SPEZIAL | IMMOBILIEN-FINANZIERUNG

FOCUS

Klare Antwort
Warum Kaufen besser als Mieten ist

Gute Investition
Wie eine Sanierung richtig Rendite bringt

Mutige Konzepte
Was der Chef von Engel & Völkers fordert

BAUEN & WOHNEN

Eine Sonderveröffentlichung in Kooperation mit dem Verband der Privaten Bausparkassen und Unternehmen der Immobilienwirtschaft

STADT-ENTWICKLUNG
DIE GROSSEN PROJEKTE VON SIGNA REAL ESTATE

Machen Sie Ihren Traum wahr!

DER BESTE WEG ZUM EIGENEN HEIM

Warum Bausparen die ideale Strategie zur Bildung von Vermögen darstellt

Verband der Privaten Bausparkassen e.V.

Aus Zukunftsträumen Zukunftsräume machen

Die privaten Bausparkassen in Deutschland

Alte Leipziger ALH Gruppe

BKM Bausparkasse Mainz

Schwäbisch Hall

BHW

BSQ Bauspar AG Beratung · Service · Qualität

Debeka Versichern und Bausparen

Deutsche Bausparkasse BADENIA

SIGNAL IDUNA SIGNAL IDUNA Bauspar AG

start bausparkasse

wohnen heißt wüstenrot

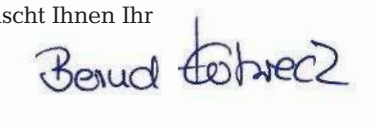
BERND HERTWECK
Vorstandschef des Verbands der Privaten Bausparkassen und der Wüstenrot Bausparkasse

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die vergangenen Monate haben uns vor Augen gehalten, welch großen Stellenwert das Wohnumfeld für das persönliche Wohlbefinden und den sozialen Zusammenhalt hat. Wie wohnen wir und wo? Entspricht die Wohnsituation unseren Bedürfnissen – und wie lässt sie sich verbessern? Muss der Traum vom Eigenheim Illusion bleiben? Wie wird sich die Infrastruktur in den Städten entwickeln? Viele Menschen stellen sich diese oder ähnliche Fragen. In dem Magazin, das Sie in Händen halten, haben wir wichtige Aspekte der Themen Wohnen, Bauen und Planen beleuchtet – von der Bereitstellung von Bauland über die Finanzierung bis hin zur Projektentwicklung. Die Beiträge sollen Ihnen Informationen und Anregungen geben.

Das gilt auch für Fragen zur Nachhaltigkeit. Ohne bessere Energieeffizienz neuer und die energetische Sanierung bestehender Substanz, das wissen wir heute, kann der Kampf gegen den Klimawandel kaum gewonnen werden. Vieles ist in diesem Bereich heute möglich, vieles wird mit Steuergeld bezuschusst. Was und wie – auch dazu finden Sie in diesem Heft zahlreiche Infos.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihr



INHALT

04–07 **SO WIRD DER TRAUM WAHR__** Auch in Zeiten von Nullzins: Wer eine Immobilie kaufen will, braucht Eigenkapital. Der ideale Weg dorthin: Bausparen

08–09 **MIETEN ODER KAUFEN?__** Es ist für viele die größte Investition des Lebens: Dabei hat eine eigene Immobilie auf lange Sicht große Vorteile, auch finanzielle

10–11 **KLIMANEUTRALES BAUEN__** Der BHW-Vorstandschef Henning Göbel und sein Vize Michael Ost über Klimaschutz als Ziel des Bausparens

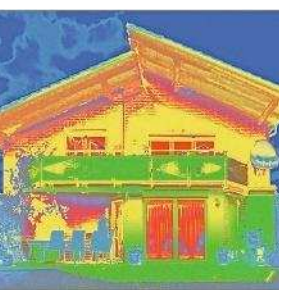
12–13 **SCHÜTZEN UND SPAREN__** Investitionen für den Klimaschutz bringen Rendite. Warum sich energetische Sanierungen auszahlen

14–17 **STADTPLANUNG__** Wie man Widerstände abbauen kann, zeigt die Bauwert AG mit „Box Seven“ in Berlin. Chef Leibfried macht einen ungewöhnlichen Vorschlag

18–19 **WIE WOHNRAUM ENTSTEHT__** So verwandelt die Deutsche Landentwicklung (DLE) urbane Brachflächen in hochattraktive Baugrundstücke

20–21 **WOHNEN NEU DENKEN!__** Sven Odia, der Chef des Immobilienunternehmens Engel & Völkers, fordert mutige Konzepte für die Wohnwelten der Zukunft

22–23 **DAS GESICHT DER METROPOLEN__** Wie der große Immobilienentwickler SIGNA einen Neustart für Innenstädte plant



Titel: Getty Images

Fotos: dpa, Interfoto, Shutterstock, Jörg F. Müller

Impressum

FOCUS Redaktion
Potsdamer Straße 7
10785 Berlin
Telefon: 0 30/75 44 30-0

Chefredakteur
Robert Schneider
(V. i. S. d. P.: Anschrift siehe Redaktionsadresse)
Stellvertretende Chefredakteure
Jörg Harlan Rohleder, Markus Krischer
Creative Director
Matthias Last/Studio Last (extern)
Art Direction Bardo Fiederling
Fotochef Thorsten Fleischhauer
Chefs vom Dienst
Sonja Wiggermann, Christian Stein (stv.)
Konzept und Redaktion
Markus Krischer; Andrea C. Hoffmann, Matthias Kowalski (frei), Herbert Weber,
Titelgrafik
Karin von Zakarias, Thorsten H. Michel
Grafik
Ursula Stauffer
Info-Grafik
Ulrich Gerbert
Bildredaktion
Arne Deepen
Dokumentation
Joachim-Jobst Petersen,
Freie Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Alfred Lutz, Anja Scharruhn, Ute Wiemer
Herstellung/Produktion/ Bildbearbeitung
Vladimir Milašinović, Jeannette Finger
Schlussredaktion
Lektornet, Hamburg
Bildbearbeitung
pixel4media, BurdaVerlag GmbH
Redaktionstechnik
Burda Digital Systems GmbH
Druck
Burda Druck GmbH, Hauptstraße 130, 77652 Offenburg. Printed in Germany
Datenschutzanfrage
Tel.: 07 81/6 39 61 00
Fax: 07 81/6 39 61 01
E-Mail: focus@datenschutzanfrage.de
Das FOCUS Spezial „Bauen & Wohnen“ erscheint in der FOCUS Magazin Verlag GmbH, Arabellastraße 23, 81925 München.

Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Dieses gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM.

Verantwortlich für den Anzeigenteil
Kai Sahlfeld, AdTech, Hauptstraße 127, 77652 Offenburg. Es gilt die aktuelle Anzeigenpreisliste, siehe bcn.burda.de
Head of Publisher Management
Meike Nevermann
Brand Director News
Andrea Laub
Geschäftsführung
Manuela Kampp-Wirtz, Philipp Welte
Verleger
Dr. Hubert Burda

BurdaVerlag

So wird der Traum wahr

Wer eine Immobilie erwerben will, braucht Eigenkapital – ein **Bausparvertrag** ist dafür das ideale Hilfsmittel

TEXT CHRISTIAN KÖNIG

1925
Eine Suppenschüssel als Lostrommel
In Wüstenrot vergibt die Tochter von Bausparkassen-Gründer Georg Kropp die ersten Bauspardarlehen

Auf der Wunschliste vieler Menschen stehen eigene vier Wände ganz oben. Wer auf Nummer sicher gehen will, ist gut beraten, rechtzeitig Geld auf die Seite zu legen. Je mehr Eigenkapital zur Verfügung steht, desto weniger muss man sich verschulden und desto geringer ist die Kreditbelastung. Bausparen ist ein millionenfach bewährter Weg, Eigenkapital zu bilden. Nur mit Bausparen kann man sich zudem die heute extrem niedrigen Kreditzinsen für den Fall sichern, dass man erst in sieben, zehn oder zwölf Jahren bauen, kaufen, modernisieren oder umschulden will.

NIEDRIGE BAUZINSEN KEIN ERSATZ FÜR FEHLENDES EIGENKAPITAL

Für den Erwerb einer Immobilie müssen Haushalte inzwischen im Schnitt das Sechsfache ihres Jahresnettoeinkommens aufbringen – deutlich mehr als noch vor wenigen Jahren. Die monatliche Belastung durch den Kredit ist zwar aufgrund der niedrigen Kreditzinsen relativ stabil geblieben. Dafür verlängert sich aber der Rückzahlungszeitraum; es sei denn, man hat ausreichend Eigenkapital. Niedrige Kreditzinsen sind also kein Ersatz für mangelndes Eigenkapital. Dies wird allein schon für die Kaufnebenkosten gebraucht, die sich auf bis zu 15 Prozent des Kaufpreises summieren können. Die Kaufnebenkosten werden von den Banken normalerweise nicht mitfinanziert.

Bausparen bietet „Bonitätsaufbau“ für jedermann. Durch langjährige und regelmäßige Sparleistungen zeigt man, dass man tatsächlich in der Lage ist, langfristigen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Das hilft bei der Kreditwürdigkeitsprüfung.

„KLASSIKER“ IN DER BAUFINANZIERUNG

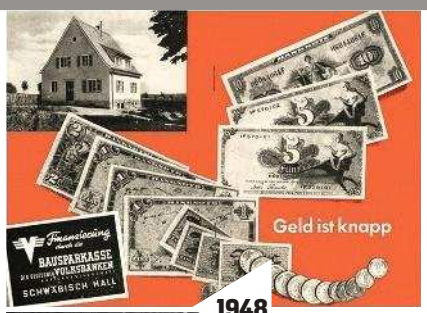
25 Millionen Bausparverträge gibt es heute in Deutschland. In fast jedem

Fotos: dpa, United Archives

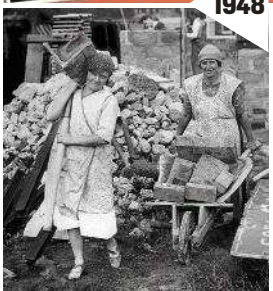
DIE GESCHICHTE DES BAUSPARENS

1924
Der Publizist Georg Kropp gründet die erste Bausparkasse in Deutschland. Ideen dazu in seinem Buch „Aus Armut zum Wohlstand“

ab 1928
Gründerzeit Das System des Bausparens setzt sich in Deutschland durch. Etliche private Bausparkassen entstehen



1948
Der Verband der Privaten Bausparkassen wird gegründet. Er vertritt heute die Interessen von 16 Millionen Kunden mit einer Bausparsumme von insgesamt über 613 Milliarden Euro



1952
Die Wohnungsbauprämie wird eingeführt. Sie soll den sozialen Frieden sichern und dem Mangel an Wohnraum nach dem Krieg abhelfen

„Darlehens-zinsen von unter einem Prozent im Angebot“

CHRISTIAN KÖNIG
Hauptgeschäftsführer des Verbands der Privaten Bausparkassen

zweiten Haushalt findet sich einer. Im vergangenen Jahr wurden 1,5 Millionen neue Bausparverträge abgeschlossen – im Schnitt über eine Bausparsumme von rund 55 000 Euro. Jung und Alt schließen ihn ab: die Jungen, um sich ein Finanzpolster zuzulegen; die Älteren zumeist, um ihn später für Modernisierungen und altersgerechte Umbauten nutzen zu können. Allein 2020 haben die Bausparkassen fast 41 Milliarden Euro an Baugeldern ausgezahlt. Sie gehören damit zu den größten Finanzierungsgruppen im privaten Wohnungsbau.

DIE MISCHUNG MACHT'S

In der Regel ist die Bausparfinanzierung keine Vollfinanzierung, sondern Teil eines Finanzierungsmix. Als Faustformel kann gelten: 20 bis 30 Prozent Eigenkapital – etwa angespart über einen Bausparvertrag –, 50 bis 60 Prozent Hypothekendarlehen und 20 bis 30 Prozent Bauspardarlehen.

Warum ein solcher Finanzierungsmix? Nun, wer Konditionen vergleicht, sollte genau hinschauen: Die Konditionen der Hypothekendarlehen gelten meist nur bis zu 60 Prozent des Beleihungswerts einer Immobilie. Wer ein größeres Darlehen braucht, und das sind die allermeisten Ersterwerber, zahlt bei Banken einen Risikoaufschlag, weil das Darlehen dann im zweiten Rang des Grundbuchs abgesichert werden muss. Bausparkassen verlangen

Eigenheimförderung – wer wie viel bekommt

Art der Förderung	Wohnungs-bauprämie	Arbeitnehmersparzu-lage auf vermögens-wirksame Leistungen	Eigenheimrente
Höhe der Förderung	10 % auf max. 700 € Einzah-lung pro Jahr = 70 € pro Jahr	Bausparvertrag: 9 % auf max. 470 € Einzahlung pro Jahr = 42,30 € pro Jahr	Grundzulage: 175 €/Jahr; Kinderzulage: 185 €/Jahr pro Kind bis Geburtsjahr 2007 und 300 €/Jahr pro Kind ab Geburtsjahr 2008; einmaliger Berufs-einsteigerbonus für Sparer bis 25 Jahre: 200 €; zusätzliche Steuervorteile mög-lich. Voraussetzung: Einzahlung von 4 % des jährlichen Bruttoeinkommens abzgl. Zulagen (max. 2100 € pro Jahr)
Einkommens-grenzen*	35 000 / 70 000 € (ledig/verheiratet)	17 900 / 35 800 € (ledig/verheiratet)	keine Einkommensgrenze

* zu versteuerndes Jahreseinkommen

1962 **Die Bausparkasse Schwäbisch Hall** wirbt mit dem inzwischen legendären Spruch: „Auf diese Steine können Sie bauen“

1975 **Sparfuchs**
Erstmals lässt Schwäbisch Hall den Fuchs als Werbefigur erscheinen. Inzwischen gehört er zu den bekanntesten deutschen Markensymbolen

Gutes Signal: Eine verbesserte Wohnungsbauprämie wird viele dazu bringen, gefördert zu sparen

⟶ hier keinen Aufschlag. Bei ihnen gibt es auch im zweitrangigen Bereich eine erstrangige Kondition. Außerdem sind beim Bauspardarlehen jederzeit kostenlose Sondertilgungen möglich.

ATTRAKTIVE KONDITIONEN AUCH FÜR SOFORTFINANZIERER

Wer heute einen neuen Bausparvertrag abschließt, kann sich für sein späteres Bauspardarlehen Konditionen unter einem Prozent sichern. Niemand weiß, wie hoch die Kreditzinsen etwa in zehn Jahren liegen werden, wenn die Zinsfestschreibung eines vorhandenen Hypothekendarlehens ausläuft und umgeschuldet werden muss. Üblich ist nämlich eine Tilgungsdauer zwischen 25 und 30 Jahren. Die Konditionen des Bauspardarlehens stehen dagegen bis zur Rückzahlung des letzten Euros fest, unabhängig davon, wie sich die Marktzinsen entwickelt haben.

Auch derjenige, der jetzt (und nicht später) finanzieren will, findet bei Bausparkassen konkurrenzfähige Angebote mit Darlehenszinsen ab gut einem Prozent, die man sich für 30 Jahre sichern kann. Die Bausparsofortfinanzierung besteht aus einem tilgungsfreien Vorausdarlehen, das später durch einen parallel angesparten Bausparvertrag abgelöst wird.

KEINE ZINSAUFSCHLÄGE FÜR MODERNISIERER UND BLANKOKREDITE

Der Zinssatz für das Bauspardarlehen gilt auch für kleine Kredite. Banken verlangen dagegen häufig Zinsaufschläge von Kunden, die weniger als 30 000 oder 50 000 Euro brauchen. Solche „Kleinsummen" vergeben sie oft sogar nur als herkömmlichen Ratenkredit – zu deutlich höheren Zinsen als bei einem Immobilienkredit. Für viele Bausparer sind sie ideal als Modernisierungskredit – hier ist der Bausparvertrag quasi die „Krankenversicherung fürs Haus" oder zum Energiesparvertrag geworden. Kredite in dieser Größenordnung können Bausparkassen auch als sogenannte Blankokredite ohne Grundbuchabsicherung vergeben. Das spart Notar- und Grundbuchkosten.

DER STAAT HILFT MIT

Mietfreies Wohnen im Alter schützt vor Altersarmut und entlastet die staatlichen Sozialsysteme. Wer in eigene vier Wände einzieht, macht normalerweise eine preiswertere Mietwohnung frei und entlastet damit auch angespannte Mietwohnungsmärkte. Außerdem entwickeln Menschen, die im Wohneigen-

Fotos: Getty Images, dpa (3)

DIE GESCHICHTE DES BAUSPARENS

Nach dem Mauerfall und der Wiedervereinigung wird auch für die Bewohner der DDR ab dem 2. Juli 1990 der Abschluss eines Bausparvertrags wieder möglich

1989

ab 1992

Die Bauspar-Idee erreicht (wieder) Länder in Mittel- und Osteuropa (Slowakei, Tschechien, Ungarn, Kroatien, Rumänien)

Schwäbisch Hall exportiert das Bausparmodell nach China

2003

tum leben, einen besonderen Bezug zu ihrer Nachbarschaft. Wohneigentumsbildung stabilisiert auch Quartiere, die einen Entwicklungsbedarf haben und um Zukunftsperspektiven ringen.

Das sind nur drei von vielen guten Gründen für die Politik, die Wohneigentumsbildung zu unterstützen. Wer bauspart, kann verschiedene staatliche Förderungen nutzen: innerhalb von Einkommensgrenzen in der Sparphase die Wohnungsbauprämie und die Arbeitnehmersparzulage, einkommensunabhängig in der Spar- und Tilgungsphase die staatliche Eigenheimrentenförderung – auch Wohn-Riester genannt.

Jeder Spar-Euro wird nur einmal gefördert. Aber man kann, wenn man genug spart und die Voraussetzungen erfüllt, auch mehrere Förderungen nutzen. Wer gefördert spart, spart mehr als sonst üblich und kommt schneller in eigene vier Wände. Die Eigenheimrentenförderung wirkt zudem wie ein Tilgungsturbo.

Wirksam und sozial treffsicher: Das war für die Politik zuletzt Anlass, die Wohnungsbauprämie zum Jahresanfang 2021 zu verbessern. In den nächsten Jahren dürften damit rund eine bis eineinhalb Millionen Menschen neu anfangen, gefördert zu sparen. Ein gutes Signal für die Wohneigentumsbildung und damit auch für das Ziel, mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. ■

Wohnwünsche im Zeichen von Corona

FRANK LEINEMANN
Mitglied des Vorstands der Signal Iduna Bausparkasse

Der Traum von mehr Wohnqualität ist in den vergangenen 18 Monaten für viele Menschen konkreter geworden als jemals zuvor. In Zeiten, da Kinderbetreuung und Homeoffice insbesondere Familien zwingen, mehr Zeit als sonst im häuslichen Umfeld zu verbringen, da wächst naturgemäß der Wunsch, die eigenen Wohnverhältnisse zu verbessern. Dieser Trend, das zeigen uns empirische Untersuchungen und Befragungen, wird durch die Pandemie und ihre Folgen massiv verstärkt.

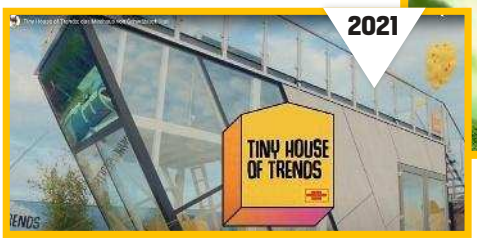
Dabei geht es natürlich auch um eine Vergrößerung der Wohnfläche – aber beileibe nicht nur. Neben der quantitativen Aufwertung steht auch die qualitative ganz oben auf der Wunschliste. Das ist nur zu verständlich, zeigt sich doch in Zeiten des Lockdowns, wie wertvoll ein Garten, eine Terrasse, ein Balkon oder auch ein zusätzliches Zimmer sein kann. Übrigens: Auch der Wunsch nach einer schnelleren Internetanbindung taucht in den Befragungen immer wieder prominent auf.

Angesichts der in Deutschland im internationalen Vergleich ohnehin niedrigen Wohneigentumsquote von rund 46 Prozent ist der verständliche Wunsch nach großzügigeren Wohnverhältnissen auch eine Aufforderung an Politik und Wirtschaft, weitere mutige Schritte zu gehen, um Menschen in die Lage zu versetzten, den Traum von den eigenen vier Wänden zu verwirklichen. Mehr Lebensqualität, eine sichere Zukunfts- und Altersvorsorge und der zielgerichtete Aufbau von Vermögen sind die wichtigsten Argumente, die für die Förderung des Baus oder Erwerbs von Wohneigentum sprechen.

Denn der bezahlbare Weg in die eigenen vier Wände wird für all jene Illusion bleiben, denen die langfristige finanzielle Perspektive fehlt. Daran wird sich auch nichts ändern, wenn die akuten Folgen der Pandemie – hoffentlich – bald überwunden sein werden. Wie in anderen Fragen von Wirtschaft und Gesellschaft hat Corona auch mit Blick auf die Wohnverhältnisse vieler Menschen nur ein grelles Schlaglicht auf bereits vorher existierende Wünsche und Sorgen geworfen. Wir sollten sie ernst nehmen und die richtigen Schlüsse daraus ziehen. ■

Die Kundenzeitschrift von Wüstenrot „Mein Eigenheim“ erscheint im 90. Jahrgang. Inzwischen erreichen Publikationen der Bausparkassen über drei Millionen Kunden

Präsent im Netz
Die Bausparkassen sind auf vielfältige Weise in den sozialen Netzwerken aktiv – und informieren ihre Kunden auch über Blogs



Klare Antwort auf die ewige Frage

Mieten oder kaufen? Für eine **eigene Immobilie** sprechen viele Argumente – knallharte finanzielle und einige „weiche“, die aber nicht weniger wichtig sind

TEXT FALKO SCHÖNING

Urbanstraße Stuttgart

Wohnen gehört zu den Grundbedürfnissen der Menschen. Es stellt sich nicht die Frage, ob man wohnen möchte, sondern es geht individuell immer nur um das Wie. Das kann im WG-Zimmer, im Reihenhaus, im Loft oder sonst wo sein. Entscheidend ist zudem: Wohne ich zur Miete oder mache ich mich auf den – manchmal mühsamen – Weg zum eigenen Haus oder zur eigenen Wohnung?

Diese Frage stellen sich jährlich Millionen Menschen neu. Und alle empirischen Erkenntnisse weisen darauf hin, dass die bevorzugte Form des Wohnens die in den eigenen vier Wänden ist. Alleine in der Gruppe der 25- bis 40-jährigen Mieterinnen und Mieter wollen nach Befragungen stets deutlich mehr als die Hälfte gerne im Eigentum leben. Ähnlich verhält es sich in jüngeren und erst recht in älteren Altersgruppen. Diese Präferenz hat vielfältigste Gründe.

Seestraße Leonberg

Wüstenrot finanziert nicht nur den Bau oder Kauf eines Hauses oder einer Wohnung, sondern baut auch welche. Mehr Infos unter whs-wuestenrot.de

Muldenäcker Ludwigsburg

Einer der offensichtlichsten Vorteile bei der selbst genutzten Immobilie ist die ersparte Miete. Dieser Vorteil fällt, im Gegensatz zu allen anderen Anlageformen, schon ab dem Bau oder Erwerb und nicht erst in ferner Zukunft an. Insofern entspricht die eingesparte Mietzahlung einer Geldrente in vergleichbarer Höhe und erfüllt damit alle Kriterien einer echten Altersvorsorge. Die steinerne Rendite fällt naturgemäß umso höher aus, je frühzeitiger die Immobilie lastenfrei gestellt ist. Mietfreies Wohnen im Alter erspart einem Rentnerhaushalt, der im Eigentum wohnt, rund 670 Euro anfallende Kosten im Monat. Dies entspricht einem Drittel des durchschnittlichen Renteneinkommens.

VERMÖGEN DANK EIGENER IMMOBILIE

Es ist eine Binsenweisheit, dass fast jeder in seinem Leben ein Haus (ab-) bezahlt. Eigentümer ohnehin, aber ebenso Mieter über die kumulierten und im Zeitablauf steigenden Mietzahlungen. Der Unterschied besteht ökonomisch betrachtet darin, dass sich Eigentümer zusätzlich einen in aller Regel beständigen und großen Vermögenswert schaffen, während Mieter ergänzend noch andere Wege zur Vermögensbildung beschreiten müssen. Im Übrigen ist es ein interessantes Phänomen, dass der Eigentümer bei Eintritt in den Ruhestand durchschnittlich nicht nur über ein größeres Immobilienvermögen verfügt, sondern ebenso über ein höheres Geldvermögen. Insgesamt weisen Untersuchungen durchschnittlich 166 000 Euro bei Wohneigentümern gegenüber 30 000 Euro bei Mieter aus – und das in der gleichen Einkommensgruppe. Der Grund hierfür ist der erlernte Sparprozess, der den Hausbesitzer, auch über die Abzahlung von Krediten hinaus, zu einem Konsumverzicht motiviert.

AN DIE NÄCHSTE GENERATION DENKEN

Wohneigentum heißt aber auch, ein solides, oft wachsendes Vermögen zu bil-

den. Denn der Wert der Immobilie ist nicht nur konstant, sondern – das beweisen die vergangenen Jahre – steigt mit der Zeit. Dieser Faktor spielt in den Überlegungen angehender Immobilieneigentümer eine stets wichtiger werdende Rolle. Sei es, um im Alter diesen Vermögenswert aufzulösen und durch die Verkleinerung in eine andere Wohnsituation einen Teil verkonsumieren zu können. Oder aber, und das gilt für die Mehrzahl der Fälle, als praktizierte Generationenvorsorge, was angesichts der Herausforderungen im heimischen Rentensystem und der nunmehr schon langjährigen Flaute bei den Sparzinsen für die jüngere Generation tatsächlich nottut. Schon heute werden in Deutschland nach Angabe des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) jährlich etwa 200 bis 300 Milliarden Euro vererbt oder verschenkt. Etwa zwei Drittel des vererbten Vermögens gehen an die nächste Generation und das zu fast drei Viertel in Form von Ein- und Zweifamilienhäusern.

Mit der Schilderung der finanziellen Vorzüge alleine wird man dem Phänomen Wohneigentum und dem Streben danach natürlich nicht gerecht. Denn auch abseits dieser harten Faktoren gibt es etliche weiche Argumente, die die Entscheidung ebenso stark prägen.

Da ist zum einen der Umstand, dass Wohneigentum verwurzelt. Menschen, die im Wohneigentum leben, entwickeln einen ganz besonderen Bezug zu ihrem Haus, ihrer Nachbarschaft, ihrem Dorf oder ihrer Stadt. Auch die junge Generation, die im Eigentum aufwächst, beschreitet diesen Weg stabiler Verbindungen. Hinzu kommt die Unabhängigkeit von einem Vermieter und dessen Wünschen oder Plänen, ebenso der Schutz vor Mieterhöhungen oder Kündigung.

Ebenfalls bedeutend ist der Umstand, dass Eigentümer nicht nur über eine durchschnittlich größere Wohnfläche als Mieter verfügen, sondern in der Regel auch über einen Garten oder eine Terrasse. Nicht nur die Sondersituation der Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wertvoll Platz in der Wohnung ist. Somit bieten die eigenen vier Wände eine Vielzahl an Vorzügen, an die keine Alternative heranreichen kann: eben Altersvorsorge, Rendite und Freiheit unter einem Dach. ■

FALKO SCHÖNING

Der Bankkaufmann ist Mitglied des Vorstands der Wüstenrot Bausparkasse AG

Werben mit dem großen Wunsch – Anzeigenmotiv der Bausparkasse Wüstenrot

„Käufer, die früher die Provision alleine zahlten, spüren die größte Entlastung“

JOCHEN DÖRNER

Sprecher der Geschäftsführer der Wüstenrot Immobilien GmbH

Seit Ende 2020 gilt bei der Vermittlung von Wohnungen und Einfamilienhäusern, dass die Provision zwischen beiden Kaufparteien hälftig geteilt werden muss, wenn der Käufer Verbraucher ist. Ziel des Gesetzes ist, Käufer bei den Erwerbsnebenkosten zu entlasten.

Welche Erfahrungen haben Sie mit der neuen Provisionsregelung gemacht?

Im Ergebnis stellen wir eine Punktlandung fest. Wir bieten unsere Leistungen Käufern und Verkäufern beidseitig zu gleichen Provisionssätzen an. Damit stoßen wir auf eine hohe Akzeptanz, was sogar zu leicht steigenden Auftragszahlen geführt hat. Die größte Entlastung gibt es vor allem dort, wo Käufer die Provision früher alleine bezahlten.

Wo findet man eine passende Immobilie?

Im Allgemeinen werden Immobiliensuchende in Internetportalen und auf den Makler-Webseiten fündig. Empfehlenswert ist zudem, mit Maklerbüros Kontakt aufzunehmen, um den Kaufwunsch vormerken zu lassen. So kann das Büro frühzeitig über passende Immobilien informieren, denn nicht alle Angebote werden online veröffentlicht.

Wie finde ich einen passenden Makler?

Makeln ist Vertrauenssache. Deshalb sind Fragen zur Kompetenz und zur Präsenz wichtig. Aufschluss kann hier eine Recherche auf Makler-Homepages bieten: Welche Dienstleistungen und Informationen werden angeboten? Ist die Homepage übersichtlich und verständlich gestaltet? Existiert ein Büro vor Ort? Und ist mein Ansprechpartner immobilienwirtschaftlich ausgebildet? Immobilien und Makler finden Sie ganz bequem unter **wuestenrot-immobilien.de** oder über diesen **QR-Code.** ■

Die Investition in moderne Fassadensysteme zahlt auf den Klimaschutz ein: Im Sommer halten die Lamellen die Wärmestrahlung ab, im Winter bilden sie ein wärmendes Luftpolster um das Haus

Nachhaltigkeit gehört zu unserer DNA

Ist klimafreundliches Bauen möglich? Ja, sagt der Vorstand der **BHW Bausparkasse.** Und es ist leichter als gedacht

Alle reden von Nachhaltigkeit – und das zu Recht. Der Klimawandel und die ökologischen Folgen verändern auch die Finanzbranche. Wir haben darüber mit dem Vorstandsvorsitzenden der BHW Bausparkasse, Henning Göbel, und seinem Stellvertreter Michael Ost gesprochen.

Klimaschutz ist eine gesellschaftliche Aufgabe. Sehen Sie hier auch die Bausparkassen in der Pflicht?

Göbel: Natürlich! Deutschland kann seine Klimaziele nur erreichen, wenn jeder Einzelne und jedes Unternehmen durch nachhaltiges und umweltbewusstes Handeln dazu beiträgt. Es ist Kerngeschäft von Bausparkassen, Menschen in die eigenen vier Wände zu bringen – und zwar auch solche, die sich den Wunsch nach Eigentum nur durch eine dauerhafte Sparleistung erfüllen können. Nachhaltigkeit in allen Facetten gehört daher zur DNA der Bausparkasse. In diesem Punkt sind wir traditionell und modern zugleich. Bausparkassen sind mit insgesamt rund 26 Millionen Verträgen ein wichtiger Treiber für den Klimaschutz und damit *der* Finanzierer der Energiewende. Ein Beispiel: Der Gebäudesektor verbraucht mehr als ein Drittel des deutschen Energiebedarfs, gleichzeitig produziert er rund 30 Prozent der CO_2-Emissionen. In diesem Bereich gibt es einen gigantischen Sanierungs- und Modernisierungsbedarf. Es ist eine Herkulesaufgabe, bis 2050 einen klimaneutralen Wohnungsbestand zu schaffen, aber wir wollen unseren Teil dazu beitragen.

Welche Aufgabe spielt dabei der Bausparvertrag?

Göbel: Wohneigentumsbildung findet inzwischen überwiegend durch den Erwerb von Gebrauchtimmobilien statt. Dächer, Heizungen, Fenster, Außenfassaden dieser Immobilien sind in der Regel sanierungsbedürftig. Bausparkassen helfen über ihre Darlehensprogramme dem Einzelnen, diese Investitionen zu stemmen. Sie machen finanzielle Mittel und staatliche Hilfen für die energetische Sanierung zugänglich. Auch

„Wir unterstützen beim Weg durch den Förderdschungel“

MICHAEL OST,
HENNING GÖBEL
Mitglieder im Vorstand der BHW Bausparkasse

Fotos: Uwe Umstätter/dpa, Shutterstock

wenn ich als Hausbesitzer in einigen Jahren Modernisierungen plane, ist ein Bausparvertrag das richtige Finanzierungsinstrument. Ich spare die Hälfte der Investition an, nutze das Bauspardarlehen, um die Sanierung zu bezahlen, und tilge danach das Darlehen. Der Bausparvertrag wird so zum „Energiesparvertrag".

Gibt es auch Angebote für diejenigen, die in Sachen Sanierung sofort aktiv werden wollen?

Ost: Die BHW Bausparkasse bietet ein zinsvergünstigtes Darlehen bis 30 000 Euro ohne Grundbucheintrag speziell für energetische Baumaßnahmen. Wer z. B. seine Heizung sanieren will, der kann auf einer Plattform auf praktische Informationen zur Planung, Koordination, Handwerkerauswahl und Finanzierung zugreifen. Wir unterstützen beim Weg durch den Förderdschungel und finden aus den deutschlandweit über 6000 Fördermöglichkeiten die richtigen Maßnahmen für die Projekte unserer Kunden. Und natürlich beantragen wir auch die dazu passenden KfW-Darlehen. Wir wissen, dass sich viele Menschen Begleitung und eine Einwertung durch einen vertrauenswürdigen Partner, aber auch Rat bei konkreten Modernisierungsmaßnahmen wünschen.

Göbel: Die Finanzierung von energetischen Sanierungen ist in den letzten Jahren zu einem wichtigen Geschäftsfeld der Bausparkassen geworden. Sie helfen Menschen über ihre Darlehensprogramme dabei, nötige Investitionen zu stemmen. Bausparkassen sind heute Nachhaltigkeitsfinanzierer und Vorreiter bei Planung und Umsetzung energetischer Maßnahmen, die auf die globalen Klimaziele einzahlen. Das honorieren auch unsere Kunden. Früher galten Bausparer als konservativ, heute sind sie in der Regel moderne, ökologisch orientierte Kunden, oft junge Familien, die durch energetische Sanierungsmaßnahmen ihre Wohnqualität verbessern möchten – aber nicht auf Kosten der Umwelt.

Wohneigentümer sind also grundsätzlich bereit, Geld für den Klimaschutz in die Hand zu nehmen?

Ost: Ja, aber sie brauchen auch Planungssicherheit und Rückendeckung vom Staat. Gerade die Jungen können umweltverträgliches Wohnen oft nicht finanzieren. Förderungen und Zuschüsse setzen hier wichtige Anreize, damit die Investition in den Klimaschutz realisierbar wird und sich am Ende auch rechnet. Aktuell sind bei solider Planung bereits bis zu 40 Prozent der Investitionskosten für Energiesparmaßnahmen als Förderungen abrufbar. Das verkürzt die Amortisationszeit und erhöht damit auch die Bereitschaft zu investieren. Auch der Steuerabzug von einem Fünftel für energetische Investitionen oder die Tauschprämie in Höhe von bis zu 45 Prozent für alte Ölheizungen können sich sehen lassen. Wer also Energie sparen und etwas für den Klimaschutz tun will, hat noch nie so viel finanzielle Unterstützung bekommen wie heute. ■

ENERGIEEFFIZIENTE GEBÄUDE

Bis zu 75 000 Euro vom Staat

Ab dem 1. Juli 2021 können neue Förderkredite und Zuschüsse der „Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)" beantragt werden

Neubau

Wer ein Energieeffizienzhaus baut, kann bei der staatlichen KfW-Bank (www.kfw.de) einen Kredit bis zu 150 000 Euro erhalten. Der Tilgungszuschuss beträgt bis zu 37 500 Euro. Neu ist ein direkter Zuschuss von ebenfalls bis zu 37 500 Euro. Dieser kann beim Neubau jetzt alternativ zur Kreditvariante beantragt werden.

Zusätzlich werden die Baubegleitung und eine Nachhaltigkeitszertifizierung gefördert. Dafür stehen jeweils entweder ein Kredit in Höhe von bis zu 10 000 Euro zur Verfügung oder Tilgungszuschuss bzw. direkter Zuschuss von bis zu 5000 Euro.

Komplettsanierung

Auch wer ein bestehendes Haus saniert, kann bei der KfW-Bank einen Kredit bis zu 150 000 Euro bekommen. Voraussetzung ist, dass der Energiebedarf nach der Sanierung mindestens zu 55 Prozent mit erneuerbaren Energien gedeckt wird. Wird ein sogenanntes Effizienzhaus 40 (Erneuerbare-Energien-Klasse) erreicht, ist ein Tilgungszuschuss von bis zu 75 000 Euro möglich. Die gleiche Summe gibt es wiederum alternativ als direkten Zuschuss.

Auch hier wird – wie beim Neubau – die Baubegleitung zusätzlich gefördert.

Einzelmaßnahmen

Einzelmaßnahmen werden ebenfalls gefördert. Es gibt eine Kreditvariante mit bis zu 60 000 Euro und verschiedene Zuschüsse für Dämmung, eine neue Heizung, neue Fenster, eine neue Haustür und für den sommerlichen Wärmeschutz. Wird eine alte Ölheizung ausgetauscht, sind Tilgungszuschüsse bis zu 50 Prozent möglich.

Direkte Zuschüsse für Einzelmaßnahmen vergibt aber nicht die KfW, sondern das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (www.bafa.de).

Weiterer Hinweise: Die Kreditförderung erfolgt bei Kreditvarianten mittelbar über die Hausbank/Bausparkasse.

Der geförderte Zinssatz gilt für 10 Jahre. Mit einem Bausparvertrag kann ein KfW-Kredit länger abgesichert werden.

Ein Wärmebild macht deutlich, wo Energie aus dem Gebäude entweicht – und warum es sich lohnen kann, auch Fenster in eine Sanierung miteinzubeziehen

Schützen und sparen

Wer sein Eigenheim **energetisch saniert,** reduziert auch Kosten

TEXT A. C. HOFFMANN / H. WEBER

Wer sein Heim in Sachen Klimaschutz aufrüstet, erhöht die Wohnqualität, verbraucht weniger Energie – und spart somit auch Geld. Beispiel: Solaranlage. Die Anschaffungskosten sind in den vergangenen Jahren deutlich gesunken – und die Nutzer einer Fotovoltaik-Anlage, die ihren Strom ins Netz einspeisen, erhalten vom Stromversorger eine Vergütung. Rendite bringt der Solarstrom aber insbesondere dann, wenn der Strom selbst genutzt wird. Bereits in 10 bis 14 Jahren hat sich die Anlage amortisiert.

Auch eine Fassadendämmung ist in Wahrheit eine Sparmaßnahme. Etwa 80 Prozent des Energieverbrauchs eines Hauses entstehen durch die Warmwasseraufbereitung. Diese Heizkosten lassen sich durch eine Dämmung extrem reduzieren.

Der Wunsch, die Energiekosten zu reduzieren, motiviert immer mehr Immobilienbesitzer zur Sanierung ihrer Gebäude. Die Zahl der entsprechenden Förderanträge ist jedenfalls von 170 000 (2019) auf 405 000 (2020) deutlich gestiegen. ■

ENERGIEBILANZ EINES EIGENHEIMS

118 m²

Wohnfläche Ein Haushalt bewohnt in einem Einfamilienhaus im Schnitt 118 Quadratmeter. In einem Haus mit mehr als drei Parteien sind es nur 64,6 Quadratmeter

5500

Strom Ein Vierpersonenhaushalt in einem Einfamilienhaus verbraucht im Schnitt 5500 Kilowattstunden im Jahr. Eine Person benötigt bis zu 1900 Kilowattstunden jährlich

71 %

Heizung Fast drei Viertel der Energie in einem Einfamilienhaus werden für die Raumwärme aufgebraucht. 14 Prozent gehen für Warmwasser drauf

Energiekosten Verschiedene Bautypen machen einen Vergleich schwierig. Energieeffizienzhäuser sind aufwendig im Bau, aber sparsam im Verbrauch. Die beste Bilanz bietet das Passivhaus

Heizung Ausgerechnet dort, wo Wärme erzeugt wird, geht auch viel Energie verloren. 14 Prozent des Wärmeverlusts verursacht die Heizung

Keller Die Kellerdecke zu dämmen ist wichtig, weil sie schon elf Prozent des Wärmeverlusts ausmacht

Foto: elero GmbH

„Wir erwarten einen Anstieg der Inflation“

DR. BERND DEDERT

Sprecher des Vorstands der Bausparkasse Mainz

Bleiben die Zinsen auf Dauer niedrig?

Ich rechne damit, dass die Konjunktur wieder anspringt und die Preise steigen. Je rascher die Impfungen gegen Covid-19 voranschreiten, desto eher. Durch die Pandemie hat sich viel Nachfrage aufgestaut. Das wirkt wie ein Turbo.

Preise und Zinsen steigen?

Schon wegen steigender Energiepreise erwarten wir für 2021/22 einen Anstieg der Inflationsrate auf durchschnittlich zwei Prozent. In Deutschland dürfte sie im zweiten Halbjahr 2021 aufgrund eines Sondereffekts – der im Vorjahr abgesenkten Mehrwertsteuer – auf drei Prozent steigen. Im Jahresdurchschnitt 2022 werden wir hier vermutlich wieder die zwei Prozent sehen.

Sie gehen nicht von Zinssprüngen aus?

Momentan sind weder bei der US-Notenbank noch bei der Europäischen Zentralbank Anzeichen eines geldpolitischen Kurswechsels erkennbar. Es wird weiter Geld in die Märkte gepumpt.

Was den Finanzministern entgegenkommt …

Ja. Der Staat als Schuldner profitiert von niedrigen Zinsen. Und höhere Inflationsraten mindern die Schuldenlast. Zieht die Konjunktur an, könnten die Zinsen am Kapitalmarkt aber wieder steigen. Erste Signale sind erkennbar.

Was passiert längerfristig?

Mehr ältere Menschen, weniger junge: Höhere Rentenzahlungen und höhere Gesundheitskosten sind programmiert. Andere Ausgabenwünsche kommen hinzu. Die Notenbanken werden das begleiten. Die Geldmenge wächst weiter. In der Wirtschaftsgeschichte sind solche Zuwächse stets mit höherer Inflation einhergegangen. Auch in Nordamerika, China und Japan steigt die Zahl älterer Menschen, die von Renten, Pensionen oder ihrem Ersparten leben. Auch hier sinkt die Zahl der Jüngeren, die arbeiten gehen. Eine höhere Nachfrage trifft auf ein knapperes Angebot. Normalerweise klettern dann die Preise. Und wenn mehr vom Ersparten gelebt werden muss, dürften die Zinsen auch nach oben gehen.

Was raten Sie dem, der demnächst ein Haus bauen oder kaufen will?

Lassen Sie sich ausrechnen, wie lange es braucht, um den Kredit zurückzuzahlen – und entscheiden Sie dann, ob Sie sich auf ewige Nullzinsen verlassen wollen. Wenn nicht: Die Bausparkassen haben das passende Produkt zur Zinsabsicherung. ■

Erschließungskosten für ein Einfamilienhaus (Schätzung)

Strom Müssen die Leitungen verlängert werden, kann der Preis deutlich steigen.
Kosten: 2000–3000 Euro

Anschluss ans Gasnetz brauchen nicht alle Häuser zwingend, Gas ist nicht überall verfügbar.
Kosten: 2000 Euro

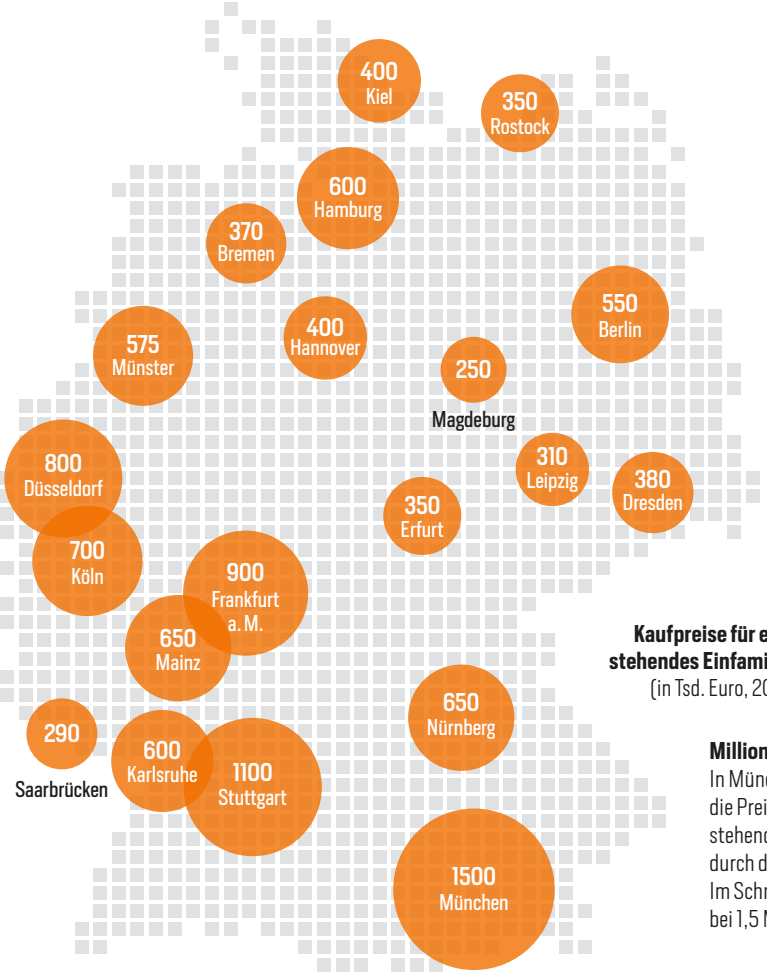
Der Preis für Wasser richtet sich danach, wie weit die nächste Anschlussstelle entfernt ist.
Kosten: 2000–5000 Euro

Der Telefonanschluss ist relativ günstig. Aber die Internetoptionen wie beispielsweise Glasfaser- oder 5G-Netz können je nach Lage stark variieren.
Kosten: unter 1000 Euro

Dach Nach oben entschwindet mehr als ein Fünftel der Gesamtenergie eines Gebäudes. Die Dämmung unter den Ziegeln ist daher entscheidend

Fenster Zwölf Prozent der Energie in einem Haus entweichen durch die geschlossenen Fenster – und noch einmal zwölf Prozent durchs Lüften

Der größte Schwachpunkt Ein Haus verliert die meiste Energie durch die Wände. Bei einem Einfamilienhaus können das je nach Dämmung bis zu 30 Prozent sein



Kaufpreise für ein frei stehendes Einfamilienhaus
(in Tsd. Euro, 2020)

Millionenwerte
In München gehen die Preise für frei stehende Häuser durch die Decke. Im Schnitt liegen sie bei 1,5 Mio. Euro

Fotos: Jörg F. Müller

BOX SEVEN / BERLIN-FRIEDRICHSHAIN

In Berlin-Friedrichshain entstanden auf einer ehemaligen Industriebrache mehr als 600 Wohnungen, Einzelhandel, Büros und eine Kita. Von vier Seiten führen öffentliche Wege zum Siegfried-Hirschmann-Park, benannt nach dem Gründer der Deutschen Kabelwerke, die hier seit 1896 lange produzierten. „Der Friedrichshainer Süd-Kiez ist eines der am dichtesten bebauten Gebiete Berlins. Wir haben deshalb bewusst einen öffentlichen, grünen Raum geschaffen“, so Jürgen Leibfried, Chef der Bauwert AG.

„Ein frohes und familienfreundliches Zusammenleben ist hier möglich“

FRANZISKA GIFFEY
ehemalige Bundesministerin bei der Einweihung des neuen Parks im Projekt „Box Seven“

Ein Happy End im Berliner Kiez

Mit seinem Projekt „Box Seven“ stieß der Projektentwickler **Bauwert AG** vor Ort zunächst auf große Skepsis. Doch den Planern gelang das Kunststück, selbst hartnäckige Gegner von den Vorzügen zu überzeugen

TEXT MATTHIAS KOWALSKI

Es geschieht wahrlich nicht häufig in Deutschland, dass sich eine viel gescholtene innerstädtische Großbaustelle begleitet von wütenden Gegendemonstrationen zu einem Vorzeigeprojekt in der Stadtentwicklung hocharbeitet und schlussendlich sogar das Lob einer Bundesministerin erhält.

Beim Quartier „Box Seven“ des großen deutschen Projektentwicklers Bauwert AG hat das jedoch funktioniert: Mitten im Berliner Szene-Kiez Friedrichshain entstand auf einem öden ehemaligen Fabrikgelände ein neues Wohnviertel mit 424 Miet- und 191 Eigentumswohnungen.

Der Clou ist hier die große Grünfläche, denn fast die Hälfte der 26 000 Quadratmeter auf dem Stadtgelände ist öffentlich zugänglich. Das autofreie Areal durchzieht ein Freiraum- und Wegenetz, das von allen vier Seiten aus zum großen öffentlichen Stadtgarten – dem grünen Herzstück des Stadtquartiers – einlädt. Auf diesen Wegen lässt sich das gesamte Grundstück fußläufig durchqueren. Unter berankten Pergolen oder im Parkcafé sitzen auch viele Friedrichshainer, die gar nicht hier wohnen, sondern einfach nur ihren neuen Stadtpark gleich hinter der S-Bahn-Station Ostkreuz genießen.

Die Blockrandbebauung des Stadtquartiers lockern öffentliche Wege und Durchgänge auf. Fußgänger haben Vorfahrt, und so führen allenfalls verkehrsberuhigte Promenaden ins Innere von „Box Seven“, aber sie dienen lediglich als Zufahrt zu den jeweiligen Hauseingängen für die Be- und Entladung sowie notfalls als Anfahrtsweg für Rettungsdienste oder Taxis.

50 Prozent

der Fläche sind bebaut – mit sechs kleinen Einzelquartieren, einer Kita, einem Café, Büros, Praxen und Geschäften

EIN NEUER STADTPARK

Das friedliche Bild lässt vergessen, welch bewegte Geschichte das Projekt schon hinter sich hat. „Es wurde jahrelang als „Blockmonster“ beschimpft und Bürgerinitiativen wollten es komplett verhindern“, erinnert sich Jürgen Leibfried, Chef der Bauwert AG. Auf dem kontaminierten Gelände der ehemaligen Deutschen Kabelwerke AG sollten nach Auffassung der Gegner lediglich ein Badesee und ein Park Platz finden. Wohnungen? Nein danke!

Bauwert schaffte es mit ein paar guten Ideen, die Ableh-

SQUARE 1/ BERLIN-ADLERSHOF

Optimal an den Verkehr angebunden zeigt sich das Projekt von Bauwert im Technologiepark Adlershof-Johannisthal: Flughafen ganz in der Nähe, dazu die S-Bahn und die neu geplante Trambahnstrecke. Die geradlinige und moderne Architektur entwarfen die Büros Eller + Eller, Tchoban Voss sowie Grüntuch Ernst. Der Einzug der Berliner Sparkasse auf dem Gelände ist für Anfang 2024 geplant.

nung in Zustimmung zu drehen: ein neuer Stadtpark für alle, eine Kita auf eigene Rechnung sowie 124 vergünstigte Mietwohnungen für sozial Schwächere. Dafür holte sich Leibfried die landeseigene Wohnungsbaugesellschaft HOWOGE ins Boot, die ihre neuen Wohnungen ab 6,50 Euro je Quadratmeter anbot (sonst sind auf dem freien Markt um 13 Euro üblich).

Im September 2019 besucht schließlich die damalige Bundesfamilienministerin Franziska Giffey (SPD) das neue Areal und gratuliert zur Eröffnung des Parks. Sie freue sich über die neue Kita und darüber, „dass ein Wohnquartier geschaffen wurde, an dem ein frohes und familienfreundliches Zusammenleben möglich" sei.

Und heute? „Keine Graffiti an den Wänden", resümiert Leibfried. „Das Projekt ist mittlerweile akzeptiert."

BERLINS SÜDOSTEN GEWINNT

Über Akzeptanzprobleme muss sich der Projektentwickler Bauwert etwas weiter südöstlich in Berlin-Adlershof-Johannisthal keine Gedanken machen: Dort entsteht mit seinem großen Campusprojekt „Square 1" ein Büro- und Innovationspark auf 172 000 Quadratmetern Geschossfläche. Der erste große Ankermieter ist auch schon da: Die Berliner Sparkasse buchte 22 000 Quadratmeter oberirdische Fläche und noch einmal 2600 Quadratmeter im Keller.

„Adlershof hat sich als Standort von Forschung und Technologieunternehmen etabliert. Wir freuen uns auf diese innovative Nachbarschaft mit modernem und offenem Arbeitsumfeld", sagt Johannes Evers, Vorstandsvorsitzender der Berliner Sparkasse. Zweiter zentraler Standort bleibt das Alexanderhaus am Alexanderplatz, seit 1932 Sitz der Berliner Sparkasse. Der S-Bahnhof Adlershof-Johannisthal liegt gleich nebenan, in 20 Minuten erreicht man die City und in gerade einmal zehn Minuten den neuen Airport BER.

Nicht weniger als Europas größter Technologiepark soll hier wachsen. Dazu hat das Areal auch die passende Historie vorzuweisen: Bereits in den 90er Jahren entsteht nebenan auf der südwestlichen Seite von Adlershof die Stadt für Wissenschaft, Wirtschaft und Medien (WISTA) auf dem Gelände der ehemaligen Akademie der Wissenschaften der DDR.

STARK WACHSENDER STANDORT

Mehr als 1150 Firmen haben in Adlershof bereits ihren Sitz, darunter zahlreiche Start-ups, Mittelständler und Großunternehmen wie die Allianz. Die Versicherung zog gleich mit 2500 Mitarbeitern hier her. Sie alle profitieren von der unmittelbaren Nähe zu internationalen Forschungseinrichtungen und zu naturwissenschaftlichen Instituten der Humboldt-Universität sowie von der hervorragenden Infrastruktur. Jahr für Jahr steigt die Zahl der Unternehmen in Adlershof um zehn Prozent. Und während in Berlin die Anzahl der Beschäftigten jährlich um 2,5 Prozent zunimmt, wächst sie in Adlershof sogar um 16 Prozent.

Für Bernd Schade, Vorstand von Bauwert, sind „die passende räumliche Infrastruktur für ein modernes Arbeiten und die Vernetzung in andere Branchen" die entscheidenden Vorteile von „Square 1". Außerdem erhielt das Projekt vom Zertifizierer Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) die Auszeichnung in Gold.

Wie sehr Bauwert an den Standort im Berliner Südosten glaubt, sieht man an einem weiteren Projekt: Gleich nebenan am Segelfliegerdamm sollen sogar 800 Wohnungen entstehen. ■

BAUWERT
AKTIENGESELLSCHAFT

J. Leibfried, M. Staudinger	Eigentümer
Gründung	1983
Bilanzgewinn (2019)	53,7 Mio.
Fertiggestellte Gebäude	330
Investitionsvolumen	5 Mrd.

Die Bauwert AG ist einer der führenden Projektentwickler Deutschlands mit dem Fokus auf Büro- und Einzelhandelsobjekte sowie Wohnimmobilien in deutschen Metropolen.
bauwert.de

Sozialwohnungen an die Mieter verkaufen

Mit einem ungewöhnlichen Vorschlag möchte **Jürgen Leibfried,** Chef des Projektentwicklers Bauwert, mehr Deutschen zu günstigem Eigentum verhelfen

INTERVIEW
Matthias Kowalski

Herr Leibfried, rechnet sich Wohnungsbau in Deutschland überhaupt noch für Projektentwickler und Investoren?
Die Baupreise steigen, die Grundstückspreise steigen ebenso, dazu fordert man 30 Prozent Sozialwohnungsbau. Die Mietendeckediskussion ist auch nicht vom Tisch. Also das wird immer enger und wir müssen sehr spitz rechnen.

Dabei sind die Zinsen für Immobilien doch historisch günstig?
Günstiges Geld alleine reicht eben nicht, damit sich viele endlich ein Eigenheim leisten können. Sie müssen die Kreditsumme ja auch irgendwann tilgen. Der limitierende Faktor ist das Durchschnittseinkommen. In Berlin können sich 94 Prozent der möglichen Käufer eine Wohnung bis 450 000 Euro leisten. Dafür kriegen Sie 60 bis 70 Quadratmeter im Neubau heute. Die restlichen sechs Prozent könnten sich auch Wohnungen für eine Million Euro und mehr leisten, aber es ist eben nur eine kleine Minderheit.

Hieß es nicht immer, es gäbe so viele internationale Investoren?
Also unsere internationale Klientel ist nicht so groß, außerdem sind dies sehr kritische Käufer. Die internationalen Investoren, die in Deutschland alles aufkaufen, was sie kriegen können, habe ich nie kennengelernt. In der Regel haben die sehr genaue Vorstellungen von interessanten Immobilien, bringen eigene Architekten und Berater mit.

Preisblase oder nicht: Wird Wohneigentum an Wert verlieren?
Ich bin seit 1980 im Markt tätig und habe erlebt, dass es seit 40 Jahren unterm Strich eigentlich nur Wertsteigerungen gab. Ja, es gab mal einen Preiseinbruch in den 80ern und Ende der 90er. Auch 2004/05 und ein kurzes Innehalten nach der Finanzkrise 2007. In den Zentren Deutschlands gab es auf lange Sicht kein Nachgeben der Preise. Kurzzeitige Preisrückgänge kann es aber immer geben.

Aber das besorgt Sie nicht sonderlich?
Nein, denn das hält vielleicht drei, vier Jahre an. Die meisten Eigentümer werden nicht verkaufen müssen und diese Phase einfach aussitzen. Dazu werden nicht alle Regionen betroffen sein: Wo es Abwanderung gibt, Jobs fehlen und auch Infrastruktur wird der Rückgang stärker sein. Wir konzentrieren uns auf Berlin und das Umland.

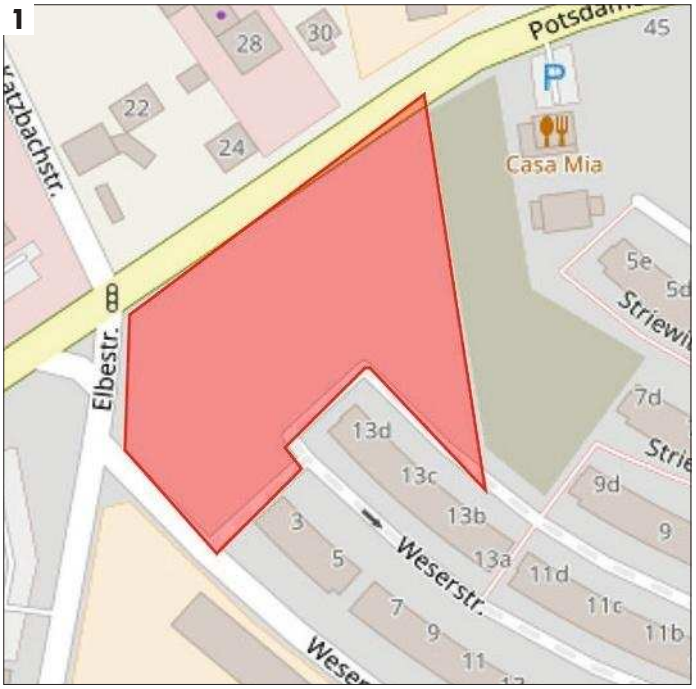
Was können Politik und Investoren tun, um zu besseren Ergebnissen im deutschen Wohnungsbau zu gelangen?
Oberstes Ziel müsste es sein, Menschen zu mehr Wohneigentum zu verhelfen. Dazu könnte der Staat zuerst seine eigenen Sozialwohnungen an seine Mieter verkaufen. Zum Beispiel in Berlin für 1400 bis 1600 Euro je Quadratmeter. Dann würde eine 65-Quadratmeter-Wohnung rund 100 000 Euro kosten. Spekulation mit den Wohnungen verhindern wir mit einem Verkaufsverbot für 25 Jahre.

Was würde das die neuen Eigentümer dann monatlich kosten?
Bei einem Prozent Zinsen und 2,5 Prozent Tilgung plus Wohngeld liegt die Gesamtbelastung bei circa 480 Euro, also 7,35 Euro je Quadratmeter. Das Land Berlin könnte diese Überschüsse als Eigenkapital verwenden und dann die gleiche Anzahl an Neubauwohnungen auf landeseigenen Grundstücken bauen. Die Käufer würden im Alter mietfrei wohnen und können ihren Kindern Vermögen vererben.

Das klingt nach einem Konzept. Haben Sie das durchgerechnet?
Ja, das habe ich. Für alle anderen ist bei der Finanzierung immer das fehlende Eigenkapital das Problem. Um eine Immobilie im Wert von 300 000 Euro zu kaufen, müssen Sie schon 60 000 bis 70 000 Euro mitbringen. Daran scheitert oft schon der Erwerb von Wohneigentum.

Was schlagen Sie zur Lösung vor?
Eine staatliche Eigenkapitalhilfe für Immobilienkäufer. Hierzu könnte Deutschland eine Staatsanleihe in Höhe von 30 bis 40 Milliarden Euro auflegen. Zum Beispiel für 0,5 Prozent Zinsen, dieses Geld könnte zweckgebunden als Eigenkapitalhilfe für Erstkäufer gegeben werden. Deutschland könnte sich absichern durch einen entsprechenden nachrangigen Grundbucheintrag. Die Zeit ist dafür sehr günstig. ■

Fotos: moka-studio (2), Aleksander Perkovic



1_Im Südwesten von Berlin, in Teltow, erwarb die DLE im Jahr 2017 eine ungenutzte Fläche (rot), um sie zur Baureife zu entwickeln

2_Das Grundstück liegt sehr zentrumsnah und ist verkehrsmäßig ebenso gut erschlossen. Dazu gilt Teltow als ein Zuzugsgebiet

Wie aus Brachflächen Wohnraum entsteht

Die **DLE Deutsche Landentwicklung** bringt reihenweise ungenutzte Grundstücke zur Baureife. Das Geschäftsmodell ist neu in Deutschland und boomt bereits

TEXT MATTHIAS KOWALSKI

Der Weg zu mehr Wohnraum in Deutschland führt durch einen Flaschenhals: das Baurecht. Denn wo es fehlt, können selbst auf freien Flächen von Industriebrachen, verlassenen Kasernen oder in vergessenen Hinterhöfen niemals neue Apartements und Geschäfte entstehen. „Baufirmen und Investoren stehen Schlange, aber sie finden kaum mehr bebaubare Flächen – obwohl diese eigentlich vorhanden sind“, sagt Yolanda Schmidtke, Mitbegründerin und Co-Chefin der DLE Group AG. „Und hier kommen wir ins Spiel und können helfen.“ Schmidtke und ihr Team kaufen dazu ungenutzte Grundstücke auf und bringen sie zur Baureife. Alle sind zwar in einem Flächennutzungsplan eigenzeichnet, haben aber noch gar kein Baurecht, geschweige denn eine Baugenehmigung für konkrete Gebäude. „Wir kaufen solche Grundstücke – auch mit gemischter Nutzung für Wohnen und Gewerbe – und führen sie durch das komplexe Baugenehmigungsverfahren, das häufig jahrelang dauern kann“, erklärt die Co-Chefin der DLE. Danach erst greifen dann Wohnungsbaugesellschaften und Projektentwickler auf diese Grundstücke mit neu nutzbarem Baurecht zu.

EINE MARKTLÜCKE ENTDECKT

In diese Marktlücke mit der Landentwicklung springt seit 2017 die DLE, weil Baufirmen und Projektentwickler solche noch zu erschließendne Flächen selber lieber nicht anfassen. Einfache Ursache: Die Banken geben ihnen für derartige Grundstücke ohne Baurecht keinen Kredit. Und ohne dieses geliehene Geld lassen sich größere Wohnkomplexe, die oftmals dreistellige Millionensummen kosten, niemals realisieren. Das ist nicht einmal eine deutsche Finanzspezialität, sondern auf der ganzen Welt weitverbreitet. Folglich müssten Baufirmen und Projektgesellschaften sehr viel Eigenkapital mitbringen, um ihre Gebäude auf zuvor unterentwickelten Flächen dann später doch errichten zu können.

Für den Ankauf des Grund und Bodens initiierte die DLE eigene Fonds, die sich an institutionelle und professionelle Anleger richten. Vermögenswerte in Höhe von mehr als zwei Milliarden Euro managt das Berliner Unternehmen heute, gut 100 institutionelle Investoren sind bereits engagiert.

„Es fehlen bebaubare Flächen. Wir schaffen sie“

YOLANDA SCHMIDTKE
Co-CEO der
Deutsche Landentwicklung
Group AG

Foto: Google Maps

3_Mit der Baugenehmigung war klar: Hier kann eine Bruttogeschossfläche von mehr als 9000 m² für Wohnen und Geschäfte entstehen

4_Eine Baufirma aus Bayern griff zu und stellte einen Plan für fast 100 Wohneinheiten sowie Räume für Geschäfte und Büros auf

Nur fünf Jahre nach ihrer Gründung zählt die DLE heute zu den am schnellsten wachsenden Asset-Management-Plattformen im europäischen Immobiliensektor.

KONZENTRATION AUF DIE TOP 7

Bei ihren Ankäufen konzentriert sich die DLE auf Grundstücke ohne Baugenehmigung oder solche mit Änderungsbedarf beim bestehenden Planungsrecht sowie auf Logistikflächen mit und ohne Bestand.

Bevorzugte Regionen sind die sogenannten Top-7-Metropolen der Republik – also Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart (mit einem Radius von 30 Minuten Fahrzeit im Umland). Hinzu kommen Universitätsstädte ab 120 000 Einwohnern in starken Wirtschaftsräumen wie Augsburg, Bremen, Dresden, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Nürnberg, Heidelberg, Ingolstadt oder auch Regensburg.

Der Logistikfonds kauft sogar bundesweit Flächen an, von welchen aus binnen 30 Minuten Fahrzeit relevante Infrastruktur wie Großstadtzentren, Flughäfen, Häfen oder Güterbahnhöfe erreichbar sind. Mindestvolumen sind Ländereien ab fünf Millionen Euro, maximal 100 Millionen Euro. Für Logistikflächen geben die Berliner sogar jeweils bis zu 200 Millionen Euro aus. „Im Einzelfall können es auch mehr sein“, so DLE-Chefin Schmidtke.

Das Berliner Unternehmen folgt dabei der Idee des „Landbankings“ aus den USA. In den 20er und 30er Jahren entstand dort eine Bewegung, die nicht genutzte Flächen in geordneten Verfahren zu günstigen Preisen für Amerikaner zum Haus- und Wohnungsbau nutzbar machen sollte. Dabei entstanden im Zuge der Deindustrialisierung zunehmend freie Grundstücke, hinzu kam der Boom der Vorstädte mit einem ebenso großen Bedarf an Wachstumsräumen.

Mit dem Fonds „Berlin I“ etabliertedie DLE 2017 erstmals das Landbanking in Deutschland als Investition in diesen wichtigen ersten Schritt der Baulandentwicklung.

5_Heute sind die fünfgeschossigen Gebäude im Rohbau erkennbar. Der Bezug ist Ende des Jahres oder Anfang 2022 geplant

DEUTSCHE VERSION DES LANDBANKINGS

„Bis heute konnten wir vier Landbanking-Fonds auflegen, die dazu beitragen, dass dringend benötigtes Kapital für die Entwicklung von zusätzlichem bezahlbaren und nachhaltigen Wohnraum zur Verfügung steht“, erklärt Andrew Wallis, Co-CEO der DLE Group AG.

Zur Entwicklung der ungenutzten Flächen starten die Experten der DLE ein Bebauungsplanverfahren, klären mit Politik, Behörden, möglichen Investoren sowie Bürgern die Art und Weise einer Bebauung. Es folgt eine rechtliche Prüfung und schließlich die rechtliche Genehmigung. In diesem Stadium geht

DLE DLE Group AG

Yolanda Schmidtke, Andrew Wallis	CEOs
Assets under Management	2 Mrd. Euro
Institutionelle Investoren	100+
Mitarbeiter	70+
Wohneinheiten in Planung	50 000+

Die DLE startete zunächst als Landentwickler und expandierte bald darauf mit einer Plattform für Investoren im Immobilienbereich. Dazu zählen neue Real-Estate-Debt-Fonds sowie ein Fonds für Senioren-Wohnen. dle.ag

es noch nicht um konkrete Gebäude, das folgt erst mit dem Antrag auf Baugenehmigung mit allen Detailplänen bis hin zur letztendlichen Erteilung der Genehmigung und kann gerne einmal drei oder fünf Jahre dauern. Die fortschreitende Entwicklungsarbeit steigert den Wert der Fläche, und das ist das Geschäft der DLE.

„Landbanking wird deshalb hierzulande manchmal mit Spekulation in Zusammenhang gebracht", so Andrew Wallis. „Doch Spekulation um Grund lehnen wir ab. Denn sie verzögert wissentlich Bauvorhaben, um höhere Preise zu erzielen. Landentwicklung hingegen macht das Gegenteil, sie beschleunigt die Nutzung von Grund und Boden."

Ein Beispiel ist eine Brachfläche von 6500 Quadratmetern in Teltow, südlich von Berlin. DLE erwarb sie vor Jahren, entwickelte sie zu Bauland und veräußerte sie an eine Baufirma, die dort fast 100 Wohnungen plus Geschäftsräume baut. Ab Winter oder Frühjahr ist der Einzug geplant.

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

Abnehmer der schließlich baureifen Grundstücke sind in erheblichem Maße die (gemeinnützigen) Wohnungsbaugesellschaften, die das Land dringend für die Entwicklung von (bezahlbaren) Mehrfamilienhäusern benötigen.

„Wir glauben, dass innovatives Asset-Management heute einen wichtigen Beitrag zur Schaffung von dringend benötigtem neuen Wohn- und Lebensraum leisten kann", fasst Co-CEO Wallis zusammen.

Bei der deutschen Version des Landbankings ist das Management nicht stehen geblieben. Neue starke Wachstumsfelder entstanden seit Jahresbeginn mit einem Fonds für Seniorenwohnen sowie einem weiteren für Immobilienentwicklungsprojekte in Deutschland, Österreich und in der Schweiz, die jeweils auch die Kriterien für Umwelt, Soziales und verantwortungsvolle Unternehmensführung (ESG) berücksichtigen. ■

„Eine Investition in Wohnraum ist eine Investition in Lebensqualität"

Wir müssen das Wohnen neu denken, fordert **Sven Odia.** Der CEO von Engel & Völkers hat da auch gleich einige spannende Ideen

Die Pandemie hat deutlich gemacht, dass das Geschäft mit Wohnimmobilien auch während der Krise ein Stabilitätsanker für die globale Wirtschaft ist. Das internationale Immobilienunternehmen Engel & Völkers ist in über 30 Ländern tätig und hat seinen Courtageumsatz im Vorjahr um rund 14 Prozent auf 937,4 Millionen Euro erhöht. Im Interview analysiert CEO Sven Odia die Entwicklungen und Trends für die Zukunft des Wohnens.

Herr Odia, wie hat sich das Immobiliengeschäft seit Beginn der Pandemie entwickelt?

Wir beobachten ein Umsatzwachstum in einem noch nie da gewesenen Ausmaß. Besonders hervorzuheben sind dabei die Märkte in Amerika mit einer Umsatzsteigerung von über 100 Prozent und Italien mit rund 113 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Beeindruckende Zahlen liefert auch unser Standort in Dubai mit einem Umsatzwachstum von etwa 240 Prozent. Die Geschäfte in Spanien, Frankreich und der DACH-Region entwickeln sich ebenfalls hervorragend. In wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten haben sich Immobilien erneut als resilient und preisstabil erwiesen.

Welche Herausforderungen sehen Sie zurzeit?

In fast allen Ländern und Regionen übersteigt die Nachfrage nach Immobilien das Angebot deutlich, und die Akquisition von Objekten ist momentan eine unserer größten Herausforderungen.

Können Sie das konkretisieren?

Mallorca profitiert von der Finanzkraft europäischer Käufer und erlebt aktuell einen deutlichen Nachfrageboom. Für das erste Quartal 2021 haben wir auf der Baleareninsel einen Anstieg von 66 Prozent für online-basierte Kundenanfragen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum registriert. Dieses Allzeithoch bei Immobilienanfragen belegt die Sehnsucht nach schönem und sicherem Wohnen.

Foto: Engel & Völkers AG

Vom Azubi zum Chef Sven Odia begann seine Karriere bei Engel & Völkers 1997. Nach seiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann machte er sich zunächst mit einer E&V-Lizenz selbstständig. Seit August 2020 ist er alleiniger Vorstandsvorsitzender des Unternehmens

Welche Entwicklung prognostizieren Sie für 2021?

Sinkende Inzidenzen und voranschreitende Impfkampagnen in vielen Ländern auf der Welt stimmen uns optimistisch. Wir erkennen jetzt bereits einen Aufwärtstrend für die Konjunktur in den Regionen, die schrittweise mit der Öffnung begonnen haben. Viele Kunden warten ungeduldig darauf, die von ihnen favorisierte Immobilie vor Ort zu besichtigen, und treffen dann sehr schnell ihre Entscheidung für einen Vertragsabschluss. Wir werden Ende dieses Jahres das erste Mal die eine Milliarde Euro Courtageumsatz erreichen.

Wie verändern sich Wohnen und Arbeiten nach Corona?

Für Berufstätige, die ihren Job sowohl im Büro als auch im Homeoffice ausüben können, wird das Hybridmodell zur gängigen Praxis werden. Wenn sich der Aktionsradius unseres Privat- und Arbeitslebens infolge der gestiegenen Mobilität erweitert, verändern sich auch die Suchkriterien beim Immobilienkauf. In Innenstädten werden Objekte mit intelligenter Raumaufteilung, Balkonen und Terrassen stärker nachgefragt. In Vororten und Kleinstädten steigt der Bedarf nach Wohnhäusern mit großen Gärten. Ferienimmobilien werden zunehmend als temporäre Wohnsitze genutzt für das Homeoffice away from Home.

Was bedeutet das für Büroimmobilien?

Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die vorhandenen Räumlichkeiten gemäß den veränderten Nutzungsbedürfnissen umzugestalten. Büros müssen noch mehr zu attraktiven Arbeitsumgebungen und persönlichen Begegnungsstätten werden. Denn Mitarbeitern wird der persönliche Austausch mit den Kollegen und eine erlebbare Unternehmenskultur immer wichtiger.

Wie lassen sich zentrale Lagen in den Metropolen wiederbeleben?

Die künftige Stadtentwicklung und Raumplanung braucht durchmischte Wohn- und Nutzungskonzepte. Das Shopping im Einzelhandel muss verstärkt zum Erlebnis werden. Leer stehende Retail- und Gewerbeflächen müssen umgewandelt werden, um ein zusätzliches Wohnangebot zu schaffen. Insbesondere in Metropolregionen und Ballungszentren ist Wohnraum knapp.

Das Recht auf bezahlbares Wohnen ist eines der sozialen Kernthemen unserer Zeit. Können wir dieses Recht in Deutschland angesichts der fortwährend steigenden Immobilienpreise sichern?

Die Lösung liegt in der Schaffung von Rahmenbedingungen und Realisierung konstruktiver Maßnahmen, die das knappe Immobilienangebot mit der hohen Nachfrage in Einklang bringen. Hierzu muss der staatliche Wohnungsbau weiter vorangetrieben werden. Wir benötigen mehr Bauland. Außerdem sollte der Ausbau von Infrastruktur, Nahverkehrszentren und schnellen Internetverbindungen in ländlichen Regionen fortschreiten, um Kleinstädte attraktiv und digital anschlussfähig zu machen. Der Staat muss insgesamt marktwirtschaftlicher denken, die Verordnungen der einzelnen Länder harmonisieren und Baugenehmigungsverfahren beschleunigen. Deutschland muss als Investitionsstandort für Immobilien noch attraktiver gemacht werden.

Mit der Einführung der Courtageteilung sollen private Immobilienkäufer bei den Erwerbsnebenkosten entlastet werden. Wie beurteilen Sie die Neuregelung?

Das Gesetz zur Courtageteilung stößt auf positive Resonanz. Besonders in den ehemaligen sogenannten Außencourtagemärkten wie Berlin, Frankfurt oder Hamburg, in denen es vorher ortsüblich war, dass allein die Käuferseite die Maklerprovision trägt, freuen sich die Käufer über eine spürbare Entlastung. Aber auch auf der Verkäuferseite wird der Courtagesplit als fair empfunden.

937

Millionen Euro betrug der Umsatz mit Maklergebühren (Courtage) des Immobilienunternehmens Engel & Völkers im Jahr 2020

Wie möchten Sie Engel & Völkers zukunftssicher machen und was ist Ihr Führungsverständnis?

Die Faszination und Leidenschaft für Immobilien treibt mich seit über 20 Jahren an. So durfte ich bereits sehr früh Führungsverantwortung übernehmen, selbst Wohnobjekte vermitteln, Franchisenehmer akquirieren, später weltweit Büros leiten und die globale Expansion vorantreiben. Mir ist es äußerst wichtig, Talente zu befähigen, ein Teil der Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens zu sein. Ich verstehe mich als Dienstleister, der die Wohnträume unserer Kunden realisiert. Unser Geschäftsmodell wird fortwährend weiterentwickelt und basiert auf den drei etablierten Säulen: Franchisegeschäft, Market-Center-Konzept und Company Owned Operations. Die Auswahl unserer Lizenzpartner unterliegt einem strengen Qualitätsmanagement. Unser Ziel ist es, die Marke Engel & Völkers und unser Netzwerk weltweit noch weiter auszubauen. ■

ENGEL&VÖLKERS

Sven Odia	CEO
Wachstum (2019–2020)	14 %
Umsatz	937 Mio. Euro
tätig in	über 30 Ländern
Standorte	über 800

Das Unternehmen, gegründet 1977 in Hamburg, vermittelt weltweit Wohn- und Gewerbeimmobilien. Auch Jachten und Flugzeuge sind im Angebot.

engelvoelkers.com/de

Karstadt am Hermannplatz

GOLDENES QUARTIER, WIEN ▶

Im Herzen der Wiener Innenstadt entwickelte SIGNA das Goldene Quartier in der Fußgängerzone, die von den berühmten Straßen Kohlmarkt, Graben, Kärntner Straße bis zum Judenplatz reicht: Zeitgemäße Architektur und denkmalgeschützte Bauwerke mischen sich hier. 20 internationale Labels laden in unmittelbarer Nachbarschaft zum Nobel-Shopping ein, wo früher ein kaum besuchter Bereich war. Zu den Highlights zählt das markante Tuchlauben-Eckgebäude mit dem dreigeschossigen Geschäft von Louis Vuitton (Bild rechts außen).

▲ HERMANNPLATZ, BERLIN

Mit sieben Geschossen war der Karstadt Hermannplatz bei seiner Eröffnung 1929 das größte Kaufhaus Europas. Nach dem Krieg teilweise zerstört, soll es jetzt nach Plänen des Star-Architekten David Chipperfield mit seinen beiden Türmen wieder aufgebaut werden. Neben dem Warenhaus soll es Platz für Büros, Wohnen und gemeinwohlorientierte Nutzungen geben, dazu eine öffentlich zugängliche Dachterrasse.

Alte Akademie, Kopfbau

Die Zukunft der Stadtzentren

Der CEO des großen Immobilienentwicklers SIGNA Real Estate, **Timo Herzberg,** plädiert für einen Neustart in den Innenstädten: regional und vielfältig

INTERVIEW MATTHIAS KOWALSKI

SIGNA Real Estate entwickelt und managt seit über 20 Jahren außergewöhnliche Immobilienprojekte in den zentralen Lagen Deutschlands und Österreichs. Das Unternehmen will wichtige Beiträge für die Stadtentwicklung leisten und sich nicht nur auf die einzelne Immobilie konzentrieren, sondern Themen wie Innenstadt, Nachhaltigkeit, Nutzungsvielfalt, Vernetzung und Mobilität neu denken.

Herr Herzberg, warum traf die Corona-Pandemie vor allem die Innenstädte?

In den vergangenen Jahrzehnten haben sich viele Zentren zu monostrukturellen Orten entwickelt. In den meisten Einkaufsstraßen finden Sie immer wieder die gleichen Filialisten, egal ob Sie in Köln oder Oldenburg sind. Das ist nicht attraktiv. Die Pandemie hat die Prozesse beschleunigt, weil die Menschen vor einem Jahr ihren Lebensstil von heute auf morgen verändert haben. Wir haben schon vor Corona davor gewarnt und bei der Konzeption unserer Projekte diese Entwicklungen berücksichtigt. Gemeinsam mit Politik und Verwaltung müssen wir für die Nutzer der Innenstädte die neuen, richtigen Rahmenbedingungen schaffen.

Wie können lebendige und attraktive Ortszentren erhalten bleiben?

Entscheidend wird sein, ob und wie die Gewerbetreibenden, die Immobilieneigentümer und die Städte jetzt aktiv werden und die Innenstadt von einer im Prinzip überall gleichen Konsummeile zu einem „Place to be" entwickeln. Sie also zu einem jeweils einzigartigen, interessanten, an- und aufregenden Ort zu machen, wo es Dinge zu sehen, zu erleben und zu kaufen gibt, die es sonst nirgendwo gibt.

„Wir brauchen in Städten mehr Mut zum Experiment"

TIMO HERZBERG
ist CEO der SIGNA Real Estate Germany und Mitglied des Group Executive Board

Goldenes Quartier, Seitzergasse

Goldenes Quartier, Tuchlauben

Alte Akademie, Schmuckhof

ALTE AKADEMIE, MÜNCHEN

SIGNA öffnet das ehemalige Jesuiten-Kolleg für Wohnen, Arbeiten, Kulinarik und Shoppen mit neuen Innenhöfen und Durchgängen. Die mehr als 400 Jahre alte Renaissance-Architektur erstreckt sich auf einer Länge von 130 Metern entlang der Fußgängerzone zwischen Karlsplatz (Stachus) und Marienplatz. Rund 21 000 Quadratmeter Fläche entstehen für vielfältige Nutzungen. Ein Höhepunkt ist der sogenannte Schmuckhof, der ab 2023 als neue Piazza mit Gastronomie und Freiflächen belebt werden soll (Bild links).

Wo neue Kombinationen von Handel, Beratung, Dienstleistungen, Handwerk, Gastronomie, Kommunikation, Bildung und Kunst ausprobiert werden und sich Menschen oder Gruppen mit ganz verschiedenen Vorlieben und Hintergründen begegnen.

Selbst Einwohner bemängeln häufig, es fehle ihrer Stadt an Atmosphäre …

… weil oft Monotonie vorherrscht: zu viel Warenangebot, zu viele Büros auf einem Fleck. Die Innenstadt oder früher der Marktplatz war immer der Ort der Begegnung und des Konsums und des Wohnens und der Arbeit und der Inspiration – und damit letztendlich Ausdruck einer lebendigen Gesellschaft. Dieser Vielklang ist in den vergangenen Jahrzehnten teilweise verloren gegangen. Die Innenstadt muss vor allem Individualisierung und Regionalität stärker berücksichtigen.

Ist dabei die Zeit der größeren Warenhäuser in Innenstädten abgelaufen?

Nein, Warenhäuser sind traditionell ein fester Bestandteil des Lebensalltags in vielen Zentren. Das wird auch so bleiben. In der Stadt spielen sie, mit breitem Sortiment und mittleren Preisen, eine große Rolle für die Nahversorgung. Für kleinteiligere und vielfältige Einzelhandelsstrukturen in ihrem Umfeld haben sie eine wichtige Ankerfunktion. Außerdem können Warenhäuser mit ihrer ausgefeilten Lieferlogistik die Online-Welt und den stationären Handel sinnvoll vernetzen. Das geht nirgendwo besser als in den 1-a-Lagen der Innenstädte.

Ist es zeitgemäß, Verkehr zu Konsumzwecken in Innenstädte zu locken?

Wir müssen Mobilität neu denken. Innenstädte müssen Fußgängern und Fahrradfahrern mehr Raum zur Verfügung stellen. Flächen, die momentan fast ausschließlich dem Pkw-Verkehr dienen, lassen sich durch neue urbane Konzepte auf ein sinnvolles Maß reduzieren. So gewinnt man öffentlichen Raum für das gemeinschaftliche Leben. Denken Sie zum Beispiel an Kopenhagen. Das Zentrum ist seit Jahren autofrei, und die dänische Hauptstadt wird regelmäßig zu einer der lebenswertesten Städte der Welt gewählt.

Welche Verantwortung bei der Entwicklung der Zentren tragen Investoren, welche die Städte?

Jeder Investor, der in dem Maßstab Projekte in die Innenstädte setzt und Quartiere entwickelt, wie wir das tun, hat eine wesentliche soziale Verantwortung für die Stadt. Und der wollen wir auch gerecht werden. Wir brauchen in den Städten aber mehr Mut zum Experiment. Akteure der Kreativwirtschaft, Kulturschaffende, gemeinwohlorientierte Initiativen oder Start-ups können innovative Impulse liefern. Das zeigen zahlreiche Projekte in Deutschland. Beispielsweise sollte das Bauplanungsrecht des Bundes gemischte Nutzungen von Flächen besser ermöglichen, also etwa Handel, Kultur, Arbeiten und Wohnen.

Wo funktioniert das schon?

In Hamburg haben wir einen sehr positiven, vertieften Dialog mit Politik, Unternehmen sowie Bürgern zu unseren Projekten. Und im Berliner Stadtbezirk Wilmersdorf-Charlottenburg waren wir Teil einer breiten Initiative mit dem Bezirk einen Prozess unter Einbindung von Bürgern, Verbänden, Stadtgesellschaft und auch Investoren initiiert, an dessen Ende eine Charta mit 70 Einzelpunkten für die weitere Entwicklung der City West formuliert wurde. Das setzt Maßstäbe und schafft Vertrauen. ■

SIGNA

René Benko	Gründer
Immobilienvermögen	21 Mrd. Euro
Projekte in Planung	12 Mrd. Euro
Mitarbeiter	550
Standorte	10 in 5 Ländern

SIGNA Real Estate ist Teil der SIGNA Holding aus Wien, zu der auch die bekannten deutschen Warenhäuser KaDeWe sowie Galeria Karstadt Kaufhof zählen. signa.de

Und einer davon zahlt den Liebhaberpreis für Ihre Immobilie.

Sie möchten Ihre Immobilie schnell und erfolgreich verkaufen? Dann nutzen Sie den Vorteil unseres Suchkunden-Netzwerks und überlassen Sie die Vermarktung unseren Experten, die aus über einer Million Suchkunden weltweit den richtigen Käufer für Sie finden.

Was unseren Service so besonders macht: Wir beraten Sie persönlich, wir bewerten Ihre Immobilie präzise und wir vermarkten sie gezielt.

Vereinbaren Sie gerne einen Termin für eine unverbindliche Beratung und kostenfreie Marktpreiseinschätzung – online oder in unseren Shops.

Engel & Völkers Residential GmbH
Telefon +49-(0)40-36 13 13 13
hq-acquisition@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/immobilie-verkaufen

ENGEL & VÖLKERS