

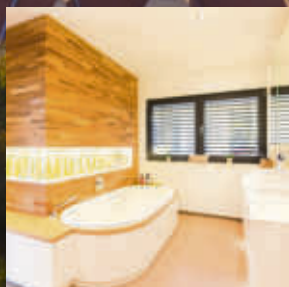
IMMOBILIEN SPECIAL 2020

BUSINESS & PEOPLE

BERICHTE, ANALYSEN
UND PORTRÄTS AUS DEM
HAMBURGER SÜDEN

HAMBURG • HARBURG • STADE • LÜNEBURG

In Kooperation mit dem Wirtschaftsförderungsrat
der Metropolregion Hamburg



Egal
wie es
kommt



 **HC HAGEMANN**
construction group

INHALT

- 2 **INTERVIEW** Der Herr der Flächen – Stefan Wieschebrock
- 3 **LOGISTIK** So baut Goodman in Seevetal-Beckedorf
- 4 **HOTEL** Das Havenhostel in Stade / Kolumne: Hauptsache sicher
- 5 **PORTÄT** Fünf Jahre Bremer Bau in Harburg
- 6 **STANDORT** Senectus und Primus bauen „Lightywood“
- 7 **VERSICHERUNG** Carl Rehder bietet die individualisierte Police
- 8 **TIP 1** Mediterrane Kulisse: Die TIP-Baustelle in Buchholz
- 9 **TIP 2 / EXPO** Mayr & Wilhelm: Der erste TIP-Bau startet 2021 / Messe mal anders: Hamburg auf der Expo Real
- 10 **WERBUNG** Kreativität im Doppelpack: Der Beschrifter
- 11 **SANIERUNG** Sand: Stadtparkett für Harburgs „Wohnzimmer“
- 12 **KONZEPT** Neue Volksbank-Struktur: Immo-Konzepte
- 13 **MEILENSTEIN** HBI hat den Plan: Büros für Neu Wulmstorf
- 14 **HANDWERK** Das Bad – Ein zentraler Raum im Haus
- 15 **MARKT** Aus Eins mach Vier: Der Tipp für Zinshausverkäufer/ Steuertipp Abschreibungspotenzial
- 16 **EMOTIONEN** Nichts ist so sexy wie ein Sack Zement / E&V-Kolumne zum Büroflächenmarkt
- 17 **ANALYSE** Gebäudeleittechnik im hit-Technopark / Kostenfalle Blockheizkraftwerk (SvG-Kolumne)
- 18 **URBAN** Autos raus: Das IBA-Konzept für Oberbillwerder
- 19 **STRATEGIE** Die Immobilie als Lebensabschnittsbegleiterin
- 20 **NACHFRAGE** So plant Buxtehude für die Wirtschaft
- 21 **KONZEPT** „F10“: Hamburger Volksbank wird Investorin
- 22 **ENTWICKLUNG** Sparkasse Lüneburg: Jetzt kommt das Hanseviertel III
- 23 **GEWERBEPARK** „Bottle Trading“ im Sirius Business Park Buxtehude
- 24 **MAKLER** Makler Dirk Sauer über den enormen Preisanstieg
- 25 **STANDORT** „Beck 1“ – Premium-Wohnen in Apensen
- 26 **QUARTIER** Frank Lorenz holt Ärzte in den Binnenhafen
- 27 **FINANZEN** Finanzierung: Haspa setzt auf den „Heimvorteil“
- 28 **GEWERBEHOF** Rundgang im Gewerbepark „Zum Fruchthof“ in Buxtehude / Corona und der Immobilienmarkt
- 29 **MEINUNG** Kolumne: Hamburg muss Boden gut machen / Bodendenkmalpfleger graben auf Aldi-Fläche in Stelle
- 30 **HOLZ** Porträt: Die Tischlerei Brauer in Freiburg bei Stade
- 31 **MAKLER** Die Liebe zum Wohnen auf dem Land
- 32 **NEW GENERATION / PROJEKT** New Generation à la Ulrich Immobilien/ IBA stellt Vogelkamp-Eingang vor

IMPRESSUM

IMMOBILIEN
SPECIAL 2020

Business & People erscheint in den Landkreisen Stade, Harburg und Lüneburg sowie im Bezirk Harburg.

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)
OBJEKTLEITUNG: Wolfgang Becker
REDAKTION: Wolfgang Becker, Julia Balzer
KORREKTORAT: Leonie Ratje
LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt
ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)
VERTRIEB: Marcus Stenzel
AUFLAGE: 45 000
HERAUSGEBER: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke
DRUCK: Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

Wir verarbeiten Ihre personenbezogenen Daten gemäß unserer Datenschutzerklärung. Diese finden Sie im Internet unter www.tageblatt.de/datenschutz-erklarung. Hauptsächlich Adressquelle bei adressierten Sendungen an Privatpersonen und dsbzgl. verantwortlich i.S.d. Datenschutzrechts: SAZ Services AG, Davidstrasse 38,9000 St. Gallen, Schweiz. Näheres unter www.saz.com/de/datenschutz.

Widerspruchsrecht: Sie können einer werblichen Nutzung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Haben Sie eine postalische Nachsendung beantragt oder wird ein Adress-Aktualisierungsservice genutzt, ist uns Ihre neue Anschrift evtl. nicht bekannt.

Fragen zur Zustellung? Tel. 0 41 41-936.444, E-mail: vertrieb@tageblatt.de



Der Herr der Flächen

INTERVIEW Stefan Wieschebrock leitet bei Hamburg Invest die Bereiche Immobilienservice und Gewerbeflächenentwicklung

Wenn sich ein Unternehmen in Hamburg ansiedeln oder vergrößern möchte, ist der Immobilienservice von Hamburg Invest die erste Adresse. Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft entwickelt und vergibt städtische Grundstücke und vermittelt darüber hinaus zu privaten Immobilienangeboten sowie zu Standorten in der Metropolregion, um Kunden trotz des knappen Flächenangebotes in der Hansestadt ein passendes Angebot zu unterbreiten. Mit dem neuen „Herrn der Flächen“, Stefan Wieschebrock, sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker.

Sie sind der neue Bereichsleiter Immobilienservice der Hansestadt Hamburg. Und damit erster Ansprechpartner für Unternehmen, die eine städtische Gewerbefläche oder ein Büro in Hamburg haben möchten. Also man könnte sagen: der Herr der Flächen. Was heißt das konkret?

Das bin natürlich nicht nur ich, da steckt ein ganzes Team dahinter. Kurz zusammengefasst: Wir helfen Unternehmen, die sich in Hamburg neu ansiedeln oder hier erweitern möchten, bei der Suche nach einem neuen Standort. Um Wachstumsmöglichkeiten zu bieten, sondieren wir das städtische wie private Immobilienangebot, bieten dem Kunden so den ganzen Blumenstrauß der Optionen und kooperieren darüber hinaus mit der Metropolregion. Die Anfragen decken dabei die ganze Bandbreite der Hamburger Wirtschaft ab: Vom kleinen Mietgesuch mit wenigen 100 Quadratmetern zum Beispiel für ein Start-Up über Gesuche von Unternehmenszentralen bis hin zu Anfragen von Handwerksunternehmen sowie forschenden und produzierenden Unternehmen und Gesuchen der Logistikbranche, die in der Regel Flächen mit mehreren Hektar nachfragen.

Wie viele Anfragen gehen bei Hamburg Invest ein?

Wir begleiten im Jahr erfolgreich mehr als 120 Flächen-Projekte. Auf unserer Immobiliendatenbank HDB gehen natürlich viele Anfragen ein, oft helfen sich die Firmen dort auch direkt.

Große Flächen und Hamburg – das passt zumindest in der Außenwahrnehmung nicht wirklich zusammen. Wie steht es um das Flächenangebot?

Bei Anfragen nach zwei bis drei Hektar großen Grundstücken wird es schon sportlich, ein passendes Angebot zu finden. Gerade in der Corona-Krise haben wir registriert, dass der Logistiksektor steigende Bedarfe hat. Wobei wir differenzieren müssen zwischen den klassischen Zentrallagen und zum Beispiel Standorten für die letzte Meile - sogenannten MicroHubs.

MicroHubs sind ein Zukunftsthema. Gibt es da bereits Nachfragen der Logistiker à la DHL & Co., ein Netz von kleinen Verteilstationen über die

Stadt zu legen? Wie ist da der aktuelle Stand? Vergangenes Jahr haben wir im Auftrag der Wirtschaftsbehörde eine Studie erstellen lassen, wie die Lieferverkehre entzerrt werden können. Sie zeigt bereits Standortvorschläge, die auf unserer Online-Immobiliendatenbank HDB eingesehen werden können. Wir zeigen den Marktakteuren, welche Möglichkeiten sich bieten und begleiten sie bei der Umsetzung.

Stichwort private Flächen – Ihr Service beschränkt sich also nicht nur auf städtischen Grund und Boden?

Tatsächlich vermitteln wir deutlich mehr private als städtische Flächen. Hier stellen wir den Kontakt zu den privaten Eigentümern her. Unser Ziel ist es, unsere Kunden glücklich zu machen und den Unternehmen in Hamburg Entwicklungschancen zu geben. Da das städtische Angebot allein nicht alle Anfragen decken kann, schaffen wir auch private Kontakte. Am Ende steht immer eine unternehmerische Entscheidung des Kunden.

Wenn große Unternehmen direkt außerhalb der Stadtgrenze bauen, sehen Sie das mit einem weinenden Auge? Oder hat sich das Denken in Regionen mittlerweile durchgesetzt . . .

Wir sind ja eine Metropolregion und bieten dem Kunden auch die Optionen, die dort verfügbar sind. Dazu kooperieren wir mit den Nachbarkommunen und Landkreisen. Für uns ist es im Zweifel auch erfreulich, wenn der Kunde im Wirtschaftsraum Hamburg bleibt und nicht vollständig abwandert. Im Übrigen ist es ein Geben und Nehmen – es kommen ja immer mal wieder Unternehmen aus den Nachbarkreisen zurück nach Hamburg. Die Wanderungsbewegung von Firmen in der Metropolregion ist keine Einbahnstraße.

Hat sich Corona irgendwie bemerkbar gemacht? Bei den Kunden, mit denen wir schon länger verhandelt haben, nicht wirklich. Da gab es keine großen Absagen. Bei Unternehmen, die noch in der Sondierungsphase waren, gab es Verzögerungen, weil Corona-bedingt natürlich andere Themen zu klären waren, wir merken aber, dass die Standort-suche langsam wieder anzieht.

Ein heikles Thema in Hamburg: das Erbbaurecht. Politischer Wille ist es, keine städtischen Flächen mehr zu verkaufen. Für manchen Investor ist das ein Makel. Wie sehen Sie das?

Politischer Wille ist es, Flächen im Erbbaurecht zu vergeben. Das Instrument und die damit einhergehenden Bedingungen sind im Vergleich zu einem Verkauf für viele Kunden natürlich erst einmal ungewohnt und müssen erklärt werden. Es kommt aber auch darauf an, was ich bauen möchte. Logistikhallen haben ja durchaus begrenzte Lebenszyklen, da ist es für die meisten Investoren akzeptabel, wenn sie

Zur Person

Stefan Wieschebrock (34) hat zum 1. September 2020 die Bereichsleitung des Immobilienservice bei der Hamburg Invest Wirtschaftsförderung übernommen und damit die Nachfolge von Uta Stammer angetreten, die Ende August in den Ruhestand gegangen ist. Zudem übernahm er bereits per 1. Juli die Bereichsleitung für das Geschäftsfeld Gewerbeflächen in der Hamburg Invest Entwicklungsgesellschaft. Beide Bereiche werden von ihm jetzt in Personalunion geleitet. Als Wirtschaftsförderer mit langjähriger Erfahrung begann Stefan Wieschebrock, von Haus aus Geograph, vor drei Jahren bei der Hamburg Invest (HI) und begleitete seitdem Unternehmen bei Ansiedlungs- und Erweiterungsvorhaben sowie bei der Vergabe und Vermarktung städtischer Büro-, Gewerbe- und Industrieflächen.

die Fläche nach zum Beispiel 60 Jahren an die Stadt zurückgegeben müssen. Bei komplexen hochwertigen Immobilien, wie beispielsweise besonders nachhaltigen Bürogebäuden, muss aber auch eine nachhaltige marktgerechte und investmentfähige Lösung gefunden werden.

Wo sehen Sie das größte noch verbliebene Flächenpotenzial in Hamburg?

In der Revitalisierung bestehender Gewerbegebiete. Hier gibt es noch größere Nachverdichtungspotenziale, die im Dialog zwischen der Stadt und den Eigentümern gehoben werden können. Relativ gut sieht es zudem in Harburg beispielsweise entlang der Innovationsachse zwischen Schlachthofstraße und hit-Technopark aus. In Harburg gibt es darüber hinaus mehrere direkt verfügbare Grundstücke.

Immer wieder wurde zumindest aus Harburger Sicht ein Auge auf untergenutzte Hafenflächen geworfen – für die jedoch die Hamburg Port Authority zuständig ist. Sind das für Sie Areale außerhalb des Zugriffs?

Es sind Areale der HPA. Aber wenn wir passenden Kunden haben, reden wir natürlich mit den Kollegen.

Gibt es eine kumulierte Zahl, wie viel Fläche Hamburg derzeit für Gewerbe bereitstellen kann?

Die Vorgabe lautet: 100 Hektar, die ist auch im Masterplan Industrie festgehalten. Die sind sicherlich nicht sofort in vollem Umfang verfügbar, mit entsprechendem Entwicklungsvorlauf aber schon. Da kommen wir dann wieder ins Spiel: Die marktgerechte Entwicklung, Vermarktung und Vergabe von Flächen gehört zu unserem Auftrag.

» www.hamburg-invest.com
www.hdb-hamburg.de



KURZ VOR DEM START

Mit dem „Goodman Seevetal Gewerbestadt“ entsteht derzeit eines der größten aktuellen Gewerbe-Investments in der Metropolregion Hamburg Süd. Auf einer Konversionsfläche im Gewerbegebiet Beckedorf West baut das australische Unternehmen seine Präsenz im Großraum Hamburg kräftig aus und stellt ein anspruchsvolles Hallenensemble aus drei Baukörpern mit insgesamt 35 600 Quadratmetern Mietfläche (davon entfallen gut 30 000 auf die Hallen) auf das 5,6 Hektar große Areal an der Maldfeldstraße, Ecke Postweg – das entspricht der Größe von etwa fünf überdachten Fußballfeldern.

Mieter können Teile der Photovoltaik-Anlage pachten

Markus Meyer, bei Goodman Germany zuständig für Norddeutschland mit Sitz in der Hafen-City, ist zuversichtlich, dass sich die Fläche gut vermarkten lässt: „Durch die Pandemie ist die Situation in der Wirtschaft zwar verhaltener, aber wir haben bereits Nachfrage. Ein vergleichbares Neuangebot gibt es zurzeit kaum.“ Er betont insbesondere den Aspekt der Nachhaltigkeit – so werden auf dem Gelände 60 der insgesamt 263 Pkw-Parkplätze mit E-Ladesäulen ausgestattet. Goodman plant zudem auf 10 000 Quadratmetern Dachfläche eine Photovoltaik-Anlage mit 750 kWp. Meyer: „Unsere Mieter können Teile der Anlage pachten und so den produzierten Strom selbst nutzen oder einspeisen. Wir gehen fest davon aus, dass in wenigen Jahren ein großer Anteil des Autoverkehrs elektrisch stattfinden wird.“ Dies gelte perspektivisch auch für den Schwerlastverkehr. Noch gibt es keine Ladestationen für Lkw, aber Markus Meyer sagt: „Wir denken bei Goodman bereits darüber nach.“ Das Hallenensemble entsteht auf einer Fläche, die in den zurückliegenden Monaten im Auftrag der Hamburger Lorenz Gruppe für den Bau vorbereitet wurde. Es besteht

So baut Goodman in Seevetal

B&P-GESPRÄCH: Markus Meyer, Head of Northern Germany bei Goodman, über die konkrete Hallenplanung im Gewerbegebiet Beckedorf West



Der „Goodman Seevetal Gewerbestadt“ aus der Vogelperspektive: So soll das Hallenensemble nach der Fertigstellung im Herbst 2021 aussehen. Im Hintergrund ist das Gewerbegebiet Beckedorfer Bogen zu erkennen.

aus zwei kleineren Einheiten hin zum Postweg. Sie bilden das Eingangstor in den Gewerbestadt. Hier bietet Goodman Mietflächen zwischen 1000 und 4000 Quadratmetern an. Die westlich anschließende große Halle mit einer Breite von rund 250 Metern hat eine Fläche von 20 000 Quadratmetern und könnte komplett an einen Nutzer als Lager- und Produktionsfläche, aber auch

an mehrere Mieter abgegeben werden, die mindestens 2500 Quadratmeter benötigen. Die Hallen sind mit Lichtbändern für Tageslichteinfall und mit Vorbauten ausgestattet, in denen hochwertige Büros (mietbar ab 50 Quadratmeter) untergebracht werden. Wie viele Jobs unter dem Goodman-Dach eines Tages zu finden sein werden, ist abhängig von den Mietern. Meyer rechnet aber mit

mindestens 250 Arbeitsplätzen, die hier neu entstehen.

Nachhaltigkeit ist Teil der Firmenphilosophie

Der Baustart soll noch in diesem Jahr erfolgen. Markus Meyer: „Ende 2021 wollen wir fertig sein.“ Die Mieter erwartet dann nicht nur viel Platz, sondern auch ein Nachhaltigkeitspa-

Diese Visualisierung zeigt, wie der Eingangsbereich vom Postweg aus aussehen wird. Im Hintergrund ist die große 20 000-Quadratmeter-Halle zu erkennen.

Markus Meyer verantwortet die Goodman-Aktivitäten in Norddeutschland. Der gebürtige Buchholzer arbeitet seit zehn Jahren für das australische Unternehmen.



ket aus Smart Metering (Verbrauchsmanagement), E-Ladestationen, tageslichtabhängiger LED-Beleuchtung sowie – Thema Sicherheit – Einbruchmeldeanlage, Videoüberwachung und elektronische Zutrittskontrolle. Im Parkplatzbereich ist zudem ein Standort für einen Foodtruck vorgesehen. Das gesamte Bauvorhaben wird darüber hinaus von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zertifiziert. Markus Meyer, selbst Bauingenieur und gebürtiger Buchholzer: „Wir streben das Zertifikat in Platin an.“ Zu den Pluspunkten dürfte auch die Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr zählen. Direkt im Eingangsbereich an der Poststraße wird eine neue Bushaltestelle gebaut. Vom Gewerbestadt bis zum Hamburger Hauptbahnhof sind es mit Bus und S-Bahn gerade einmal 36 Minuten. Und: Goodman schafft Fahrradstellplätze mit Ladestation für E-Bikes.

Goodman weltweit und in Hamburg

Ein wichtiger Punkt für Mieter: Das australische Unternehmen baut durchweg für den eigenen Bestand und verwaltet die Immobilien selbst. Meyer: „Service wird bei uns großgeschrieben.“ Goodman-Logistikimmobilien finden sich in Asien (China und Japan), in Europa, in Nordamerika, Brasilien und natürlich in Australien und Neuseeland. In Hamburg ist das Unternehmen an der Peutestraße (Amazon-Auslieferungslager), am Moorburger Bogen (30 000 Quadratmeter) und am Genter Ufer (zwei Mal 20 000 Quadratmeter) vertreten. Dort erstellt das Unternehmen Bremer (siehe Seite 5) gerade einen Erweiterungsbau mit 8 700 Quadratmetern Fläche. Last but not least: In Altenwerder betreibt Goodman weitere 40 000 Quadratmeter Logistik- und Produktionsfläche. wb

Web: www.goodman.com/de
Kontakt: Stephanie Schwank, Telefon 0211-499 81 50, Mail: stephanie-schwank@goodman.com

Hand in Hand –
so gelingen gute Projekte

Projekt Apensen

Projekt Apensen:
Neubau eines Mehrfamilienhauses

- 21 moderne Wohnungen mitten im Zentrum
- Energieeffizient (KfW 55), barrierefrei und mit Aufzug
- voraussichtliche Fertigstellung: Oktober 2021

Projektentwicklung – Immobilienverkauf – Immobilienverwaltung

Unser Unternehmen ist auf die Projektentwicklung von Immobilien für Wohn- und Geschäftshäuser spezialisiert. Wir investieren in Grundstücke für die eigene Entwicklung, arbeiten mit Projektpartnern zusammen oder sind als Projektmanager für Investoren und Grundstückseigentümer tätig.
Der Erfolg unserer Projekte basiert auf einer sehr guten Vernetzung!

Bei allen Projekten, die wir verwalten, handeln wir immer nach der gleichen Devise: Die Immobilienverwaltung von heute erfordert ein schnelles und gutes Management. Nur eine gepflegte Immobilie ist wertbeständig und renditestark.
Hand in Hand – so gelingen gute Projekte!

Simon | ImmobilienProjekte GmbH

Poststraße 10
D-21614 Buxtehude

Tel: 04161 / 66 90 6-10
Fax: 04161 / 66 90 6-15

Mail: m.simon@sip-immo.de
www.sip-immo.de

KOLUMNE



Hauptsache sicher!

Von **SINA SCHLOSSER**, Prokuristin
der SPEDITIONS-ASSEKURANZ
Versicherungsmakler GmbH

So sichern Sie Ihre Immobilie perfekt ab

Jeder von uns kennt doch bestimmt fünf Leute, die aktuell bauen oder kaufen wollen. Oder schon dabei sind. Sei es als Investment oder für sich selber: Gefühlt wird an jeder Ecke gebaut. Und das, obwohl der Immobilienmarkt und mit ihm die Preise gerade in den Himmel wachsen. Die Zinsen zum Glück nicht, denn die sind günstig wie nie. Zur Erinnerung: In den 70er-Jahren lag der Zinssatz teilweise im zweistelligen Bereich. Wie die Generation meiner Eltern es geschafft hat, das zu wuppen – Respekt!

Aber ein Hausbau, eine Renovierung oder auch die Vermietung gehen natürlich nicht ohne die passenden Versicherungen – deshalb hier ein kurzer Überblick:

■ Eine Gebäudeversicherung schützt das Objekt vor Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Sturm, Hagel oder auch Elementarschäden wie Überschwemmung. Zudem sind Schäden durch Rohrbruch oder auch Vandalismus nach einem Einbruch mitversichert. Jeder, der eine Immobilie besitzt, sollte tunlichst diese Versicherung abgeschlossen haben. Bei finanzierten Objekten fordert die Bank dies sowieso.

■ Wer neu baut oder umbaut, benötigt eine Bauherrenhaftpflichtversicherung. Diese bietet Schutz gegen gesetzliche Haftpflichtansprüche aufgrund der Verletzung von Verkehrssicherungspflichten bei der Durchführung eigener Bauvorhaben. Das klassische Beispiel: Jemand stürzt auf der Baustelle, weil irgendwas nicht richtig gesichert gewesen ist.

■ Eine Bauleistungsversicherung schützt den Bauherren während der Bauphase vor unvorhersehbaren Schäden wie zum Beispiel Schäden durch höhere Gewalt (Hochwasser oder Sturm), Vandalismus, unbekannte Eigenschaften des Baugrundes, Material- und Konstruktionsfehler sowie Fahrlässigkeit.

■ Aber Vorsicht: Schäden verursacht durch jede Art von Feuer (Brand, Blitzschlag, Explosion oder ähnliches) sind nicht versichert. Hierfür benötigt man eine Feuerrohbausversicherung, die während der Dauer der Bauzeit übrigens kostenfrei ist. Die Feuerrohbausversicherung wandelt sich nach Fertigstellung und Bezug des Gebäudes in die Gebäudeversicherung um. Man genießt also während der Bauphase gratis

Deckungsschutz. Wann bekommt man denn schon einmal was von Versicherungen geschenkt!?

■ Die Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht schützt einen vor Ansprüchen Dritter, wenn zum Beispiel jemand Drittes bei Glatteis auf Ihrem Grundstück ausrutscht oder herunterfallende Dachziegel ein geparktes Auto beschädigen.

■ Die Hausratversicherung hingegen bietet Schutz für das eigene Hab und Gut innerhalb der eigenen vier Wände und zeitweise auch außerhalb davon. Von Möbeln, über Geschirr bis hin zu Bekleidung oder Schmuck: Die Hausratversicherung deckt Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Einbruch-Diebstahl, Sturm, Hagel und Co ab. Die Faustregel bei der Ermittlung der korrekten Versicherungssumme: 650 Euro je Quadratmeter Wohnfläche. Wurde die Versicherungssumme entsprechend ermittelt, besteht Unterversicherungsverzicht und der Versicherer nimmt im Schadenfall keine Abzüge vor, falls man sich doch vertan und die Summe zu niedrig angesetzt hat. Denn Achtung: Hier vertut man sich sehr leicht, und oft ist die Summe dann viel zu niedrig eingeschätzt. Mein Tipp: Mit einer Liste, die man im Internet runterladen kann, Raum für Raum durchgehen und die Werte aller Sachen zusammenrechnen. Ein weiterer Tipp vom „Profi“: Machen Sie Fotos von Ihrem Hausrat, und bewahren Sie alle Belege auf – so gibt es im Schadenfall weniger Diskussionen mit dem Versicherer, ob man nun nur drei oder doch alle Tassen im Schrank hatte . . .

» Fragen an die Autorin zu diesem Thema? Sina.Schlosser@speditions-assekuranz.de

● Sina Schlosser ist seit mehr als zehn Jahren im Bereich Versicherungen tätig und seit vielen Jahren Prokuristin und Gesellschafterin der Speditions-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH. Das inhabergeführte Unternehmen hat seinen Sitz in Hollenstedt. Seit mehr als 30 Jahren sind die gut 20 Mitarbeiter für nationale und internationale Kunden tätig. Der Schwerpunkt liegt auf dem Bereich Gewerbetunden. Web: www.speditions-assekuranz.de



So soll es aussehen: Das Havenhostel Stade wird derzeit nach einem Entwurf von HEP Architekten aus Buxtehude für die Grotelüschen & Weber AG gebaut.

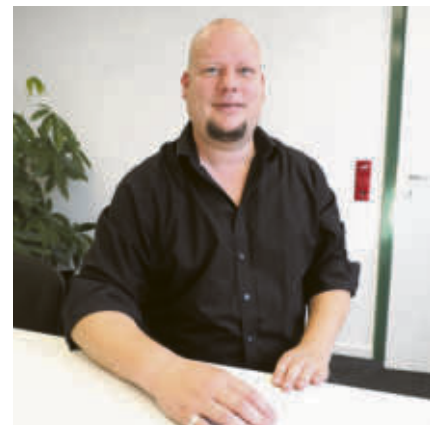
HYBRIDE HOTEL-KONZEPTE

In Stade entsteht zurzeit das Havenhostel

HEP Architekten GmbH hat den markanten Entwurf geliefert – Grotelüschen & Weber AG plant weitere Expansion

Etwa 80 aktuelle Projekte in verschiedenen Stadien betreut das Buxtehuder Architektenbüro HEP derzeit – verteilt im norddeutschen Raum, aber auch an markanter Stelle vor der Haustür. Zum Beispiel in Stade: Dort entsteht im Auftrag des Projektentwicklers Grotelüschen & Weber AG hafennah das 3-Sterne-Superior-Hotel Havenhostel Stade, ein Neubau mit zwei Gebäuderiegeln, vier Geschossen plus Staffelgeschoss, 100 Zimmern und 260 Betten. Das Besondere: Zu dem Komplex gehören auch 22 Apartments für studentisches Wohnen. Das Havenhostel steht damit für die neue Art hybrider Hotel-/Wohn-Konzepte und setzt auf die maritime Note. Der HEP-Entwurf überzeugte unter anderem durch die Fassade mit roten Farbelementen – die Havenhostel-Hausfarbe, wie Thorge Evers, Inhaber der HEP Architekten GmbH sagt.

Das Havenhostel Stade hat eine relativ lange Vorgeschichte, die 2014/15 mit der Ausschreibung für eine knapp einen halben Hektar große Fläche an der hafennahen Achse zwischen der Stader Innenstadt und einem Neubaugebiet liegt. Evers: „Wir haben uns damals mit unserem Entwurf um diese Fläche beworben, hatten allerdings noch einen anderen Investor an Bord. Die Ursprungsidee sah aber schon ein Boardinghaus in Kombination mit einem Studentenwohnheim vor. Im Laufe des Verfahrens kam es dann zu einem Investorenwechsel – heute entsteht hier das Havenhostel Stade.“ Havenhostel ist eine etablierte Hotel-Marke, die bereits seit zehn beziehungsweise fünf



HEP-Geschäftsführer Thorge Evers beschäftigt in seinem Architektenbüro 23 Mitarbeiter. Foto: Wolfgang Becker

Jahren in Bremerhaven und Cuxhaven existiert. Nun expandiert die Grotelüschen & Weber AG im Nordwesten. Projektentwickler und Betreiber Jens Grotelüschen ist zuversichtlich, dass im Spätsommer 2021 die ersten Gäste einziehen können. Mittlerweile ist der Rohbau im zweiten Obergeschoss angekommen.

Hier sollen auch Studenten wohnen

Das Motto für Stade: „Das Klima stimmt – ein Zuhause für alle“. Die klassische Zielgruppe für das Havenhostel sind Städtereisende, Geschäftsleute, Gruppenreisende und auch Familienurlauber. Dass auch Studenten in dem Neubau wohnen sollen,

sorgt für eine interessante Mischung, denn die bleiben in der Regel ein oder mehrere Semester vor Ort. Ein Familienzimmer, eine Suite mit Balkon und zwei Tagungsräume runden das offenbar erfolgversprechende Konzept ab – die Grotelüschen & Weber AG will in den kommenden fünf Jahren bis zu zehn weitere Havenhostel realisieren und schließt auch eine Expansion in europäische Küstenregionen nicht aus.

Der architektonische Entwurf trägt die Handschrift von Thorge Evers und seiner Mannschaft. Er beschäftigt in Buxtehude 23 Mitarbeiter, darunter 15 Architekten und Ingenieure: „HEP wurde 1959 gegründet. Ich habe das Büro 2013 übernommen. Wir bieten vom Entwurf über die Ausführungsplanung bis hin zur Bauleitung sämtliche Architektenleistungen an und begleiten manche Kunden schon seit vielen Jahren.“ Und manchmal wird HEP sogar „vererbt“ – so geschehen beim Sirius Business Park Buxtehude (siehe Seite 23). In der ehemalige Bacardi-Immobilie am Alten Postweg, die jetzt zum Gewerbepark umfunktioniert wird, stehen vielfältige Umnutzungsplanungen an. Evers berichtet über ein weiteres markantes Projekt: „Wir sind beauftragt worden, für den Neubau der Sparkasse Harburg-Buxtehude in der Bahnhofstraße die Ausführungsplanung bis zur Bauleitung zu übernehmen.“ Auch in Hamburg ist HEP aktiv – zurzeit beispielsweise beim Bau eines Wohn- und Geschäftsgebäudes mit 5000 Quadratmetern Nutzfläche in Barmbek. wb

» Web: www.heparchitekten.de

IMMOBILIENKOMPETENZ AUS DEM HARBURGER BINNENHAFEN SEIT 2008

Senectus (lat. „hohes Alter“) – kompetenter Partner für Pflegeheime und Seniorenwohnungen. Außerdem gehören Gewerbeobjekte und Studentenapartments zu unserem Betätigungsfeld.



Pflegeheim Kaltenkirchen



Wohn- und Geschäftshaus Pinneberg



Nordhafenquartier Schwerin



SENECTUS GMBH

Torsten Rieckmann
Karnapp 25
21079 Hamburg
Telefon 040 / 60 77 95 111
info@senectus-gmbh.de
www.senectus-gmbh.de



Drei Beispiele für Bremer-Bauten im Großraum Hamburg: ein großer Edeka-Markt in Neugraben, eine Logistik-Immobilie in Moorfleet und der Reisswolf in Glinde.

„...als wollten wir da selbst einziehen“

B&P-GESPRÄCH Geschäftsführer Hubertus Schwanebeck über fünf erfolgreiche Jahre der Bremer AG in der Niederlassung Hamburg

Im Baugewerbe ist die Bandbreite der Unternehmen riesengroß. Hier der freischaffende Maurer, der Stein auf Stein setzt, dort die Spezialisten für die großen Themen: zum Beispiel Logistik-Immobilien mit exorbitanten Ausmaßen, Geschäftshäuser, Einzelhandelskomplexe sowie Büro- und Produktionsgebäude. Genau auf diesem Gebiet hat sich die in Paderborn ansässige Bremer AG spezialisiert und einen bundesweiten Namen gemacht. Seit 2015 hat Bremer eine eigene Niederlassung in Hamburg. Geschäftsführer Hubertus Schwanebeck berichtet im B&P-Gespräch über fünf sehr erfolgreiche Jahre und stellt das mittelständische Unternehmen vor.

Ein Zitat von Firmengründer Wilhelm Bremer sagt viel über die Philosophie der Bremer AG: „Wir bauen jedes Gebäude so, als wollten wir selbst dort einziehen.“ Er startete die Unternehmung vor 73 Jahren in Paderborn – und zwar als Fertigteilwerk. Bis heute arbeitet Bremer im Hallenbau mit vorgefertigten Bauteilen aus Stahlbeton – eine vielfach bewährte Bauweise, die unter anderem dafür sorgt, dass Projekte sehr schnell umgesetzt werden können. Hubertus Schwanebeck: „Allerdings wurde die Fertigteil-Produktion mit den Jahren immer komplexer. Wir betreiben zwei Werke – in Paderborn und in Leipzig. Heute steht Bremer für den schlüsselfertigen Gewerbebau mit einem Schwerpunkt im Bereich Hallenbau.“ Der Klassiker für das Fertigteil-Thema. Die Bremer AG ist damit auf die Erfolgsschiene geraten.

1000 Mitarbeiter an elf Standorten

Das Unternehmen beschäftigt heute rund 1000 Mitarbeitern an neun Standorten in ganz Deutschland sowie zwei weiteren in Polen und macht einen Jahresumsatz von 700 Millionen Euro. Auch die Niederlassung Hamburg hat sich stark entwickelt, wie Schwanebeck sagt: „Als ich hier 2015 startete, war Hamburg für uns kein Neuland. Wir hatten hier schon gebaut. Aber die Hamburger Projekte wurden von Paderborn aus betreut. Deshalb fiel der Beschluss, auch in Hamburg eine Niederlassung zu eröffnen. 2015 traten wir hier mit sieben Mitarbeitern und 15 Millionen Euro Umsatz an. Heute sind wir 38 und machen einen Jahresumsatz von

80 Millionen Euro.“ Die Niederlassung hat sich auf einer ganzen Etage am Veritaskai ausgebreitet. Aus dem anfänglichen Fertigen von Bauteilen Mitte des vorigen Jahrhunderts ist mittlerweile eine Rundum-Betreuung für bauwillige Kunden geworden. Hubertus Schwanebeck: „Wir übernehmen alles – vom

Grundstück bis zum Einzug. Beratung, Planung, Umsetzung, Gebäudebetreuung/Facility-Management – Bremer liefert das volle Programm. Der 62-jährige Diplom-Ingenieur hat ein Kompetenzteam aufgebaut, das sich aus Kaufleuten, Bauingenieuren, Architekten und Haustechnik-Spezialisten zusammensetzt. In Paderborn sind zentral zudem

mehr als 70 Konstrukteure für alle Standorte im Einsatz.

Der erste Auftrag in Hamburg wurde damals von einem Logistikunternehmen erteilt. Schwanebeck: „Das war ein guter Einstieg. Wir haben dann sehr schnell Kontakte aufgebaut.“ Die Logistik und der Lebensmittelhandel sollten sich als die Treiber der po-



Ein typischer Anblick: So sieht es aus, wenn die Fertigteile aus Stahlbeton aufgestellt sind. Sie bilden das Skelett beispielsweise einer neuen Halle.



Hubertus Schwanebeck ist Geschäftsführer der Niederlassung Hamburg. Er hat das Team binnen fünf Jahren von sieben auf 38 Köpfe erweitert.

Fotos: Bremer AG

sitiven Gesamtentwicklung der Bremer AG erweisen. Zu den Kunden zählen beispielsweise familia sowie bauwo, Amazon und Goodman, aber auch Produktionsbetriebe wie HansaFlex in Bremen. Aktuell betreuen Hubertus Schwanebeck und sein Team sechs Projekte im Großraum Hamburg. Im Durchschnitt liegt das Investitionsvolumen bei zehn bis 25 Millionen Euro, doch einzelne Vorhaben reichen auch fast an die 50 Millionen Euro heran. Schwanebeck: „Corona hat uns in Hamburg zum Glück nicht so betroffen. Auch für 2021 sind wir durchaus positiv gestimmt. Wir haben bereits Aufträge im Wert von 40 Millionen Euro in den Büchern.“ Zur Philosophie von Bremer zählt auch die Einbindung regionaler Unternehmen. Die AG hat zwar eigene Montagekolonnen, Bauleiter, Oberbauleiter und Projektleiter, vergibt einzelne Gewerke aber an Nachunternehmer aus der Region. Das Kerngeschäft ist nach wie vor der Fertigteilbau, denn er liefert die Basis für die Konstruktion. Schwanebeck: „Zusätzlich verfolgen wir jetzt eine weitere Strategie und bauen Kompetenzen auf, um Grundstücke zu entwickeln. Da wird es dann auch um Themen wie Abriss und Bauen im Bestand gehen.

Aktuell sechs Projekte in der Metropolregion Hamburg

Im Hamburger Umfeld kann die Bremer Hamburg GmbH bereits auf eine ganze Reihe von Referenzen verweisen. So wurden der neue Edeka in Neugraben gebaut, das Rewe-Zentrallager in Sottrum (20 000 Quadratmeter), die Goodman-Logistikhalle in Finkenwerder und das Marker Frischezentrum in Moorfleet. Zu weiteren Kunden zählen Airbus, BMW in Hohenhausen, Roy Robson in Lüneburg, Coca Cola in Bad Fallingbommel und Reisswolf in Glinde.

Dass sich die Bremer AG in Harburg niedergelassen hat, ist übrigens ein Erfolg der Süderelbe AG, wie Hubertus Schwanebeck berichtet. „Wir waren damals auf der Suche, und dann wurde uns dieser Standort am Veritaskai angeboten – mit freiem Blick auf den Harburger Binnenhafen und einer sehr guten Verkehrsanbindung. Hier sind wir sehr zufrieden.“

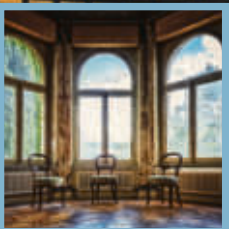
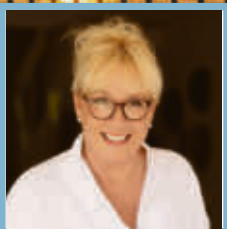
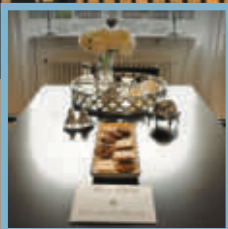
wb

>> Web: www.bremerbau.de



LOKALKOMPETENZ

SEEVETAL | SEIT 1987 | DIENSTLEISTER
 IHR IMMOBILIENSPEZIALIST FÜR HAMBURGS SÜDEN



BÜRO FLEESTEDT: Winsener Landstraße 18, 21217 Seevetal
 BÜRO MASCHEN: Grävenskühlen 8, 21220 Seevetal
 TELEFON: 04105 - 55 44 55

„Lightywood“ spiegelt sich im Lotsekanal: Dieses Haus setzt in Harburg bautechnisch Maßstäbe – es ist der erste geplante Bau mit Holz. Gebaut werden soll es auf dem umworbenen Baufeld 3b direkt am Lotsekai.

Fotos/Visualisierung: Senectus



Senectus und Primus planen den „Woodie“-Nachfolger „Lightywood“ in Harburg

Das Baufeld 3b sorgte bereits vor mehr als zehn Jahren für Aufsehen: Damals präsentierte die IBA Hamburg ein spektakuläres Bauvorhaben direkt am Lotsekanal im Harburger Binnenhafen. Becker Marine Systems wollte hier ein Maritime Competence Center bauen. Dann kam 2008 die Finanzkrise und die Pläne wurden begraben. Realisiert wurde das Projekt nie – bis heute ist das Baufeld 3b, zweifellos eine Top-Lage auf der Schlossinsel, unbebaut. Jetzt dürfte sich das ändern. Die in Harburg ansässige Senectus Capital GmbH hat mit der Hamburger Primus developments GmbH ein Joint Venture gegründet und den Zuschlag für das Baufeld 3b bekommen – in Verbindung mit dem dahinter liegenden Baufeld 1. Insgesamt rund 9000 Quadratmeter Fläche. Nach einem Architektenwettbewerb stellte Senectus-Geschäftsführer Torsten Rieckmann im B&P-Gespräch jetzt die aktuellen Pläne für das Projekt „Lightywood“ vor.

Modulare Holzbauweise am Kai

Der Name verrät bereits etwas über den geplanten Neubau: Auf der Fläche am Lotsekai soll direkt gegenüber dem Kanalplatz ein Hybridbau in modularer Holzbauweise entstehen – mit Raum für Büros und Gastronomie (5000 Quadratmeter Nutzfläche). Holzbauweise in Hamburg? Mit dieser Idee haben Senectus und Primus in Hamburg bereits Maßstäbe gesetzt und mit dem „Woodie“ in der Neuen Mitte Wilhelmsburg gezeigt, wie sich die damals in der Hamburger Bauordnung gar nicht vorgesehene Bauweise realisieren

Bewegung im Binnenhafen: Jetzt wird die Topfläche bebaut – B&P-Gespräch mit Projektentwickler Torsten Rieckmann

lässt. Das Pilotprojekt „Woodie“ bietet Studenten Wohnraum und ist ebenfalls modular vorgefertigt worden. Torsten Rieckmann: „Wir haben damals einige Ausnahmegenehmigungen bekommen, die heute bereits in die Hamburger Bauordnung aufgenommen sind.“

GMP-Entwurf für das Baufeld 1

Im vorigen Jahr wurde „Woodie“ auf der Immobilienmesse in Cannes mit dem MIPIM-Award ausgezeichnet. Rückenwind für Rieckmann und Achim Nagel, Geschäftsführer von Primus. Rieckmann: „Wir haben den Preis für die modulare Bauweise, die serielle Fertigung, den Baustoff Holz und die Nachhaltigkeit bekommen.“ Nun soll „Woodie“ mit „Lightywood“ ein Pendant in Harburg erhalten. Im Rahmen eines Architektenwettbewerbs setzte sich die Arbeitsgemeinschaft Common Agency + Heine Architekten mit ihrem Entwurf durch. Lediglich das Erdgeschoss und die Treppenhäuser sind aus Stahlbeton gefertigt. Bevor es am Lotsekai losgeht, steht jedoch das Baufeld 1 im Fokus. Hier haben die renommierten

Hamburger Architekten Gerkan, Marg und Partner (GMP) ihre Handschrift hinterlassen und einen Entwurf kreiert, der aus einem Parkhaus mit 250 Stellplätzen und einem in konventioneller Bauweise errichteten Gebäude mit 4500 Quadratmetern Bürofläche und einer 1400 Quadratmeter großen Light-Industry-Fläche Raum für eine große international tätige Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Technik bietet (500 Mitarbeiter). Rieckmann: „50 Prozent der Fläche sind vermietet. Dazu zählt auch das Werkstatt-Labor, in dem technische Lösungen entwickelt und ausprobiert werden sollen.“ Der GMP-Bau hat übrigens auch eine Wasserlage. Er verläuft parallel zum Boathouse (ein Wohnhaus mit Bootsgaragen) und neigt sich terrassenförmig hinunter zur Östlichen Binnengracht, ein versteckt liegender Arm des Binnenhafens.

Torsten Rieckmann rechnet mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 43 Millionen Euro. Was ihn besonders begeistert: „Wir haben von der Hansestadt den Zuschlag für das Top-Grundstück auf der Schlossinsel erhalten. Das Beste: Endlich können wir einmal in direkter Nachbarschaft bauen – ich kann aus dem Fenster auf die Baustelle schauen. Das ist phänomenal.“ Die Senectus-Büros sind im 14. Stock des Channel-Tower. Von hier fällt der Blick Richtung Norden genau auf die noch freien Baufelder 3b und 1.

wb

Hier geht es zum „Woodie“-Film: <https://www.senectus-gmbh.de/w/>

Web: www.senectus-gmbh.de



Im Binnenhafen: Senectus-Geschäftsführer Torsten Rieckmann will in den zweiten Hamburger Holzbau wie auch schon in Wilhelmsburg gemeinsam mit Primus realisieren.



So sieht das Gebäude-Ensemble im rückwärtigen Bereich aus. Der von GMP entwickelte Part neigt sich terrassenförmig hinunter an die Östliche Binnengracht. Mit diesem Abschnitt auf dem Baufeld 1 soll begonnen werden.

BORKENHAGEN

IMMOBILIEN



Unsere Qualifikationen, Ihre Vorteile:

- Dipl.-Immobilienökonom (ADI)
- Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken (DESAG)

WIR SIND SPEZIALISIERT AUF DIE VERMIETUNG UND DEN VERKAUF VON

GEWERBEIMMOBILIEN UND WOHNIMMOBILIEN.

Sprechen Sie uns an: René Borkenhagen,

Bäckerstr. 6, 21244 Buchholz i.d.N., Telefon: 04181 / 9 39 97 90, info@borkenhagen.co, www.borkenhagen.co

Torschlusspanik?

Jetzt Lager- & Logistikfläche mieten

ab 4,50 €/m² im Sirius Business Park Buxtehude

Bereit für eine Besichtigung?

Rufen Sie uns kostenfrei an:

0800 404 088 009

• Bis zu 8.000 m²

• Mit 8 Laderampen

• Flexible Laufzeiten

• LKW-Parkplätze vor Ort

Sirius Business Park Buxtehude, Alter Postweg 13-15, 21614 Buxtehude

www.siriusfacilities.com

Individualisierte Police für die Versicherung rund ums Haus

B&P GESPRÄCH Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler kooperiert mit Hamburger Assecuradeur

Die Kooperation mit einem großen Hamburger Assecuradeur eröffnet Privatkunden der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler in Seevetal-Hittfeld ganz neue Möglichkeiten, individualisierte Policen abzuschließen. Wie das funktioniert, erläuterten Inhaber Klaus Hain und Büroleiterin Claudia Hagen im B&P-Gespräch.

Die weitgehenden Vollmachten der Assecuradeure, in Hamburg gibt es gerademal eine Handvoll, haben einen entscheidenden Vorteil, der nun auch dem Hittfelder Versicherungsmakler Klaus Hain und vor allem seinen Kunden zugutekommt. Claudia Hagen: „Assecuradeure können eigene Produkte entwickeln und sind in der Prämiengestaltung frei. Sie machen eigene individualisierte Konzepte.“ Klaus Hain: „Als Versicherungsmakler sind wir normalerweise an feste Produkte und Prämien der Versicherer gebunden. Durch die Kooperation haben wir nun im Privatkundenbereich ganz andere Möglichkeiten und können extrem günstige Verträge anbieten.“ Als Beispiel führt er die obligatorische Familienprivathaftpflicht-Versicherung an: „Die gibt es bei uns für 58 Euro im Jahr.“

Rahmenvertrag für Privatkunden

Die Kooperation gilt zunächst nur für Privatkunden. Einen entsprechenden Rahmenvertrag hat Klaus Hain mit dem Hamburger Partner abgeschlossen. „Da sprechen wir also über Privathaftpflicht, aber auch die Gebäudeversicherung, die Hausratversicherung und die Glasversicherung – alles rund um die Immobilie. Ein weiterer Vorteil: Während die Hausratversicherung „von der Stange“ nicht sehr flexibel gehandhabt werden kann, ist es nun



Klaus Hain, Inhaber der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler, und seine Büroleiterin Claudia Hagen werden vom Unternehmensnachwuchs der Branche eingrahmt: Azubi Felix Gevert (links) und Mitarbeiter Tom Kochanek. Foto: Wolfgang Becker

Was macht eigentlich ein Assecuradeur?

Klaus Hain: „Das ist sozusagen ein Vermittler, der mit Vollmachten der großen Versicherer ausgestattet ist. Ein Assecuradeur tritt wie ein Versicherer auf, kann eine Police – in der Regel sprechen wir da über umfangreiche Projekte wie beispielsweise einen Neubau – aber im Hintergrund splitten und anteilig auf mehrere Versicherer verteilen. Das macht bei hohen Versicherungssummen Sinn, da auf diesem Wege auch das Risiko auf mehrere Säulen verteilt wird. Tritt der Versicherungsfall ein, trifft es nicht nur einen Versicherer mit voller Wucht, sondern mehrere, die sich die Schadenssumme dann teilen.“

möglich, spezielle Werte im Haus ausdrücklich in die Police hineinzuschreiben. Claudia Hagen weiß von einem besonderen Fall: „Da wollte jemand die 20.000 Euro teure Whisky-Sammlung in seinem Haus mitversichern. So etwas wäre normalerweise nicht möglich – jetzt geht das aber. Eine andere Kundin hatte ein besonders wertvolles Silberbesteck. Auch Antiquitäten oder wertvolle Instrumente lassen sich so speziell aufführen, was im Schadensfall hilfreich ist.“

Service für Unternehmer

Klaus Hain: „Natürlich haben wir auch individuelle Möglichkeiten für Unternehmer. Hier können wir im Gebäudebereich und im Rah-

men der sogenannten Inhaltsversicherung – das gewerbliche Pendant zur Hausratversicherung – sehr gute Angebote machen. Hier sind vor allem auch die Elementarschäden zu berücksichtigen, die durch Hochwasser, Sturm und Starkregenereignisse auftreten können. Hier gibt es parallel zum gefühlten Klimawandel eine deutliche Nachfragesteigerung auch im Privatbereich.“ Ein zunehmend wichtiger Punkt für Unternehmer sei zudem die Cyberversicherung – auch hier registriert Hain steigendes Interesse. Und er betont einen Geschäftsbereich, der ihm besonders am Herzen liegt: die betriebliche Altersvorsorge. Hier ist die Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler nicht nur sehr aktiv,

sondern in vielen Unternehmen auch beratend tätig. **■ Wer seine Kfz-Versicherungsprämie ins Jahr 2021 hinüberretten will, der sollte sich mal mit Klaus Hain unterhalten. Er bietet in Kooperation mit einem großen Versicherer im Falle eines Wechsels bei Schadensfreiheit die Aussicht auf eine günstigere Prämie. Viel wichtiger: Punkte wie Fahrerkreis, Stellplatz, Jahresfahrleistung und ähnliches entfallen. Kurz: Jeder, auch der 18-jährige Sohn, darf das Auto fahren, und es darf überall abgestellt werden.**

Web: <https://www.carl-rehder.de/>



Flexibilität, Nachhaltigkeit und modernes Design

Willkommen im Goodman Seevetal Gewerbpark!

Alles an einem Ort vereint - Büro, Produktion und Lagerung. Und alles flexibel nutzbar. Mietflächen von 1.000 qm bis 20.000 qm. Hervorragende Verkehrsanbindung an Autobahnen, den Hamburger Hafen und den Flughafen Hamburg. Erreichbarkeit von mehr als 2,5 Mio. Menschen innerhalb von 30 km. „Last mile delivery“ ist kein Wunschdenken mehr: Schnelle Beladung von kleinen Vans möglich! Bezugsfertig ab Ende 2021. Auch Ihre Wünsche können umgesetzt werden. Sprechen Sie uns an!



Der Klimawandel ist auch ein Thema bei der Umsetzung des TIP Innovationsparks Nordheide. Dazu passend die „südtalientische Kulisse“, in der B&P-Redakteur Wolfgang Becker (rechts) den Geschäftsführer der WLH, Jens Wrede, zum Gespräch getroffen hat.

Foto: WLH/Bianca Augustin

TIP erhält eigene 5G-Campuslizenz der Bundesnetzagentur

Es ist ein weiterer Meilenstein auf dem Weg zum neuen, zukunftsorientierten Wirtschaftsgebiet in Buchholz: Die Bundesnetzagentur hat dem TIP Innovationspark Nordheide die Lizenz für ein eigenes, privates 5G-Campusnetz zugeteilt. Damit gehört der TIP zu den ersten Wirtschafts- und Gewerbegebieten im Großraum Hamburg, das Unternehmen den hochverfügbaren, zuverlässigen und sicheren Funkstandard für Forschung, Entwicklung, digitale Produktion und Dienstleistung zur Verfügung stellen kann.

„Durch die Digitalisierung gewinnt 5G zunehmend an Bedeutung. Wir möchten mit dem TIP ein Umfeld schaffen, in dem Innovationen gedeihen können und wir sind stolz, dass wir mit unserer erfolgreichen Bewerbung um eine eigene 5G-Campuslizenz zu den Ersten gehören. Bundesweit gibt es nach Angaben der Bundesnetzagentur erst 70 Anbieter, die ein solches Netz beantragt haben“, sagt Jens Wrede, Geschäftsführer der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH. „Wir verstehen die 5G-Campusnetzversorgung als Teil einer modernen und attraktiven Infrastruktur im TIP Innovationspark, die Ansiedlungen und Entwicklungen neuer, marktfähiger Dienstleistungen, Produkte und Anwendungen erst ermöglicht“, so Jens Wrede weiter.

Der 5G-Standard gilt als Schlüsseltechnologie für den digitalen Wandel und die umfassende Digitalisierung von Wertschöpfungsprozessen. Privat betriebene 5G-Campusnetze sind eine Alternative zum Netzausbau durch große Provider, um die neue, schnelle Datenübertragungstechnik in die Region zu holen. Das 5G-Campusnetz ist auf die Fläche des TIP Innovationspark Nordheide begrenzt und kann dort künftig von Unternehmen für moderne Gewerbe- und Industrieanwendungen genutzt werden. Das 5G-Campusnetz ist zudem Teil eines umfassenden Konzeptes, das der Landkreis Harburg unter dem Namen „USIN5G“ derzeit in enger Kooperation mit der WLH erarbeitet. Das Ziel: Den TIP Innovationspark Nordheide als smartes Wirtschafts- und Gewerbegebiet zu entwickeln, in dem verschiedene 5G-Anwendungsszenarien wie „smarte Produktion und smarte Gebäude“ oder „intelligenter Katastrophenschutz“ getestet und weiterentwickelt werden können. Anfang des Jahres erhielt der Landkreis Harburg im Rahmen des 5G-Innovationswettbewerbes des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur bereits eine erste Förderzusage für die Erstellung des Konzeptes in Höhe von 100 000 Euro.

Hohe Nachfrage für Flächen im TIP Innovationspark Nordheide

B&P VOR ORT WLH-Geschäftsführer Jens Wrede zieht eine positive Zwischenbilanz

Von der B75 aus betrachtet erinnern die aufgeschütteten Sandberge fast ein wenig an die berühmten Trulli-Häuser im italienischen Alberobello/Apulien – ein „Zuckerhut“ neben dem nächsten. Eine wirklich geeignete Kulisse für ein B&P-Vor-Ort-Gespräch mit Jens Wrede, Geschäftsführer der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH, die hier mit Hochdruck die Erschließung der Fläche für den TIP Innovationspark Nordheide vorantreibt. Faktisch handelt es sich bei der Hügellandschaft allerdings um Baustoffrecycling und einen Beitrag zur Nachhaltigkeit, die im TIP hohen Stellenwert hat.

Als Wrede 2019 das TIP-Projekt von seinem Vorgänger Wilfried Seyer übernahm, war die Fläche im Dreieck B75 und Hamburger Straße noch eine Ackerfläche und die Perspektive etwas diffus. Mittlerweile nimmt der Innovationspark konkrete Formen an und der WLH-Chef ist mehr als begeistert, wie sich das ambitionierte Vorhaben entwickelt.

- Das Baugebiet hat soeben eine eigene 5G-Campuslizenz von der Bundesnetzagentur erhalten und kann damit die Basis für innovative Forschungsprojekte mit den Partnerhochschulen legen.
- Die Erschließung ist bereits so weit vorangeschritten, dass die künftigen Straßen gut zu erkennen sind.
- Die Freiraumplanung läuft auf Hochtouren.
- Und das Beste: Die Flächen sind bereits zu knapp 45 Prozent reserviert, zwei sind schon verkauft.

„Eine Freiraumspielwiese mit 5G-Ausstattung“

Wrede: „Wir kommen hier wirklich sehr gut voran, sind voll im Zeitplan und merken nun, wie sich die Themen verzahnen – alles passt zusammen.“ Dass der TIP Innovationspark die 5G-Campuslizenz erhalten hat, ist dem Konzept geschuldet, denn hier geht es nicht etwa um schnelleres Internet, sondern um Zukunftsforschung: „Der TIP ist – wenn man so will – auch ein Testfeld mit 5G-Ausstattung. Da kann es um Themen wie Bilderkennung aus der Luft, smarte Parkleitsysteme und auch

autonomes Fahren gehen. All diese Vorhaben müssen erprobt und wissenschaftlich ausgewertet werden. Aufgrund seiner Größe und Struktur bringt der TIP die idealen Voraussetzungen dafür mit.“

Der WLH-Chef ist nun zuversichtlich, dass die Hochschulen und Forschungseinrichtungen, mit denen die WLH Kooperationen pflegt, hier thematisch einsteigen werden. Ziel des TIP-Konzeptes ist es nämlich auch, wissensbasierte Arbeitsplätze, innovative Technologieprojekte und entsprechende Unternehmen auf dem Gelände anzusiedeln.

Die Nachfrage ist hoch

Die Wahl des Standortes für den Innovationspark war im Vorfeld zwar durchaus hinterfragt worden, jetzt zeigt sich aber, dass sie goldrichtig ist. Wrede: „Insgesamt profitieren wir im Landkreis Harburg von der kleinteiligen Wirtschaftsstruktur, der super Verkehrslage und der nahen Hansestadt Hamburg. Die Nähe zur A1 und zur A7 ist für Unternehmen attraktiv. Und durch Corona hat das Thema ‚Wohnortnahe Arbeiten‘ einen zusätzlichen Schub bekommen. Folge: Wir haben eher mehr Nachfrage als weniger. Und das von mittelständischen Unternehmen, die auch im Entwicklungsbereich aktiv sind.“ Dies gelte im Übrigen auch für andere Gewerbegebiete der WLH wie zum Beispiel in Egestorf. Besonders erfreut ist Wrede über die Tatsache, dass auch Interesse an der Schaffung von Büroflächen besteht. Diese werden im sogenannten Campus-Bereich angesiedelt. Es ist durchaus möglich, dass nach der Logistikwelle, die in den vergangenen Jahren aus dem Hamburger Hafen ins Umland geschwappt und mancherorts an der Hallendichte zu erkennen ist, nun eine weitere Entwicklung einsetzt: „Büronutzungen verlagern sich aufgrund hoher Mieten und beschleunigt durch die Pandemie zunehmend aus den zentralen Lagen Hamburgs in die Randbereiche. Das kommt auch uns zugute“, sagt Jens Wrede. Er verweist in diesem Zusammenhang auf das erfolgreiche Konzept des Ingenieurwerks in Wilhelmsburg: „Das hat uns Impulse geliefert.“ (Siehe auch Hauptausgabe Seite 13)

Bis Mitte 2021 soll die Erschließung (Straßenbau, Strom, Wasser, Abwasser, Oberflächenentwässerung,

Glasfaser) durch sein. Dann, so schätzt Jens Wrede, werden die ersten Firmen mit dem Bau beginnen.

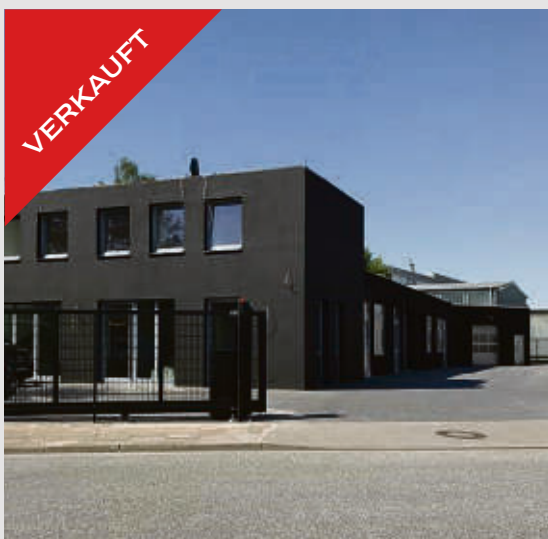
Der TIP Innovationspark hat eine Gesamtfläche von 25 Hektar, von denen 19 Hektar für Unternehmen bereitstehen. Davon wiederum ist ein Drittel als Erweiterungsfläche für Unternehmen aus Buchholz vorgesehen. Die Bezeichnung „Park“ macht schon deutlich, dass es große Freiflächen gibt, darunter ein Regenrückhaltebecken und Biotope. Im Herbst sollen unter anderem 126 Klimabäume gepflanzt werden, für die ein Forschungsprojekt auf den Weg gebracht wurde. Die Hochschule Osnabrück und die TuTech Innovation erforschen in Kooperation mit der Baumschule von Ehren die Pflanzung von Baumarten, die angesichts steigender Temperaturen und anhaltender Trockenheit im Klimawandel bestehen können: Da fallen Namen wie Blasenesche, Kupfer-Felsenbirne, Ahornblättrige Platane, Sommerlinde, Silberlinde, Spree-Eiche und Schein-Akazie.

Forschungsprojekt: WLH pflanzt 126 Klimabäume

Jens Wrede: „Diese Arten sind bei hohen Temperaturen stressresistenter. Doch wie sie sich bei uns unter welchen Bedingungen gut entwickeln, muss noch erforscht werden.“ Für die Bäume sind sogenannte Rigolen aus Kunststoff entlang der Straßen eingegraben worden – bis zu 15 Kubikmeter fassende Gitterwürfel, die mit verschiedenen Substraten gefüllt und mit Sensoren versehen werden. Die Kunststoffkonstruktion hat zweifachen Sinn: Die dort enthaltene Erde wird im Straßenraum nicht verdichtet. Aber die Rigole gibt beispielsweise dem Gehweg darüber genügend Halt. Erforscht werden soll unter anderem das Wurzelwachstum der Klimabäume.

Da das Thema auch für Kommunen durchaus wichtig ist, plant die WLH im Rahmen des Projektes „Stadtbäume im Klimawandel“ parallel zur Forschung auch einen Lehrpfad für Schulklassen, der darüber hinaus auch auf den Parkbereich mit dem Altbaumbestand ausgeweitet werden könnte. Wrede: „Da ginge es dann beispielsweise um die Vogelwelt und um Insekten.“ wb

➤ Web: tip-nordheide.eu



Attraktives Gewerbe-Investment in Flughafennähe: Grundstücksfläche ca. 1.019 m², Halle ca. 370 m², Bürofläche ca. 145 m², voll vermietet, Faktor: 17,4



Produktionsfläche in zentraler Lage: ebenerdige Andienung, 2 Kranbahnen, Produktionsfläche ca. 1.511 m², Lagerfläche ca. 337 m², Bürofläche ca. 384 m²

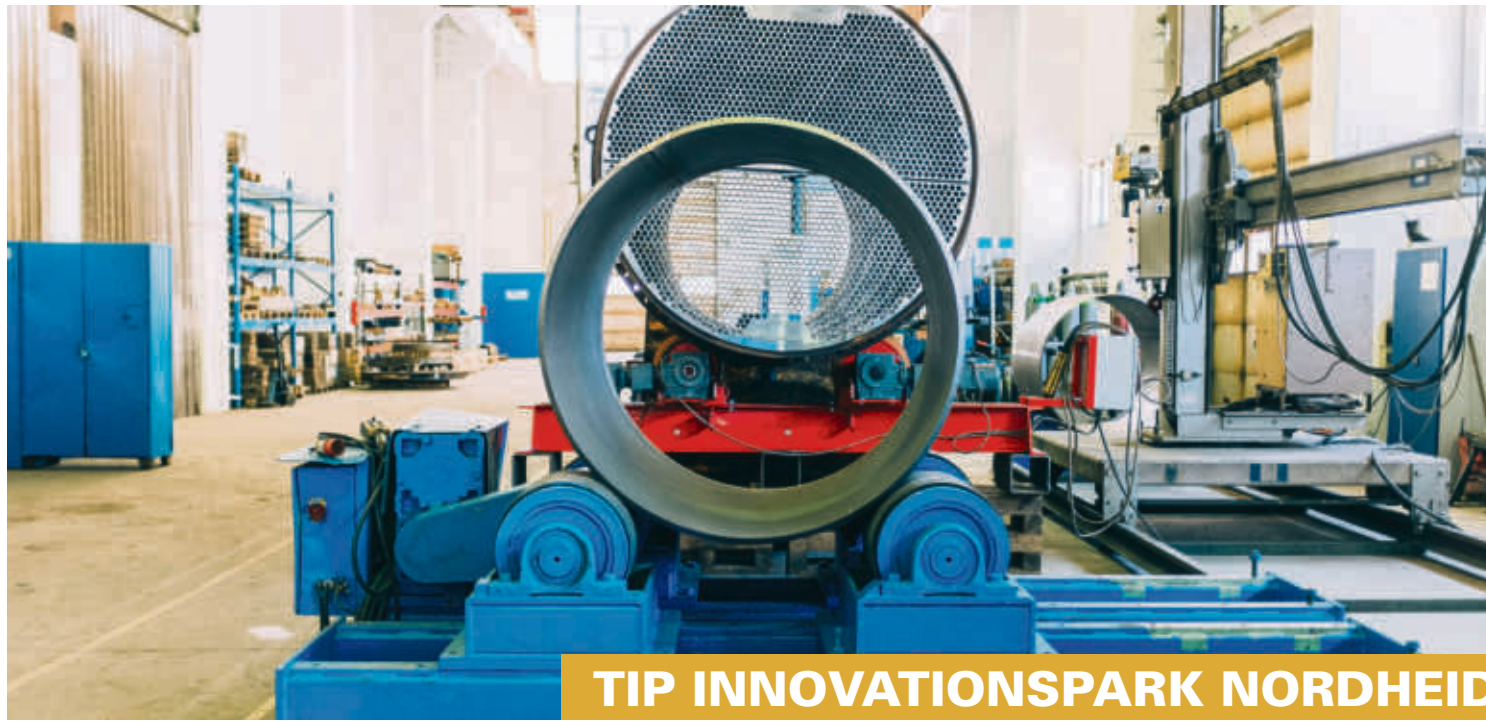


Hochwertige Ausstellung mit Werkstatt- & Servicebereich: Ausstellungsfl. ca. 3.729 m², Werkstatt-/Servicebereich ca. 2.455 m², Büro-/Sozialfläche ca. 322 m²

... und was können wir für Sie tun?

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG
Hamburg · Telefon +49-(0)40-36 88 100
HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial
Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL



Blick in die Fertigung: Demonstration des Elektroschlackebandplattierens vor Fachpublikum. **Links:** Noch ein Blick in die Fertigung der Mayr & Wilhelm GmbH und Co. KG: Das Foto zeigt den „Mantelschuss in Rollenbockdrehvorrichtung, bereit zum Unterpulverschweißen“.

Foto: Mayr & Wilhelm

TIP INNOVATIONSPARK NORDHEIDE



Auf der Baustelle im TIP Innovationspark Nordheide: Geschäftsführer Alexander Wilhelm (rechts), WLH-Geschäftsführer Jens Wrede (links) und René Meyer, Prokurist der WLH. Foto: WLH

Erstes Unternehmen beginnt 2021 mit dem Bau

Apparatebauer Mayr & Wilhelm GmbH & Co. KG verlegt Firmenstandort von Hamburg nach Buchholz

Wenn Alexander Wilhelm von seinen Produkten und Innovationen spricht, dann spricht er – aus gutem Grund – in großen Dimensionen: Bis zu 100 Tonnen Stückgewicht und 24 Meter Länge haben die hochspezialisierten Apparate, mit denen der Geschäftsführer der Mayr & Wilhelm GmbH & Co. KG sein Unternehmen in die Zukunft führen möchte. Und nun steht auch fest, an welchem Standort er seine Pläne umsetzen kann: Als erstes Unternehmen hat die Mayr & Wilhelm GmbH & Co. KG den Vertrag für die Ansiedlung im neuen TIP Innovationspark Nordheide (Buchholz/Landkreis Harburg) unterzeichnet.

Auf einer Fläche von knapp 1,2 Hektar plant der familiengeführte Mittelständler mit insgesamt 100 Mitarbeitern den Bau von repräsentativen Werkhallen mit Bürogebäude. Gesamtinvest: rund sieben Millionen Euro. Als einer von nur wenigen Anbietern weltweit hat sich das 1892 gegründete Traditionsunternehmen auf die Fertigung und Reparatur von Rohrbündel-Wärmetauschern für die internationale Industrie und Raffinerien spezialisiert. Mayr & Wilhelm stellt Großapparate nach individuellen Anforderungen der Kunden her, die höchste Sicherheitsstandards erfüllen müssen. „Unsere Stärke liegt in der Flexibilität und Qualität: Wir entwickeln und fertigen Wär-

metauscher für den deutschen und europäischen Markt, die der Wettbewerb nicht bauen kann. Doch an unserem aktuellen Standort in Hamburg stoßen wir an Kapazitätsgrenzen, ein weiteres Wachstum ist dort nicht mehr möglich. Wir möchten unsere Fertigung produktiver gestalten. Gleichzeitig steigen die Qualitätsanforderungen an unsere Produkte. Mit dem Neubau im TIP Innovationspark Nordheide stellen wir unsere Werkstätte für die Zukunft auf“, sagt Alexander Wilhelm, der seit 2003 die Geschäfte in vierter Generation führt. „Mayr & Wilhelm ist ein sehr gutes Beispiel dafür, wie wir – mit Blick auf den TIP Innovationspark – den Begriff der Innovation

verstehen“, sagt Jens Wrede, Geschäftsführer der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH. „Angefangen bei der hochspezialisierten Branche des Unternehmens über die hohe Quote an wissensbasierten Arbeits- und Ausbildungsplätzen bis hin zum Technologietransfer und der Kooperation mit umliegenden Hochschulen passt hier bereits vieles zusammen. Wir freuen uns daher sehr, dass sich Mayr & Wilhelm als erstes Unternehmen für den Standort entschieden hat“, so Jens Wrede weiter.

Eingebettet in ein Konzept für angewandte Forschung und Technologietransfer entwickelt und erschließt die WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH derzeit den TIP als smartes Wirtschafts- und Gewerbegebiet mit hoher Aufenthaltsqualität für die Arbeitswelt von morgen. Zum Konzept des TIP gehört, bereits vorhandene betriebliche Innovation mit angewandter Wissenschaft zusammenzubringen. Unternehmen, die wissensbasierte Arbeitsplätze bieten und sich mit der Weiterentwicklung ihrer Produkte und Verfahren beschäftigen, sollen hier künftig auf Netzwerke und Unterstützung zurückgreifen können.



In der Hamburger HafenCity drehen sich seit zwei Jahrzehnten die Kräne – wie hier beim Überseequartier. Die städtische Betreiber-Gesellschaft sieht hier auch ein Versuchsfeld für Zukunftstechnologien, die anderen Stadtteilen zugutekommen werden.

Foto: Hamburg Invest

MESSE MAL ANDERS

Der „Expo Real Hybrid Summit“

Virtuell und physisch – Trotz Corona 30 Unternehmen auf dem Hamburger Stand

Besondere Situationen erfordern innovative Formate. Der „Expo Real Hybrid Summit – Die hybride Konferenz für Immobilien und Investitionen“ am 14. und 15. Oktober in München ist ein solches. Er ist physischer und virtueller Treffpunkt in einem. Der Hybrid Summit bietet der Immobilienwirtschaft eine Plattform, um auch in Zeiten der Corona-Pandemie Kontakte zu pflegen, Informationen auszutauschen, Geschäfte wieder anzukurbeln und aktuelle Fragen zu diskutieren. Hamburg wird auch in diesem Jahr in München vertreten sein. 30 Unternehmen und Institutionen sind Partner des Hamburger Gemeinschaftsstands. Drei davon sind Start-ups. Ihre Teilnahme wird von der Start-up-Unit-Hamburg gefördert. „Hamburg steht für Zukunftsorte und Zukunftsindustrien. Wir freuen uns, dies in München in diesem neuen Messeformat einem internationalen Publikum zu präsentieren. Hamburg ist einer der deutschen Top-Immobilienstandorte, und es ist beeindruckend, wie viele Unternehmen der Branche dies mit uns gemeinsam auf der EXPO REAL zeigen wollen“, sagte Dr. Rolf Strittmatter, Geschäftsführer von Hamburg Invest.

Hamburg steht für Zukunftsorte und Zukunftsindustrien

Für die städtischen Partner stehen Hamburgs Zukunftsprojekte im Mittelpunkt der Expo Real. Dabei geht es um Zukunftsansprüche, für deren Lösung Städte eine besondere Verantwortung tragen, wie zentrale Flächen in der Stadt möglichst ressourceneffizient entwickelt werden, wie ressourcenschonend gebaut wird, wie eine klimaneutrale Energieversorgung und eine autoarme und CO₂-arme Mobilität umgesetzt werden und wie die Idee einer sozial gerechten Stadt verwirklicht wird. „Die HafenCity ist mit den Strategien und Lösungen, die in

den vergangenen zwei Jahrzehnten entwickelt wurden, zu einer Art ‚Sprungbrett‘ für große Innovationsthemen geworden, die in den neuen Zukunftsorten Hamburgs weitergedacht und realisiert werden können“ sagt Prof. Jürgen Bruns-Berentelg, Vorsitzender der Geschäftsführung der HafenCity Hamburg GmbH.

Für Hamburg Invest stehen die Entwicklung und Vermarktung der stadt-eigenen Innovationsspaces im Mittelpunkt der Expo. „Bei Entwicklung und Betrieb der Parks haben wir neben den Anforderungen der Wirtschaftsförderung immer das gesamte Ökosystem der Stadt im Blick. Die Parks sind keine klassischen Gewerbegebiete, sondern sollen als lebendige urbane Quartiere mit ihren innovativen und forschungsnahen Start-ups und Unternehmen Teil der Stadt werden“, erläutert Strittmatter. „Zusammen mit den anderen städtischen Gesellschaften wie insbesondere HafenCity Hamburg GmbH und IBA Hamburg GmbH ergänzen wir mit dem Fokus auf Gewerbegrundstücke die Sicherung und Weiterentwicklung der Stadt Hamburg als einen lebendigen lebenswerten Zukunftsort.“

Hamburger Gemeinschaftsstand

Am Hamburger Gemeinschaftsstand auf der Expo Real 2020 beteiligen sich 30 Partner. Vor Ort in München werden ECE, die HafenCity Hamburg GmbH, Hamburg Invest (Seite 2), die Hamburger Volksbank (Seite 11) sowie drei Start-ups sein. Smart Partner dieses neuen hybriden Messeformats sind darüber hinaus unter anderem die Hamburger Sparkasse (Seite 27), die IBA Hamburg GmbH (Seite 15) und die Senectus GmbH (Seite 6). Wie auch in den Vorjahren kooperiert Business & People mit Hamburg Invest, wird aber mit dem siebten Immobilien-Special erstmals nicht in Print-Form vor Ort präsent sein.

ak/wb

Professionelle Vermarktung in besten Händen

Wir entwickeln Immobilienkonzepte.

Mehr als nur Makler.

www.vblh-immobilien.de
kontakt@vblh-immobilien.de
04171 884-150 oder 04131 285-285

IMMO KONZEPTE
Ein Unternehmen der Volksbank Lüneburger Heide eG

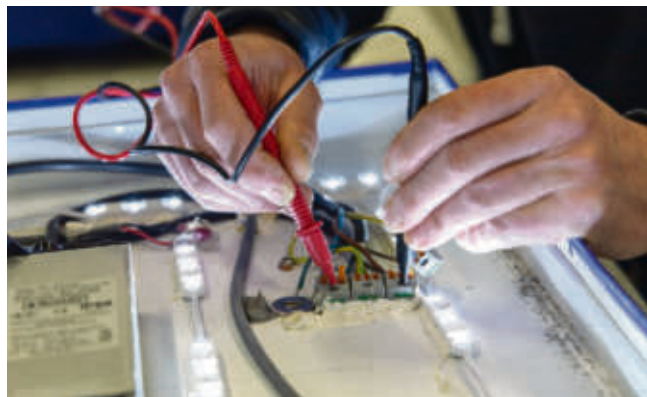


Foto oben: Holger Grundt und seine Tochter Isabelle, Geschäftsführer der Grundt GmbH bei der Planung. Grundt Außenwerbung bedeutet Handarbeit. Fotos: Der Beschrifteter



Kommunikationsdesignerin Martina Röder im Kundengespräch: In der Ausstellung zeigt ein Bereich die Möglichkeiten von Lichtkästen und Leuchtbuchstaben auf.

Foto: Wolfgang Becker

Werbung und Kreativität im Doppelpack

B&P VOR ORT Holger Grundt und Martina Röder über die Möglichkeiten, eine Immobilie in Szene zu setzen

Ein Blick in die Ausstellung des Buchholzer Unternehmens Der Beschrifteter macht deutlich: Die Welt der Werbemittel ist bunt und vielfältig – und hat Ideen parat, auf die Laien in der Regel nie kommen würden. Im Dreieck zwischen Vielfalt, Kreativität und Fullservice hat Unternehmer Holger Grundt seine gut 20-köpfige Mannschaft so aufgestellt, dass Kunden auf jede Frage eine Antwort, für jedes Problem eine Lösung und für jede Werbeabsicht einen maßgeschneiderten Vorschlag bekommen. Das Spektrum reicht vom Logo-Entwurf bis hin zum 30-Meter-Pylon. Im B&P-Gespräch erläutern Holger Grundt und Martina Röder, Kommunikationsdesignerin, was beispielsweise alles bedacht werden muss, wenn eine Immobilie in Szene gesetzt werden soll. „Was uns besonders auszeichnet: Wir verstehen uns nicht nur als Werbemittelhersteller oder -lieferant, sondern als Agentur. Es kommt häufig vor, dass Kunden nur vage Vorstellungen haben, wie sie eigentlich werben wollen. Deshalb steht ganz vorn die Beratung. Ein Gang durch die Ausstellung verdeutlicht dann, wie viele Möglichkeiten es gibt“, sagt Holger Grundt. Und Martina Röder fügt hinzu: „Am liebsten sind mir die Kunden, die einfach nur ein Logo haben möchten. Denn mit dem Logo fängt alles an.“

Außenbereich: Was geht – was nicht?

Wenn es um Werbemittel im Zusammenhang mit Immobilien geht, sind im Wesentlichen zwei Bereiche zu unterscheiden: außen und innen. Holger Grundt: „Dazu sehen wir uns zunächst an, was das Ziel ist und was das Gebäude beziehungsweise auch der Standort hergeben.“ Überspitzt gesagt: Ein 30-Meter-Pylon passt nicht in die Fußgängerzone – selbst beim beleuchteten Schild vor dem

Eingang hapert es mancherorts schon an behördlichen Vorgaben, die teilweise sehr detailliert regeln, was beispielsweise in der Lüneburger Altstadt sein darf und was nicht. Auch hier ist Der Beschrifteter gut aufgestellt: „Wir haben sechs Projektleiter“, sagt Holger Grundt, „die nicht nur intern für die Auftragsabwicklung sorgen, sondern beispielsweise auch recherchieren, welche Werbemittel wo eingesetzt werden dürfen. Da geht es um Baugenehmigungen oder auch nur die Inanspruchnahme des öffentlichen Raums. Wir regeln alles. Der Kunde muss sich um solche Themen nicht kümmern.“ Die Kunst ist also die Beantwortung der Doppelfrage: Was darf ich, und wie mache ich trotzdem auf mich aufmerksam? Grundt: „Wir sind ein Kreativzentrum. Also finden wir die ideale Lösung, die in das Budget des Kunden passt.“

Innenwerbung: Orientierung und Atmosphäre

Im Außenbereich geht es technisch um Werbeelemente wie Einzelleuchtbuchstaben, Lichtkästen, Schilder, Pylone oder auch Fahnenmasten. Martina Röder: „Dazu kann sich der Kunde in unserer umfangreichen Ausstellung inspirieren lassen. Damit er eine Vorstellung bekommt, wie das dann konkret beispielsweise vor seinem Geschäft oder seinem Unternehmen aussehen könnte, machen wir vor Ort Fotos und erstellen eine digitale Montage – beispielsweise mit einem beleuchteten Schild oder einem Lichtkasten. Dann sieht man, ob die Proportionen stimmen und ob die Farben passen. Sobald die Entscheidung gefallen ist und die letzten Details abgestimmt sind, setzen wir den Auftrag schnell und unkompliziert um.“

Im Innenbereich geht es weniger um die große Signalwirkung, häufig eher um Orientierung und Atmosphäre. Der Beschrifteter entwickelt Wegeleit-

systeme für große Unternehmen, Hallenkomplexe, Kliniken, Schulen und öffentliche Einrichtungen wie beispielsweise das neue Nienburger Rathaus. Konkret: Schilder, Glasdekorfolien, Wärmeschutzfolien, Spannbilder und ähnliches. Grundt zum Thema Innenwerbung: „In diesem Bereich gibt es ganz viele Produkte, die man einfach mal sehen und anfassen muss, um eine Vorstellung zu bekommen. Deshalb haben wir unsere große Ausstellung eingerichtet.“ Seit Corona hat das Unternehmen auch Spuckschutzwände im Portfolio – ein Produkt, das in Rekordzeit entwickelt, gebaut und vertrieben wurde, als Kunden mit Publikumsverkehr von heute auf morgen für Sicherheit sorgen mussten.

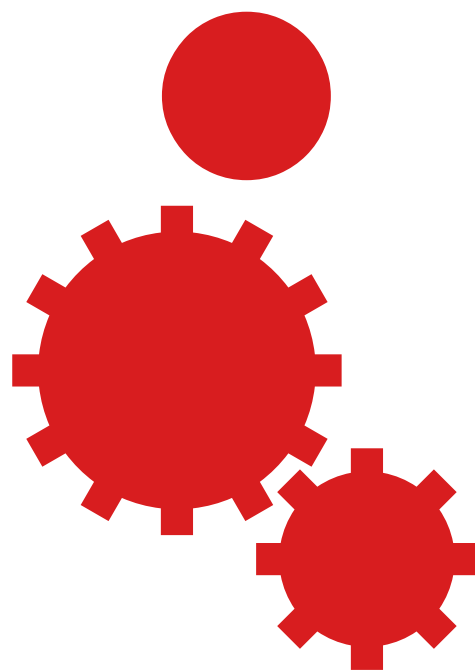
Sowohl bei der Außenwerbung – dazu zählt im Grunde auch das beklebte Auto – als auch der Innenwerbung geht es um mittel- bis langfristigen Werbeaufwand. Schnellebige sind dagegen Werbemittel wie der individualisierte Kugelschreiber, USB-Stick oder Trinkbecher. Selbst bedruckte Prosecco-Dosen kann Der Beschrifteter beispielsweise für die Geschäftseröffnung liefern. Es gibt eigentlich nichts, was es nicht gibt. Wer keine Idee hat – die Ausstellung ist gefüllt mit werblichen Impulsen.

Namhafte Kunden

Holger Grundt: „Wir liefern Werbung und Kreativität im Doppelpack. Das zeichnet uns aus.“ Und ist jedem sicherlich schon begegnet – beispielsweise bei Budnikowsky, bei der Volksbank Lüneburger Heide, der Sparkasse Harburg-Buxtehude, bei Edeka, im ISI Zentrum für Gründung, Business & Innovation in Buchholz, im Krankenhaus Buchholz oder irgendwo sonst bei zahlreichen namhaften Kunden.

wb

» Web: www.der-beschrifteter.de



sparkasse-lueneburg.de

Der Mittelstand kann auf uns zählen.

Einladung zur digitalen Veranstaltung

„Was ist mein Unternehmen heute wert?“

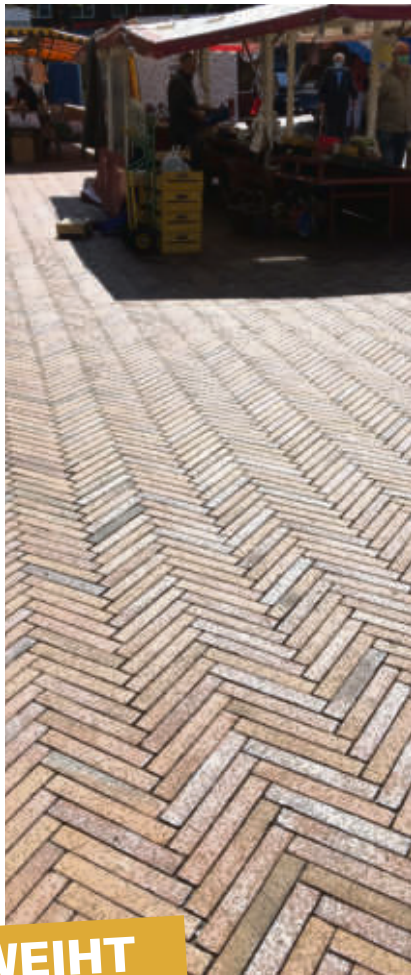
Am 19. November 2020 um 18 Uhr
im Livestream mit:
Stefan Pöhlmann, financial advisory training
Michael Pistohl, Leiter Mittelstand der
Sparkasse Lüneburg.

Kostenfreie Anmeldung
per E-Mail an:
niklas.rohwerder@sparkasse-lueneburg.de

Wenn's um Geld geht
Sparkasse Lüneburg



Aufwendige Arbeit: Die hochkant verlegten Pflastersteine, hier bei den Arbeiten in der Hölertwiete, sorgen für eine edle Optik, aber auch für mehr Stabilität. Rechts: Fischgrätenmuster auf dem Harburger Sand – 4,2 Millionen Euro wurden in die Sanierung der Marktfläche und der angrenzenden Flächen wie Schillerplatz und Hölertwiete investiert.



Ein ganz neues Marktgefühl: So schön sah der Sand noch nie aus.



SAND EINGEWEIFT

Stadtparkett für Harburgs „Wohnzimmer“

Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann über den erfolgreichen Abschluss einer umfangreichen Sanierungsaktion

Harburgs Herz schlägt auf dem Sand, heißt es im südlichsten Stadtteil Hamburgs. Der Sand ist nicht nur von historischer Bedeutung, sondern auch Marktplatz – und das an sechs Tagen der Woche. Jetzt ist das Herz für 4,2 Millionen Euro runderneuert und soeben offiziell eingeweiht worden. Der zentrale Platz zeigt sich nun im hochwertigen Fischgrätmuster und dürfte Vorbildcharakter für ähnliche Projekte auf Hamburger Stadtgebiet haben. Das Muster der Pflasterung erinnert an das bewährte Fischgrätparkett,

das früher, als die Landhausdiele nur in Landhäusern zu finden war, die Fußböden gehobener Haushalte schmückte. Kurz: Harburgs „Wohnzimmer“ zeigt sich von seiner bisher schönsten Seite.

Integriert: Hölertwiete und Schillerplatz

Dass diese vergleichsweise hohe Investition möglich wurde, ist dem Umstand zu verdanken, dass gleich mehrere „Töpfe“ angezapft werden konnten. Die Initiative ging vor etwa zehn Jahren von Bernd Meyer aus, Vorsitzen-

der von Citymanagement Harburg e.V. und Leiter des Kompetenz-Centrums Bauträger/Immobilieninvestoren der Sparkasse Harburg-Buxtehude. Das Citymanagement aktivierte als Aufgabenträger des Business Improvement Districts (BID) Sand Hölertwiete die Anlieger. Weitere Mittel kamen aus dem Bezirk Harburg, aus dem Rahmenprogramm Integrierte Stadtteilentwicklung und aus einem 2018 von der Stadtentwicklungsbehörde aufgelegten Zehn-Millionen-Euro-Programm zur Sanierung und Neugestaltung von 13 Hamburger Plätzen bis zum Jahr 2020.

Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann: „Der ursprüngliche Plan, nur den Sand neu zu gestalten, wurde nach und nach erweitert, sodass jetzt auch die Nordseite der Straße Sand, der Schillerplatz und die Hölertwiete neu gestaltet sind. Das Gesicht hat sich total verändert, und die Reaktionen der Menschen in der Innenstadt Harburg sind sehr positiv.“ Auch die Harburg-Info, Zentrale des Citymanagements in der Hölertwiete, liegt im Sanierungsgebiet. Melanie-Gitte Lansmann: „Das sieht hier jetzt so gut aus! Die Hölertwiete ist eine ganz neue Fußgängerzone geworden.

Früher hatten wir hier einen Flickenteppich aus verschiedenen Pflasterungen und Hochbeete. Das war früher mal modern, aber jetzt haben wir hier echt Aufenthaltsqualität. Die Anlieger sind sehr zufrieden – wir auch.“ Die Arbeiten waren nach langer Vorplanung im April 2019 gestartet worden. Zeitweise musste der Harburger Wochenmarkt umziehen. Stück für Stück wurde die hochkant verlegte Pflasterung ausgeweitet und nun endlich abgeschlossen. Der Sand ist nun nicht nur nagelneu, sondern hat auch eine Farbe, die seinem Namen entspricht: Sand. wb



NEUBAU EINES BÜRO- UND DIENSTLEISTUNGSZENTRUMS AM S-BAHNHOF NEU WULMSTORF

DATEN & FAKTEN

- Fertigstellung Frühjahr 2022
- Gesamtfläche ca. 3.280 m²
Teilbar von 106-990 m² pro Etage
- Ladenzeile im EG
Teilbar von 125-595 m²
- Tiefgarage

GESTALTEN SIE IHR WUNSCHBÜRO IN ZENTRALER LAGE

Sichern Sie sich eine herausragende Lage für Ihre neuen Büroräumlichkeiten – ohne große Investitionskosten.

Wir gestalten mit Ihnen gemeinsam Ihre maßgeschneiderte Bürofläche. Die Größe, Ausstattung und Aufteilung planen wir nach Ihren Wünschen.

Energiebedarfsausweis des Gebäudes: B: 63,64 kWh/(m²*a), KWK fossil, Strom-Mix, Baujahr 2019, EEK B

PRÄSENTIEREN SIE SICH ALS ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

-  Moderne zeitgemäße Arbeitsplätze, hochwertig ausgestattet
-  S-Bahn-Anschluss | 30-minütige Entfernung zum Hamburger Hauptbahnhof
-  Optimaler Anschluss an die Autobahnen A7 und A1 – geplant ab 2023 direkter Anschluss der A26
-  KITA direkt am Haus





Fast vollendet: Der „Buchholzer Flügel“ hat 30 zentrumsnahe Eigentumswohnungen in Buchholz, die alle in Rekordzeit verkauft worden sind. Foto: Wolfgang Becker



Die Geschäftsführung der neuen Immo-Konzepte GmbH der Volksbank Lüneburger Heide eG: Karsten Remer (links), Kathrein Schultz und Frank Krause. Foto: Markus Höfemann

„Wir sind die Makler der Volksbank Lüneburger Heide eG“

B&P VOR ORT: Mit der neuen Immo-Konzepte GmbH stellt sich die Volksbank strategisch neu auf

Die Volksbank Lüneburger Heide eG hat den Geschäftsbereich Immobilien neu strukturiert und das Maklergeschäft in einer Gesellschaft mit dem Namen Immo-Konzepte zusammengefasst. Mit Karsten Remer, bislang Geschäftsführer der VB Finanz Service GmbH in Lüneburg, und Frank Krause, bisher Geschäftsführer der VBN Immobilien GmbH mit Sitz in Winsen (das VBN stand noch für Volksbank Nordheide), stehen zwei erfahrene Banker an der Spitze der Immo-Konzepte. In dieser sind die Makleraktivitäten der Volksbank Lüneburger Heide eG seit Mitte des Jahres konzentriert. Zum Führungsteam gehört außerdem die Prokuristin Kathrein Schultz. Fast zehn Jahre lang hatten die beiden Maklergesellschaften in ihren ehemaligen Geschäftsgebieten eigenständig weitergearbeitet, obwohl die Volksbank Lüneburger Heide und die Volksbank Nordheide bereits im Jahr 2011 fusionierten. Jetzt verschmelzen auch die Immobilientöchter. Karsten Remer: „Wir haben uns strategisch neu aufgestellt und die beiden Immobilientöchter zusammengeführt. Insgesamt beschäftigen wir zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die über unsere Immobilienbüros in Winsen, Lüneburg, Buchholz und künftig auch Soltau im Geschäftsgebiet verteilt sind. Kurz: Wir sind die Makler der Volksbank Lüneburger Heide eG.“ Als solche sind sie im Bereich der Vermittlung, der Vermarktung und des Verkaufs von Immobilien aktiv. Für das Geschäftsgebiet zwischen den Metropolregionen Hamburg und Hannover ist ein hohes Maß an Mobilität erforderlich, denn: Der Makler muss vor Ort sein, wenn ein Objekt zum Verkauf steht. Remer: „Wir sind im gesamten Geschäftsgebiet aktiv und an der Seite unserer Kunden.“

Rund 200 Objekte im Jahr

Die Immo-Konzepte GmbH kümmert sich sowohl um Objekte und Flächen von Privat- als auch Gewerbekunden. Rund 200 Objekte vermitteln die Makler pro Jahr. Dazu zählt auch die Vermarktung der Baugrundstücke, die im Auftrag von Kommunen über die Gesellschaft für Entwickeln und Bauen (GEB) mbH, einem Tochterunternehmen der Volksbank, angekauft und entwickelt werden. Frank Krause, Regionalleiter Mittelstand und Sprecher der Region, erwartet von der Neustrukturierung einen zusätzlichen Schub: „Unser Ziel ist es, die Wahrnehmung der Volksbank als Immobilienpartner stärker nach außen zu tragen. Das können wir am besten gemeinsam.“ Die Prägung der Marke Volksbank, gerade auch im Immobiliengeschäft, sei eines der Ziele.

Seit die Baulanderschließung im Jahr 2017 neu belebt wurde, sind einige Projekte erfolgreich an den

Markt gebracht worden. Dazu zählt das Baugebiet „Am Apfelgarten“ in Neuenkirchen im Heidekreis. Remer: „Binnen eines Jahres haben wir dort 35 Baugrundstücke zwischen 550 und 1100 Quadratmeter Größe verkauft. Die meisten Bewerber kamen direkt aus der Region, aber es gab auch vereinzelte Anfragen aus dem Hamburger Bereich.“ Der Quadratmeter Bauland kostete hier bis zu 80 Euro, also ein Achtel der Toplagen in Hamburger Stadtnähe. Karsten Remer: „Das wird auch hier draußen leider nicht so bleiben. Hohe Erschließungskosten führen dazu, dass oft Verkaufspreise von mehr als 100 Euro pro Quadratmeter entstehen.“

Und es geht weiter: In Drestedt/Landkreis Harburg stehen in der Ortsmitte 18 Baugrundstücke vor dem Vermarktungsstart. Krause: „Der Bebauungsplan schreibt hier Holzrahmenbauweise vor. Das ist für uns ein Thema der Nachhaltigkeit. Außerdem steht die Einbindung und Stärkung der lokalen Wirtschaft im Vordergrund. Wir wollen den Zimmereien vor Ort Arbeit verschaffen. Und davon gibt es in dem kleinen Ort überraschend viele.“

Auch im Landkreis Lüneburg steht ein Baugebiet vor Beginn der Vermarktung. In Amelinghausen bringt die Immo-Konzepte etwa 20 Grundstücke zwischen 600 und 1200 Quadratmeter zur Vermittlung – allerdings sagt Karsten Remer: „Das Gebiet ist jetzt schon überzeichnet – so hoch ist die Nachfrage.“

Starke Nachfrage in Buchholz

Wie hoch der Nachfrageüberhang ist, zeigt auch ein ambitioniertes Wohnungsbauprojekt in Buchholz. Im „Buchholzer Flügel“ an der Breiten Straße, Ecke Bremer Straße sind alle 30 Eigentumswohnungen verkauft. Für die vier Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss laufen Verhandlungen, wie Frank Krause sagt. Und: „Wir sind mit dem Verlauf sehr zufrieden. Innerhalb von eineinhalb Jahren haben wir das gesamte Vorhaben erfolgreich abgeschlossen.“ Seine Beobachtung: „Die Immobilie wird zunehmend zum Anlageobjekt, und das gewinnt auch aus Sicht der Volksbank an Bedeutung.“

Die Vermarktung von GEB-Baugrundstücken ist eine der Säulen von Immo-Konzepte, die andere ist das Makeln mit Bestandsobjekten vom Einzel- bis zum Zinshaus, die von Kunden über Immo-Konzepte verkauft oder auch gesucht werden. Dieser Bereich macht mehr als die Hälfte des Geschäfts aus, wie Karsten Remer sagt. wb

Web: www.vblh-immobilien.de

Abschreibungspotential privater Immobilien

Lesen Sie mehr dazu auf S. 15



DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Veritaskai 4, 21079 Hamburg, Tel.: 040-7611466-0, www.dierkes-partner.de



Er ist der Ansprechpartner für Unternehmer, die entweder Laden- oder Bürofläche direkt am Neu Wulmstorfer S-Bahnhof mieten möchten: Mike Wetering.

Das neue Neu Wulmstorfer Entree für Bahnreisende: Das Gebäude von HBI gibt dem Ort an dieser Stelle ein neues Gesicht und die Möglichkeit, sich als attraktiver Arbeitgeber oder Dienstleister zu präsentieren.

HBI HAT DEN PLAN



Neu Wulmstorf bekommt attraktive Arbeitsplätze

Büro- und Dienstleistungszentrum im Bau – Toplage direkt an der S-Bahn-Station – Flexible Gestaltung – Ladenzeile – Strategisch platziert zwischen Stade und Hamburg



New Work beschreibt neue Arbeitsweisen im digitalen Zeitalter – die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie spielt auch hier eine Rolle. Die Kindertagesstätte, die zu dem Komplex gehört, wird von der Gemeinde Neu Wulmstorf betrieben.



Neue Arbeitswelten à la HBI: So etwa könnten die neuen Büroräume gestaltet werden. Die Fotos zeigen Optionen und lassen erahnen, dass HBI bereit ist, gemeinsam mit den Mietern Zukunft zu gestalten.



Sieben Gründe, die für Neu Wulmstorf sprechen

- **Durchstarten in modernen Büros:** So binden Unternehmer ihre Mitarbeiter und finden, wenn nötig, neue.
- **Nahversorgung ist garantiert:** Die Bahnhofstraße beginnt auf der anderen Seite der Bahn und ist schnell zu Fuß zu erreichen.
- **Gut erreichbar:** Die S-Bahn hält direkt gegenüber. Sie fährt zu den Hauptverkehrszeiten im Zehn-Minuten-Takt, sonst alle 20 Minuten.
- **Kita im Haus:** Die Gemeinde Neu Wulmstorf wird den Kindergarten betreiben, der im rückwärtigen Bereich des Büro- und Dienstleistungszentrums gebaut wird.
- **Attraktiv für Kunden, Patienten, Mandanten:** Auch hier punktet der Standort mit der guten Verkehrsinfrastruktur. Für Pendler liegt das Büro- und Dienstleistungszentrum quasi auf der Strecke und ermöglicht, für einen Termin aus- und später wieder einzusteigen. Hintergrund: Aus dem Landkreis Stade pendeln werktäglich mehr als 20 000 Menschen nach Hamburg, knapp 2400 sind von Hamburg in den Landkreis unterwegs. Neu Wulmstorf (Landkreis Harburg) hat täglich rund 7000 Ein- und Aussteiger auf der S-Bahn-Strecke.
- **Das Büro ist zu groß:** Durch Corona werden die Karten neu gemischt – der Homeoffice-Anteil dürfte steigen, manche Firmen haben sich konsolidiert und brauchen nicht mehr so viel Fläche – im Büro- und Dienstleistungszentrum ist ein Neuanfang möglich.
- **Das Büro ist zu klein:** Andere Unternehmen sind trotz Corona auf Expansionskurs und brauchen mehr Platz – HBI hat ihn.

Die Planung kommt auf den Punkt genau zur rechten Zeit: Während sich die Arbeitswelten durch die Corona-Krise stark verändern und die Digitalisierung einen ungeheuren Schub erfährt, stellt die HBI Hausbau-Immobilien-gesellschaft aus Nottensdorf jetzt den Neubau eines Büro- und Dienstleistungszentrums in Neu Wulmstorfer Toplage vor und bietet Unternehmen, die sich neu aufstellen wollen, eine überraschende, aber in sich durchaus logische Perspektive. Zugleich setzt HBI einen Meilenstein für Neu Wulmstorf, denn als Bürostandort ist der zentrale Ort der langgestreckten Kommune zwischen Rübke und Rade bislang gar nicht aufgefallen. HBI-Vertriebsleiter Mike Wetering erläutert in B&P, warum ausgerech-

net die Wulmstorfer Wiesen interessant für Unternehmen sein können. Die strategisch günstige Lage zwischen Hamburg und Stade, die hervorragende Erreichbarkeit, die durchaus kleinstädtische Handelsstruktur und das attraktive Wohnumfeld im engeren Radius spielen dabei eine Rolle.

Hauptsache gut erreichbar

Immer mehr Unternehmen im Landkreis Harburg klagen über den Fachkräftemangel – vor allem, wenn sie weiter außerhalb liegen und von Hamburg aus nicht gut erreichbar sind. Ein gutes Mobilitätsangebot ist heute nötig, um potenzielle Mitarbeiter zu begeistern – nachzulesen in der Mobilitätsstudie, die Anfang des Jahres unter anderem vom Wirtschaftsverein

für den Hamburger Süden und der Süderelbe AG veröffentlicht wurde (<https://youtu.be/hTymkn5WAjM>). Wer diese Botschaft versteht, hat alle Gründe, sich mit dem Neubaugebiet Wulmstorfer Wiesen zu befassen. Es besteht aus 232 Wohneinheiten, die zurzeit von HBI in vier Abschnitten nördlich der S-Bahn-Strecke gebaut werden (<https://www.business-people-magazin.de/business/haspa-finanziert-die-wulmstorfer-wiesen-24935/>), und einem Büro- und Geschäftshaus, zu dem auch ein angeschlossener Kindergarten sowie ein Wohnhaus mit zehn mietpreisgebundenen Wohnungen gehören. Dieser Komplex wird von HBI direkt vermarktet. Mike Wetering: „Das Büro- und Dienstleistungszentrum bauen wir exakt gegenüber der S-Bahn-Station Neu Wulmstorf. Dort haben wir im Erdgeschoss Ladenzeilen mit insgesamt fast 600 Quadratmetern. Diese Fläche kann individuell aufgeteilt werden. Denkbar sind hier unter anderem Nutzungen wie Apotheke, ein Flagship Store für besondere regionale Produkte, eine Weinhandlung oder auch ein Entree als Eingang für darüber liegende Büro- oder Praxisräume. Alles ist möglich. Je eher wir wissen, wer hier einziehen möchte, umso flexibler und freier können wir planen.“

Auch möglich: Arztbesuch auf halber Strecke

Der Neubau liegt einerseits direkt im Strom der rund 7000 ankommenden und abfahrenden S-Bahn-Pendler aus Neu Wulmstorf und Umgebung, andererseits mitten an der Bahnstrecke, die täglich von mehr als 20 000 Pendlern zwischen Hamburg und Buxtehude/Stade ge-

nutzt wird. Es ist unter Zeit- und Mobilitätsaspekten äußerst komfortabel, die S-Bahn-Fahrt zu unterbrechen (10- und 20-Minuten-Takt) und einen Arztbesuch einzuplanen oder einen Termin beim Steuerberater, Rechtsanwalt oder Notar wahrzunehmen. Darauf setzt HBI. Das Büro- und Dienstleistungszentrum (inklusive Ladenzeile etwa 3280 Quadratmeter) hat eine Tiefgarage mit 45 Stellplätzen, einen Aufzug und drei Obergeschosse. Hier werden hochwertig ausgestattete Büros oder Praxen in flexibel zu gestaltenden Größen angeboten. Mike Wetering: „Wir können uns gut vorstellen, eine oder mehrere ganze Etagen an einen einzelnen Mieter zu vergeben, aber selbstverständlich sind auch kleinere Einheiten sehr gut planbar. Wir haben dazu alternative Planzeichnungen vorbereitet.“ Dass sich die Arbeitswelten vorzeitig in einem Umbruch befinden, weiß auch der HBI-Vertriebsleiter. Deshalb steht das Thema New Work ganz oben auf der Agenda – dahinter verbirgt sich eine neue und moderne Arbeitswelt beispielsweise mit flexiblen Arbeitsplätzen, Co-Working-Bereichen, Lounge-Areas zum zwanglosen Austausch und kreativen Impulsen für ein innovatives Miteinander. Unternehmer, die ihre Mannschaft auch gestalterisch in die neue Welt des Arbeitens versetzen wollen (siehe auch Berichte auf Seite 1, 3 und 6 der Hauptausgabe), haben hier die Gelegenheit, eine „coole Loft-Atmosphäre zu schaffen“. Und das ohne hohe Investitionskosten, denn noch ist planerisch alles möglich. Das Büro- und Dienstleistungszentrum soll im Frühjahr 2022 fertig sein. wb

» Web: www.hbi-gewerbe.de

Wir sind HBI

Die HBI Hausbau-Immobilien-gesellschaft mbH ist 1997 als Generalübernehmer und Bauträger von dem Dipl.-Betriebswirt Sven Geertz und dem Dipl.-Bauingenieur Dierk Heins gegründet worden. Das Unternehmen mit Sitz in Nottensdorf ist schwerpunktmäßig im Landkreis Stade, der Hansestadt Buxtehude und in Hamburg tätig. Ab Herbst nächsten Jahres wird der neue Unternehmenssitz zentral in Buxtehude fertiggestellt sein. Mehr als 2.000 Wohnungen und Gewerbeobjekte sind in den vergangenen Jahren von der HBI und den aktuell 32 Mitarbeitern entwickelt und erstellt worden.

Das Kerngeschäft bildet die Konzeption und Herstellung von hochwertigen Wohnungen als attraktive und wertbeständige Kapitalanlage für die Kunden der HBI. Darüber hinaus ist die langfristige Betreuung der erstellten Projekte über ihren gesamten Lebenszyklus fester Bestandteil des Leistungsspektrums. Projektentwicklung, schlüsselfertige Herstellung sowie anschließende Vermietung und Verwaltung wird von der HBI als „Rundum-Sorglos-Paket“ aus einer Hand angeboten. Aktuell erstellt HBI das Großprojekt Wulmstorfer Wiesen mit 232 Wohnungen und rund 4.200 Quadratmetern Gewerbeflächen.

Alles digitalisiert:
Die Steuerung von Lüftung,
Heizung und Licht gehört zu
jedem Smarthome-Konzept.



Rainer Kalbe, geschäftsführender Gesellschafter von Hartmann Haustechnik, hat vor allem eine Vorliebe für gutes Design und Perfektion bis ins letzte Detail. Er schlägt eine Brücke zwischen Technik und Form.

Vom Zimmer zur Landschaft: Das Bad ist die Visitenkarte des Hauses und nimmt mittlerweile eine ähnlich zentrale Rolle wie die Küche ein.

Früher wurde das „Badezimmer“ eher als notwendiges und zumeist schmuckloses Übel einer jeden Wohnungsplanung angesehen, mittlerweile ist das Bad der zentrale Raum, an dem wesentliche Bereiche der Haustechnik zusammentreffen: die Heizung, die Lüftung und die gesamte Wasser- und Abwasserlogistik, die ein Bad erst zum Bad macht. Mehr noch: Schmucklos war gestern – heute wird der Sanitärbereich immer stärker zur hauseigenen „Badelandschaft“, und nicht wenige Haus- und Wohnungseigentümer sind bereit, viel Geld in Technik, Ausstattung und Ambiente zu investieren. Wenn schon Wohlfühlen, dann wenigstens im intimsten Raum, den jede Wohnung, jedes Haus zu bieten hat. Der stellvertretende Harburger Bezirkshandwerksmeister Rainer Kalbe, Inhaber von Hartmann Haustechnik, nennt noch einen weiteren Aspekt: „Das Bad ist die Visitenkarte des Hauses. Diese Haltung, die vor allem auch durch das Gespür für Design und edle Materialien bestimmt wird, hat Kalbe zu einem gefragten Badplaner gemacht. Akribische Umsetzung bis ins letzte Detail, aber eben auch das Wissen um das Zusammenspiel der „Kräfte“ im Bad zeichnen den Badexperten aus. Unter dem Namen Hartmann Haustechnik sind alle Bereiche zusammengefasst, die vorzugsweise im Bad zusammentreffen: Von der baulichen Umsetzung über die technische Ausstattung bis hin zum Thema Raumklima (Heizung und Lüftung) liefert das Wilhelmsburger Unternehmen alles aus einer Hand.

Thema Bauen

Steht eine Badsanierung an, werden auch die Maler- und Spachtelarbeiten, der Trocken-

Darum ist das Bad der Dreh- und Angelpunkt jeder Hausplanung

Hartmann Haustechnik: Sanitär, Heizungsbau und Lüftung gehören untrennbar zusammen – Warum das so ist, erläutert Fachmann Rainer Kalbe

bau, das Verlegen der Fliesen, Maurer- und Tischlerarbeiten, die Elektrik und natürlich die Installationsarbeiten von Hartmann-Mitarbeitern übernommen. Kalbe: „Nur wenn wir echte Engpässe haben, arbeiten wir mit befreundeten Unternehmen zusammen – mir ist wichtig, dass der Kunde beste Qualität bekommt.“ Zu Beginn eines Auftrags steht immer ein Vor-Ort-Termin: der erste Blick auf das sanierungsbedürftige Bad oder den Rohbau. Dann werden die Vorstellungen des Kunden abgefragt. Bad oder Dusche? Beides? Wie verlaufen die Anschlüsse und was heißt das für die Planung? Ist der Einbau einer bodengleichen Dusche technisch machbar? Und dann kommt der kreative Moment. Vor dem inneren Auge entsteht ein Bild – so könnte das neue Bad aussehen. Und so ließen sich alle Bestandteile wie Dusche, Wanne, Toilette und Bidet optimal anordnen.

Thema Ambiente

Im Planungsprozess geht es nun immer weiter ins Detail: Fliesengrößen und -verlegungspläne werden diskutiert, die Spie-

gelfrage wird geklärt, das große Thema Beleuchtung (LED-Lichtvouten, Orientierungslicht bei Nacht, Deckeneinbaulampen, eine beleuchtete Duschrinne), die Nutzung der häufig vorhandenen Badabseite für Einbauschränke und dezente Ablageflächen sowie die Materialfrage. Kalbe über die Hartmann-Philosophie: „Die Kombination aus Holz, Glas, Naturstein und Metall eröffnet viele Möglichkeiten. Bis hin zu Glasböden mit Beleuchtung. Hier entscheidet sich am Ende konkret, wie das neue Bad wirkt. Es darf gern mal etwas gewagt sein, aber möglichst zeitlos.“

Thema Wärme

Dass es im Bad auch angenehm warm sein soll, ist selbstverständlich. Die Heizungsanlage ist natürlich ein Thema, das das gesamte Haus betrifft, aber im Bad gibt es dennoch ein paar Besonderheiten. Hat das Haus beispielsweise Fußbodenheizung, muss deshalb nicht auf den „Handtuchtrockner“ verzichtet werden, einen einzelnen Heizkörper. Auch Wärme abstrahlende Wände können

realisiert werden. Und andersherum: Nur weil ein vielleicht schon älteres Haus mit Heizkörpern ausgestattet ist, bedeutet das nicht, dass im Zuge einer Badsanierung nicht auch eine Fußbodenheizung im Bad verlegt werden kann. Kalbe: „Technisch ist alles machbar.“

Thema Regelung

Ein Einfamilienhaus könnte den Wärmebedarf beispielsweise durch die Kombination aus vier Quellen gewinnen: eine klassische Brennerheizung (Gas), Solarthermie (Warmwasseraufbereitung über Solarkollektoren), eine Wärmepumpe und ein wasserführender Kaminofen. Alle vier Quellen erzeugen Wärme – manche gezielt, andere nur bei günstiger Wetterlage. Solarthermie arbeitet eben nur bei Sonnenschein. Das dann heiße Wasser wird gespeichert. Deshalb ist das wichtigste Bauteil in der geschilderten Kombination ein großer Pufferspeicher (ab 500 Liter aufwärts). Merke: Von hier bezieht auch das Bad die Wärmeenergie. Eine intelligente, sprich selbstlernende Regelung sorgt dafür, dass

möglichst wenig Primärenergie aufgewendet wird, wenn zu erwarten ist, dass zum Zeitpunkt der Energieanforderung beispielsweise die Solaranlage den Bedarf zeitnah decken könnte. Gleiches gilt, wenn der Kaminofen in Betrieb genommen worden ist und in den nächsten Stunden den Wärmebedarf abdecken kann.

Thema Frischluft

Der dritte Bereich, der im Bad wichtig ist: „Die kontrollierte Wohnraumbelüftung sorgt dafür, dass in den modernen Gebäuden von heute ein permanenter Luftwechsel stattfindet. Die Häuser sind in der Tat so dicht, dass technisch nachgeholfen werden muss, um den Luftaustausch zu regulieren“, sagt Kalbe. Dies gelte insbesondere für das Bad. Je mehr Menschen in dem Haus wohnen, desto höher die erzeugte Luftfeuchtigkeit und auch der Luftverbrauch. Auch hier spielen Steuerung und Sensorik eine entscheidende Rolle. wb

» Web: www.hartmann-haustechnik.info



**FUTURE
ALREADY
MADE IN
HARBURG**

www.channel-hamburg.de



Und so funktioniert's

Wenn ein Mietshaus in Wohnungseigentum umgewandelt werden soll, ist zunächst eine **Abgeschlossenheitsbescheinigung** nötig. Diese bestätigt, dass die einzelnen Einheiten des Gebäudes in sich abgeschlossen sind, also über einen separaten Eingang verfügen und hinreichend von den anderen Einheiten abgegrenzt sind. Dies muss der Eigentümer gegenüber der Bauaufsichtsbehörde durch einen **Aufteilungsplan** nachweisen. Danach kann die Teilung durch einen Notar vollzogen werden. Der kümmert sich um die Beurkundung der **Teilungserklärung** und „erklärt“ damit die Aufteilung gegenüber dem **Grundbuchamt**. Bestandteil der Teilungserklärung ist ein sogenannter **Teilungsplan**, aus dem exakt hervorgehen muss, wie die einzelnen Einheiten in sich abgeschlossen sind. Außerdem wird von den Grundbuchämtern für jede Einheit ein **Wohnungsgrundbuch** angelegt. Damit kann jede Wohnung einem Eigentümer zugeordnet werden.

Aus Eins mach Vier

So lässt sich das Verkaufsergebnis von Zinshäusern verbessern – Gespräch mit dem Buchholzer Diplom-Immobilienökonom (ADI) René Borkenhagen

Auch wenn die Corona-Pandemie wie ein Tornado über die Märkte gefegt ist – Immobilien sind nach wie vor gefragt. Ob als Anlage oder zur Eigennutzung, speziell im Hamburger Umfeld sind weiterhin Bewegungen auf diesem speziellen Markt zu verzeichnen. Es wird gekauft, verkauft, verwaltet. Begutachtet, beurkundet und gemakelt. Der Buchholzer Makler und Diplom-Immobilienökonom (ADI) René Borkenhagen zieht diese Zwischenbilanz des Jahres 2020: „Ich habe mich selbst etwas gewundert, aber speziell auch auf dem Markt für Gewerbe-Immobilien und größere Wohnimmobilien ist Bewegung.“ Erst kürzlich hat er im Auftrag ein Zinshaus verkauft – und dabei einen besonderen Trick zur Ergebnisverbesserung angewendet: Aus Eins mach Vier. Borkenhagen: „Zinshäuser sind Kapitalanlagen. Wird das Kapital benötigt, verkauft der Eigentümer. Und zwar meistens am Stück. Mein Rat: Das Ergebnis lässt sich verbessern, wenn so ein Haus mit beispielsweise vier Wohnungen nicht komplett, sondern stückweise verkauft wird. Das haben wir jetzt gerade im Landkreis Harburg umgesetzt.“ So eine Aktion hat allerdings einige Tücken (siehe Info-Kas-



Immer für neue Ideen zu haben: René Borkenhagen bietet einen Immobilien-Rundum-Service für Käufer, Verkäufer und Eigentümer.
Foto: Wolfgang Becker

ten), wie Borkenhagen sagt. Deshalb sei das ein Fall für Fachleute. Zudem muss der Verkäufer wissen, dass der Verkauf von mehr als drei Wohnungen binnen fünf Jahren unter den gewerblichen Grund-

stückshandel fällt. Borkenhagen: „Dann muss der Gewinn versteuert werden.“ In dem konkreten Fall wurde das Vier-Parteien-Haus juristisch in vier Teile zerschnitten – so wurden die Mietwohnungen an Kapitalanleger verkauft. Der Verkäufer behielt eine Wohnung im Bestand, die anderen drei wurden veräußert. Der Buchholzer Makler weiter: „Die Abwicklung so eines Auftrags ist aufwendiger, aber im Ergebnis immer vorteilhaft für den Verkäufer. Mein Rat wäre in jedem Fall, einen Immobilienfachmann an Bord zu haben, denn die Fehlerwahrscheinlichkeit bei der Umsetzung ist vergleichsweise hoch. Und Fehler sorgen bekanntlich immer für Ärger.“

■ Das Maklerbüro Borkenhagen Immobilien hat mittlerweile auch ein Standbein in Hamburg-Winterhude. Zum Portfolio gehören nicht nur private und gewerbliche Immobilien, sondern auch ein Rundum-Service für Eigentümer von Gewerbe-Immobilien und Zinshäusern. Borkenhagen übernimmt Vermietungen, Verwaltungsaufgaben und Verkaufsaufträge sowohl auf Hamburger Gebiet als auch im Landkreis Harburg. wb

» Web: www.borkenhagen.co

KOLUMNE

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Der Steuer-Tipp

Von **MAJA GÜSMER**, Steuerberaterin

Das Schaffen von neuem Abschreibungspotenzial bei privaten Immobilien

Bei Immobilien im Privatvermögen führen die Abschreibungen zu steuermindernden Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung. Dabei ist die Abschreibung auf die historischen Anschaffungskosten begrenzt. Wir möchten eine Möglichkeit aufzeigen, wie nach dem vollständigen Verbrauch der Abschreibung neues Abschreibungsvolumen geschaffen werden kann – und zwar durch einen sogenannten Step-Up in ein Betriebsvermögen, bevorzugterweise in eine GmbH & Co. KG. Dabei erfolgt die unentgeltliche Einlage einer Immobilie in ein Betriebsvermögen steuerlich zum Teilwert. Dieser sollte dem aktuellen Marktwert entsprechen. Sollte die Immobilie noch nicht länger als zehn Jahre im Besitz sein, ist zu beachten, dass bei einer Veräußerung aus dem Betriebsvermögen heraus innerhalb der nächsten zehn Jahre eine nachträgliche Besteuerung der stillen Reserven erfolgen kann. Sollte die Einlage bereits außerhalb der Spekulationsfrist liegen, entfällt dieser Tatbestand. Zu beachten ist, dass mit der Einlage des Objektes in die betriebliche Sphäre eine steuerliche Verstrickung verbunden ist. Unabhängig von der Haltedauer führt eine Veräußerung dann immer zu einem steuerbaren Vorgang. Allerdings gibt es im Bereich des Betriebsvermögens die Möglichkeit, Rücklagen für stille Reserven, insbesondere bei Immobilien, zu bilden. Sollte also geplant sein, auch weiterhin in Immobilien zu investieren, besteht durch die Rücklagenbildung gemäß § 6b EStG die Möglichkeit, eine etwaige Steuerbelastung aufgrund von Veräußerungen in die Zukunft zu verschieben.

Der primär gewünschte Effekt durch die Einlage in ein Betriebsvermögen ist das Schaffen von neuem Abschreibungspotenzial, und zwar durch die Bewertung zum Teilwert und nicht zu den ursprünglichen Anschaffungskosten oder dem steuerlich voll abgedruckten beziehungsweise teilweise abgedruckten Wert. Der Wert der Einlage stellt die neue AfA-Bemessungsgrundlage dar. Hiervon sind allerdings die bereits im Privatvermögen genutzten Abschreibungen abzuziehen. Insbesondere in Ballungsgebieten wird die Wertsteigerung oftmals auf den Grund und Boden entfallen und nicht auf das Gebäude. Abschreibungsfähig ist aber nur das

Gebäude. Es ist daher geboten, eine möglichst hohe Aufteilung des Einlagewertes auf das Gebäude zu erreichen. Dies kann zum Beispiel durch Sanierungen nachgewiesen werden. Aber auch, wenn die Wertsteigerung im Wesentlichen auf den Anteil am Grund und Boden entfällt, kann dieser Wert einen möglichen Veräußerungsgewinn in der Zukunft mindern, da dieser ohne Abschreibungen unverändert bleibt. Bei Wohnimmobilien beginnt durch die Einlage in das Betriebsvermögen die neue typisierende Nutzungsdauer von 50 Jahren. Sollte es sich nicht um Wohnimmobilien handeln, reduziert sich die Nutzungsdauer auf 33 Jahre. Nicht zu vernachlässigen ist im Zusammenhang mit der Einlage die Grunderwerbsteuer. Die Grunderwerbsteuer wird nicht erhoben, soweit der Veräußerer am Vermögen der Gesamthand beteiligt ist. Es ist jedoch zu beachten, dass durch die Einlage eine fünfjährige Sperrfrist beginnt, wonach sich die Grunderwerbsteuerliche Begünstigung nachträglich insoweit reduziert, wie der Veräußerer seinen Anteil am Vermögen der Gesellschaft vermindert. Im Rahmen der zu erwartenden Reform des Grunderwerbsteuergesetzes ist damit zu rechnen, dass sich diese Sperrfrist von fünf auf zehn Jahre verlängert.

Bei den Überlegungen hinsichtlich der finanziellen Vorteile aus dem beschriebenen AfA-Step-Up sind auch die Kosten durch die erweiterten Erstellungspflichten zu beachten. Einer bisherigen Ermittlung der Einnahmen über die Werbungskosten als Teil der Einkommensteuererklärung würden nun zwei Jahresabschlüsse, nämlich der der GmbH & Co. KG und ihrer Komplementär-GmbH, nebst Steuererklärungen und Offenlegungspflichten gegenüberstehen. Auch die Kosten für die Umsetzung der Struktur sind mit einzurechnen. Neben den ertragsteuerlichen Effekten können sich bei der GmbH & Co. KG auch interessante Möglichkeiten bei der Vermögensnachfolge ergeben. Durch die Chance, nun Kommanditanteile zu verschenken oder zu vererben, mag sich im Gegensatz zur Übertragung von Immobilien ein einfacherer beziehungsweise fairerer Weg der Übertragung ergeben.

» Fragen an die Autorin: mguesmer@dierkes-partner.de



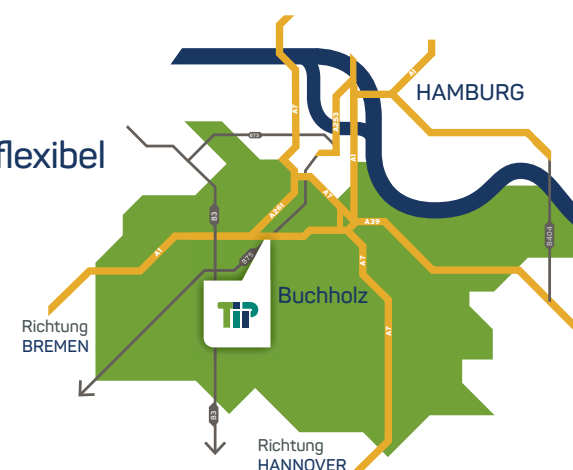
Innovationspark Nordheide

Die Zukunft beginnt hier:
Innovationspark Nordheide,
in Buchholz

www.tip-nordheide.eu

Smarter Standort für innovative Entwicklungen im Mittelstand

- 25 ha Gesamtfläche in Top-Verkehrslage
- Voll erschlossen und flexibel
- Glasfaser und 5G-Campusnetz
- Raum für moderne Arbeitswelten von morgen



Ein Projekt der **WLH** Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH

Telefon 04181 / 92 36-0

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIALImmobilien
im Fokus

Von Oliver Horstmann

KOLUMNE

Von Untermiete bis Vertragsteilung:
So reagieren Hamburger Büromieter
auf die Corona-Situation

Seit Jahren erlebt der Hamburger Markt für Büroflächen eine starke Angebotsverknappung: Eine abnehmende Leerstandsquote von mittlerweile 3,1 Prozent bei gleichzeitig hoher, branchenübergreifender Mieternachfrage hat einen ausgeprägten Vermietermarkt entstehen lassen. Intensive Konkurrenz unter Mietinteressenten, vertraglicher Gestaltungsspielraum durch den Eigentümer und letztlich auch steigende Mietpreise von aktuell 30,50 Euro pro Quadratmeter in der Spitze sind die Folge. Mit dem Auftreten der Covid-19-Pandemie und den damit verbundenen Auswirkungen auf die Arbeitsweise in Büro- und Kreativbetrieben stellte sich für mein Team und mich schon bald die Frage, wie sich ausgeprägtes Homeoffice, Desk-Sharing und vergleichbare Konzepte auf den Büromarkt auswirken würden – schließlich hatten bereits die Dotcom-Blase Anfang des Jahrtausends sowie die Finanzkrise 2008 für einen erheblichen Mietrückgang gesorgt.

In der Tat erleben wir, dass zahlreiche Betriebe ihre Arbeitsplatzstrategie auf Basis ihrer individuellen Corona-Erfahrungen teilweise grundlegend neu aufstellen: In vielen Fällen werden weniger physische Arbeitsplätze am Unternehmensstandort benötigt, da Mitarbeiter zum Teil auch nach Corona im Homeoffice verbleiben oder nur noch an einigen Tagen ins Büro kommen. Die auf diese Weise eingesparten Flächenkontingente erlauben es Unternehmen, ihren Kapazitätsbedarf für die kommenden Jahre zu reduzieren, sodass Mietkosten gespart werden können – eine angepasste Vertragslösung vorausgesetzt.

Dazu greifen Unternehmen aktuell vermehrt zu unterschiedlichen Vorgehensweisen: Eine Möglichkeit besteht darin, räumlich abtrennbare Teilflächen unterzuvermieten. Dies bietet vor allem für junge Unternehmen und Start-Ups mit geringem Platzbedarf die Möglichkeit, einen flexiblen Mietvertrag zu vorteilhaften Konditionen zu schließen, da der eigentliche Mieter die überschüssige Fläche meist möglichst schnell neu bewirtschaften möchte. Diese Form der Untermiete bringt allerdings auch Nachteile mit sich: So ist die Vertragsdauer meist an die des Erstmieters gebunden, eine Verlängerung ist nur selten möglich. Wenn Umbaumaßnahmen nötig sind, etwa um die gesetzlichen Flucht-

wegverordnungen einzuhalten, und nach Ablauf der Untervermietung ein Rückbau erforderlich ist, stellt sich zudem schnell die Frage nach der Amortisation des Vorhabens.

Aus einem mach
zwei Verträge

Alternativ dazu entscheiden sich einige Unternehmen dazu, den ursprünglichen Mietvertrag über die bestehende Bürofläche in zwei neue Kontrakte aufzuteilen. Durch eine solche Lösung werden beide Mieter praktisch unabhängig voneinander, sodass mehr Freiheiten bei der individuellen Flächen- und Vertragsgestaltung möglich sind. Dennoch bleibt die Wahl einer solchen Teilfläche für viele Unternehmen ein Kompromiss, da häufig diese „sekundär“ vermieteten Büros hinsichtlich technischer Ausstattung, Raumaufteilung oder Größe den spezifischen Anforderungen eines Unter- oder Nachmieters nicht völlig entsprechen.

Daher empfehle ich mittel- und langfristig planenden Kunden aktuell, sich bei der Objektauswahl weiterhin auf vollwertige, passende Mietangebote zu konzentrieren und zugunsten der besseren Eignung auch die Konkurrenz mit anderen Interessenten nicht zu scheuen. Denn – so viel können wir bereits jetzt konstatieren – auf die weiterhin hohe Nachfrage nach Büroflächen, vor allem in den Top-Lagen Hamburgs, und die damit verbundene Preis- und Angebotsdynamik haben auch die durch Corona verstärkt aufkommenden Vermietungsalternativen derzeit keinen wesentlichen Einfluss.

■ Als Teil der Geschäftsleitung von Gewerbe-Immobilienmakler Engel & Völkers Hamburg Commercial und Bereichsleiter im Segment Büroflächenvermietung liegen die Tätigkeitsschwerpunkte von Oliver Horstmann in der Beobachtung und Analyse aktueller Markttrends sowie der Beratung von branchenübergreifenden Business-Kunden. Dabei stehen seit mehr als 20 Jahren insbesondere die Entwicklung von maßgeschneiderten Gewerbe-Immobilien-Strategien und Individuallösungen im Fokus seines Beratungsansatzes.

» Fragen an den Autor?
oliver.horstmann@engelvoelkers.com



Filmszene beim Italiener: Bauwelt-Modell Deya hat ein Date – Zeit für Amore & more ...

Fertig machen zur
Bootsparty: Das Film-
team sitzt in Position,
doch mit wem pad-
delt der junge Mann
über die Alster?

Fotos: bauwelt

Nichts ist so sexy
wie ein Sack Zement ...

... dachte sich das Marketingteam der bauwelt und startet
jetzt eine emotionale Kampagne

Dass Seide ein Stoff ist, der Emotionen wecken kann, ist eine Binsenweisheit, aber Baustoff? Darauf muss man erst mal kommen, dachte sich das Marketingteam der bauwelt Delmes Heitmann und machte sich auf die Suche nach dem gewissen Etwas von Zement & Co. Herausgekommen ist dabei eine pointierte Kampagne, die im Oktober auf den digitalen Kanälen sowie den Sozialen Medien, in den regionalen Kinos und in den Printmedien zu sehen sein wird. Titel: „Sie lieben Baustoffe? Wir auch!“ Marketingleiterin Tanja Hütter: „Ziel ist es, ambitionierte Leute auf unser Unternehmen aufmerksam zu machen. Wir suchen Menschen, die Lust auf Baustoffhandel haben. Und die zu uns passen. Die bauwelt ist ein modernes Traditionsunternehmen und geht mit der Zukunft. Wir versuchen immer, neue Wege zu gehen und über den Tellerrand hinauszuschauen. Auch, wenn es darum geht, neue Mitarbeiter zu gewinnen.“

Storytelling mit Humor
und Sinn fürs Bauen

Heutzutage kommt man mit dem üblichen „Suche-Biete-Prinzip“ bei der Personalsuche nicht mehr weit, dachten sich Tanja Hütte und ihre Kollegin Jessica Goltzsche und griffen auf die Wirkung des Storytellings zurück. Sie entwickelten ein paar

humorvolle Kurzgeschichten, die eine zärtliche Romanze erzählen. Mehr wird an dieser Stelle natürlich nicht verraten. Anfang September wurde die Idee in die Tat umgesetzt. Von morgens um 7 Uhr bis Mitternacht wurden vier Video-Spots gedreht – an der Alster, in einem italienischen Restaurant und im Hansa-Kino Bergedorf.

Tanja Hütter: „Wir haben dazu intern ein kleines Casting durchgeführt und eine Kollegin und einen Kollegen mit erstaunlichem Schauspielertalent gefunden. Dazu noch zwei externe Talente – und schon stand die Crew.“ Sie freut sich auf den Start der Kampagne und ist sicher, dass die Botschaft ankommt: „Baustoffhandel ist eben keine staubtrockene Angelegenheit, sondern hat durchaus emotionale Seiten.“ Auf YouTube, Instagram und Facebook werden die kurzen Clips demnächst erscheinen und vielleicht bei dem einen oder anderen Zuschauer die Sehnsucht nach einem Berufswechsel sowie Kontakt mit neuen Menschen mit derselben Leidenschaft für das Bauen entfachen. Gesucht werden übrigens neue Kollegen für den Vertrieb sowie den Bereich Lager und Logistik. Was daran emotional sein soll? Tanja Hütter macht neugierig: „Einfach mal auf Facebook & Co. nachschauen ...“ wb

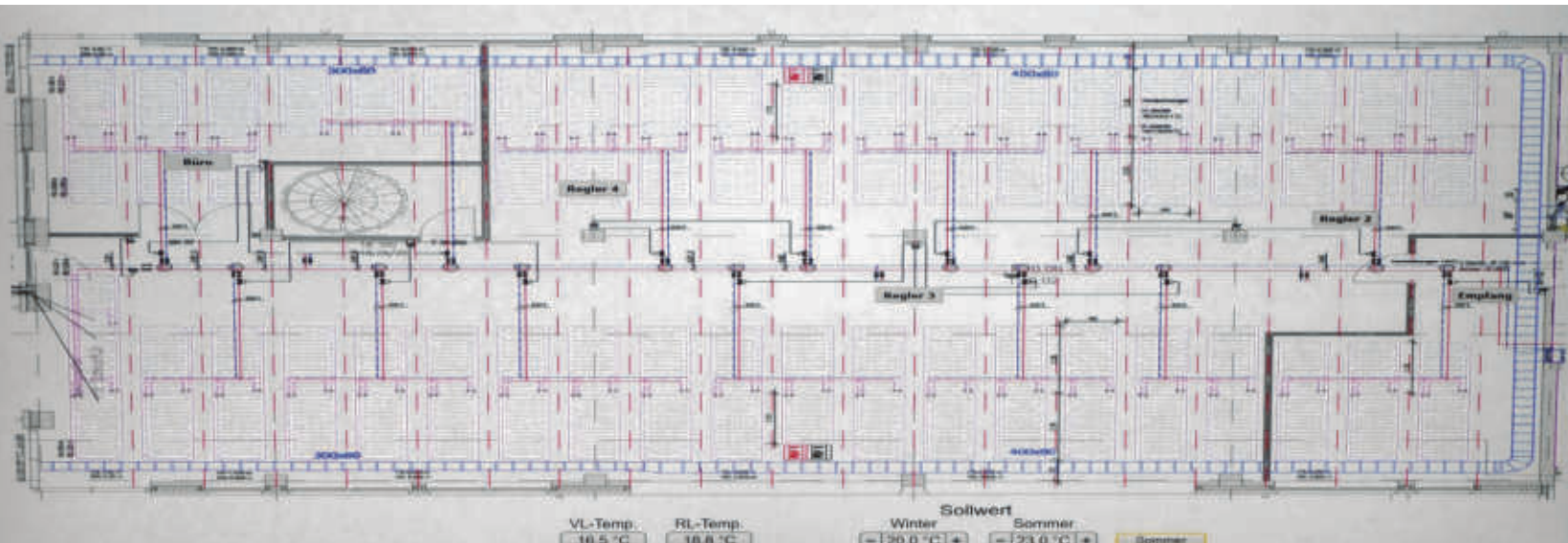
» Web: www.bauwelt.eu

Hallo Hamburg!

Stadt neu bauen - der Podcast

Lassen Sie sich informieren und unterhalten:
Ein neuer Podcast der IBA Hamburg
zur Zukunft der Stadt.

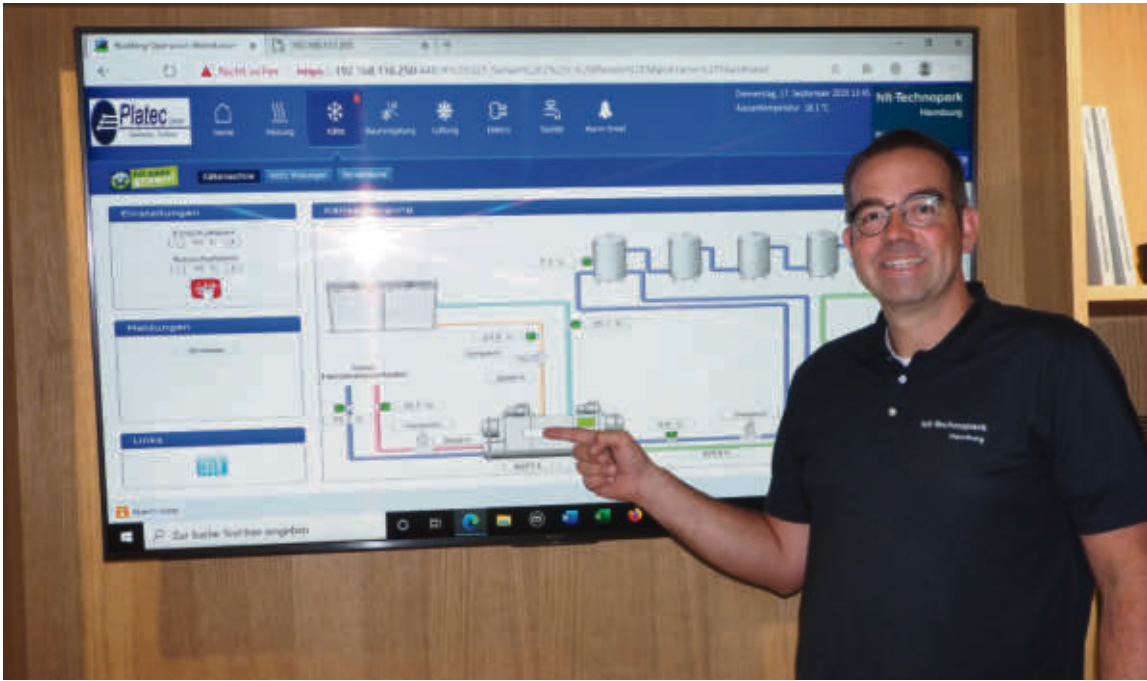
Link zum Download:
www.iba-hamburg.de/go/podcast



So wird eine Etage im Haus 19 auf dem Bildschirm dargestellt. Die hellroten Felder stellen die Deckensegel dar, die jeweils einem Raumsegment zugeordnet sind. Die Wände können auf diese Weise zwischen den Segeln verschoben werden, sodass die exakte Zuordnung des Energieverbrauchs für jeden Mieter nachvollziehbar ermittelt werden kann.

Innovationsmanager Mark Behr erläutert die Gebäudeleittechnik am Display. Er zeigt auf einen Wärmetauscher, der Kälte produziert, die dann in Pufferspeichern abrufbar bereitsteht.

Fotos: Wolfgang Becker



Hier wird's kälter . . .

B&P VOR ORT hit-Innovationsmanager Mark Behr über die Herausforderungen der Gebäudeleittechnik in einer Großimmobilie

18 Gebäude, die ausgestattet sind mit mehr als 1000 Heizkörpern, mehreren Blockheizkraftwerken und Deckensegeln – auch so ließe sich der hit-Technopark in Harburg beschreiben. Etwa 110 Unternehmen sind hier als Mieter untergebracht. Der Technopark ist stets stark nachgefragt, ein bisschen Bewegung ist deshalb eigentlich immer: Rund zwei Dutzend Umzüge fanden allein im ersten Halbjahr 2020 statt – zwei Dutzend Anlässe, außer der Reihe eine Nebenkostenabrechnung zu machen, um die angefallenen Kosten für Wasser, Strom und Wärme/Kälte exakt in Rechnung zu stellen. Wie das Thema technisch gelöst wird, erläuterte Innovationsmanager Mark Behr im Gespräch mit B&P. Behr: „Wer eine Wohnung gemietet hat, kennt die kleinen Verdunster an den Heizkörpern, die einmal im Jahr abgelesen werden, um die Nebenkostenrechnung zu erstellen. Das ist ein einfaches Verfahren und vielfach bewährt. In einem Technologiepark sieht das anders aus, denn hier ist eigentlich immer Bewegung. Mieter erweitern ihre Räume, andere verkleinern sich und geben einen Raum ab. Hin und wieder zieht ein Unternehmen aus, ein anderes zieht ein. So eine Situation würde jeden Ableser völlig überfordern. Deshalb sind wir seit 2017 dabei, den gesamten hit-Technopark an unsere zentrale Gebäudeleittechnik anzuschließen. Mitt-

lerweile haben wir fast 90 Prozent der Räume mit entsprechender Technik ausgestattet und können zentral jederzeit exakte Verbrauchsdaten abrufen.“

Ein Mammutprojekt

Was im digitalen Zeitalter wie selbstverständlich klingt, ist in Wahrheit ein Mammutprojekt, denn der Technopark ist organisch gewachsen. Das heißt: Es gibt alte und neue Gebäude, unterschiedliche Heizsysteme und unterschiedliche Kühlsysteme. Die neuen Gebäude sind beispielsweise mit Deckensegeln ausgestattet, die sowohl Wärme als auch Kälte abgeben können und für ein angenehmes Raumklima sorgen. Um Probleme bei der Kostenerhebung auszuscalen, hat das Technopark-Management jeden Heizkörper mit einem Sensor ausgestattet, der per Funk Daten liefert und zu jederzeit abgerufen werden kann. All diese Daten laufen in einer großen Datenbank zusammen. Erweitert ein Unternehmen seine Räume, werden zum Umzugszeitpunkt einfach die entsprechenden Heizkörper am PC in das Abrechnungsverfahren integriert. Die Software, die im hit-Technopark zum Einsatz kommt, kann noch wesentlich mehr. Ein paar Klicks auf dem Tablet, und schon erscheinen bunte Diagramme mit Heiz- und Kühlkreisläufen. Die Blockheizkraftwerke erscheinen auf dem Display. Pumpen und Speicher werden dargestellt, Betriebsdaten (Vor- und Zuluft) sind nachprüfbar.

Auch Fehlermeldungen gehen hier zentral ein, und es kann sofort reagiert werden. Mittlerweile sind 16 der 18 Gebäude angeschlossen. Und wenn in wenigen Jahren die geplante Erweiterung des Technologieparks auf der Pferdekoppel um weitere 25 000 Quadratmeter realisiert wird, kann die Technik problemlos erweitert werden.

Trend zu kleinteiliger Mieterstruktur

Für Mark Behr ist die Digitalisierung des Gebäudemangements zukunftsweisend, denn: „Durch Corona verändern sich viele Dinge. Auch im hit-Technopark ist gefühlt ein Drittel der 700 bis 800 Menschen, die hier normalerweise arbeiten, im Homeoffice. Wir gehen davon aus, dass sich Homeoffice auch langfristig viel stärker durchsetzen wird. Daraus ergibt sich ein Trend zur Verkleinerung: Viele Firmen haben weniger Raumbedarf. Wir rechnen perspektivisch mit einer kleinteiligen Mieterstruktur.“ Die Investition in Gebäudeleittechnik schafft die Grundlage, dass auf solche radikalen Veränderungen ohne großen Aufwand reagiert werden kann. Durchaus denkbar, dass im hit-Technopark künftig mehr als 110 Unternehmen zu finden sind. Dies wird spätestens nach der Erweiterung ohnehin der Fall sein. wb

» Web: www.hit-technopark.de

Ein Fall für

SCHLARMANNvonGEYSO



KOLUMNE

Von **Lennart Holst**,
Rechtsanwalt

Kostenfalle Blockheizkraftwerk

In Zeiten des Klimaschutzes soll von großen Kraftwerken mit fossilen Energieträgern abgerückt werden und vermehrt dezentral eine Wärme- und Stromversorgung stattfinden. Auch der Gesetzgeber unterstützt entsprechende kleine Blockheizkraftwerke auf verschiedenem Wege. So wird beispielsweise bis zum Ende des Jahres noch die Anschaffung von Blockheizkraftwerken bis zu einer gewissen Leistungsgrenze vom Bund bezuschusst. Auch ist es unter den engen Vorgaben des Gesetzes für den Ausbau erneuerbarer Energien (EEG) möglich, durch den Eigenverbrauch die EEG-Umlage bei der Stromversorgung einzusparen.

Ungeachtet der Chancen bergen kleine Blockheizkraftwerke jedoch auch Fallstricke. Neben der Möglichkeit, selbst ein Blockheizkraftwerk anzuschaffen, wird häufig das eigene Blockheizkraftwerk in der Weise realisiert, dass ein Energieunternehmen das Blockheizkraftwerk beschafft und betreibt. Der oder die Eigentümer sind dann durch einen langfristigen Vertrag dazu verpflichtet, die Wärme des Blockheizkraftwerkes zu dem vereinbarten Preis zu beziehen. Beide Varianten weisen Fallstricke auf, die im ersten Moment übersehen werden können und später zu erheblichen Problemen oder Kosten führen. Stets besteht das Risiko, dass das Blockheizkraftwerk nicht richtig dimensioniert ist oder sich der Wärmebedarf verändert. Selbst wenn die Anschaffungskosten nicht selbst getragen werden, ist dies ein Risiko, da bei der Preisgestaltung zumeist die Leistung des Blockheizkraftwerkes berücksichtigt wird. Ein überdimensioniertes Blockheizkraftwerk kann somit in beiden Varianten schnell

zur Kostenfalle werden. Ein zusätzliches Risiko ergibt sich im Falle der Anschaffung und des Betriebes durch ein Energieunternehmen, wenn nicht der spätere Eigentümer den Vertrag mit dem Energieunternehmen aushandelt. Da der Dritte (zum Beispiel ein Bau-träger) später nicht die Wärme abnimmt und den vereinbarten Preis hierfür entrichten muss, hat er nicht das gleiche Interesse an günstigen Preisen für die Wärme wie die späteren Eigentümer. Entsprechend kann die Verhandlungsführung des Dritten zu wünschen übrig lassen und der ausgehandelte Preis im Endeffekt höher als nötig sein. Sinnvoll ist es entsprechend, sich vor der Anschaffung eines Blockheizkraftwerkes oder dem Abschluss eines Vertrages über die Anschaffung und den Betrieb eines Blockheizkraftwerkes ausführlich beraten zu lassen und beim Kauf von Wohnungseigentum einen Blick in entsprechende Verträge zu werfen. Doch auch wenn ein Vertrag mit einem Energieunternehmen abgeschlossen wurde und sich der Vertrag später als wirtschaftlich nachteilig entpuppt, sollte die Flinte nicht vorschnell ins Korn geworfen, sondern der Anwalt des Vertrauens um Prüfung gebeten werden. Durch die detailreichen und zum Teil strengen Vorgaben der Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme, welche auf die beschriebenen Verträge mit Energieunternehmen Anwendung findet, kann es in den Verträgen schnell zu Fehlern kommen, wodurch die Verträge vorzeitig kündbar sind.

» Fragen an den Autor?
holst@schlarmannvon-geyso.de

Peter Schlosser · Sina Schlosser

Ihr Expertenteam für

Spediteure und Frachtführer

SPEDITIONS-ASSEKURANZ VERSICHERUNGSMAKLER GMBH
Gewerbestraße 11 • 21279 Hollenstedt
Telefon: +49 (0) 41 65/22221-0
Telefax +49 (0) 41 65/8 10 41
E-Mail: info@speditions-assekuranz.de
Internet: www.speditions-assekuranz.de

Die wichtigsten Versicherungsangebote:

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| ■ Speditionshaftung | ■ KFZ |
| ■ Frachtführerhaftung | ■ Trailerkasko |
| ■ CMR | ■ Maschinenbruch |
| ■ Kabotage | ■ Stapler |
| ■ Warentransport | ■ Rechtsschutz |
| ■ Gebäude | ■ Elektronik |
| ■ Lagerinhalt | ■ Haftpflicht |
| ■ Büroinhalt | ■ Privatversicherungen |

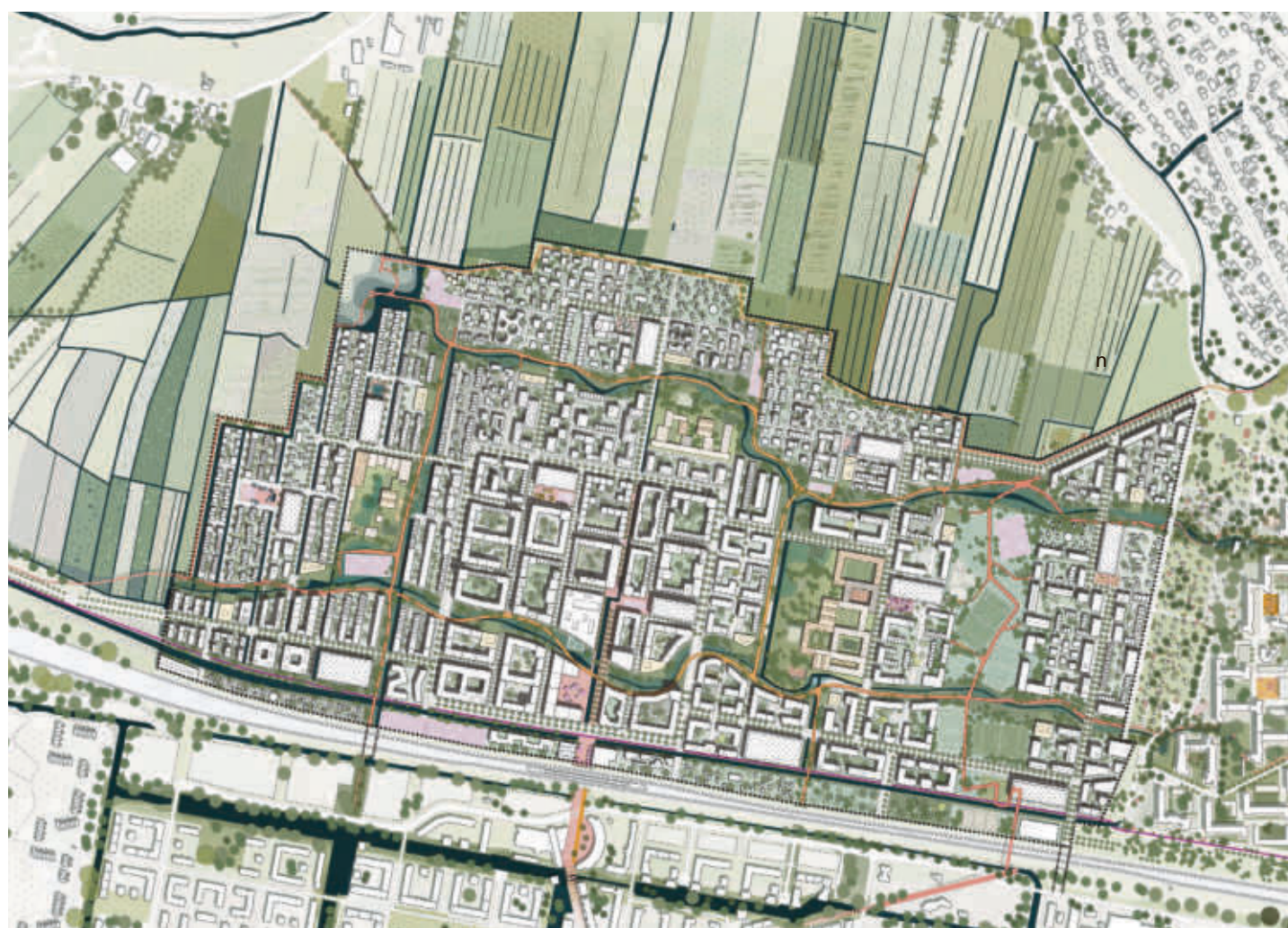
ZUSAMMENGROSS

Der AGA setzt sich mit vereinten Kräften für Unternehmen ein, die über sich hinauswachsen wollen. Unter anderem gemeinsam mit dem **TeamMittelstand**, einem Experten Netzwerk für KMU, von dessen Angeboten alle Mitglieder profitieren.

TeamMittelstand
www.teammittelstand.de

AGA
Unternehmensverband
www.aga.de

Der Masterplan zeigt das Ausmaß des neuen Stadtteils Oberbillwerder, den die IBA Hamburg zurzeit plant. Gut zu erkennen sind der sogenannte Grüne Loop, der alle Quartiere miteinander verbindet und auch Funktion für die Aufnahme und Ableitung von Oberflächenwasser hat, sowie die elf Mobility Hubs, in denen der ruhende Verkehr konzentriert werden soll (weiße Rechtecke).



Zuparken war gestern – Planung für Oberbillwerder schafft mehr Freiraum

B&P-GESPRÄCH mit Sabine de Buhr, Leiterin des Bereichs Städtebau bei der IBA Hamburg GmbH

Vollgeparkte Straßen, das Auto als liebstes Kind der Deutschen omnipräsent, die individuelle Mobilität stets in unmittelbarer Reichweite – das sind die vielerorts üblichen Verhältnisse in den Wohngebieten. Die IBA Hamburg GmbH setzt jetzt neue Maßstäbe und plant mit Oberbillwerder einen komplett neuen Stadtteil, in dem Autos zwar noch vorhanden sind, aber eben nicht mehr überall und in jeder sich bietenden Lücke herumstehen. B&P sprach mit Sabine de Buhr, Leiterin des Bereichs Städtebau.

Die urbane Entwicklung am Stadtrand ist keineswegs eine neue Erfindung. Nachdem in Hamburg 2007 noch das Leitbild der „Stadt in der Stadt“ galt, wurde 2011 ein Paradigmenwechsel vollzogen und die Wachstumsstrategie erweitert um die Strategie: „Mehr Stadt an neuen Orten“. Oberbillwerder gehört zum Bezirk Bergedorf und soll so ein neuer Ort werden – übrigens eine Idee, die schon im historischen Fächerplan des damaligen Oberbaudirektors Fritz Schumacher vorgesehen war. Seit 1920 sind die landwirtschaftlich genutzten Flächen nördlich der Bahntrasse als potenzielle Entwicklungsfläche vorgesehen.

Parken im Mobility Hub

Sabine de Buhr hat nun die Aufgabe, die Konkretisierung voranzutreiben. Und das in einer sich verändernden Welt, in der sich unter anderem die Anforderungen an Mo-

bilität stark wandeln. Das Besondere: „Es wird in den Straßen keinen ruhenden Verkehr mehr geben. Die Stellplätze für Autos werden in elf Mobility Hubs konzentriert, die im gesamten Plangebiet verteilt sind. Für die Bewohner des künftigen Quartiers heißt das: Das Auto parkt maximal 250 Meter von der Wohnung entfernt“, erläutert die Stadtplanerin.

Der Begriff Mobility Hub steht im Kern für Quartiersgarage, meint jedoch im Kontext Oberbillwerder noch mehr. Sabine de Buhr: „Das sind keine reinen Parkhäuser. Die Hubs stehen in den fünf Quartieren, die eine unterschiedliche Charakteristik haben, und sind mehrheitlich mit einem Quartiersplatz kombiniert – hier kann sich das soziale, und kulturelle Leben entfalten. In den Erdgeschossen sind neben den Flächen für die Mobilitätsanforderungen, das heißt Fahrradstellplätze, Aufladestationen, Car-sharing-Angebote, Reparaturwerkstätte und ähnliches, auch Flächen für Kleingewerbe, Gastronomie oder auch Gemeinschaftseinrichtungen vorgesehen. Die Autos parken in den oberen Etagen.“ Handwerksbetriebe sollen in den Erdgeschossen der drei Mobility Hubs an der Erschließungsstraße untergebracht werden – sie tragen deshalb bereits heute den Namen Handwerkerhöfe.

Stellplätze für Autos in den abgestuften Straßenkonzept (Ringstraße, Wohnstraßen, Wohnwege) sind demnach nur für mobilitätseingeschränkte Personen vorgesehen.



Sabine de Buhr leitet den Bereich Städtebau bei der IBA Hamburg GmbH. Foto: Bente Stachowske/IBA Hamburg

Kurzzeitparkflächen sind der Anlieferung, dem Aus- und Einladen vor der Haustür sowie Rettungs- und Pflegediensten vorbehalten. Kurz: Das eigene Auto vor der Haustür ist in Oberbillwerder Vergangenheit. Wer ein Auto hat, benötigt einen Stellplatz, und diesen kann er im Mobility Hub mieten. Neben vielen anderen Themen steht auch

die Frage der Kapazitätserschöpfung von Pkw-Stellflächen in Mobility Hubs. Hiermit befasst sich mittlerweile eine nichtuniversitäre Forschergruppe, da es wenig Sinn macht, einen Stellplatz fest zu vermieten, der dann tagsüber, wenn der Fahrzeughalter zur Arbeit gefahren ist, leer steht und nicht anderweitig genutzt werden kann. Sabine de Buhr: „Das Forschungsprojekt hat einen Umfang von gut 1,2 Millionen Euro und wird zu zwei Dritteln vom Bund gefördert. Die administrative Steuerung erfolgt über den Bezirk Bergedorf, die operationale Projektsteuerung liegt bei uns. Ziel ist es unter anderem, ein App-gesteuertes Parkmanagement-System zu entwickeln.“

Mitte der 2020er-Jahre soll in Oberbillwerder die Hochbaureife erreicht sein. Der 105. Hamburger Stadtteil wird sich vom Zentrum heraus entwickeln. Sabine de Buhr: „Parallel zu den ersten Hochbauten werden wir auch den ersten Mobility Hub bauen, damit von Anfang an klar ist, dass dort der Platz für die Autos zu finden ist.“ Rund 5000 Stellplätze sollen im 124 Hektar großen Plangebiet geschaffen werden – nach und nach, denn bis der Stadtteil „fertig“ ist, werden 15 bis 20 Jahre vergehen. Sabine de Buhr: „So viel Zeit braucht man – nur so kann der Stadtteil ein Gesicht entfalten.“

Realisierung bis 2040?

Zu den zentralen Einrichtungen, die in Oberbillwerder entstehen sollen, zählt auch der

bislang in Lohbrügge beheimatete Teil der Hochschule für Angewandte Wissenschaften HAW Hamburg (Lifescience und Gesundheitsökonomie). Rund 5000 Studenten werden in Oberbillwerder lernen – und ein Teil davon vielleicht auch wohnen. Sabine de Buhr: „Wir sprechen bereits mit dem Studierendenwerk.“ Läuft alles nach Plan, können bis 2040 rund 15 000 Menschen ein neues Zuhause in den 6000 bis 7000 Wohneinheiten in Oberbillwerder finden.

Angst vor einer neuen Trabantenstadt müssen sie nicht haben: Die unterschiedlichen Quartiere erlauben hohe Flexibilität, eine gute soziale Durchmischung (Drittel-Mix), Vielfalt und Kleinteiligkeit. Private Investoren werden hier ebenso zum Zuge kommen wie Wohnungsbaugenossenschaften und -gesellschaften sowie kommunale Wohnungsunternehmen. Drei Schulen, ein Schwimmbad, Flächen für Einzelhandel, eine Reihe von Kindertagesstätten, Sportflächen und der „Grüne Loop“, ein wasserführender Grünzug, der die Quartiere miteinander verbindet, runden das Programm ab. Eines jedoch fehlt auf dem Plan: die „Kirche im Dorf“. Sabine de Buhr: „Die klassischen zentrums- und quartiersbildenden Gebäude wie Kirchen, Rathäuser oder Gemeindehäuser können ihre nachbarschaftsbildenden Aufgaben nicht mehr erfüllen – sie werden heute einfach nicht mehr in dem Umfang gebaut. Diese Funktion sollen die Quartiersplätze an den Mobility Hubs übernehmen.“ wb

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

- » **Wie oft?** B&P erscheint vier Mal im Jahr
- » **Wie viel?** B&P hat eine Auflage von mehr als 50 000 Exemplaren
- » **Warum?** Weil Wirtschaftsthemen immer spannend sind
- » **Welche Zielgruppe?** Wirtschaftsinteressierte Leser, Unternehmer, Geschäftsleute, Investoren

Die nächste Ausgabe von Business & People erscheint am: **04.12.2020**

Interessiert? Nehmen Sie Kontakt auf!

Wolfgang Becker (Objektleiter), Telefon: 0 41 81/92 89 408, E-Mail: becker@business-people-magazin.de
Sönke Giese (Objektleiter Anzeigen), Telefon: 0 41 61/51 67 518, E-Mail: giese@tageblatt.de





Bauplätze von der Sparkasse

Das größte Baugebiet der Sparkasse Harburg-Buxtehude mit 230 Einzelgrundstücken wurde 2006 in Buxtehude umgesetzt (Königsdamm). Die Winsener Wiesen mit 110 Objekten ist ebenfalls längst ausgebaut. Zurzeit wird die vierte Fläche in Hanstedt realisiert (siehe Foto) – 66 Grundstücke, alle sind weg. Sämtliche Bauplätze wurden zwischen September 2019 und Mai 2020 beurkundet. Auch kleine Baugebiete sind ein Thema – beispielsweise am Hochkamp in Buchholz. Aus einem großen Grundstück wurden sechs Bauplätze – alle sind verkauft. Dasselbe gilt für die sogenannte Kyrill-Fläche an der Bremer Straße, benannt nach einem Sturmschaden.

HIER TUT SICH WAS

Drei Flächen in den Landkreisen Harburg und Stade sind derzeit im Bebauungsplanverfahren, wie Claudia Körner sagt.

■ 2021 sollen 24 Bauplätze in Quarrendorf bei Hanstedt in die Erschließung gehen – allerdings ist dort die Internetversorgung noch nicht abschließend geklärt.

■ Für 2021 wird mit dem Satzungsbeschluss für ein Neubaugebiet in Kakenstorf gerechnet. Dort entstehen 50 Bauplätze, die im besten Fall 2022 in die Vermarktung gehen.

■ Auch in Pippensen bei Buxtehude soll gebaut werden – etwa 20 Bauplätze sind geplant. Das bereits begonnene, aber zwischenzeitlich ins Stocken geratene B-Planverfahren soll wieder aufgenommen werden. wb

Die Immobilie als Lebensabschnittsbegleiter...

B&P-GESPRÄCH: So ist die Sparkasse Harburg-Buxtehude im Marktbereich Immobilien aufgestellt

Mit etwa 480 vermittelten Immobilienobjekten pro Jahr belegt die Sparkasse Harburg-Buxtehude den Spitzenplatz unter den Maklern im Hamburger Süden. Sparkasse? Makler? „Das wird zu meist gar nicht so richtig wahrgenommen“, sagt Bodo Ihlenburg, stellvertretendes Vorstandsmitglied und Direktor des Marktbereichs Immobilien. „Aber durch das rote S der Sparkassen haben wir einen gewissen Vertrauensbonus – und das macht sich auch im Immobiliengeschäft positiv bemerkbar.“ Wie sich die Sparkasse Harburg-Buxtehude in diesem Geschäftsfeld aufgestellt hat und was sie vom klassischen Makler unterscheidet, das erläuterten Bodo Ihlenburg, Claudia Körner, Projektleiterin Grundstücksentwicklung bei der Sparkassen-eigenen idb, und Martin Tischendorf, Vertriebsleiter S-Immobilien, im B&P-Gespräch. Die personelle Zusammensetzung der Runde zeigt schon, dass hier verschiedene Bereiche der Sparkasse eng miteinander verzahnt sind. Dazu zählt auch die idb als eigene Grundstücksentwicklungsgesellschaft, die beispielsweise in Kooperation mit Kommunen ganze Neubaugebiete erschließt und vermarktet. Hier machen sich im Hintergrund das Renommee und die finanzielle Kraft einer öffentlich-rechtlichen Sparkasse bemerkbar, denn das finanzielle Risiko wäre für kleine Kommunen nicht zwangsläufig tragbar. Hinzu kommen die

personellen Kapazitäten – gerade kleine Kommunen leisten sich häufig keine eigene Immobilienabteilung.

Die Makler: S-Immobilien

Im Marktbereich Immobilien sind alle Aktivitäten mit Ausnahme der privaten Baufinanzierung gebündelt. Insgesamt arbeiten hier 35 Kollegen mit unterschiedlichsten Schwerpunkten. Während die idb vor allem potenzielle Bauflächen ortet, kauft, erschließt und zur Marktreife bringt, sind es die Mitarbeiter von Martin Tischendorf, die die Maklerseite abdecken, Baulandpreise recherchieren, und Verhandlungen mit Bewerbern führen. Hier wird ein grundsätzlicher Unterschied zum klassischen Makler deutlich: „Wir kalkulieren einen fairen Preis – und der steht auch, wenn die Nachfrage steigt. Als Sparkasse haben wir ja auch einen Versorgungsauftrag. Unsere Preise werden nicht wie bei einer Auktion nach oben angepasst“, sagt Martin Tischendorf. Bodo Ihlenburg: „Sie finden immer jemanden auf der Nachfrageseite, der Ihnen für eine Fläche oder ein Objekt einen Mondpreis bezahlt. Aber damit würden wir uns das kaputt machen, was wir über einen langen Zeitraum aufgebaut haben.“ In gewisser Weise dient die Sparkasse damit der Marktregulierung, denn überzogene Preisvorstellungen von Verkäufern bleiben unbearbeitet. Tischendorf: „Das lehnen wir gleich ab.“ Der Vertriebschef weiter: „Wir stehen für absolute Transparenz. Kein Kunde geht zum

Beispiel Hanstedt: So sah das Neubaugebiet Am Mühlenweg im September 2019 aus. Mittlerweile sind 80 Prozent der Gebäude fertig oder im Bau.



Alles aus einer Hand: Bodo Ihlenburg (Mitte), Direktor des Marktbereichs Immobilien, Claudia Körner, Projektleiterin Grundstücksentwicklung (idb), und Martin Tischendorf, Vertriebsleiter S-Immobilien. Foto: Wolfgang Becker

Notar, ohne dass wir vorher mit ihm ein paar Stunden den gesamten Vertrag durchgegangen sind und jede Frage geklärt haben. Unsere Kunden bekommen Zeit – wir drängen nicht auf einen Vertragsabschluss.“ Die Abteilung S-Immobilien arbeitet dezentral und über den gesamten Geschäftsbereich der Sparkasse Harburg-Buxtehude verteilt. Zweier-Teams sitzen in Buxtehude, Hittfeld, Buchholz und Winsen, die Leitung am Sand in Harburg. Martin Tischendorf: „Wir sind so erfolgreich, weil hier sehr erfahrene und langjährige Kollegen vor Ort sind. Die wissen genau, was dort aktuell passiert, kennen die Menschen und sind immer präsent.“ Probleme, im Landkreis Harburg ein Grundstück zu verkaufen, existieren de facto nicht. Geht ein Neubaugebiet in die Vermarktung, kommen die Anfragen von interessierten Käufern quasi von selbst. So wundert es auch nicht, dass alle aktuellen Gebiete im Grunde ausverkauft sind. Bodo Ihlenburg: „Sicherlich springen auch immer mal wieder Interessenten aus wirtschaftlichen oder persönlichen Gründen ab – aber dann ist sofort wieder der nächste in der Warteschleife. Wir haben einen starken Nachfrageüberhang.“

Die Entwickler von der idb

Hinderlich sind allerdings die oft langwierigen Planverfahren. In der Regel dauert es Jahre, bis ein Bebauungsplan steht und ein

stadtplanerisches Konzept vorliegt. Das ist das Einsatzgebiet von Claudia Körner. Sie und ihre drei Team-Kolleginnen haben im übertragenen Sinne ständig das „Ohr auf der Schiene“. Die Leiterin: „In der Regel kaufen wir private Flächen. Dazu machen wir ständig eine Marktrecherche. Manchmal stehen auch Zwangsversteigerungen an, oder wir bekommen eine Kundenempfehlung.“ Die idb und die Abteilung S-Immobilien spielen sich die Bälle gegenseitig zu und, daraus macht Bodo Ihlenburg kein Hehl: „Wir wollen die Kunden, ob Käufer oder Verkäufer, natürlich auch für unser Haus gewinnen – zum Beispiel für eine Baufinanzierung oder ein Reinvestment, das normalerweise nach einem Immobilienverkauf ansteht.“ Und nicht selten wird eine Immobilie auch gleich mehrfach durchgereicht. Bodo Ihlenburg: „Früher hat man ein Grundstück gekauft, dort gebaut und ist dann auch dort geblieben. Das ist heute anders. Die Immobilie ist zum Lebensabschnittsbegleiter geworden. In jungen Jahren ist die Stadtwohnung begehrt, dann kommen vielleicht Kinder und ein Umzug aufs Land steht an. Sind die Kinder aus dem Haus und wird der große Garten zu anstrengend, geht es wieder zurück in eine praktische Stadtwohnung. Dieser Trend ist eindeutig und führt dazu, dass wir manches Objekt schon mehrfach verkauft haben.“ wb

Web: www.s-immobilien.eu

HANSESTADT
BUXTEHUDE

Schleswig-Holstein
Hamburg
BUXTEHUDE
Niedersachsen

Hansestadt Buxtehude
Wirtschaftsförderung
T +49/4161/501-8010
wirtschaftsfoerderung@
stadt.buxtehude.de
www.buxtehude.de

**ZUKUNFT FÜR EINEN STARKEN
WIRTSCHAFTSSTANDORT BEGINNT
DORT, WO SICH WISSEN UND
LEBENSQUALITÄT VEREINEN.**

Demografischer Wandel und Fachkräftemangel – diesen Zukunftsthemen begegnet die Hansestadt Buxtehude mit attraktiven Angeboten. Mit Weitblick und großem Engagement haben sich dazu Partnerschaften gebildet, die den „Standortfaktor Wissen“ behutsam in die Waagschale unserer Zukunft legen. Lebenslanges Lernen, das ist der Schlüssel zu gut ausgebildetem Fachpersonal hier in Buxtehude, einem Wirtschaftsstandort mit hoher Lebensqualität und besten Expansionsflächen in top Lagen – ideal in der Metropolregion Hamburg gelegen und provisionsfrei.

**Wirtschaftsförderung Buxtehude
– aktiv für Ihren Erfolg!**

Sie ziehen in Bezug auf Unternehmensansiedlungen eine überraschend positive Zwischenbilanz für das Jahr 2020: Buxtehuder Bürgermeisterin Katja Oldenburg-Schmidt (links), Wirtschaftsförderin Kerstin Maack und Erster Stadtrat Michael Nyveld mit großen Fotos der aktuellen Gewerbegebiete, deren Aktualität allerdings schneller schwindet als die Foto-Drohnen fliegen können.

Foto: Wolfgang Becker



Wohngebiet
Giselbertstraße:
Jetzt sind weitere
Investoren gefragt

Wer Gewerbe ansiedelt und Fachkräfte gewinnen will, muss die Stadt attraktiv gestalten und Wohnraum schaffen. Das weiß auch die Führungsspitze im Buxtehuder Stadthaus. Aktuell steht das Neubaugebiet Giselbertstraße auf der Agenda. Michael Nyveld: „Die Erschließung unter Federführung des Ingenieurbüros Sweco ist weitgehend durch. Wir bauen hier in Kooperation mit HBI (siehe auch Seite 13, d. Red.), und das läuft hervorragend. Ein Jahr nach dem symbolischen Spatenstich hat HBI bereits die erste Baugrube ausgehoben. Aktuell schreiben wir für die städtischen Flächen in drei Losen den Bau von 160 geförderten Wohnungen aus. Mit dem Baustart rechne ich 2021.“

Laut Nyveld sei die Stadt anfänglich für ihre großzügige Grünflächenausweisung an der Giselbertstraße belächelt worden, aber „heute sind wir state of the art“ (<https://www.business-people-magazin.de/business/immobilienbau/stadtplanung-aus-der-giselbertperspektive-21619/>). Gleich im doppelten Wortsinn herausragend ist dabei die Planung einer acht Meter hohen Lärmschutzanlage Richtung Bahnstrasse. Hier plant Buxtehude ganz im Sinne der Nachhaltigkeit eine „lebende und begehbare Wand“ mit integrierten Nistkästen, Spazierwegen, Ruhepunkten und Gestaltungsfeldern für Graffiti-Sprayer. wb

„Unsere Unternehmen stellen sich jetzt gut auf“

B&P-GESPRÄCH Ansiedlungspolitik à la Buxtehude – Katja Oldenburg-Schmidt, Kerstin Maack und Michael Nyveld ziehen Zwischenbilanz

Die Hiobsbotschaften über die Folgen der Corona-Krise reißen nicht ab, da tut es direkt gut, auch mal etwas Positives zu hören, denn das Jahr 2020 hat keineswegs überall zur ökonomischen Lähmung geführt. „Das Jahr ist schwierig, aber wir haben trotzdem gute Nachrichten“, sagt Katja Oldenburg-Schmidt, Bürgermeisterin der Hansestadt Buxtehude. Die Unternehmen investieren gern in Boden – und den gibt es in der Wirtschaftsförderung bei Leiterin Kerstin Maack. Gemeinsam mit der Bürgermeisterin zog sie im B&P-Gespräch eine überraschende Zwischenbilanz. Der Wirtschaftsstandort Buxtehude profitiert offenbar deutlich von Wanderbewegungen aus dem südlichen Umland, aber auch von der restriktiven Flächenpolitik, die beispielsweise in Hamburg betrieben wird – dort werden Grundstücke nur noch in Erbpacht abgegeben (siehe auch Interview auf Seite 2). Michael Nyveld, Erster Stadtrat und Fachbereichsleiter Stadtentwicklung, Bauen und Umwelt, bestätigt aus der Praxis: „Es gibt durchaus auch bei uns in Buxtehude eine politische Debatte über Grundstücksabgabe nach Erbpachtrecht. Und man muss sagen: Erbpacht hat durchaus auch Vorteile. Aber unter dem Strich ist es schon so, dass die Un-

ternehmer, die sich ansiedeln oder ihre Firma erweitern wollen, lieber kaufen.“ Und da ist Buxtehude nicht nur vorbereitet, sondern offenbar auch ein attraktiver Suchraum, wie Kerstin Maack sagt: „Wir haben derzeit drei Gewerbegebiete in der Vermarktung und haben in diesem Jahr trotz Corona reichlich Nachfrage und Marktbewegung.“

Gewerbegebiet Hedendorf: Dieser Standort wird zumeist spontan mit der Herbert Dammann GmbH in Verbindung gebracht, denn das weltweit agierende Unternehmen hat sich auf die hochpräzise Ausbringung von Flüssigkeiten im Bereich Pflanzenschutz, Kommunal- und Flughafen-technik spezialisiert. Um Platz für Zulieferer und andere Unternehmen aus dem lokalen Umfeld zu haben, waren bei der Ausweisung des Gewerbegebiets vier Hektar Reserve eingeplant worden. 2011 kam die Zimmerei Bartsch hinzu, 2018 das Unternehmen eventfun, Servicepartner für Hüpfburgen, Fun-Module und Veranstaltungsbühnen. 2019 folgte mit PS Protection Systems ein Ingenieurbüro und aktuell baut der Partyservice Höft in Hedendorf. Außerdem will Dammann die Teststrecke erweitern und hat zusätzlichen Bedarf angemeldet. Kerstin Maack: „Mit weiteren Unternehmen sind

wir in ernsthaften Gesprächen. Das Gebiet ist klein, aber fein und entwickelt sich ausgesprochen gut. Wir haben nur noch 1,2 Hektar Fläche übrig.“

Gewerbegebiet Ovelgönne: Seit 2013 ist diese Fläche zwischen Buxtehude und Neu Wulmstorf am Markt und mittlerweile der Verkaufsschlager. Von den einst elf Hektar sind abzüglich der vergebenen Flächen und der ernsthaften Optionen auf weitere Ansiedlungen nur noch knapp drei Hektar zu haben. Ovelgönne ist offenbar auch im Nachbarlandkreis Harburg beliebt. Die Zimmerei Cohrs aus Elstorf hat sich hier repräsentativ angesiedelt. Der Metallbauer Stefan Hauschild aus Schwiederstorf steht kurz vor dem Baubeginn seines Projekts „Die neue Schmiede“. Ein weiteres, bereits angesiedeltes Unternehmen will sich vergrößern und braucht Fläche. Kerstin Maack: „Trotz Corona registrieren wir Investitionsfreudigkeit.“

Industriegebiet Alter Postweg: Hier will sich ein namhaftes produzierendes Unternehmen ansiedeln und hat den Kauf von einem Hektar Fläche unterschrieben – mehr kann Kerstin Maack derzeit noch nicht verraten. Durchaus positiv entwickelt sich der Sirius Business Park, der die ehemalige Bacar-

di-Immobilie übernommen hat (siehe auch Seite 23).

Katja Oldenburg-Schmidt: „Unsere Unternehmen stellen sich jetzt gut auf. Buxtehude hat eine weitgehend kleinteilige Wirtschaftsstruktur, das zählt sich aus. Wir haben einen langen Atem, das ist am Ende erfolgversprechender.“ Sie ist auch froh, dass es gelungen ist, die Entwicklungsabteilung von CPI (siehe Seite 28) in Buxtehude zu halten. Die Entwickler haben den Fruchthof geräumt und sich im Gebäudekomplex der Reederei NSB eingemietet. Kerstin Maack verweist in diesem Zusammenhang auf optionale weitere Unternehmensansiedlungen, die zwar namentlich noch nicht spruchreif, aber bereits weitreichend ausverhandelt sind. Das betrifft fünf Unternehmen, die nach Ovelgönne möchten, vier interessieren sich für Flächen am Alten Postweg und eins für Hedendorf. Maack: „Macht insgesamt zehn weitere Unternehmen. Wobei sich hier Bestands- und Neuansiedlungen ausgewogen entwickeln.“

**Neu in der Entwicklung:
Das „Green Valley“
Apensener Straße**

Wenn sich das alles realisieren lässt, wären von den insgesamt 21 Hektar Gewerbebauland in den drei genannten Gebieten

noch 7,5 Hektar übrig – Zeit also, über neue Gewerbegebiete nachzudenken. Kerstin Maack: „Wir haben uns rund um die ehemalige Pioneer-Fläche an der Apensener Straße weitere Areale für Gewerbe gesichert. Zurzeit ist in der ehemaligen Zentrale des Saatgutherstellers unser städtisches Konferenzzentrum eingerichtet, weil wir in der Pandemie mehr Platz brauchten. In Gänze stehen dort aber neun Hektar zur Verfügung. Weitere zwei Hektar weist der F-Plan für Gewerbe aus, und auf der anderen Straßenseite hätten wir noch einmal 5,5 Hektar für Unternehmen plus zehn Hektar Gemeinbedarfsfläche für Sport- und Freizeitanlagen.“ Michael Nyveld: „Das ist ein sehr attraktives und schön gelegenes Areal. Daraus lässt sich etwas entwickeln.“ Zusätzlich hat sich die Hansestadt in Ottensen Flächen für den Wohnungsbau gesichert, denn irgendwo müssen neue Unternehmen ja auch ihre Mitarbeiter unterbringen.

Geplant werden soll dieser städtische Bereich an der Apensener Straße nach einer neuen Maßgabe. Die Bürgermeisterin: „Alles, was wir jetzt neu planen, betrachten wir unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit.“ Das Gewerbegebiet Apensener Straße werde zum „Green Valley“ entwickelt. Da seien auch die Investoren herausgefordert. wb



BRÜCKENQUARTIER

Büro- und Geschäftshaus im Harburger Binnenhafen

ab 01.01.2021 voll vermietet!

Die Frankenstraße 10 dürfte in die Geschichte der Hamburger Volksbank eingehen. Noch wuchert auf der freien Baufläche in Hammerbrook zwar das übliche „Spontangrün“, aber mit dem Eintreffen der Baugenehmigung beginnt hier ein besonderes Kapitel der genossenschaftlichen Geschäftsaktivitäten. Mit einem Investment von 80 Millionen Euro markiert der geplante Neubau – Projektname „F10“ – einen Eckpunkt der neuen Immobilien-Strategie, mit der Dr. Reiner Brüggestrat und Thomas G. W. Steffens, Geschäftsführer der Hamburger Volksbank Immobilien- und Projektentwicklung GmbH (IPE), das in 160 Jahren Bankgeschichte aufgebaute Immobilienvermögen verdoppeln und zugleich eine aktive Rolle der Hamburger Volksbank als Investor im Immobilienbereich einnehmen. Brüggestrat, bis Ende September noch Vorstandssprecher der Bank und eine Institution der Hamburger Wirtschaft, und Steffens werden beide Geschäftsführer der Frankenstraße 10 Grundbesitz GmbH. Über ihre Strategie sprachen sie mit B&P. Die Hamburger Volksbank ist beileibe nicht das einzige Geldhaus, das sich angesichts negativer Zinsen genötigt sieht, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Immobilien stehen dabei besonders im Fokus, denn hier haben Banken und Sparkassen bereits einen hohen Kompetenzanteil.

„Verwalten reicht nicht“

Dr. Brüggestrat: „Bislang haben wir uns in der Hoffnung auf eine gute Rendite auf das Investieren und Verwalten beschränkt. Wenn es gut lief, erzielte eine Immobilie über die Jahre noch eine Wertsteigerung. Aber seit drei bis vier Jahren befassen wir uns intensiv mit dem Immobilien Thema und haben erkannt, dass Verwalten nicht reicht – wir vergeben damit unser Wissen. Konkret: Wenn ein Projektentwickler wegen einer Finanzierung anfragt, dann bewerten wir das Objekt, schätzen das Risiko, berechnen die nötigen Sicherheiten und begleiten die Wertschöpfung dann oft über Jahre – als Zuschauer. So kam im Gespräch zwischen Thomas Steffens und mir irgendwann die Frage auf: Warum werden wir nicht selbst Akteur?“ Und dann startete die Diskussion, die Brüggestrat augenzwinkernd so zusammenfasst: „Wir haben uns richtig gefetzt. Aber auf dem Bau herrschen nun mal rauere Sitten.“ Mit dem Bausachverständigen Burkhard Hinz stieß ein technikaffiner Kollege der Volksbank dazu. Da das Bauen nicht zu den Aufgaben einer Bank gehört, wurde als 100-prozentige Tochter der Hamburger Volksbank bereits frühzeitig die IPE gegründet – sie bildet den rechtlichen Rahmen für die nun beabsichtigten Investitionsvorhaben.

Projektentwicklung mit DWI

Zum Start hat sich das Trio gleich an einen wirklich dicken Brocken herangewagt, der in direkter Nachbarschaft der an der Hammerbrookstraße gelegenen eigenen Zentrale gebaut werden soll. Projektentwickler ist die Hamburger DWI-Gruppe, die in Kooperation mit der Hansestadt ein markantes Gebäude mit Büro- und Wohnflächen zwischen Frankenstraße und Mittelkanal entwickelt hatte und sich in der Planungsphase natürlich auch mit den Nachbarn auseinandersetzen musste. Kurz: Die Hamburger Volksbank hat das Grundstück von DWI erworben und setzt nun mit dem Verkäufer

dessen Projektentwicklung als Bauherrin um. Das Controlling übernimmt die IPE. Dr. Brüggestrat wird der Volksbank als Mit-Geschäftsführer der Frankenstraße 10 Grundbesitz GmbH auch nach dem Eintritt in den Ruhestand in aktiver Rolle vorerst erhalten bleiben und dafür Sorge tragen, dass „F10“ ein Meilenstein in „Hammerbrooklyn“ wird. Der Neubau wird Büros und Mietwohnun-

gen im Flächenverhältnis sieben zu drei bieten. Brüggestrat: „Die Hamburger Volksbank versteht sich als Teil von Hammerbrooklyn und will sich auch an der agilen Quartiersentwicklung beteiligen. Als Bauherren können wir nun Einfluss nehmen und beispielsweise dafür sorgen, dass in dem Objekt „F10“ Flächen für Start-ups, bevorzugt aus dem Bereich der Fintechs, reserviert werden. Daraus

können sich Synergieeffekte für die Hamburger Volksbank ergeben. Hier ist Phantasie gefragt, wie sich das am besten realisieren lässt. Eine Idee ist, dass wir dazu beispielsweise unseren Kundenbeirat involvieren und einzelne Mitglieder einladen, mit uns den „Gatekeeper“ zu übernehmen.“ Fertigstellung des Gebäudes soll 2023 sein. „F10“ ist der Einstieg der Hamburger Volksbank in das aktive

Immobilien Geschäft. Da die Bank im Zuge der Corona-Krise 15 Filialen, darunter zehn im Eigentum, stillgelegt hat und auch nicht wiedereröffnen wird, ergeben sich allein daraus weitere Projekte, die in den kommenden Jahren umgesetzt werden sollen. Thomas G. W. Steffens: „Etwa die Hälfte der Standorte eignet sich für eine Projektentwicklung und zur Erweiterung des Immobilienbestandes. Darauf haben wir exklusiv Zugriff.“ Dr. Brüggestrat: „Uns ist bewusst, dass die Immobilienbranche ein Haifischbecken ist. Wir sind sozusagen ein Nachwuchshai. Wir werden uns nicht beißen lassen und von den großen Haien lernen, um ein eigenes kleines Revier zu bilden.“ Und weiter: „Ich bin ja gar kein Banker, ich bin Unternehmer. Oder ein unternehmerischer Banker. Wir haben mit den Herren Steffens und Hinz doch die Expertise im Haus, also musste ich etwas unternehmen. Die Regulatorik des Bankwesens schafft allerdings eine gewisse Atemlosigkeit. Daran wollten wir nicht ersticken – deshalb ist die IPE ein Befreiungsschlag, der uns auf einem neuen Feld handlungsfähig macht.“ wb

» Web: www.hamvoba.de und www.hamvoba-ipe.de



MEILENSTEIN „F10“



So soll sich der Neubau „F10“ in die Baulücke am Mittelkanal in Hammerbrook einpassen. Links die Hamburger Volksbank, dahinter mit den Bögen das 80-Millionen-Euro-Investment mit 46 komplett elektrifizierten Pkw-Stellplätzen, 184 Fahrradstellplätzen und einem öffentlichen Durchgang, der von der Frankenstraße an den Kanal führt. Die kleine Lücke zwischen beiden Gebäuden soll ebenfalls gefüllt werden – mit einem innovativen Wohnturm.

Sie freuen sich vor der Kulisse der Hamburger Volksbank auf den Baustart: Dr. Reiner Brüggestrat und Thomas G. W. Steffens auf der vorbereiteten Fläche. Sie bilden das Geschäftsführerteam für das Objekt Frankenstraße 10. Foto: Wolfgang Becker

Hamburger Volksbank steigt aktiv ins Immobiliengeschäft ein

B&P VOR ORT: Dr. Reiner Brüggestrat und Thomas G. W. Steffens stellen die neue Strategie und das Bauprojekt Frankenstraße 10 in Hammerbrook vor



Unser Geschenk für Sie!
Der pour HOMES Raumduft für eine unverbindliche Marktwertermittlung Ihrer Immobilie.

DAHLER & COMPANY Nordheide
Inh.: Alexander Wünsche Immobilien GmbH
Kleckerwaldstr. 43 | 21227 Bendestorf | Tel. 04183.79 69 50
www.dahlercompany.com



Wohnungsbau im Hanseviertel: Diese fünf Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 49 Wohnungen inklusive zehn Penthaus-Wohnungen hat die SHI gemeinsam mit der Unternehmensgruppe JaKa gebaut. Das Besondere: die architektonische Gestaltung der Gebäude unter anderem mit einer durchgehenden Tiefgarage. Alle Wohnungen sind mittlerweile verkauft und bezogen.



Diese Luftaufnahme zeigt im Vordergrund die mittlerweile fast erschlossene Fläche für das Hanseviertel III in Lüneburg. Im Hintergrund sind die Abschnitte I und II zu erkennen.

Seit gut zehn Jahren entwickelt die Sparkasse Lüneburg das größte Neubaugebiet, das die Hansestadt jemals auf einen Schlag bekommen hat: das Hanseviertel. Genau gesagt, sind es drei „Schläge“, denn nach dem Hanseviertel I und dem Hanseviertel II ist nun bereits das Hanseviertel III in die aktive Bauphase eingetreten. In enger Kooperation mit der Hansestadt Lüneburg und externen Planern setzt die Sparkassen Hanse Immobilien GmbH (SHI), ein Tochterunternehmen der Sparkasse Lüneburg, ein Jahrhundertprojekt um und wandelt das Gelände der ehemaligen Schlieffen-Kaserne in einen komplett neuen Stadtteil mit einem hohen Wohnanteil, Flächen für Gewerbe und Nahversorgungseinrichtungen um. Was zwischen der Lübecker Straße und der Bleckeder Landstraße im Hanseviertel III geplant ist, erläuterten Hermann Struck, Geschäftsführer der Hanse Immobilien GmbH, und Henning Meyer, Projektleiter Tiefbau, im B&P-Gespräch.

Die Sparkassen Hanse Immobilien GmbH (SHI)

Das Tochterunternehmen der Sparkasse Lüneburg kauft und entwickelt Flächen. Hermann Struck: „Die Baulandentwicklung und der Vertrieb sind die beiden Säulen unseres Geschäfts. Das Hanseviertel ist ganz sicher das prägende Projekt der SHI. Und mit dem Start des dritten Abschnitts gehen wir nun in eine Phase, die uns die nächsten schätzungsweise zehn Jahre beschäftigen wird.“ Der Vollständigkeit halber: Das Bauträgergeschäft, bislang auch ein Thema der Immobilien-Tochter, wird auslaufen. Struck kündigt an, dass die Sparkasse Lüneburg künftig einen eigenen Immobilienbestand aufbauen wird – mit Schwerpunkt „freier und bezahlbarer Wohnraum“, also in einem Marktsegment zwischen dem frei finanzierten und dem öffentlich geförderten Wohnungsbau. Erste Projekte sollen in den nächsten Jahren umgesetzt werden.

DAS HANSEVIERTEL III IN LÜNEBURG

Fast vollständig vermarktet

Hermann Struck und Henning Meyer von der Sparkassen Hanse Immobilien GmbH (SHI) über eine Jahrhundertplanung – Die Bauphase hat bereits begonnen



Hermann Struck (rechts) und Hennig Meyer vor dem Teilplan, der den Digital-Campus zeigt – das Gewerbegebiet im Osten des Hanseviertels III.

Foto: Wolfgang Becker

Das Wohngebiet

Das Hanseviertel III schließt sich im Süden der Lübecker Straße an und grenzt im Westen an den Tartuer Platz/Horst-Nickel-Straße. Das gesamte Baufeld ist in drei Sektionen aufgeteilt. Eingerahmt von der Lübecker und der Wismarer Straße steht das Wohnen im Mittelpunkt – fünf Hektar stehen hier zur Verfügung. Die Hansestadt Lüneburg hat sechs Baugruppen vorgesehen – alle sind bereits reserviert, wie Struck sagt. Am westlich gelegenen Tartuer Platz soll unter anderem ein Ärztehaus entstehen. Im Wohngebiet wird es

auch öffentlich geförderten Wohnungsbau geben. Die noch freien Flächen gehen noch im Laufe dieses Jahres in die Vermarktung.

Das Mischgebiet

An das Wohngebiet grenzt im Süden auf einem Streifen entlang der Bleckeder Straße ein Mischgebiet an. Hier sollen die Bestandsgebäude aus Kasernenzeiten erhalten bleiben. Rund 80 Wohnungen in der Preisklasse „bezahlbares Wohnen“ sind geplant. Etwa ein Viertel des fast vier Hektar großen Streifens gehört der Hansestadt, die hier auf

Weitere Baugebiete SHI

- **Vögelsen:** Im Süderfeld III sind 50 Wohneinheiten in Einzel-, Doppel- und Reihenhäusern bereits vermarktet. Zwei Mehrfamilienhäuser stehen in den nächsten beiden Jahren zur Vermarktung/Vermietung an. Das Süderfeld IV befindet sich in der Entwicklung.
 - **Amelinghausen:** Dort wurden Flächen gekauft, um sie zu entwickeln. Auch hier ist die Entwicklung noch in der Startphase.
 - **Reppenstedt:** Hier sollen Bauplätze im Jahr 2021 vergeben werden, allerdings unter Federführung der Gemeinde Reppenstedt.
- » Web: www.sparkassen-hanse-immobilien.de

& Systems AG wird ihre Zentrale hierher verlagern. Uns ist es wichtig, dass wir den dynamischen, wachsenden Lüneburger Unternehmen Entwicklungschancen an ihrem Heimatstandort bieten. Das ist auch eine Frage der kommunalen Daseinsvorsorge, zu der wir als Sparkassen verpflichtet sind. Außerdem wird der Zusammenhang von Wohnen und Arbeiten immer wichtiger. Das ist ein klarer gesellschaftlicher Trend, der durch Corona und die Homeoffice-Lösungen noch weiter verstärkt wird.“ Auch im Gewerbegebiet sind die meisten Flächen bereits reserviert, was den in Lüneburg ebenfalls ungeheuren Nachfragedruck im Immobilienbereich bestätigt.

Das Hanseviertel III wird an die bereits vorhandene zentrale Wärmeversorgung angeschlossen. Ausgenommen sind im gesamten Stadtteil nur Einzel- und Doppelhäuser. Ein Thema für die Tiefbauer. Henning Meyer: „Allein im Hanseviertel III haben wir 20 Kilometer Rohrleitungen – inklusive Wasser und Abwasser – und 350 Schächte zurückgebaut. Ein Großteil der Altgebäude ist abgerissen, für einen Teil besteht Bestandsschutz. Die Erschließungsarbeiten für die Baureife sollen im November beendet sein. Trotz Corona liegen wir gut im Plan.“ So gut, dass die LüWoBau bereits mit dem Bauen begonnen hat. Die Lüneburger Wohnungsbau GmbH will die ersten Wohnungen bereits Anfang 2021 vermieten.

Stadtteil für 3000 Menschen

Im Hanseviertel I und II haben sich mittlerweile 1500 Menschen häuslich eingerichtet. Im zweiten Abschnitt stehen allerdings noch letzte Flächen zur Bebauung an. Im Hanseviertel III kommen 700 Wohneinheiten hinzu, sodass Hermann Struck damit rechnet, dass am Ende der Entwicklung gut 3000 Menschen in diesem jüngsten Teil der Hansestadt leben werden. Übrigens zwei Drittel aus der Region, ein Drittel von außerhalb. „Unter den überregionalen Käufern und Mietern ist die Gruppe der Hamburger am stärksten vertreten“, sagt Struck. wb



Heizungsinstallation | Sanitärinstallation | Bäder | Steuerungs- und Regelungstechnik

Qualität,
die verbindet.

HARTMANN
HAUSTECHNIK

König-Georg-Stieg 4
D-21107 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 | 42 93 47 17 - 0
E-Mail: info@hartmann-haustechnik.info
www.hartmann-haustechnik.info

... bewegen, fließen, leben ...



Hightech bei Cleanaway Logistic: Hier wird aus einem Lübzer-Kasten ein Holsten-Kasten – Roboter entfernen das alte Label, die Etikettiermaschine beklebt den Kasten neu.



Center Manager Lars Wiesener (links) und Henning Hilmer, Geschäftsführer und Inhaber von Cleanaway Logistic Services, stehen vor der eindrucksvollen Bierkästen-Kulisse im Sirius Business Park Buxtehude.



Halle 4 ist mit 5900 Quadratmetern und einer Fußgängerbrücke im „Luftraum“ das Herzstück des Gewerbeparks. Hier bekommt die Fläche einen neuen Fußboden.

Fotos: Wolfgang Becker

Hier wird aus Köstritzer **Holsten** gemacht . . .

B&P VOR ORT: Der Sirius Business Park Buxtehude ist jetzt eine Drehscheibe für Leergut-Logistik – Center Manager Lars Wiesener hat noch weit mehr zu bieten

Einmal Getränke, immer Getränke: Im Sirius Business Park Buxtehude ist mit der Cleanaway Logistic Services GmbH ein Mieter am Alten Postweg eingezogen, der auf den ehemaligen Flächen eines namhaften Rumherstellers im großen Stil mit Flaschen hantiert. Allerdings sind die alle leer, denn es geht um die Sortierung und Aufbereitung von Leergut, das wieder in den Kreislauf zurückgeführt werden soll. Für Center & Operations Manager Lars Wiesener ist Cleanaway das erste Unternehmen, das einen hohen Flächenbedarf hat. Er hat die bisherige Corona-Phase dazu genutzt, den Gewerbepark technisch auf Vordermann und die zentrale ehemalige Produktionshalle auf Niveau zu bringen. Wiesener: „Wir haben fast alle Rolltore ausgetauscht, Hallen und Büros mit LED-Beleuchtung ausgestattet, zusätzliche Fluchtwege bauen lassen und sind immer noch dabei, den Brandschutz auf den geforderten Standard zu bringen. Insgesamt hat Sirius einen siebenstelligen Betrag investiert.“ Dazu gehört auch der Niveauausgleich auf der 5900 Quadratmeter großen Produkti-

onsfläche. Hier hatte der Boden ein Gefälle von 3,5 Prozent und musste aufwendig ausgeglichen werden. Die Halle 4 ist die Vorzeigefläche des Gewerbeparks, der insgesamt 28 500 Quadratmeter bietet – aufgeteilt auf mehrere Hallen auf mehreren Ebenen.

Virtueller Rundgang durch die Hallen bietet ersten Eindruck

Die Halle 4 ist zurzeit noch frei, mit ihrer eindrucksvollen Größe aber auch nicht so einfach an den Mann zu bringen. Lars Wiesener: „Durch Corona war es zwischenzeitlich ruhig geworden, auch Besichtigungstermine vor Ort waren während des Lockdowns schwer umzusetzen. Aber jetzt registrieren wir eine leichte Erholung. Die Wirtschaft kommt wieder in Gang. Wir nutzen alle Möglichkeiten, diese attraktive Immobilie am Markt zu platzieren und im Gespräch zu halten.“ Natürlich müsse sich ein Kunde ein Bild vor Ort verschaffen, aber: „Wir bieten zum Einstieg auch einen virtuellen Rundgang an“, sagt der Center Manager, der dann sein Smartphone schnappt und dem potenziellen Kunden zeigt, wie es vor Ort aussieht.

Wiesener ist froh, mit Cleanaway bereits rund 30 Prozent der Fläche belegt zu haben. Und Henning Hilmer, Geschäftsführer und Inhaber des Unternehmens, ist froh, diese riesige Fläche im Süden Hamburg gefunden zu haben. Grund: Sein Kunde ist die Carlsberg-Brauerei, die in Hausbruch wiederum die Holsten-Brauerei betreibt. Für diesen Standort übernimmt Cleanaway als Dienstleister und „Bottle Trader“ einen Teil der internen Logistik – spricht: die Leergut-Logistik. Konkret bedeutet dies die Aufbereitung und Sortierung von zig Tausenden von Getränkekisten inklusive der Labelung der Kästen.

Cleanaway Logistic Services arbeitet für Carlsberg

Wie das aussieht, zeigt Hilmer beim Rundgang in seinen Hallenbereich. Dort steht eine kleine Roboter-Linie, die beispielsweise von Holsten-Kästen das alte Label entfernt und ein neues draufklebt. Im Lager stapeln sich die Paletten mit verschiedensten Bierkästen bis neun Meter hoch. Das Aufbereiten der Flaschen (Spülen und neue Etikettierung) erfolgt in der Brauerei – Hilmer und seine 22

Mitarbeiter sorgen für eine sortenfreie Anlieferung der Kästen mit den passenden Flaschen. Hilmer: „Und davon gibt es viele verschiedene. Auch welche anderer Brauereien, aber das ist egal – wenn die Flasche passt, dann machen wir aus Köstritzer eben Holsten.“ 40 Prozent der Flaschen in den Kästen sind übrigens bei Abgabe falsch zugeordnet. Cleanaway ist in Österreich gegründet worden und betreibt dort acht Standorte. Für den Deutschen Hennig Hilmer sind Buxtehude und die Einmietung bei Sirius der Markteinstieg in Deutschland. Einen zweiten Standort hat er mittlerweile auch in Lübzig – Biertrinker wissen, warum.

Lars Wiesener: „Cleanaway hat im Februar mit den 3700 Quadratmetern Fläche in der Halle 5 begonnen, dann schnell weitere Flächen in Beschlag genommen und plant jetzt einen internen Umzug und eine Erweiterung um dann 2000 Quadratmeter. Hinzu kommen die Büros und große Außenflächen, auf denen sich das Leergut stapelt.“ Für weitere Interessenten bleibt dennoch viel Platz übrig: 5900 Quadratmeter in der Halle 4, 1000 Quadratmeter in der Halle 7, 1500 Quadrat-

meter in Halle 5 plus 300 Quadratmeter angegliederte Büroräume, 3465 Quadratmeter in Halle 2 und mehr als 4000 Quadratmeter im Obergeschoss. Zudem gibt es noch den attraktiven Bereich Showroom/Kantine mit 500 Quadratmetern Fläche im Eingangsbereich. Die ebenerdigen Lagerflächen kosten 4,80 Euro, die B-Lagen (Obergeschoss und ehemaliges Tanklager) 2,99 Euro und die Büros 6 Euro pro Quadratmeter. Sirius prüft auch, ob sich der Standort Buxtehude perspektivisch für die Einrichtung von Kleinlagerflächen mit kurzen Laufzeiten eignet – andernorts als „Smartspace Lager“ bereits im Programm. wb

■ **Kontakt:** Der Empfang in dem Gebäude Alter Postweg 13-15 in Buxtehude ist täglich von 8 bis 15 Uhr besetzt. Unter der Nummer 0 41 61/966 91 00 kann Kontakt zu Lars Wiesener aufgenommen werden. Er ist täglich von 9 bis 18 Uhr erreichbar.
Mail: lwiesener@siriusfacilities.com
» Web: <https://www.siriusfacilities.com/de/businesspark-buxtehude>

Ihr Eigenheim durch Partnerschaft...

...von klassisch bis super modern!

Individuelle Planung nach Ihren Vorstellungen

- Schlüsselfertig
- Einfamilien-, Doppel-, und Mehrfamilienhäuser
- Energie-sparendes Bauen

Musterhaus Olande 3 21509 Glinde

Vorfelddstraße 3 • 21717 FREDENBECK • Telefon 0 41 49 / 92 88-0

DBS Immobilien e.K. Dirk Sauer

GRUNDSTÜCKE HÄUSER INVESTMENT

„Ihre Immobilie ist bei uns Chefsache.“

www.dbsimmobilien.de 040-791 44 400

BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS 2020



Griffen zum Spaten: René Meyer (von links), stellvertretender Geschäftsführer der WLH, Drestedts Bürgermeister Bernd Apel und Niklas Waetcke, Projektmitarbeiter und Ansprechpartner für das Gewerbegebiet Drestedt bei der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH.
Foto: WLH

Erster Spatenstich für das neue Gewerbegebiet in Drestedt

Erst wenige Wochen ist es her, dass der Gemeinderat in Drestedt (Samtgemeinde Hollenstedt) den Weg für das neue Gewerbegebiet „Trelde Straße“ geebnet hat. Mit dem ersten Spatenstich gaben nun Drestedts Bürgermeister Bernd Apel sowie René Meyer und Niklas Waetcke von der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH den Startschuss für die Entwicklung und Vermarktung der rund 2,6 Hektar großen Fläche. Das neue Gewerbegebiet liegt in verkehrsgünstiger Ortslage von Drestedt und schafft dringend benötigte Erweiterungsmöglichkeiten für örtliche und regionale Unternehmen. „Vor allem kleine und mittlere Unternehmen aus Handwerk, Handel und Dienstleistung haben uns in der Vergangenheit signalisiert, dass sie Gewerbeflächen suchen, die wir als Gemeinde bisher nicht anbieten konnten. Uns ist sehr daran gelegen, diese Unternehmen zu halten und neue Betriebe für den Standort Drestedt zu begeistern. Das Gewerbegebiet an der Trelde Straße schafft die Voraussetzungen dafür“, sagt Bürgermeister Bernd Apel. „Für kleine und mittlere Unternehmen ist es aktuell sehr schwer, einen neuen Standort zu finden, weil es an geeigneten und kleinteiligen Gewerbeflächen im Landkreis Harburg fehlt. Mit Projekten wie in Drestedt steuern wir gegen den Trend und sichern gleichzeitig wohnortnahe Arbeitsplätze“, ergänzt René Meyer, stellvertretender Geschäftsführer der WLH. Insgesamt investiert die WLH 1,1 Millionen Euro in die Erschließung und Entwicklung des Gewerbegebietes. Laufen die Erschließungsarbeiten nach Plan, können Unternehmen, Gemeinde und WLH noch in diesem Jahr die Einweihung des Gebietes an der Trelde Straße feiern. Parallel sind erste Flächenreservierungen und -verkäufe bereits möglich.



Immobilienmakler Dirk Sauer in der Kulisse des Harburger Binnenhafens. Hier machen nicht nur Schiffe fest, hier ist in den vergangenen zehn Jahren ein Ort zum Wohnen und Arbeiten entstanden.
Foto: Wolfgang Becker

IM HAMBURGER SÜDEN

Die Preise steigen enorm an

Immobilien-Makler Dirk Sauer über den lokalen Markt, den Mangel an Objekten und die Folgen von Corona

Der regionale Immobilienmarkt im Süden Hamburgs steht massiv unter Druck. Nicht nur die großen Marktteilnehmer attestieren einen starken Nachfrageüberhang, auch inhabergeführte Maklerunternehmen stehen „vor leer geräumten Regalen“ – die Zahl der verfügbaren Objekte wird immer kleiner, und Neubauaktivitäten sind im südlichen Hamburger Stadtgebiet, insbesondere im Bezirk Harburg, schwach ausgeprägt. Zu diesem Schluss kommt Dirk Sauer, Inhaber von DBS Immobilien am Ernst-Bergeest-Weg. Er kennt sich im Hamburger Stadtgebiet gut aus und verfügt über spezielle Insider-Kenntnisse im Raum Süderelbe zwischen Lüneburg und Stade: „Die Objekte, die dem Markt zur Verfügung stehen, sind sehr begrenzt und verteilen sich auf etwa ein gutes Dutzend Makler im Hamburger Süden.“ Wird ein Gut knapp, steigen die Preise. Auch das registriert Dirk Sauer: „Trotz Corona ist die Preisentwicklung unglaublich. In Marmstorf werden Bestandsobjekte mittlerweile ab 3000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche verkauft. Für eine schicke Eigentumswohnung sind auch schon mal 4000 Euro zu zahlen. Mittlerweile werden sogar Objekte auf den hier weit verbreiteten Erbpachtgrundstücken für 2500 Euro

pro Quadratmeter gehandelt. Das ist schon erstaunlich.“ Zum Vergleich: Es ist nur ein paar Jahre her, da konnten sich Bauherren noch für unter 2000 Euro/Quadratmeter einen Neubau hinstellen. Doch diese Zeiten sind vorbei. Sauer: „Nicht nur im Harburger Binnenhafen werden neue Wohnungen für 5500 Euro/Quadratmeter angeboten – und die werden alle verkauft.“ Der Vollständigkeit halber: Für baureife und unbebaute Grundstücke in Marmstorf, so sie denn vorhanden sind, liegt der Quadratmeterpreis derzeit je nach Lage bei 400 Euro.

Neue Wohnformen gefragt

Da Neubauflächen Mangelware sind und im Zweifel auch noch gegen neue Wohngebiete geklagt wird (Beispiel: der auf Eis gelegte Bebauungsplan Elfenwiese), bleibt der Druck hoch. Sauer: „Es zeichnet sich jedoch ein Trend ab: Viele 60er- und 70er-Jahre-Häuser sind im Grunde Vollsanierungsfälle. Also wird verstärkt nach dem Modell Abriss und Neubau gearbeitet. Das bedeutet für den Käufer zwar zusätzliche Kosten, aber anders ist an Baugrundstücke kaum noch heranzukommen.“ Hinzu komme, dass Hausbesitzer im Alter 70plus, also die klassische Nachkriegsgeneration, plötzlich in zu großen Häusern leben und sich um zu große Gärten kümmern müssen.

Sauer: „Mein Rat: Man sollte rechtzeitig über einen Ortswechsel nachdenken. Das ist bereits ein Thema für die Altersklasse 55/60. Da beginnt für viele Menschen ein neuer, nämlich kinderloser Lebensabschnitt, was wiederum zu einem veränderten Freizeitverhalten führt. Auch hier wäre eine optimierte Wohnform hilfreich – beispielsweise durch den Wegfall von arbeitsintensiven Gartenanlagen. Ein Haus ist nur eine Sache, entscheidend ist aber der Alltag.“ Sauer registriert, dass sich die Ansprüche an das Wohnen zunehmend wandeln, was neue Wohnformen entstehen lasse. Das gelte im Übrigen nicht nur für die ältere Generation. Das altersgerechte Wohnen zeichne sich zudem nicht nur durch die entsprechende Bauweise und den Wohntypus aus, sondern vor allem auch durch das soziale Umfeld. Der Makler weiter: „Unserer Welt wird bunter, und es entstehen alle möglichen Formen des Zusammenlebens. Jetzt kommt durch Corona noch das große Thema Homeoffice hinzu. Dadurch entstehen wieder ganz neue Anforderungen an das Wohnen. Viele bislang scheinbar unverrückbare Säulen des idealen Wohnens werden derzeit hinterfragt. Wir werden Veränderungen erleben.“ Das Altersthema ist ein Bereich, die Corona-Folgen sind der andere: Arbeitslosigkeit,

Privatinsolvenzen, Beziehungsprobleme – Dirk Sauer rechnet damit, dass 2021 viele Immobilien-Objekte in Folge der aktuellen Situation auf den Markt kommen werden. Aktuell seien noch viele Menschen im Standby-Modus, aber das werde sich ändern. Sauer: „Das klingt natürlich erstmal bedrohlich, aber dann wird Bewegung in einen an sich überhitzten Markt kommen. Die Preise dürften unter Druck geraten. Das täte dem Markt grundsätzlich gut.“

Courtage-Split ab 2021

Speziell für Makler zeichnet sich eine weitere grundlegende Veränderung ab. Dirk Sauer: „Ab 1. Januar 2021 wird die Maklercourtage je zu 50 Prozent vom Verkäufer und vom Käufer übernommen. Ich finde das gut, denn es sorgt für eine Professionalisierung auf dem Immobilienmarkt. Zudem wird das Image der Makler gestärkt.“ Als Nebeneffekt erwartet Sauer, dass die neue Regelung die „Glücksritter“ verschwinden lässt: „Es gibt immer mal wieder Eintagsfliegen unter den Maklern. Die haben dann mal ein Objekt und kassieren die Courtage. Danach sind sie wieder verschwunden.“ Durch den Courtage-Split dürften solche Transaktionen nun komplizierter werden. wb

» Web: www.dbsimmobilien.de

hit-Technopark
Hamburg

WIR LEBEN TECHNOLOGIE

VERMIETUNG SERVICE KOLLABORATION

hit-Technopark, Tempowerkring 6, 21079 Hamburg
T 040 790 12 0, F 040 790 1344
zentrale@hit-technopark.de, www.hit-technopark.de



Wir sind acht von mehr als 100 Netzwerkpartnern des hit-Technopark



Der Keller ist unterm Dach

Mit „Beck 1“ entsteht in Apensen ein ambitioniertes Wohnungsbauprojekt: 21 Eigentumswohnungen zentrumsnah und doch im Grünen

Baustart in Apensen: Hinter dem großen Bauschild an der Beckdorfer Straße 1 baut der Buxtehuder Projektentwickler Markus Simon 21 Eigentumswohnungen in zentraler Lage. Das Besondere: Obwohl der Apensener Kreisel nur einen Steinwurf weit entfernt hinter der benachbarten Senioren-Residenz „Delmer Hof“ liegt, werden die künftigen Bewohner mit Natur pur konfrontiert – im „Rücken“ der Fläche steht ein grüner Wald. Zum offiziellen Baustart von „Beck 1“, so der Name des Objekts, trommelte Markus Simon die beteiligten Akteure für einen B&P-Termin zusammen: Immobilienmakler Uwe Behrens und Claudia Offermann aus Hollenstedt für den Vertrieb, Marc Wellbrock für den Generalunternehmer, die Helmut Kück Bauunternehmung GmbH aus Vollersode und Architekt Christoph Frenzel von Frenzel und Frenzel aus Buxtehude. Alle sind sich einig, dass das Projekt gut platziert ist und zum richtigen Zeitpunkt kommt – die Hälfte der Wohnungen ist bereits verkauft. Im kommenden Frühjahr will Markus Simon zum Richtfest laden. Einen Keller wird es nicht geben, der ist sozusagen unterm Dach, wie Christoph Frenzel sagt: „Wir haben einen ausgebauten Spitzboden vorgesehen, in dem die Bewohner Abstellfläche vorfinden.“ Er hat den Neubau entworfen und sich für eine Mischung aus dem ortsüblichen Rotklinker in Verbindung mit Faserzementplatten entschieden, zur optischen Auflockerung. Alle Wohnungen sind mit Terrasse oder Balkon ausgestattet. Das Haus hat einen Aufzug bis in den „Keller“ (also ganz nach oben). Die Wohnungen sind somit alle barrierefrei zu



Ortstermin vor dem Bauschild an der Beckdorfer Straße 1: Die Immobilienmakler Uwe Behrens (von links) und Claudia Offermann für den Vertrieb, Marc Wellbrock für die Helmut Kück Bauunternehmung GmbH, Bauherr Markus Simon und Architekt Christoph Frenzel.

Foto: Wolfgang Becker

erreichen. Großzügige Fenster sorgen für reichlich Licht, offene Küchen und Fußbodenheizung sind ebenfalls gesetzt. Im Dachgeschoss sind die Wände im oberen Bereich schräg und mit entsprechenden Dachfenstern ausgestattet – da oben drüber noch der Spitzboden kommt, gibt dies dem Haus von außen architektonisch etwas Ungewöhnliches, da diese Fenster scheinbar am unteren Rand des Daches platziert sind. Markus Simon: „Wir rechnen mit der Fertigstellung im Oktober 2021. Als verlässlichen Partner haben wir das Bauunternehmen Kück gewonnen, das seit 45 Jahren existiert und mit ortsansässigen Firmen zusammenarbeitet. Das war uns ein wichtiges Anliegen.“ Auf dem großen Grundstück ist der Baukörper bewusst nach hinten gerückt, um möglichst großen Abstand zur Beckdorfer Straße zu haben.

„Ein richtig nettes Mittelzentrum“

Nun liegt Apensen nicht gerade an einer der Magistralen, in diesem Falle der B73, aber offenbar erlebt der Ort eine positive Entwicklung. Im Randbereich hat sich viel Gewerbe angesiedelt, neue Flächen werden derzeit vorbereitet. Mit Eisbär Eis ist einer der großen Arbeitgeber in der Region seit vielen Jahren vor Ort. Immobilienmakler Uwe Behrens: „Apensen ist ein richtig nettes Mittelzentrum geworden. Hier gibt es fast alles – Schulen, Ärzte, Apotheke, einen Bahnhof, sogar eine Waldorfschule und

Die Visualisierung zeigt ein kompaktes Gebäude mit einem kreativen Grundriss. Gut zu erkennen ist die diesseitige Penthaus-Wohnung mit der großen Dachterrasse. Die Dachfenster im Dachgeschoss sitzen perspektivisch niedrig, weil darüber noch der Spitzboden mit Abstellfläche angeordnet ist.

eben auch Arbeitsplätze.“ Das gilt auch für „Beck 1“. Der Supermarkt, die Bank, und das Schulzentrum sind in wenigen 100 Metern gut zu Fuß erreichbar, und auch zum Bahnhof ist es nur ein Katzensprung. Die Zwei- und Drei-Zimmer-Wohnungen kosten ab 230 000 Euro und sind zwischen 62 und 133 Quadratmeter groß. Zwei Penthäuser verfügen über großzügige Dachterrassen. Das Haus erfüllt KfW55-Standard, niedrige Energiekosten sind durch moderne Heiztechnik garantiert, heißt es im Exposé. **wb**

Web: <https://www.uwe-behrens.net/haus-wohnung-kaufen>
Kontakt: info@uwebehrens.net, 0 41 65/999 777, Ansprechpartnerin: Claudia Offermann



DR. REINER BRÜGGESTRAT,
VORSTANDSSPRECHER

AUCH WER IM SOLL IST, KANN ES BEI DER VOLKSBANK GUTHABEN.



IHR SEID DAS VOLK, WIR EURE BANK.

Wir sind die Bank, auf die sich unsere Mitglieder, Kunden und ganz Hamburg verlassen können.

Jetzt informieren: hamburger-volksbank.de





Die Gesundheitsinsel liegt gleich nebenan. Auch sie wurde von der Lorenz Gruppe projektiert und gebaut. Die Vision eines Ärztezentrums verteilt sich nun auf zwei Gebäude.

Fotos: Lorenz Gruppe



Das aktuelle Luftbild zeigt das Brückenquartier, das aus zwei Baukörpern besteht: vorn am Veritaskai ein Büro- und Geschäftshaus, in dem auch Edeka zu finden ist, dahinter an der Theodor-Yorck-Straße ein Haus mit Eigentumswohnungen.



Ausverkauft!

Vollzug einer Vision: Projektentwickler Frank Lorenz holt Fachärzte in den Harburger Binnenhafen

Manchmal dauert es ein bisschen länger, bis Visionen Wirklichkeit werden: Als der Hamburger Projektentwickler und Investor Frank Lorenz 2013 die „Gesundheitsinsel“ am Veritaskai im Harburger Binnenhafen fertigstellte, da war dieses Gebäude eigentlich als Ärztezentrum geplant. Mit dem Einzug der Strahlentherapiepraxis im Erdgeschoss war auch schnell ein Ankermieter aus dem Gesundheitswesen gefunden, doch dann stellte sich heraus, dass es die Harburger Ärzteschaft nicht in den Binnenhafen zog. Noch nicht, denn jetzt ist das anders: Mit der Eißendorfer Praxis „Elbling – Zahnärzte und Implantologen“ und einem Augenarzt komplettieren zwei Facharztpraxen das medizinische Angebot in Harburgs modernstem Stadtteil – allerdings nicht in der Gesundheitsinsel, sondern nebenan im Brückenquartier. Dort meldet Lorenz jetzt „Ausverkauft“ – die Immobilie ist voll vermietet.

Frank Lorenz: „Mit dem Wohnungsbau der vergangenen Jahre ist der Binnenhafen auch deutlich attraktiver für Ärzte geworden. Heute müssen wir sagen: Unsere Vision für die Gesundheitsinsel war ihrer Zeit ein paar Jahre voraus. Aber nun wird sie doch bestätigt.“ Lorenz war es auch, der mit Edeka Ziegler – ebenfalls ein Mieter im Brückenquartier – den ersten Lebensmitteleinzelhändler ins Quartier holte und mit der Apotheke am Veritaskai die Medikamentenversorgung sicherstellte. Jetzt sorgt er mit der Vermietung an die beiden Facharztpraxen dafür, dass die Entwicklung der Vor-Ort-Infrastruktur einen weiteren Schritt nach vorn macht.

Tückische Begleiterscheinung: Der Vorsteuerabzug . . .

Der Projektentwickler, der das Brückenquartier mittlerweile an die Fondsgesellschaft HIH verkauft hat, hatte allerdings einige Hürden zu nehmen, um die Ärzteansiedlung zu realisieren: „Wir haben HIH ein gewerbliches Objekt verkauft, also durfte der Käufer die gesamte zu erwartende Vorsteuer beim Finanzamt ziehen. Ärzte sind aber grundsätzlich nicht mehrwertsteuerpflichtig – also musste dieser Anteil

der Vermietung steuerlich rückabgewickelt werden. Da kamen dann auf 20 Jahre gerechnet erhebliche Summen zusammen, die das Finanzamt im Stück zurückforderte. Das hat dann Auswirkungen auf die gesamte Abrechnungsarchitektur und bedeutet administrativ einen erheblichen Aufwand. Aber: Wir haben das hingekriegt.“

Die „Elblinge“, dahinter verbergen sich die Eißendorfer Zahnärzte Dr. Klaus-Ulrich Emicke, sein Sohn Dr. Philipp Emicke und Tobias Schmidt, sind bereits dabei, ihre nagelneue Praxis auf 450 Quadratmetern Fläche zu bauen. Der Senior: „Wir freuen uns auf unseren neuen Standort und gehen davon aus, dass wir die Praxis im Frühjahr 2021 eröffnen können.“ Die bisherigen Räume in der Eißendorfer Straße standen nicht mehr zur Verfügung.

Wer es mit den Augen hat, der ist künftig bei Ahmed Elshinnawi an der richtigen Adresse. Er verlässt seinen bisherigen Standort im Phoenix-Center und übernimmt fast 600 Quadratmeter im Brückenquartier. Frank Lorenz: „Wir hatten eine zufällige Begegnung im Binnenhafen, als er gemeinsam mit dem Immobilienexperten Heinrich Wilke (siehe auch Seite 29, d. Red.) auf der Suche nach einer freien Fläche war. Da sind wir dann gleich nach oben ins Brückenquartier und haben uns die Räume angesehen. Das ging alles ganz schnell.“ Mit „Elbling“ und dem Augenarzt erlebt die Gesundheitsinsel-Idee nun eine Renaissance.

Der Vollständigkeit halber: Mit dem katholischen Sozialverband In Via Hamburg e.V. sind weitere 375 Quadratmeter für 20 Jahre fest vermietet worden. Die Zentrale wird von Eidelstedt nach Harburg verlegt, weil im Süden ohnehin die meisten Aktivitäten stattfinden. Damit hat Lorenz seine Vollvermietungsverpflichtung gegenüber HIH erfüllt. Er sagt: „Durch die Fachärzte wird das Quartier noch attraktiver – die sind ja nicht nur für die Anwohner da, sondern auch für die vielen Menschen, die hier arbeiten. Und wer als Patient in den Binnenhafen folgt, der kann auch noch gleich nebenan einkaufen. Das passt.“ Am Ende ist sein Plan aufgegangen. wb

» Web: www.lorenzhh.de

SEIT ÜBER 25 JAHREN:
DIE SPEZIALISTEN FÜR
AUSSENWERBUNG!

DESIGN UND WERBETECHNIK
AUS BUCHHOLZ

Grundt für Werbung.

DER-BESCHRIFTER.de

Innungsstr. 8 · 21244 Buchholz
Tel. 04181 - 96 99 777 · info@der-beschrifter.de



Andreas Römer
wirbt für den „Haspa
Heimvorteil“ – so
kommen Kunden
schneller an eine
Immobilie. Fotos: Haspa

„Die Beste Bank 2020“ hat den Heimvorteil

Hamburger Sparkasse punktet beim Bankentest und mit einer objektunabhängigen Finanzierungsbestätigung

Wer heute eine Wohnung oder ein Haus kaufen möchte, steht mit zahlreichen anderen Bewerbern in einer Schlange. Da wünscht sich mancher, dass er einen Trumpf im Ärmel hätte, der einen an den anderen Kandidaten vorbei zum Abschluss bringen könnte. Der „Haspa Heimvorteil“ von der Hamburger Sparkasse ist so ein Trumpf. Denn mit dieser objektunabhängigen Finanzierungsbestätigung kann dem Verkäufer oder Makler bereits beim ersten Termin signalisiert werden, dass die Finanzierung schon geklärt ist. Wer so eine Bestätigung hat, ist – quasi auf der Überholspur – auf dem besten Weg in die eigenen vier Wände.

„Unsere Immobilienspezialisten haben in den vergangenen Monaten häufiger gehört, wie froh die Kunden sind, dass sie mit dem Haspa Heimvorteil eine Finanzierungsbestätigung haben, die unabhängig von einer konkreten Immobilie und deren Standort ist“, sagt Andreas Römer, der ab Mitte November die Leitung der Haspa-Filiale am Sand 1 in Harburg übernimmt. Die Bestätigung könne bereits beim ersten Beratungsgespräch ausgestellt werden und sei sechs Monate lang gültig. Bei Bedarf kann verlängert werden. „Die Kunden können sich dann eine Eigentumswohnung in Harburg, ein Einfamilienhaus in Eißendorf, eine Doppelhaushälfte in Buchholz oder ein Reihenhäus in Neugraben anschauen. Und egal wo sie sind, sie haben immer ihre Finanzierungsbestätigung dabei“, betont Römer. Die Immobilienspezialisten der Haspa erarbeiten gemeinsam mit den Kunden ein Fi-

nanzierungskonzept, das individuell passt und leistbar ist. Der Betrag im Dokument des „Haspa Heimvorteils“ plus Eigenkapital ergibt dann den möglichen Kaufpreis inklusive Nebenkosten und sonstigen Ausgaben. „Dank unserer objektunabhängigen Finanzierungsbestätigung haben schon viele Kunden den Zuschlag für ihre Traumimmobilie bekommen“, sagt Römer.

Unabhängig von Standort und Wohnform

Haspa-Kunden haben darüber hinaus noch einen weiteren Vorteil: Sie bekommen eine ausgezeichnete Beratung, wie Römer sagt und auf eine unabhängige Untersuchung verweist. Ein „Sehr gut“ für die Haspa vergab die Gesellschaft für Qualitätsprüfung mbH nach einem Test von Beratungen von

Banken bei Immobilienfinanzierungen. Das unabhängige Institut für Qualitätsmessungen hatte sowohl bundesweit in den größten Städten als auch in einer Auswahl der „TOP 100-Banken“ nach den Besten gesucht. Die Haspa habe eine an den Vorgaben des Verbraucherschutzes orientierte Bedarfsanalyse am besten umgesetzt und potenzielle Neukunden hervorragend beraten, berichtete Kai Fürderer, Mitglied der Geschäftsführung der Gesellschaft für Qualitätsprüfung mbH. „Unsere Auswertung auf Basis der Testberatungen zeigt, dass die Hamburger Sparkasse sowohl die umfassende und vollständige Datenaufnahme der Kundensituation als auch die Herleitung der passenden Empfehlungen bestens umgesetzt hat.“ In Hamburg hatte sich die Haspa als Sieger mit deutlichem Abstand vor den Wettbewerbern platziert.

ren können und darf sich nun mit dem Titel „Beste Bank vor Ort“ schmücken.

Immobilien: Kompetente Spezialisten vor Ort

Da die Haspa mit ihren mehr als 90 Immobilienspezialisten sowohl im Hamburger Stadtgebiet als auch im Umland vor Ort präsent ist, ist ein Gespräch mit ihnen immer eine gute Idee, rat Andreas Römer. Durch ihre fundierte Markt- und Ortskenntnis gebe es zur kompetenten Beratung bei der Baufinanzierung auch noch den einen oder anderen Tipp aus der Umgebung dazu. Wer einen Immobilienspezialisten sucht, der ihm auf Wunsch auch gleich einen Haspa Heimvorteil ausstellt, wird online fündig.

» Web: haspa-beraterfinder.de/immobilie nach.

KOMPETENZ. QUALITÄT. VERTRAUEN.
DARAUF BAUEN SIE BEI BREMER.



Erik Peuschel steht in einer der Hallen, die separat an Mieter abgegeben werden können. Die Regale können genutzt werden.

Fotos: Wolfgang Becker



Erik Peuschel und B&P-Redakteur Wolfgang Becker beim Rundgang durch den Fruchthof. Foto oben: Links ist das separate CPI-Entwicklungszentrum zu sehen.

BEREITS ZU 75 PROZENT VERMIETET

Der „Fruchthof“ nimmt rasant Fahrt auf

B&P VOR ORT Rundgang mit Erik Peuschel im ehemaligen CPI-Gebäude in Buxtehude – Hier entsteht ein lokaler Gewerbehof

Das C haben sie mitgenommen: Nachdem nun auch die Entwicklungsabteilung von Crane Payment Innovations Inc, kurz CPI, den langjährigen Standort Zum Fruchthof in Buxtehude geräumt und neue Räume in der Stadt gefunden hat, treibt Erik Peuschel das Vermietungsgeschäft voran. Nach knapp einem halben Jahr zieht er eine überraschende Zwischenbilanz: 75 Prozent der Hallenfläche, immerhin 11 000 Quadratmeter, sind mittlerweile vermietet – viel mehr als zu diesem Zeitpunkt erhofft. „Und das trotz Corona“, sagt der 46-Jährige, der den charmanten Gebäudekomplex aus den 50er- und 60er-Jahren gemeinsam mit Partnern ge-

kauft hat, um hier einen Gewerbehof zu entwickeln. An CPI erinnern derweil nur noch die gebrandeten Fenster und ein großes Pl am Empfangstresen im Haupteingang – das C ist, wie gesagt, verschwunden. Das Objekt Zum Fruchthof besteht im Wesentlichen aus zwei Gebäuden. Im Hauptteil waren früher Produktions-, Prüf- und Lager Räume des US-Münzzählautomatenherstellers. Wer genau hinschaut, kann Teile der technischen Infrastruktur erkennen. „Das Gebäude ist in einem tadellosen Zustand und kann durch seinen Zuschnitt sehr gut aufgeteilt und separiert werden“, erläutert Peuschel bei einem Rundgang mit B&P. Mittlerweile hat ein Lebensmittelunterneh-

men einen Teil der Fläche gemietet, um Kartonen einzulagern. Peuschel: „Wir haben bereits fünf Mieter und sind in weiteren Gesprächen. Wie bieten Lager- oder auch Produktionsfläche ebenso an wie Büros ab 100 Quadratmeter.“ Im Schatten der alten Bäume vor dem Haupteingang könnte also auch jemand einen Verwaltungssitz einrichten.

Eigenständiges Werkstatt- und Bürogebäude

Wer es lieber separat haben möchte: Die CPI-Entwickler hatten ein eigenes Gebäude mit Büros und Werkstatträumen. Fläche: Etwa 1500 Quadratmeter. Erik Peuschel: „Dort kann sich jemand frei entfalten und

auch entsprechend darstellen.“ Und der Clou: eine vollfunktionstüchtige Küche samt Speisesaal im Souterrain des Hauptgebäudes. Der Architekt: „Das war früher mal die Kantine von CPI. Dort wurden täglich 400 Essen zubereitet. Die Küche ist in einem Topzustand, hat Kühl- und Tiefkühlräume – das wäre ein idealer Ort für einen Caterer, der sogar den Saal mitnutzen könnte, also auch vor Ort ein Angebot macht. Schalter umlegen und los geht's.“ Für den Fruchthof gilt: Alle neuen Mieter, die sich hier angesiedelt haben, kommen aus dem lokalen Umfeld. Darunter sind auch ein Zeltverleih und ein Umzugsunternehmen. Gespräche mit weiteren Interessenten laufen derzeit. Peuschel hat

keinen Zweifel daran, dass er den Fruchthof vollständig zu neuem Leben erwecken wird: „Unser Ziel war es, bis Jahresende die Hälfte der Fläche vermietet zu haben. Und das hatten wir vor Corona festgelegt. Mitte März haben wir das Objekt übernommen, am 17. März kam der Lockdown. Trotzdem haben wir heute bereits 75 Prozent vermietet. Wir sind mit dem Fruchthof sehr zufrieden.“ Die Hallen lassen sich in 500 oder 1000 Quadratmeter-Flächen parzellieren. Der Quadratmeter kostet 3,90 Euro pro Monat. Die Büroflächen werden für 6,50 Euro vermietet. wb

» Kontakt: fruchthof@sc-consult.info, Telefon: 0172-10 400 66

Von Stefan Züchner, Relationship Manager Bethmann Bank AG, Hamburg

Der Immobilienmarkt im Zeichen der Corona-Krise

Mit fortschreitender Dauer der weltweiten Corona-Pandemie stellen sich immer mehr Investoren und Immobilienbesitzer die Frage, welche Auswirkungen die Krise auf den Immobilienmarkt haben wird. Droht nun nach einem Jahrzehnt eines beispiellosen Immobilienbooms mit kontinuierlich steigender Wert- und Preisentwicklung bei Privat- und Gewerbeimmobilien in Deutschland ein jäher Rückschlag? Die Antwort lautet: Es kommt darauf an! Je nach Nutzungssegment sind zum Teil gegenläufige Entwicklungen zu erwarten. Im Bürobereich ist kurzfristig zwar mit einem spürbaren Rückgang der Vermietungsumsätze zu rechnen, denn Unternehmen werden Stundungsregelungen aushandeln, Anmietungen zurückstellen und ihren Flächenbedarf überprüfen. Im Falle einer zügigen gesamtwirtschaftlichen Erholung scheint die Gefahr eines massiven Überangebotes aber überschaubar. Die Bautätigkeit bei Büros hatte in den vergangenen Jahren angesichts der stark gestiegenen Nachfrage deutlich angezogen. Ein

großer Teil davon ist bereits vorvermietet. Der verbleibende Teil kann angesichts der sehr niedrigen Leerstandsquoten von circa drei Prozent vor allem in den Ballungszentren eine Verbesserung der Marktliquidität bewirken. Ein Risikofaktor bleibt jedoch eine länger anhaltende Wirtschaftskrise, die sukzessive zu Flächenfreisetzungen und Untervermietungen in Bestandsobjekten führen könnte. Auch die positiven Erfahrungen mit Homeoffice-Lösungen während des Lockdowns könnte dazu führen, dass Unternehmen ihren Bedarf an Büroflächen grundlegend überdenken. Auch bei Wohnimmobilien ist zu differenzieren. Klassische Bestandswohnungen sollten eine große Stabilität aufweisen. So haben in den vergangenen zehn Jahren besonders die Großstädte und deren „Speckgürtel“ vom Bevölkerungszuwachs durch Zuwanderung aus dem Ausland oder durch bildungs- und arbeitsplatzmotivierte Nachfrage profitiert. Diese Märkte weisen trotz einer zuletzt gestiegenen Bautätigkeit eine geringe Fluktuation und sehr niedrige Leerstände auf, was einen Rückgang der Miet-

preise unwahrscheinlich erscheinen lässt – Einzelfälle ausgenommen. Stärkere Auswirkungen der Krise sind bei der Vermietung von höherpreisigen Neubauwohnungen zu erwarten. Hier könnte die Vermarktung schwieriger werden und sich die bisherige Mietendynamik deutlich abschwächen, weil Interessenten erst einmal die eigene Einkommensentwicklung nach der Corona-Krise abwarten wollen. Mittel- und langfristig aber bleiben für die Wohnungsmärkte Faktoren wie Bevölkerungsgröße und Zahl der Haushalte entscheidend, die wiederum von der Zuwanderungspolitik oder der Alterung der Gesellschaft abhängen. Projektentwickler hatten kurzfristig mit Corona-bedingten Verzögerungen zu kämpfen, etwa bei der Zusammenarbeit mit Behörden oder durch eingeschränkte Vermarktungsmöglichkeiten für ihre Objekte während des Lockdowns. Beim Vertrieb von Eigentumswohnungen könnte es wegen der unsicheren wirtschaftlichen Perspektiven bei potenziellen Käufern zu Dämpfern kommen. Zugleich aber stehen professionelle Entwickler bereits wieder bereit, um sich mit einem Ab-

schlag in Projekte oder Bestandsimmobilien einzukaufen. Fest steht, dass die Corona-Krise dem langjährigen Immobilienboom ein Ende setzt. Gleichzeitig bieten niedrige Leerstände und eine nur moderat gestiegene Neubautätigkeit die Chance, dass der Immobilienmarkt ungeachtet aktueller Verwerfungen in einzelnen Teilbereichen vergleichsweise gut durch die Krise kommt. Das Interesse institutioneller und privater Kapitalanleger an Immobilieninvestitionen wird nach einer temporären Zurückhaltung hoch bleiben, zumal Corona die Phase niedriger oder negativer Zinsen eher noch verlängern wird. Vor diesem Hintergrund erscheint es aktuell wenig wahrscheinlich, dass es in der Breite zu massiven Preisrückgängen kommt. Je nach weiterem Verlauf der Pandemie ist es aber nicht unwahrscheinlich, dass sich der Markt nach Jahren zweistelliger Preisanstiege normalisiert und in eine Konsolidierungsphase eintritt. ■ Die Bethmann Bank AG ist eine der ältesten deutschen Privatbanken und Partner des AGA Unternehmensverbandes.



Wenn die Elemente verrückt spielen, sollen unsere Kunden gelassen bleiben!

CARL REHDER GMBH
Versicherungsmakler

Lindhorster Str. 1 21218 Seevetal (Hittfeld)
Telefon +49.4105.77028-0 · www.carl-rehder.de

Als dienstleistende Architekten entwickeln wir gemeinsam mit einem Netzwerk von Fachplanern zeitgemäßen Wohnungsbau sowie moderne Gewerbebauten. Profitieren Sie durch unsere Erfahrung und unser motiviertes Team!

Wir gestalten gemeinsam mit Ihnen eine zukunftsfähige, ansprechende Architektur in Einklang mit ökologischen und ökonomischen Anforderungen.

HEP ARCHITEKTEN

Ihr erfolgreicher Partner bei der Projektentwicklung, Planung und Ausführung Ihrer Ideen.

HEP ARCHITEKTEN
harburger strasse 9a
21614 buxtehude
tel 0 41 61 64 26 – 0
post@heparchitekten.de



KOLUMNE

Harburgs urbane Mitte

Von Heinrich Wilke



Hamburg muss Boden gut machen

Der Bezirk Harburg hat sich viel vorgenommen: Von der Schlachthofstraße bis zum hit-Technopark soll sich ein Innovationspark für die Zukunftsbranchen der Stadt entwickeln. In der Harburger Innenstadt sollen Flächen für Wohnungen, Hotels und Kreativwirtschaft mobilisiert werden. Die B73 soll von einer vierspurigen Durchgangsstraße zu einer Achse für neue Mobilität und Urbanität werden. Und ganz nebenbei müssen jährlich 1000 neue Wohnungen auf den Markt gebracht werden. Im Schulterschluss mit den Landesbehörden denkt der Bezirk heute größer und selbstbewusster als noch vor wenigen Jahren. Um die Klimaziele, den Mobilitätswandel und die Wohnraumversorgung für Menschen mit geringerem Einkommen umsetzen zu können, wird der Werkzeugkasten zunehmend mit schlagkräftigen Instrumenten bestückt, die seit Jahrzehnten in der Mottenkiste der Gesetzbücher vor sich hin stauben: Vorkaufsrechte, Schutzsatzungen, förmlich festgelegte Sanierungs- und Entwicklungsgebiete und Grundstücksvergaben über Erbbaurechte. Die Stadt Hamburg ist immer dafür bekannt gewesen, durch langfristige Aufkäufe eine strategische Bodenvorratspolitik zu betreiben. Besonders für einen Stadtstaat ist es

wichtig, dass Baugrund effizient genutzt wird und für neue Entwicklungen mobilisiert werden kann. Pläne für einen 35 Hektar großen Innovationspark Am Radeland in Harburg sind davon abhängig, dass die hierfür notwendigen Grundstücke auch verfügbar sind. Das ist aber wie zum Beispiel im Bereich des östlichen Binnenhafens nicht immer der Fall.

Keine Angst vor Erbbaurechten

Insofern ist es nachvollziehbar, dass Grundstückseigentümer, die ihre Grundstücke spekulativ „liegen lassen“ und auf Wertzuwächse ohne eigene Investitionen setzen, von den Behörden neuerdings mit scharfen und teilweise schmerzhaften Instrumenten malträtiert werden. Mehrfache Eigentümerwechsel bei wichtigen Projekten wie dem Neuländer Quarree oder der New-York-Hamburger-Fläche zerstören zudem das ohnehin angeschlagene Vertrauen in die Branche. Gleichzeitig ist die öffentliche Hand aber gut beraten, private Entwicklungsgesellschaften mit ihrem Know-how und ihrem Kapital strategisch und operativ mit einzubinden, um nicht am Markt vorbei zu planen und mehr Geschwindigkeit in die Abläufe zu bringen. Die Vergabe von Bauland ist die effektivste Methode für eine Stadt oder Gemeinde,

Einfluss auf dessen Nutzung zu nehmen und damit ihre klimapolitischen, sozialen und städtebaulichen Ziele zu erreichen. Die Freie und Hansestadt Hamburg hat ihre Grundstücksvergabe komplett umgestellt auf Erbbaurechte. Verkäufe sollen die Ausnahme bilden. Diese Nachricht war erst einmal ein Schock für die Branche, denn Erbbaurechte gelten als nur schwer finanzierbar und angesichts des vorhandenen privaten Kapitals und niedriger Zinsen als wirtschaftlich äußerst unattraktiv.

Wo bleiben die „Langweiler“?

Bei Wohnungsbaugrundstücken hat der Senat gemeinsam mit der Wohnungswirtschaft nachgebessert und damit erreicht, dass Erbbaurechtsverträge auch am Ende der Laufzeit für beide Seiten funktionieren. Leider wurde es versäumt, auch für eine Anpassung der gewerblichen Erbbaurechtsverträge zu sorgen. Hier muss der Erbbaurechtsnehmer weiterhin massive Nachteile in Kauf nehmen. Dies ist vermutlich der Tatsache geschuldet, dass es zwar ein „Bündnis für Wohnen“ gibt, in das die private Wohnungswirtschaft ihre Interessen einbringt, nicht aber ein vergleichbares „Bündnis für Gewerbe“. Wohnungsbau, Innovationspark, wissensbasierte Unternehmen, Klimaschutz, Mobilitäts-



wende – aber wo finden zukünftig eigentlich die weniger spektakulären Unternehmen ihren Standort? Großhandel, Baugewerbe, verarbeitendes Gewerbe, mittelständische Industriebetriebe oder das Transportgewerbe haben immer größere Probleme, überhaupt einen Standort zu finden, an dem sie sich entwickeln können. Die noch wenigen öffentlichen Flächen gelten für diese „Langweiler“ allgemein als zu kostbar. Unsere Volkswirtschaft ist aber auf diese Unternehmen angewiesen – und diese Unternehmen wiederum auf eine gute Infrastruktur, um im Wettbe-

werb bestehen zu können. Es wird deshalb Zeit für ein regionales Gewerbeflächenmanagement, das mehr ist als ein Lippenbekenntnis, und wohl auch für ein „Bündnis für das Gewerbe“. Vielleicht braucht es neben 10 000 Wohnungen und 50 Kilometern Fahrradwegen pro Jahr eine weitere, ebenso ernsthaft gemeinte Zielvorgabe für Hamburg, an der sich alle messen lassen müssen: 20 Hektar Gewerbebauland pro Jahr!

» Fragen an den Autor? wilke@imentas.de

ERST SCHAUEN, DANN BAUEN

Bodendenkmalpfleger untersuchen neuen Aldi-Standort in Stelle

Das sind keine Spuren eines Besuchs von Außerirdischen: Rund 80 sogenannte Suchschnitte haben die Bodendenkmalpfleger im Landkreis Harburg auf einer Fläche in Stelle angelegt, um zu prüfen, ob hier möglicherweise archäologische Funde verborgen sind. Wie Dr. Jochen Brandt, Leiter der Bodendenkmalpflege, sagt, wird für das am westlichen Ortseingang gelegene Areal derzeit ein Bebauungsplan vorbereitet, der die Ansiedlung des seit Jahren geplanten Aldi-Zentrallagers ermöglichen soll. Da das Vorhaben bei Anliegern vor Ort durchaus umstritten ist, zieht

sich das Projekt. Die Spezialisten des Archäologischen Museums Hamburg (AMH), dem die Bodendenkmalpflege zugeordnet ist, haben nun eine acht Hektar große Teilfläche sondiert und die jeweils vier mal 50 Meter großen Schnitte angelegt. Brandt: „Die Befunddichte ist relativ dünn, sodass wir bei der eigentlichen Grabung recht zügig vorankommen sollten.“ Eigentliche Grabung bedeutet: Die gesamten acht Hektar werden untersucht. Ein Bagger, so schätzt Brandt, wäre selbst im Akkord etwa drei Monate damit beschäftigt, den Mutterboden bis zur ersten helleren Schicht abzutragen, aber für

den Fall, dass es eilt: „Man könnte ja auch mehrere Bagger einsetzen.“ Dem Vernehmen nach will Aldi eingangs von Stelle die bisherigen Zentrallager in Ohlendorf/Ramelsloh und Bremervörde zusammenlegen und einen riesigen Logistikkomplex bauen. Zur Fläche zählt auch die ehemalige Grube Rosseburg, die allerdings für die Archäologen und Bodendenkmalpfleger aufgrund der erheblichen Erdbewegungen in den 1970er-Jahren uninteressant ist, wie Brandt sagt. Er hat dieses Projekt bereits in der AMH-Periodika „Die Museums-Achse“ vorgestellt. wb



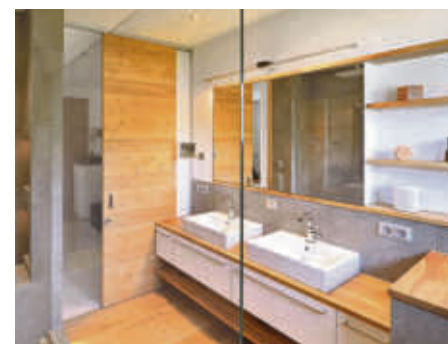
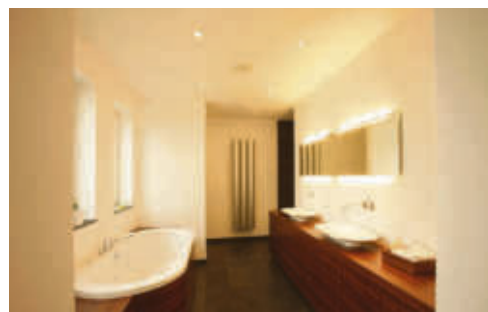
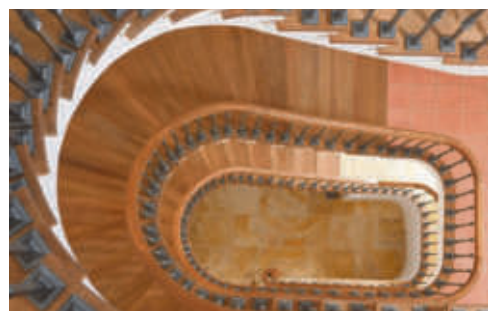
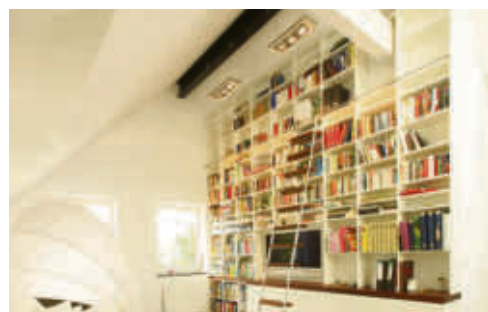
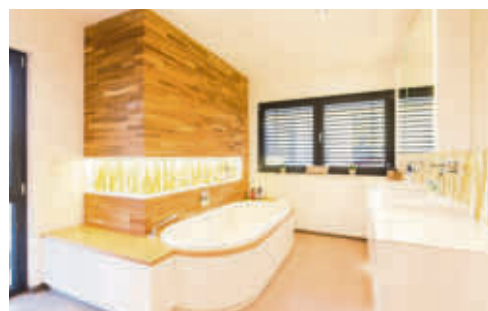
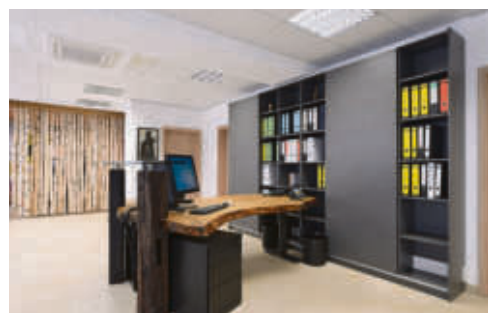
Mit der Museums-Drohne aufgenommen: Auf der designierten Aldi-Fläche in Stelle haben die Bodendenkmalpfleger etwa 80 Schnitte angelegt, um die etwaigen Artefakte aufzuspüren. Die grüne Insel im Zentrum ist ein nicht näher datierter und teilweise zerstörter Grabhügel, der vermutlich aus der älteren Bronzezeit (1800 bis 1200 v. Chr.) stammt.

Foto: Jochen Brandt/AMH

Qualität von A-Z Tischlerarbeiten bis Komplettisanierungen

Ihr Tischler:
Kevin Stern

Tischlerei Brauer GmbH · Schönepfort 22 · 21729 Freiburg · Tel. 04779 452 · www.brauer-tischlerei.de



Spezialisiert auf komplexe
Innenausstattungen: Alle sechs
Gesellen in der Tischlerei Brauer
haben im Betrieb gelernt.

GRÜNDER
STAR
Der Gründerpreis der Städte Region
2019



Nachhaltig in die Zukunft

B&P VOR ORT Inhaber Kevin Stern stellt die
Freiburger Tischlerei Brauer vor – Stärke: Gehobene
Innenausstattung und Komplettanierungen



Vom dualen Studenten zum geschäftsführenden Gesellschafter: Kevin Stern, Tischlermeister und Betriebswirt, vor der Tischlerei Brauer in Freiburg/Elbe.

spiel Komplettanierungen inklusive der Koordination aller Gewerke angeboten werden. Der gute Ruf eilt dem Handwerksbetrieb bis nach Hamburg hinaus. Von hier stammen mehr als die Hälfte der Kunden. „Wir leben von Mund-zu-Mund-Propaganda“, erklärt Kevin Stern auf die Frage, wie er Marketing betreibt. „Und vielleicht haben wir durch die auffallende Farbe unserer Fahrzeuge einen gewissen Wiedererkennungswert“, fügt er augenzwinkernd hinzu. Lautet das Erfolgsgeheimnis, alles beim Alten zu belassen? Fast. Gute Handwerksarbeit, langjährige Mitarbeiter und vielleicht die nicht zeitgemäß

anmutende Farbe der Firmenfahrzeuge stehen für den Traditionsbetrieb Brauer. Moderne Entwürfe von Innenräumen, 3-D-Visualisierungen und frische Ideen von Wohnkonzepten weisen jedoch auf ein Unternehmen hin, das fortschrittlich in die Zukunft geführt wird.

Die Ressource Holz

Um die Ressource Holz zu schonen, hat sich die Tischlerei Brauer als einer der ersten Betriebe bereits im Jahr 2000 FSC® zertifizieren lassen. Damit wird gewährleistet, dass ausschließlich Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft verarbeitet wird und kein Holz aus Raubbau in die Fertigung gelangt. Jährliche Audits und Überprüfungen gehören zu der Zertifizierung. Darüber hinaus ist der Betrieb seit 2016 PEFC™ zertifiziert. Beide Systeme gehören zu den bedeutsamen Zertifikaten für eine nachhaltige Forstwirtschaft. Eine Pelletsheizung, die mit Holzresten aus der eigenen Produktion befeuert wird, sowie der Bezug von Strom aus regenerativen Quellen gehören weiterhin zum Prinzip der Nachhaltigkeit. Für dieses Engagement und seine Ideen, den Traditionsbetrieb nachhaltig und stark in die Zukunft zu führen, ist Kevin Stern vergangenes Jahr mit dem „Gründerstar 2019“ ausgezeichnet worden.

bal

» Web: <https://brauer-tischlerei.de/>

Schon damals, als das duale Studium noch in den Kinderschuhen steckte, entpuppte sich der Traditionsbetrieb als ein fortschrittliches Unternehmen. Die Tischlerei Brauer bot sich als Praxispartner für einen betriebswirtschaftlichen dualen Studiengang an – und weckte das Interesse des damals frischgebackenen Abiturienten Kevin Stern aus Berlin. Ein Besuch im Traditionsbetrieb und in Stade als möglichen Wohnort reichten aus, um sich für den Studiengang zu entscheiden. Er absolvierte während des theoretischen Studiums an der Uni Hamburg seine Praxisphase in der Tischlerei und schloss nach drei Jahren als Tischlergeselle und ein Jahr später mit dem Bachelor erfolgreich ab. Seinen Meister machte er im Anschluss. Danach folgten lehrreiche Jahre unter dem damaligen geschäftsführenden Gesellschafter Burkhard Brauer bis er den Betrieb zum 1. Januar 2019 eigenverantwortlich übernahm.

Kooperatives Netzwerk

Damals gehörte der Sargbau zu den Schwerpunkten der Tischlerei. Heute steht der Betrieb für einen gehobenen Innenausbau von der kompletten Küche über Heizungsverkleidungen bis zu Büroeinrichtungen, Fenstern und Türen. Im Laufe der Jahre wurde ein Netzwerk an Kooperationsbetrieben geschaffen, mit denen zum Bei-

HERBSTLICH WILLKOMMEN IN IHREM WOHLFÜHL-ZUHAUSE.

Lassen Sie sich durch unsere **PREMIUM-AUSSTELLUNGEN** auf über 15.000 qm inspirieren* – zehn Mal in der Metropolregion Hamburg.

* Sonntags Schautag in Seevetal, Buchholz und Hollenstedt - keine Beratung / kein Verkauf
24/7 Garten der Ideen / Norderstedt

GLEICH
BERATUNGS-
TERMIN
VEREINBAREN!

Maldfeldstraße 22
21218 Seevetal
Tel. 040 - 769 68 - 0
www.bauwelt.eu

bauwelt
DELMES • HEITMANN

HAMBURG'S
BESTE
BAUSTOFF-
HÄNDLER
Hamburger Abendblatt
Platz 1
www.abendblatt.de/beste
420 Unternehmen
im Test 11/2019

BAUSTOFFE FÜR GENERATIONEN.



Landliebe in Reinkultur: Diele und Besprechungsraum von Dahler & Company Nordheide in der alten Kate an der Kleckerwaldstraße in Bendestorf.



Immobilienmakler Alexander Wünsche, Inhaber von Dahler & Company Nordheide: „Die Hamburger kommen aufs Land.“

WIEDERENTDECKT

Die Liebe zum Wohnen auf dem Land

B&P VOR ORT Immobilienmakler Alexander Wünsche (Dahler & Company) über die Folgen von Corona, Homeoffice und Niedrigzins

Besser hätte er seinen Bürostandort in diesen Zeiten kaum wählen können: Wer Alexander Wünsche von Dahler & Company Nordheide in der alten Kate an der Kleckerwaldstraße in Bendestorf besucht, bekommt schon mal einen Vorgeschmack auf das Thema, das den Immobilienmakler derzeit besonders antreibt: Landliebe. Die Rückbesinnung der Stadtbevölkerung auf das gediegene Umland im Hamburger Süden beschert ihm zurzeit eine Reihe höchst ungewöhnlicher Geschäfte. Wünsche: „Die Corona-Pandemie hat bei vielen Interessenten den Wunsch ausgelöst, von der Stadt aufs Land zu ziehen. Die Landliebe ist neu entdeckt. Großzügige Immobilien mit weitläufigen Grundstücken gewinnen zunehmend an Attraktivität.“ Selbst im siebenstelligen Bereich, bis Anfang des Jahres

eher noch ein schwergängiges Thema, sind Transaktionen jetzt möglich.

... schon im schicken Doppelhaus

Wünsche im B&P-Gespräch: „Ich habe hier erst kürzlich zwei Objekte im Bereich 2,15 und 2,39 Millionen Euro verkauft – eins an eine Hamburger Familie, das andere an einen Kunden aus Nordrhein-Westfalen. Auf den Schwarzen Bergen Rosengarten ging ein weiteres Objekt am Ende für fast 1,5 Millionen Euro weg, das wir ursprünglich weit niedriger taxiert hatten. Der Immobilienmarkt ist unglaublich in Bewegung. Und da spielen neben Corona auch Anlage-Aspekte eine Rolle.“ Wünsche berichtet von einem Hamburger Pensionärsehepaar, das eigentlich an der Elbchaussee in Hamburg wohnt, sich nun

aber einen Landsitz zulegen wollte. Hier spielte die Geldanlage eine Rolle. Ein weiterer Grund für die Stadtflucht sei das Preisgefüge in der Hansestadt: „Die Preise sind schlicht zu hoch. Wer ins Umland wechselt, bekommt mehr für sein Geld und findet speziell im Landkreis Harburg eine hervorragende Verkehrsinfrastruktur vor.“ Das heißt konkret: eben noch in einer kleinen Wohnung, schon im schicken Doppelhaus mit Garten. Das ist vor allem für Familien mit Kindern sehr reizvoll, die unter Corona bitter erfahren musste, was es heißt, im Lockdown auf der Etage eingeschlossen zu sein – Wand an Wand mit Homeschooling und Homeoffice. Und noch ein Grund für die positive Lage auf dem Immobilienmarkt: die weiterhin geltenden Niedrigzinsen. Das Geld ist günstig. Wünsche: „Da kommt ein junges Paar aus

Winterhude und kauft ein Haus für 700 000 Euro. In Helmstorf habe ich ein 2900 Quadratmeter großes Grundstück mit Wald und einem Abrisshaus für 550 000 Euro im aktuellen Verkaufsbestand. Das sind Preise, die früher undenkbar waren.“

Homeoffice löst Nachfrage-Boom aus

Allerdings ziehen am Horizont auch ein paar Wolken auf: „So langsam droht der Ausverkauf. Die Nachfrage ist viel höher als das Angebot.“ In der Folge frisst sich das Hamburger Preisniveau so langsam ins Umland und sorgt dafür, dass die heile Welt in manchem Dorf ins Wanken gerät, wenn erstmal Bauland zur Verfügung steht. Billiges Bauland für die Kinder? Das war einmal . . . Alexander Wünsche: „Durch den ungeheuren Schub,

den das Arbeiten im Homeoffice erfahren hat, ist es für viele Arbeitnehmer nicht mehr nötig, in der Stadt, also in Jobnähe, zu wohnen. Wer zwei oder drei Tage in der Woche von Zuhause arbeiten kann, der nimmt auch einen längeren Anfahrtsweg in Kauf. Das löst einen zusätzlichen Effekt auf dem Immobilienmarkt aus.“ Dass der Landkreis Harburg davon besonders profitiert, wundert den Sieversener nicht: „Die Landschaft ist reizvoll, ich habe in Bremen und Hannover Alternativ-Flughäfen und beste Verkehrsverbindungen nach Hamburg. Das war zwar noch nie anders, aber jetzt wirken sich diese Punkte besonders positiv auf den Immobilienmarkt im 20-Kilometer-Radius um die Hamburger Stadtgrenze aus.“ wb

Web: www.nordheide@dahlercompany.de

EXZELLENT VERNETZUNG:

WIR BAUEN BRÜCKEN

ZWISCHEN MENSCH

UND MARKT.

IMENTAS
Immobilienpartner

Auf zu neuen Ufern – denn durch die perfekte Verbindung unserer Kernkompetenzen Grundstücks- und Projektentwicklung, Vermietung, Transaktionen sowie Projekt- und Finanzierungsberatung profitieren Sie mit uns rundum. Lassen Sie uns gemeinsam querdenken und Brücken bauen! Wir freuen uns auf Sie: imentas.de



„Ich springe ja nicht ins kalte Wasser...“

Ulrich Immobilien: Karen Ulrich präsentiert die nächste Generation – Neu im Team: Tochter Marlene (18)

Sie ist mit dem Immobiliengeschäft aufgewachsen, weiß, worauf sie sich einlässt, und hat beschlossen, in die Fußstapfen ihrer Mutter zu treten: Marlene Ulrich ist der jüngste Neuzugang im Team der Seevetaler Maklerin Karen Ulrich. Die 18-Jährige hat im August eine Lehre als Immobilienkauffrau, Fachrichtung Makler, begonnen – im Unternehmen ihrer Mutter. „Entweder da, oder gar nicht...“, so

lautete ihre Devise. Gemeinsam mit dem Immobilienkaufmann Florian Watermann und Yusuf Yasar, ebenfalls Auszubildender, steht Marlene Ulrich nun für die neue Generation: „Das ist ein tolles junges Team – wir vertrauen der new generation“, sagt ihre Mutter und Chefin. Karen Ulrich, selbst seit vielen Jahren im regionalen Immobiliengeschäft aktiv, war von der Idee ihrer Tochter anfangs nicht begeistert, wie sie offen zugibt: „Ich wollte das

eigentlich nicht, aber wir versuchen jetzt, unser privates Familienleben und das dienstliche Leben voneinander zu trennen.“ Klar sei, dass für die eigene Tochter als Auszubildende dieselben Spielregeln gelten wie für Nichtfamilienmitglieder. Bei aller familiären Prägung – für Marlene Ulrich heißt es nun, sich in eine komplexe und äußerst dienstleistungsorientierte Welt einzuarbeiten. „Ich springe ja nicht ins kalte Was-

ser, sondern bin mit der Materie durchaus schon etwas vertraut.“, sagt die Sportreiterin und fügt selbstbewusst hinzu: „Ich bin so eine Freidenkerin und habe auch durchaus eigene Ideen.“ Und da fallen ihr zunächst einmal die Sozialen Medien wie Instagram & Co. ein. „Darum werde ich mich kümmern.“ Drei Jahre lang dauert die Ausbildung zur Immobilienkauffrau. Die Berufsschule ist in Lüneburg. Der Praxisteil findet im neuen Makler-

büro an der Winsener Landstraße in Fleestedt statt. Und natürlich draußen bei den Kunden, die Häuser und Wohnungen verkaufen, besichtigen und kaufen – ein vielfältiges Geschäft das Fingerspitzengefühl, Empathie sowie vor allem Fachwissen und Kontakte erfordert. Karen Ulrich bringt all dies mit und setzt jetzt die junge Generation auf die Schiene. wb

» Web: www.ulrich-immobilien.eu

Die neue Generation bei Ulrich Immobilien in Fleestedt: Mit Florian Watermann (rechts), Yusuf Yasar und ihrer Tochter Marlene stellt die Seevetaler Maklerin Karen Ulrich die Signale auf Zukunft.



Wollen auch Sie Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen?



s-immobilien.eu

Weil es Ihre Immobilie wert ist, finden wir schnell den richtigen Käufer für Ihr Objekt in der Region.

Sprechen Sie uns an:
☎ 040 76691-7666
✉ immobilien@spkhhb.de



Immobilien
Sparkasse Harburg-Buxtehude



Ein neuer Eingang für das Wohnquartier Vogelkamp

Mehr als zehn Jahre ist es her, dass die IBA Hamburg ihre Pläne für das Neubaugebiet Vogelkamp in Neugraben erstmals der Öffentlichkeit präsentierte und damit ein Baugebiet neuen Typs kreierte. Fast 1500 Wohneinheiten, immerhin nur die Hälfte des ursprünglich von der Stadt einmal angedachten Wohngebiets in Neugraben-Fischbek, sind hier mittlerweile entstanden oder noch im Bau. Was noch fehlt, ist die schlüssige Verbindung der Neubausiedlung zum Zentrum jenseits von S-Bahn und B73. IBA-Chefin Karen Pein, Harburgs Bezirksamtsleiterin Sophie Fredenhagen und Martin Bill, Staatsrat der nagelneuen grünen Behörde für Verkehr und Mobilitätswende, machten sich jetzt ein Bild von den Umbauarbeiten zur Schaffung des neuen Quartierseingangs. Nach Arbeit sieht es hier zweifellos aus. Das Harburger Bauunternehmen HC Hagemann ist seit April dabei, das sogenannte Erschließungsgebäude zu bauen. Karen Pein: „Das ist sozusagen das ‚Treppenhaus‘ ins neue Quartier. Zwei gläserne Aufzüge gewährleisten einen barrierefreien Zugang zum Brückenbauwerk der S-Bahn und damit auch zum Neugrabener Zentrum.“ Das Bauwerk bildet sozusagen den Knotenpunkt zwischen dem Altkern, der S-Bahnstation und dem Wohngebiet Vogelkamp. Flankiert wird es von zwei achtgeschossigen Wohngebäuden mit 50 frei finanzierten und 34 geförderten Wohnungen. In Richtung Norden öffnet sich ein neuer Quartiersplatz, zu dem auch sieben Reihenhäuser mit Gewerbeflächen im Erdgeschoss gehören – beispielsweise für Einzelhandel



Sie stellten den Stand der Neugestaltung des Quartierseingangs Vogelkamp in Neugraben vor: Harburgs Bezirksamtsleiterin Sophie Fredenhagen (links), Staatsrat Martin Bill und IBA Hamburg-Geschäftsführerin Karen Pein.

Foto: Wolfgang Becker

und Dienstleistungen. Der Treppenturm soll im Frühjahr 2021 fertiggestellt sein. Wer die Örtlichkeiten kennt, der weiß auch um die monumentale Rampe, die bislang den barrierefreien Zugang ermöglicht, in Wahrheit aber für Rollstuhlfahrer viel zu steil und insgesamt in einem eher schlechten Zustand ist. Sie wird abgerissen, sobald der Treppenturm seinen Betrieb aufgenommen hat. Auch Teile des P&R-Hauses werden zurückgebaut – zum einen, weil das Parkhaus nie ausgelastet war, zum anderen, um Platz für Fahrräder zu schaffen, die jetzt eher unmotiviert unterhalb der Rampe herumstehen. Ein Punkt, der besonders dem Grünen-Staatsrat Martin Bill am Herzen liegt: „Das Angebot für Radfahrer wird mit 1000 Abstellmöglichkeiten mehr als verdoppelt und damit deutlich verbessert.“ Außerdem starte die Velo-Route 110 vor der Tür und führe über Harburg und Wilhelmsburg direkt in die City. Was den Grünen auch freuen dürfte: Die alten Eichen, die sich wie ein Band ins Quartier hineinziehen, bleiben stehen . . . wb