



Projekt The Square³,
Berlin-Hohenschönhausen,
Moritzgruppe



Projekt Hochhaus Baum-
kirchen Mitte,
München-Baumkirchen
Patrizia mit UN Studio



Projekt InterCity Hotel,
Hamburg-Dammtor Messe
B&L Gruppe mit Ingenhoven
Architects



Projekt Kloostergärten,
Berlin-Mitte
Bauwert mit Patzschke &
Partner Architekten

Schnelle Entscheider-Welt

Betrifft

Münchens Messe Expo Real zieht die wichtigen Männer der Bauwirtschaft an

Interviews und Fotos **Christian Breising**



Olaf Geist, Aurelis, Duisburg: Herr Geist, was sind Ihre Erwartungen und Ziele auf der Expo Real?

Wie jedes Jahr ist die Expo Real die große Leitmesse für uns, auf der wir sämtliche Gewerbeprojekte, die wir bearbeiten, vorstellen und hinsichtlich ihrer Genehmigungs- und Marktfähigkeit überprüfen. Hier bereiten wir Entwicklungen und

Transaktionen vor. In den Messtagen bekommen wir die Entscheider auf der kommunalen Ebene, der Projektentwicklung und der finanzierenden Banken zusammen, wofür man sonst längere Terminvorläufe braucht. Wir schätzen die Expo Real als eine „Arbeitsmesse“ ein und bereiten uns darauf entsprechend vor. Sie ist eine Messe der kurzen Wege und der schnellen Entscheidungen.

Wie sieht dabei Ihre Zusammenarbeit mit Architekten aus, welche Rolle spielt die Architektur?

Unsere Projekte verfügen über Qualitäten, die es uns erlauben, sie als städtebauliche oder architektonische Höhepunkte zu bewerben. Dieses Jahr haben wir auf dem Stand der Metropole Ruhr die Sparkassenakademie des Architekturbüros aib aus Duisburg vorgestellt. Aber wir präsentieren auch unsere Landentwicklungen, d.h. die Umwandlung von Industriebrachen in Bauland. Hier nutzen wir das Instrument der städtebaulichen Mehrfachbeauftragung oder des Wettbewerbs, um den besten Entwurf zu gewinnen. Diese Abstimmung der Aufgabenstellungen führen wir auf der Expo Real durch und beauftragen die Planer im Nachgang der Messe. Wir treffen uns hier mit Architekten und Städteplanern und besprechen die Aufgabenstellungen – auch in diesem Sinne ist die Expo Real für uns eine „Arbeitsmesse“.

Welche Entwicklungen sehen Sie im deutschen Immobilienmarkt?

Die Marktaussichten für unsere Projekt- oder Landentwicklungen beurteile ich als sehr gut. Wir konnten in den letzten Jahren gut von dem Vertrauen leben, das wir in den Märkten generiert haben. Neben der Standortentwicklung wird die Aurelis auch zunehmend als Hochbauprojektentwickler wahrgenommen, da wir Projekte nach den Wünschen und Vorgaben der Nutzer entwickeln.



Henning Hausmann, Bauwert, Berlin: Herr Hausmann, was ist gegenwärtig der Schwerpunkt Ihrer Geschäfte?

Bauwert etablierte sich in Berlin in den achtziger Jahren über die Altbauanierung, dann über den öffentlich geförderten Wohnungsbau. Diese Objekte wurden über eigene geschlossene Immobilienfonds an Anleger veräußert. Seit Anfang

der neunziger Jahre entwickeln und bauen wir Büro- und Einzelhandelsobjekte in besten Lagen in deutschen Städten. Seit fünf Jahren sind wir wieder verstärkt im Wohnungsmarkt engagiert. Eine neue Produktlinie umfasst die Umwandlung von Büro- in Wohnimmobilien, z.B. das Objekt „Living Circle“, das ehemalige Thyssen Trade Center in Düsseldorf. Dort entstehen auf 35.000 m² 360 Wohnungen mit einigen Läden und einer großen Kita – das größte Umwandlungsobjekt seiner Art in Deutschland.

Wie sieht Ihre Zusammenarbeit mit Architekten aus, und welche Rolle spielt die Architektur?

Die Architektur ist neben einer gelungenen Konzeption das Aushängeschild eines jeden Projekts, und insofern legen wir ein großes Augenmerk darauf. Wir konzentrieren uns oft auf eine traditionelle Architektur mit historischen Bezügen. Gerade bei den Wohnungen arbeiten wir immer von innen nach außen und gehen den umgekehrten Weg als viele andere Entwickler, die zuerst das Objekt entwerfen und erst dann die Grundrisse einzeichnen. Wir suchen zunächst die optimale Konstellation der Grundrisse, denn dies ist extrem verkaufsentscheidend. Wenn das alles stimmt, wird das äußere Kleid konstruiert. Patzschke Architekten aus Berlin sind ganz alte Wegbegleiter. Die Liebe zum Detail wird von ihnen so umgesetzt, wie wir uns das vorstellen. Ein weiterer langjähriger Wegbegleiter ist das Berliner Architekturbüro nps Tchoban Voss, mit dem wir sehr viele Projekte umsetzen. Daneben arbeiten wir aktuell bei Wohnungsneubauten viel mit Professor Bonanni zusammen.

Welche Entwicklungen sehen Sie im deutschen Immobilienmarkt?

Wir sind augenblicklich schwerpunktmäßig im Wohnungsbau tätig, und zwar ausschließlich in Berlin, wo wir immer noch sehr gute Potenziale sehen. Viele denken, dass in Berlin vorrangig ausländische Investoren kaufen, das können wir aber nicht bestätigen. Unsere institutionellen Käufer bzw. Investoren wie z.B. Pensionskassen, Versorgungswerke und Versicherungen kommen hauptsächlich aus Deutschland.



B&L Gruppe, Hamburg: Dirk Heubel, Dipl.-Ing. Architekt

Herr Heubel, was führt die B&L Gruppe auf die Expo Real?

Die B&L Gruppe war bisher auf Gewerbeimmobilien ausgerichtet. Wir als Planer in der B&L Gruppe nehmen auf der Expo Real Kontakt zu Firmen und Planern auf, die mit uns zusammen Gebäude errichten wollen. Aktuell haben wir bis zu 1000 Wohnungen in der Planung. Hier auf der Expo Real suchen wir aber auch den Kontakt zu Betreibern von Hotelimmobilien. Teils übernehmen wir die Pläne von begonnenen Immobilien, teils beurteilen wir zusammen mit uns bekannten Architekten die Pläne und entwickeln diese weiter.

Wie sieht Ihre Zusammenarbeit mit Architekten aus, welche Rolle spielt die Architektur?

Architekten präsentieren sich auch bei uns auf der Expo Real, wobei der Kreis jedoch sehr eng ist. Aufgrund jahrelanger erfolgreicher Zusammenarbeit gehen wir auf diesem Feld wenig Wagnisse ein. Das an unserem Stand im Modell ausgestellte Projekt in der Nähe der EZB in Frankfurt am Main plant Albert Speer für uns. In Hamburg arbeiten wir u.a. mit nps und Christoph Ingenhoven zusammen.

In unseren Teams sind immer auch ein Kaufmann und ein „Techniker“, wie wir ihn nennen. Im Klartext bedeutet das ein Architekt. Mit anderen Worten, wir haben für beide Felder der Immobilie kompetente Ansprechpartner für unsere Auftraggeber. Die Projektsteuerung spielt erst bei Projekten ab 3 Millionen Euro eine Rolle. Bei kleineren Projekten lösen wir dies intern.

Welche Entwicklungen sehen Sie im deutschen Immobilienmarkt?

Der Situation geschuldet, geht das Einzelhandelsgewerbe, auf das wir lange den Fokus hatten, zurück. Es ist zurzeit sehr schwer, 1a-Lagen zu bekommen und daraus erfolgreiche Immobilien zu entwickeln. Beispielfür diese Entwicklung ist die Umwandlung einer Liegenschaft in Berlin-Friedrichshain, die wir vor 20 Jahren erworben hatten, von einem Büro- in einen Wohnstandort. Genauso lief es in Frankfurt am Main, wo wir auf Widerstand für ein Einkaufszentrum stießen. Noch vor zwei Jahren stand das Modell hier auf der Expo Real. Jetzt ist daraus ein Wohn- und Hotelstandort geworden. Wohnungsbau in diesen Größenordnungen ist eher für institutionelle Anleger geeignet, wenig kommt davon in den Einzelvertrieb. Diese Kontakte mit Anlegern knüpfen wir hier auf der Expo Real.



Robert-Christian Gierth, Colliers International, Berlin:

Herr Gierth, Colliers International bietet über die Immobilienvermittlung hinaus Bauherren einen ganz speziellen Service an, wie sieht der aus?

Wir nennen dies „Corporate Service“, was bedeutet, dass wir unseren Kunden – Unternehmen in Deutschland und weltweit – alle Fragen, die mit Real Estate zu tun haben, abnehmen. Das fängt mit der Untersuchung ihrer Anmietungen an und setzt sich fort mit der Frage nach den nächsten Schritten – gehen diese in Richtung Expansion oder Reduktion von Flächen? Die Fragen erarbeiten wir gemeinsam mit den Unternehmen, definieren den Bedarf, entwickeln mit unseren internen und externen Experten die Arbeitsplatzverhältnisse und erstellen Raumanforderungsfunktionen und -bücher.

Wie sieht dabei Ihre Zusammenarbeit mit Architekten aus, welche Rolle spielt die Architektur?

Im nächsten Schritt suchen wir geeignete Standorte, d.h. Grundstücke oder Gebäude. Zu dem Zeitpunkt sind wir bereits im Gespräch mit Architekten und Projektentwicklern. Es kommt auch vor, dass wir für unsere Kunden Architektenwettbewerbe durchführen. Das geht in die Richtung von build to suite-Gebäuden für Unternehmen, sei es deren Hauptverwaltung, seien es Niederlassungen oder Umbauten. Allerdings entwickeln wir nicht selber, beauftragen auch keine Planer, sondern finden mit dem Nutzer in einem Verfahren den geeigneten Architekten.

Wie schätzen Sie den deutschen Immobilienmarkt ein?

Was Büros in Berlin betrifft, haben wir bisher ein sehr starkes Jahr. Es werden voraussichtlich circa 600.000 m² Bürofläche in diesem Jahr vermietet; damit liegt Berlin vor München und Frankfurt. Die größte Nachfrage in Berlin kommt aber nicht mehr von Behörden und der Regierung, sondern von IT-Unternehmen, der Kreativindustrie und Start-ups. Build to suite wird dabei immer stärker nachgefragt; die Unternehmen haben klare Anforderungen und wollen sich mit ihren Bauten eine Identität geben.

Ein gesamtdeutscher Ausblick fällt weniger euphorisch aus. Die Vermietung von Büroflächen hat sich reduziert. An manchen Standorten sind die Höchstmieten erreicht, große Sprünge nicht mehr zu erwarten. Andererseits ist die Nachfrage nach Investitionen immens groß. Nach wie vor bilden inländische Käufer die größte Gruppe, und zwar die ganz klassischen Investoren wie z.B. Fondsgesellschaften.



Bernd Ehret, F&B Asset Holding GmbH, Leipzig:

Herr Ehret, was sind Ihre Ziele auf der diesjährigen Expo Real?

Unser Kerngeschäft ist der An- und Verkauf von Immobilienprojekten im wohnwirtschaftlichen Bereich. Wir haben keinen eigenen Stand, dagegen stellen unsere Geschäftspartner uns die ihren für Besprechungen zur Verfügung, wie z.B. hier am Züblin Stand. Nach dem Ankauf eines Projekts gehen wir in die Projektentwicklung, und bis zur Fertigstellung bieten wir es global anderen Entwicklern an. Falls nach dieser Zeit das Objekt noch nicht verkauft ist, realisieren wir es selbst im Einzelverkauf. Unsere Projekte befinden sich ausnahmslos in München, Berlin und Potsdam.

Wie sieht dabei Ihre Zusammenarbeit mit Architekten aus, welche Rolle spielt die Architektur?

Gute Architektur hat einen hohen Stellenwert, dadurch wird dem Endkunden ein hochwertiges Projekt geliefert. Die Baufirmen, der Verkauf und der Architekt sind alle über einen sehr engen Prozess miteinander verbunden. So durchläuft jedes Projekt bei uns mehrere Abstimmungsrunden, und erst nachdem alle drei Parteien von der erarbeiteten Lösung überzeugt sind, beginnt der Vertrieb. Die Architekten treffen wir ebenfalls auf der Expo Real, gestern noch hatten wir eine Besprechung mit Patzschke Architekten. Ich habe manchmal das Gefühl, dass die ganze Branche hier vertreten ist.

Welche Entwicklungen sehen Sie im deutschen Immobilienmarkt?

Bedingt durch das extrem niedrige Zinsniveau haben wir momentan einen bulligen Immobilienmarkt – es besteht Anlagedruck seitens der Investoren, da das liquide Kapital bei den Banken keine Zinsen erwirtschaftet. Gleichzeitig kann sich der finanzierende Investor so günstig wie nie refinanzieren. Ich behaupte: So gut wie jetzt war der Markt noch nie! Die deutschen Kunden halten sich immer noch ein bisschen zurück, vielleicht in der Hoffnung, dass die Zinsen weiter fallen oder kein Anstieg in Sicht ist. Wenn das Zinsniveau wieder steigt, dann bekommen wir den nächsten Boom – In-

vestoren, die ihre Objekte finanzieren, wollen dann schnell noch investieren, bevor die Zinsen weiter steigen. Was wir im Moment ebenfalls stark spüren, ist ausländisches Kapital, vor allem aus Osteuropa, den arabischen Staaten und China. Dieses Kapital wird in den kommenden Jahren noch stärker in Deutschland vertreten sein.



**Heiner Kropp, Imetas, Hamburg:
Herr Kropp, was sind Ihre Ziele auf der Expo Real?**

Für mich ist dies hier eine „Arbeitsmesse“, wo wir uns weniger über Projekte als über Netzwerke informieren und sie knüpfen, weil die Projekte eine Vielzahl von Teilnehmern benötigen. Hier finde ich die Finanzierungsgeber, die Bauunternehmen und gleichgesinnte Partner, mit denen ich Projekte teilen kann. Letztere helfen uns viel, da wir sehr spezifische Projekte machen, also nur Wasserlagen und Konversionsflächen, z.B. ehemalige Militär- und Hafenanlagen, die wir vorzugsweise in Wohnnutzung umwidmen. Die haben ein so großes Volumen, dass es ratsam ist, sich zur Risikoteilung und erhöhten Realisierungsgeschwindigkeit Partner zu suchen. Die finde ich auf der Expo Real, weil sich hier die ganze Immobilienwelt trifft.

Wie sieht dabei Ihre Zusammenarbeit mit Architekten aus, welche Rolle spielt die Architektur?

Architektur spielt für uns eine sehr große Rolle, da wir nur Wasserlagen entwickeln, im hochwertigen Bereich agieren, und da muss nicht nur die Lage funktionieren, sondern auch die Architektur. Vom ersten Projekt an war es mir wichtig, dass die Architektur nicht nur ansprechend ist, sie muss vielmehr auch ihre jeweilige kurzfristige Zeitepoche überstehen. Deswegen arbeiten wir mit unterschiedlichen sehr hochkarätigen Architekten zusammen, die ich auch hier auf der Expo Real treffe. Allerdings in erster Linie weniger, um neue Kontakte zu knüpfen, sondern um alte Kontakte aufzufrischen.

Welche Entwicklungen sehen Sie im deutschen Immobilienmarkt?

Die Frage ist diffizil. Der Hype, den wir momentan haben, ist jedem bekannt. Ich bin mit Prognosen vorsichtig, weil wir uns nicht nur in den Topstandorten wie Hamburg und Berlin bewegen, sondern auch an B-Standorten. Diese sind später gestartet als die Topstandorte, erreichen allerdings auch schneller einen Sättigungsgrad. Ich richte jetzt schon meine Projekte danach aus, dass sie nicht nur dem Trend folgen. Sie müssen knappe Güter werden, sodass ich schnell bei etwaigen Marktveränderungen reagieren kann. Die werden mit Sicherheit kommen, nur weiß ich noch nicht, ob im nächsten Jahr oder in drei oder vier Jahren. Zurzeit ist der Markt solide und gut, allerdings haben sich die Vertriebszeiten schon verlängert.



**Dirk Moritz, Moritzgruppe, Berlin:
Herr Moritz, was sind Ihre Ziele auf der Expo Real?**

Die Expo Real ist für uns die beste Möglichkeit, Netzwerke zu pflegen. Wir wollen hier nicht unsere Projekte ausstellen, sondern uns mit Leuten austauschen, die wir kennen oder kennenlernen möchten. Unser Augenmerk liegt Ende dieses Jahres besonders auf dem Projekt The Square³ mit seinen 155.000 m² und einem Investitionsvolumen von 450 Millionen Euro. Nicht zuletzt aufgrund seiner Größe vermarkten wir es unter dem Titel „Berlin, Think big!“ The Square³ ist eine mögliche Antwort auf die Frage, wie und in welcher Qualität wir in der Zukunft leben und arbeiten wollen. The Square³ vereint eine Mischung aus 1300 Wohneinheiten, Kita, Sozial- und Fortbildungseinrich-

tungen, Schule, Einkaufszentrum, Büros und ein Hotel bis hin zur Unterstützung des Sports! Das Konzept vereint viele Lebensformen mit dem Slogan „Life, Nature, Sport“.

Wie sieht dabei Ihre Zusammenarbeit mit Architekten aus, welche Rolle spielt die Architektur?

Die Architektur ist das Erste, was man von einem Projekt sieht, daher sollte sie ansprechend sein, mit den zukünftigen Nutzungsformen im Einklang stehen und – verzeihen Sie die Direktheit – kein Denkmal für den Architekten sein! Wir ziehen Architekten und Fachplaner als beratende Dienstleister hinzu. Die Entwicklung des Projekts The Square³ mit seinen Türmen von 119 und 45 Meter Höhe basiert – einem Siegerpodest gleich – auf Teamarbeit. Wir befinden aber selber in der Darstellung und Verbindung zu Ort und Nutzung, wie wir mit unseren Projekten umgehen wollen.

Welche Entwicklungen sehen Sie im deutschen Immobilienmarkt?

In den Metropolen dieser Welt kommt unweigerlich die Frage auf uns zu, wie wir mit verdichteten Räumen umgehen wollen. Lassen wir die Freizügigkeit in den Flächen – wie sie z.B. in Berlin gegeben ist – bei städtischen Räumen zu, wie verdichten wir nachhaltig? Diese Frage berührt auch die nach der Höhenentwicklung der Bauten oder die, wie wir zentrumsnahe Stadtbezirke entwickeln und an das Zentrum anbinden können. Transport, Nachhaltigkeit, Müllentsorgung und die Kombination von Arbeiten und Wohnen versprechen spannende Themen zu werden. Ob green- oder blue building, die Techniken sind noch immer nicht voll ausgereift und weltweit in der Diskussion – die Expo Real liefert dafür ein Forum.



**David Christmann, Patrizia, Augsburg:
Herr Christmann, was stellt die Expo Real für Sie dar, wo liegt der Gewinn und Nutzen für Ihre Projekte?**

Zunächst ist die Expo Real eine hervorragende Plattform, um unsere Kunden- und Partnerbeziehungen zu pflegen. Für unsere Projektentwicklungen erhoffen wir uns eine Steigerung der Medienpräsenz. Gleichzeitig wollen wir Nutzer und Endinvestoren ansprechen. Dieses Jahr haben wir vor allem unser Hochhausprojekt in München-Baumkirchen in den Mittelpunkt gestellt. Der Entwurf stammt von UN Studio, Amsterdam.

Welche Rolle spielt die Architektur bzw. der Architekt in Ihren Projekten? Wie kommt dies auf der Expo Real zum Ausdruck?

Architektur spielt eine zentrale Rolle in unseren Projektentwicklungen. Wir versuchen bei jedem Projekt, ein Maximum an stadträumlicher und architektonischer Gestaltungsqualität für unsere Kunden zu realisieren. Die Projekte präsentieren wir als Standpartner der Städte, z.B. in diesem Jahr auf dem Stand der Stadt München. Ben van Berkel hat am Eröffnungstag gemeinsam mit uns seinen Entwurf präsentiert und am gleichen Abend noch eine Ausstellung in der Architekturgalerie München eröffnet.

Wie sehen Sie die Entwicklung des Immobilienmarktes?

Derzeit ist der Nachfragedruck auf den Wohnimmobilienmarkt ungebremst hoch. Daher liegt der Schwerpunkt unserer Tätigkeit in der Entwicklung von Wohnimmobilien in den urbanen Zentren. Gleichzeitig sinkt die Leerstandsquote für neu entstandene Gewerbeimmobilien, sodass wir über kurz oder lang auch wieder stärker im gewerblichen Bereich investieren werden. Ein weiterer Fokus liegt auf dem Ausbau der europaweiten Strukturen. Märkte wie die in Skandinavien, den Beneluxstaaten, Großbritannien und Frankreich, in denen wir bereits aktiv tätig sind, werden zunehmend interessanter, auch für die Projektentwicklung.