



Juliane Mann

Vorstand PROJECT Immobilien
Wohnen AG

Die gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau ist seit 2011 bei Project Immobilien. Neben der Reiseleidenschaft schlägt ihr Herz für Ihre Mietwohnung in der Nürnberger Südstadt und für Pommes Frites.

Viel hilft viel. (Dt. Sprichwort)



Frank Maicher

Repräsentanzleiter TECIS FDL AG

Der ursprünglich aus Essen kommende gelernte Industriekaufmann wohnt mit Freundin und Hund im Nürnberger Norden. Neben Wildcampen und Urlaub auf Hawaii hat es ihm Henry Ford angetan.

Prüfe jedes Angebot, es könnte die Chance deines Lebens sein. (Henry Ford)

GESPRÄCHSRUNDE BIETET EINBLICKE IN DIE IMMOBILIENWELT DER REGION

Text: Till Ochner; Bilder: Grischa Jäger

Der äußere Rahmen präsentiert sich durchaus musikalisch und bietet das perfekte Ambiente für eine „konzertierte“ Aktion: Edle Steinway-Flügel in schwarzem Hochglanz umrahmen eine illustre Gesprächsrunde, die von Excludit zu Piano Haid nach Erlenstegen eingeladen wurde. Gebildet wird diese Runde von Immobilien-Fachleuten, die gemeinsam von ihren Erfahrungen aus der Wohnbau-Szene berichten. Und - um im musikalischen Rahmen zu bleiben – eine eigene Band könnten die Teilnehmer nach eigenem Bekunden auch gleich bilden. Schlagzeuger wäre gern Andreas Zeitler, Juliane Mann würde Klarinette spielen, Marko Dörsch möchte ein Saxophon beisteuern, Günter Schenk käme mit der Gitarre, der Gesprächsleiter Frank Maicher würde singen, und Hausherr Michael Wiesengrund säße natürlich am Klavier.

Recht harmonisch mutet diese Mischung an und gibt sich auch in der Diskussion im Einklang. Praktisch alle Gesprächsteilnehmer bestätigen gegenseitig ihre Erfahrungen, ihre Erfolge aber auch Probleme. Offensichtlich werden derzeit in der Branche das Leben und Lebenlassen großgeschrieben. Ein aktuelles Problem jedenfalls haben alle Immobilienentwickler gemeinsam, die Suche nach geeigneten Bauplätzen.

So berichtet Günter Schenk vom Projekt- und Gebietsentwickler BPD mit insgesamt neun Niederlassungen, wie wichtig es ist, auch in anderen Städten zu suchen: „Natürlich kann es einmal sehr schnell gehen, und man bekommt innerhalb weniger Wochen einen Baugrund, oft aber wartet man auch mehrere Monate, bis eine geeignete Fläche erworben werden kann. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass gute Kontakte vor Ort ganz wichtig sind und man mit einer Verbindlichkeit vertrauensvoll präsent sein muss. Vor allem aber ist ein guter Name in der Branche erforderlich.“

Auch Andreas Zeitler von *Instone Real Estate*, einem deutschlandweit aktiven Wohnentwickler, der gerade das Projekt Seetor City Campus über dem Wöhrder See an der Ostendstraße in Angriff nimmt, ist

immer auf der Suche nach Bauplätzen. „Wo sind ehemalige Gewerbestandorte, die sich für eine Wohnbebauung eignen? Hier muss man auch über die Grenzen Nürnbergs hinausblicken und man muss die jeweiligen städtebauliche Planung berücksichtigen, welche Anforderungen eine Stadt an einen Standort stellt.“

„Wir sind beim Suchen aber keine Konkurrenten, da die Flächen überall und für jeden begrenzt sind. Gerade städtische Grundstücke gibt es nicht mehr“, ergänzt von der *BGSN Marko Dörsch*, der *Baugenossenschaft Selbsthilfe eG in Nürnberg*. Konkurrenzdruck ist für die *BGSN* ohnehin nicht so groß, da die Wohn-genossenschaft mit ihrer 100-jährigen Geschichte bereits über 3.000 Wohnungen verfügt. Die Mitglieder mieten keine Wohnung, sie nutzen genossenschaftliches Eigentum, an dem sie selbst beteiligt sind. „Als Genossenschaft sind wir weder Bauträger noch Objektentwickler, wir kümmern uns um den eigenen Bestand in ganz Nordbayern. Zudem legen wir jedoch stark den Schwerpunkt ebenso auf die Modernisierung und Weiterentwicklung für zukunftsorientierte Gebäude als auch Neubautätigkeiten. Wir übernehmen alle im Bereich der Wohnungswirtschaft, des Städtebaus und der Infrastruktur anfallende Aufgaben. Allgemein kann man sagen: Die Genossenschaften sind das soziale Gewissen der Immobilienwirtschaft, nur eben mit begrenzter Renditeerwartung“, erklärt Marko Dörsch.

Die langsame Bürokratie in vielen Amtsstuben und die unüberschaubaren zahlreichen Verordnungen bremsen Objektentwickler wie auch so manchen privaten Häuslebauer in Deutschland gern mal aus. Günter Schenk weiß dazu zu berichten: „Bei der Behandlung von Baugenehmigungen gibt es keinen Unterschied zwischen Privatmann, Genossenschaft oder Bauträger. Wir haben alle Verständnis für den Personalnotstand in den Ämtern. Es gibt jedoch auch richtig flinke Städte wie beispielsweise Forchheim.“



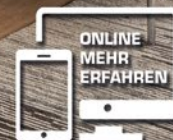
Marko B. Dörsch

Geschäftsführender Vorstand
BGSN Gruppe

Seit der Ausbildung 1998 im Unternehmen, in unterschiedlichen Funktionen tätige verheiratete Familienvater lebt stadtnah im Grünen. Mit Ludwig Erhard, Konrad Adenauer und Da Vinci würde er sich auf Bratwurst mit Sauerkraut essen verabreden.

*Zusammenkommen ist ein Beginn.
Zusammenbleiben ein Fortschritt.
Zusammenarbeiten ein Erfolg.
(Henry Ford)*

JETZT IN WENDELSTEIN ERLEBEN. 10 JAHRE MARKENKÜCHE





Echt umdenken müssen wir aber beim Geld. Heute diktieren die Handwerker die Preise, vor zehn Jahren machten das noch die Bauträger.“



Andreas Zeitler

Niederlassungsleiter Instone
Real Estate Erlangen

Gelernter technischer Zeichner aus Eschenbach in der Oberpfalz. Seine Frau und die beiden Kinder hören seinen Zitate aus den Känguru-Chroniken zu. Wenn er nicht in der Branche wäre hieß seine Bestimmung Entwicklungshelfer.

Wenn im Leben eine Tür zugeht, geht an anderer Stelle eine auf, wenn nicht, tritt sie ein.



Michael Wiesengrund

Inhaber Piano Haid

Der gelernte Klavierbauer und zweifache Familienvater würde auch als Pilot eine gute Figur abgeben. Zum Schaufele würde er Caesar, Franz Josef Strauss und Cleopatra einladen und mit Begeisterung über Klaviere referieren.

Genieße das Leben ständig, denn du bist länger tot als lebendig.

Apropos Handwerker – da geht's der Baugenossenschaft noch richtig gut. Dazu Marko Dörsch: „Wir haben drei Tochterfirmen, davon zwei Handwerksfirmen mit etwa 80 Handwerkern, mit denen wir teilweise schon in dritter oder vierter Generation zusammenarbeiten, sprich seit 100 Jahren ein breit gefächertes Netzwerk. Schon dadurch können wir für eine breite Schicht Wohnraum zu verträglichen Preisen anbieten. Jede Immobilie muss aber auch flexibel sein, zumal die Anforderungen sehr komplex sind.“ Dörsch sieht die derzeitige Situation realistisch: „Natürlich gibt es in unserem Gewerbe auch schwarze Schafe, aber namhafte Bauträger sind in der Regel völlig in Ordnung. Kein Bauträger könnte heute überleben, wenn er nicht auch eine gute Qualität garantiert.“

Auf die Frage von Moderator Frank Maicher, wie es denn mit dem Wettbewerb und der Konkurrenz aussieht, antwortet Juliane Mann von *PROJECT Immobilien*, einem deutschlandweit und in Wien agierenden aber in der Noris verwurzelten Projektentwickler, kurz und bündig: „Wir werfen grundsätzlich einen wohlwollenden Blick auf die Mitanbieter, beobachten die Preise und arbeiten sowohl nebeneinander als auch miteinander. Auch machen wir alles selbst und zählen inzwischen zu den Top 10 in Deutschland. Wir stammen aber nun einmal aus Nürnberg, unser Herz schlägt in Franken. Nürnberg ist für uns ein toller Standort.“ Zum Stichwort ‚Konkurrenz‘ kommentiert Andreas Zeitler von *Instone* ganz ähnlich: „Gute Märkte zeichnen sich immer auch durch eine lebendige Wettbewerbssituation aus. Das schätzen wir auch in unserer Metropolregion. Vieles sind einfach langfristige Projekte, bei denen Geduld bei Ankauf, Entwicklung und Realisierung gefragt ist. Da hilft uns unsere Unternehmensgröße und gibt uns auch schon ein gewisses Alleinstellungsmerkmal.“ Auch Günter Schenk schätzt die Situation untereinander ähnlich ein: „Wir sind keine Spekulanten. Man schätzt sich, denn jeder von uns hat die gleichen Sorgen und Probleme. Natürlich wird es immer schwieriger, preisgünstig anzubieten. Der Aufwand für Bauträger und die Vorschriften werden immer mehr, und zurzeit hat man kaum noch Möglichkeiten, auf Herausforderungen sofort reagieren zu können.“

Ein spannendes Kapitel sind die derzeitigen Zu- und Wegzüge vom Land in die Stadt und umgekehrt. Stadtflucht oder Landflucht sind keine trendigen Bewegungen, sondern sind sehr vom Alter der Bewohner abhängig. Während es früher Menschenmassen vom langweiligen Land ohne viel Arbeitsmöglichkeit in die Stadt gezogen hat, suchten noch vor einigen Jahrzehnten alle auf dem Land ihr Glück im Grünen. Eine gewisse Umkehr besonders bei älteren Menschen sieht Marko Dörsch: „Wenn sich Senioren von ihrem Häuschen auf dem Land verabschieden, auch weil die Gartenarbeit zu anstrengend wurde, weil man keine zwei Autos mehr bewegen muss, weil man das urbane kulturelle Leben stärker genießen will,

suchen sie sich einen bequemen und pflegeleichten Platz in der Stadt. Wir registrieren heute sehr viele Leute, die lieber am Stadtrand oder in seniorengerechten Objekten in der City wohnen.“ Juliane Mann von *PROJECT Immobilien* will sogar bei etlichen jungen Menschen ein Umdenken erkennen: „Das Auto ist für so manche kein Statussymbol mehr, sie leben lieber am Stadtrand und nutzen den ÖPNV. Während die Stadtrandlagen zum Beispiel in München immer teurer werden, bleibt die Preisentwicklung in Nürnberg moderat.“ Insgesamt mag das auf wenige Besserverdienende zutreffen – für die haus- oder wohnungssuchende Allgemeinheit, ganz besonders für junge Familien, schauen die Möglichkeiten anders aus. Andreas Zeitler kommentiert deutlich: „Junge Familien können sich oftmals die Stadt nicht leisten. Auch, wenn derzeit die Preise nicht mehr so durch die Decke gehen. Das Ziel der privaten Immobilienwirtschaft und der Politik sollte es aber sein, ein generationsübergreifendes, urbanes Angebot zu ermöglichen.“ Auch Günter Schenk bemerkt den Wunsch der älteren Generation, wieder in die Stadt zurück zu finden. „Das ist aber nichts für junge Familien, die sich erst alles aufbauen müssen.“

Grundsätzlich sehen alle an der Gesprächsrunde beteiligten Immobilien-Spezialisten die fränkische Metropolregion für Mieter wie Eigentümer mit guten und fairen Möglichkeiten. Immobilienblasen oder Gefahr durch Monopolisten und Großkonzerne, die Pleite machen, sind nicht erkennbar. Die Region ist gesund und breit aufgestellt. An dieser Stelle abschließend ein großes Dankeschön an alle Beteiligten, an Frank Maicher für seine guten Fragen, an den Gastgeber Michael Wiesengrund von *Piano Haid* sowie an Jens Brockerhof und sein Team von *Tafelzier* für die süßen Verführungen, die jeder Gesprächsrunde körperliche und sinnliche Kraft verleihen.



Günter Schenk

Niederlassungsleiter BPD
Immobilienentwicklung GmbH
Nürnberg

Der gelernte Bankkaufmann aus Fürth ist seit knapp fünf Jahren bei BPD. Einfamilienhaus, Stadtrandlage, verheiratet, ein Kind – die große Schwäche: Süßigkeiten. Und als nächstes Reiseziel auf der Liste: Südafrika.

Um Erfolg zu haben, musst du den Standpunkt des anderen einnehmen und die Dinge mit seinen Augen betrachten. (Henry Ford)

Gutes Licht entsteht im Kopf!

Beleuchtungskonzepte für Privat und Gewerbe

Wir von Lampada denken in Licht, damit Sie es fühlen und Lichtgestaltung für Sie zum spürbaren Erlebnis wird.

Wir ergründen mit Ihnen, welches Lichtkonzept zu Ihren spezifischen Bedürfnissen passt – für Ihren Arbeitsplatz oder private Räume, für öffentliche Gebäude oder Ihr individuelles Zuhause.

Wir beraten Sie hinsichtlich hoher Lichtqualität und finden mit Ihnen hochwertige Leuchten und Lampen in anspruchsvollem Design.

