



druckschrift
1_2026

Abbruch, Durchbruch, Aufbruch

**Bezahlbarer Wohnraum
für Europa? Baut!**

**Abbruch oder Aufbruch?
Zukunft Wohnungsbau in Berlin**

**Durchbruch! Projekte ohne
Insolvenz in sichere Bahnen lenken**



Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wenn man in diesem Wahljahr auf Berlin schaut, fallen einem drei Begriffe ein: Abbruch, Umbruch und Durchbruch. Offen ist, wohin das Pendel im September ausschlagen wird.

Einen geradezu spektakulären Abbruch hat die Stadt am Jahresanfang erlebt. Mit ein paar gekappten Kabeln waren Stromnetze und Heizungen in Teilen der Hauptstadt lahmgelegt. Angesichts des Umfangs war der Blackout erstaunlich schnell behoben. Doch evakuierte Altenheime und frierende Menschen haben uns die Verwundbarkeit der Metropole drastisch vor Augen geführt. Berlin träumt seit 20 Jahren davon, eine voll vernetzte „Smart City“ zu sein – und gerät aber schon bei der profanen Grundversorgung ins Stolpern.

Haben wir den Durchbruch im Wohnungsneubau? Der Senat ruft nach mehr Wohnraum – am besten im Galopp. Bis die geplanten Verbesserungen der rechtlichen Rahmenbedingungen greifen, dauert es aber bekanntermaßen. Neubau funktioniert nicht auf Knopfdruck. Gleichzeitig fällt der Stadt der sich seit Jahrzehnten aufbauende Verfall der Infrastruktur auf die Füße, wie der Abbruch der Ringbahnbrücke eindrucksvoll zeigt. Und von oben, aus der EU-Ebene, wachsen die Standards munter weiter, die an der Bau-Realität – und der damit einhergehenden Frage nach wirtschaftlicher Machbarkeit – vorbeigehen.

Man könnte das alles nun mit resigniertem Kopfschütteln und einer gehörigen Portion Galgenhumor betrachten. Aber wir wären keine Unternehmer, wenn wir ebendiesen Galgen nicht längst als Klettergerüst begreifen würden. Den Aufbruch machen wir selbst: mit frischen Energiekonzepten und innovativen Ideen. In diesem Heft zeigen wir Ihnen unter anderem, wie aus einfachem Holz völlig neuartige, transparente Werkstoffe entstehen.

Wer weiß: Vielleicht ist so ein Brett mit Durchblick genau das, was in Berlin gerade fehlt.

Licht an – und viel Spaß bei der Lektüre!

Herzlichst,
Ihr Michael Kranz



Michael Kranz

*Vorstandsvorsitzender
BFW Landesverband Berlin/
Brandenburg e. V.*

allod.

NEUBAUVERTRIEB UND VERWALTUNG

– strategisch aus einer Hand.



VERTRIEB.



MARKETING.



VERWALTUNG.

Die Wertentwicklung einer Immobilie beginnt mit der richtigen Marktpositionierung – und setzt sich in der professionellen Verwaltung fort.

allod begleitet Neubauprojekte von der Analyse und Preisstrategie über die strukturierte Vermarktung bis hin zur langfristigen Bestandsverwaltung.

Durch die enge Verzahnung von Vertrieb und Verwaltung entstehen stabile Prozesse, transparente Strukturen und nachhaltige Erträge.

Unser Ansatz sind keine Insellösungen, sondern ein durchgängiges Konzept für die gesamte Lebensdauer einer Immobilie.

allod.

Der starke Partner, wenn es um Immobilien geht.

Inhalt

01 EDITORIAL Michael Kranz

04 INTERVIEW: Aufbruch Wenn die Stromversorgung abbricht

08 ABBRUCH ODER AUFBRUCH
Wie Berlin seinen Wohnraum verspielt

16 Leerstand, Recht – Abbruch?
Warum aus freien Büros keine Wohnungen werden

19 INTERVIEW: Abbruch:
»Wenn 100.000 Autos nicht mehr über die Autobahn fahren, landen sie in unseren Kiezen«

23 GASTBEITRAG: Durchbruch:
»Wenn Projekte stecken bleiben«
Warum Bauträgerkrisen kein individuelles Scheitern sind – und wie sie ohne Insolvenz in sichere Bahnen gelenkt werden können

26 Durchbruch in der Holzforschung:
Wenn Holz seine Grenzen neu definiert

32 Von Wärmenetzen bis Fusionsenergie –
warum die Lösungen von morgen oft auf alten Ideen beruhen

38 GASTBEITRAG: Aufbruch –
wie schafft es ein Unternehmen zu wachsen, wenn alle anderen schrumpfen?

43 INTERVIEW: Aufbruch:
Ein Restaurant auf der Spree
Wie aus einem Arbeitsschiff ein außergewöhnlicher Ort für Gastronomie und Veranstaltungen wurde

48 GASTBEITRAG: Aufbruch: Wenn Europa bezahlbaren Wohnraum will, müssen wir mit dem Bauen beginnen

52 GASTBEITRAG: Aufbruch
Wärmewende: Wie Fernwärme Berlin klimafit macht

54 INTERVIEW: Aufbruch:
Von der Tür in den Chefsessel –
Wie aus einem Studi-Job ein Firmenimperium wurde

58 10 FRAGEN an: Gerhard Thiele

60 GASTBEITRAG: Aufbruch:
In 80 Bäumen um die Welt
Eine Initiative der Stiftung Humboldt Forum im Berliner Schloss

64 INTERVIEW: Aufbruch – Wie Einbrecher vorgehen und wie Gebäude wirksam geschützt werden können

69 Das Junge Netzwerk im BFW
Aus der Praxis – für die Praxis

73 Umbruch im Leerstand
Vom Schreibtisch zum Schlafplatz

Wir, der BFW:

77 Die Ansprechpartner

79 Unsere Kooperationspartner

85 Impressum

Wenn die Stromversorgung abbricht

Was der Berliner Blackout über die Stabilität unserer Energieversorgung verrät

Strom gehört zu den unsichtbaren Selbstverständlichkeiten des Alltags. Er fließt aus der Steckdose, versorgt Häuser, Quartiere und ganze Städte – meist ohne dass wir darüber nachdenken. Doch was passiert, wenn dieses scheinbar stabile System plötzlich ausfällt? Der Stromausfall in Teilen Berlins Anfang des Jahres hat gezeigt, wie sensibel selbst hochentwickelte Infrastrukturen sein können.

Mit solchen Fragen beschäftigt sich Dr. Bernd Benser seit vielen Jahren. Der Geschäftsführer von CritisLab war zuvor maßgeblich am Aufbau eines europäischen Trainings- und Forschungszentrums für die Sicherheit elektrischer Netze beteiligt und ist heute unter anderem Dozent an der Führungsakademie der Bundeswehr für den Bereich kritische Infrastrukturen. Seine Arbeit dreht sich um die Frage, wie resilient unsere Versorgungssysteme tatsächlich sind – und wo ihre Grenzen liegen.

Als im Januar die ersten Meldungen über einen größeren Stromausfall eintrafen, überraschte ihn das Ereignis deshalb nur bedingt. „Absehbar war es schon“, sagt Benser. „Es war kein singuläres Ereignis. In den vergangenen Jahren gab es immer wieder Angriffe oder Störungen im Bereich der Energieversorgung. Wenn man sich etwa die Anschläge auf Infrastruktur rund um die Tesla-Fabrik ansieht, erkennt man, dass solche Aktionen Teil eines größeren Musters sind. Insofern war es tatsächlich eher eine Frage der Zeit.“



Dr. Bernd Benser

CEO der critisLAB GmbH



Vortrag von Dr. Bernd Benser

Reparatur unter schwierigen Bedingungen

Als klar wurde, wie groß die Auswirkungen sein würden, rechnete Benser zunächst mit einer längeren Reparaturdauer. Gerade Schäden an Hochleistungskabeln sind technisch aufwendig zu beheben.

„Das sogenannte Muffenschweißen – also das Verbinden und Reparieren beschädigter Kabel – dauert“, erklärt er. „Die Baustelle muss eingerichtet werden, die Verbindung wird neu hergestellt und anschließend intensiv geprüft. Deshalb war ich zunächst bei ungefähr einer Woche. Dass es schneller ging, war auch eine enorme Leistung von Stromnetz Berlin.“

Der Stromausfall verdeutlicht ein grundlegendes Spannungsfeld moderner Energieversorgung: Einerseits werden Stromnetze technisch immer stabiler, andererseits wachsen die Risiken von außen.

„Die Netze selbst sind heute nicht fragiler als früher“, sagt Benser. „Durch den Netzausbau und zusätzliche Umschaltmöglichkeiten sind sie teilweise sogar robuster geworden. Die grundlegenden Prinzipien – etwa das sogenannte N-1-Prinzip, also dass ein ausgefallenes Betriebsmittel durch ein anderes ersetzt werden kann – gelten weiterhin.“

Was sich jedoch verändert hat, sind die Rahmenbedingungen

„Die Umfeldfaktoren haben sich enorm verändert“, erklärt er. „Politisch motivierte Angriffe, internationale Spannungen oder auch Einzeltäter spielen heute eine größere Rolle. In diesem Sinne ist nicht das Netz selbst fragiler geworden – sondern die Welt um das Netz herum.“

Balance im System

Die Balance zwischen Einspeisung und Entnahme zu halten, gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Netzbetreiber, hier gibt es keine Tanks wie bei der Wasserversorgung, und man kann Strom auch nicht einfach irgendwo „abfließen“ lassen. ►►



WIE EIN STROMNETZ FUNKTIONIERT

Ein Stromnetz ist ein mehrstufig aufgebautes System, das Energie von großen Kraftwerken bis zum einzelnen Haushalt transportiert.

1. Übertragungsnetz – die „Autobahnen“ des Stroms

Die großen Übertragungsleitungen transportieren Strom mit Spannungen von bis zu **380.000 Volt** über weite Strecken. Sie verbinden Kraftwerke, große Einspeisepunkte und Regionen miteinander.

2. Hochspannungsnetz – die „Bundesstraßen“

In Umspannwerken wird die Spannung auf etwa **110.000 Volt** reduziert. Von hier aus wird der Strom in regionale Netze weitergeleitet.

3. Mittel- und Niederspannungsnetz – die „Stadtstraßen“

Über weitere Transformatoren gelangt die Energie schließlich in die lokalen Netze und von dort über den Hausanschluss in Wohnungen, Büros und Betriebe.

Damit dieses System stabil bleibt, muss ständig ein Gleichgewicht zwischen **Stromerzeugung und Verbrauch** bestehen. Entscheidend ist dabei die Netzfrequenz von **50 Hertz**. Weicht sie zu stark ab, können Anlagen beschädigt werden, oder es drohen großflächige Ausfälle.

„Die Betreiber müssen permanent dafür sorgen, dass Einspeisung und Verbrauch im Gleichgewicht bleiben“, erklärt Benser. „Gerade mit dem steigenden Anteil erneuerbarer Energien, deren Einspeisung schwankt, ist das eine enorme Herausforderung.“ Viele Prozesse seien inzwischen automatisiert, doch vollständig automatisieren lasse sich das System nicht.

„Es bleibt immer eine anspruchsvolle Aufgabe. Die Betreiber müssen ständig nachregulieren, damit Frequenz und Netzstabilität erhalten bleiben.“

Neue Herausforderungen für Quartiere und Gebäude

Der Stromausfall wirft auch eine Frage auf, die für Immobilienentwickler zunehmend relevant wird: Wie resilient sind Gebäude und Quartiere gegenüber Störungen in der Energieversorgung?

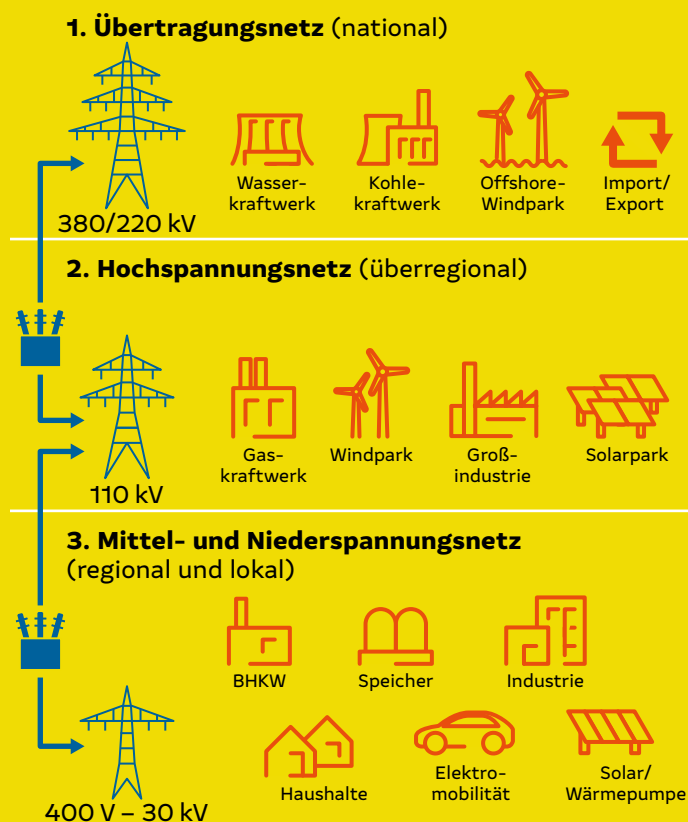
Benser plädiert dafür, das Thema stärker bereits in der Planung zu berücksichtigen.

„Wenn man heute Quartiere entwickelt, sollte man über zusätzliche Resilienz nachdenken“, sagt er. „Das kann eine zweite Netzanbindung sein, größere Batteriespeicher oder auch Netzersatzanlagen.“

Gerade bei größeren Entwicklungsprojekten könnten solche Lösungen sinnvoll sein.

„Krankenhäuser sind zu solchen Systemen verpflichtet, teilweise auch Pflegeeinrichtungen“, erklärt Benser. „Warum sollte man nicht überlegen, ob ein Quartier im Notfall zumindest teilweise autark funktionieren kann?“

Eine zentrale Notstromversorgung, die im Ernstfall zumindest kritische Infrastruktur innerhalb eines Quartiers versorgt, könnte ein möglicher Ansatz sein.



Vorsorge im Kleinen

Doch nicht nur Städteplaner und Entwickler sind gefragt. Auch private Haushalte können sich auf mögliche Versorgungsunterbrechungen vorbereiten.

„Ich bin ein großer Freund einer gewissen Bevorratung“, sagt Benser. „Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz empfiehlt, Wasser und Lebensmittel für mehrere Tage im Haus zu haben.“

Auch einfache technische Lösungen können helfen

„Wer die Möglichkeit hat, kann beispielsweise eine kleine Notstromversorgung installieren“, sagt er. „Aber selbst ohne Technik hilft es schon, vorbereitet zu sein – mit Wasser, haltbaren Lebensmitteln und einer Taschenlampe.“

Der Berliner Stromausfall zeigt damit vor allem eines: Moderne Infrastruktur ist leistungsfähig, aber nicht unverwundbar.

Gerade deshalb wird die Frage der Resilienz – von Stromnetzen ebenso wie von Gebäuden und Quartieren – in Zukunft eine immer größere Rolle spielen. ■

Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz empfiehlt, Wasser und Lebensmittel für mehrere Tage im Haus zu haben.

ABBRUCH ODER AUFBRUCH

Wie Berlin seinen
Wohnraum verspielt





Berlin wächst – und trotzdem wird es enger. Der Wohnungsmarkt der Hauptstadt ist seit Jahren angespannt, die Nachfrage übersteigt das Angebot in nahezu allen Lagen. Eigentlich müsste die Stadt bauen, was das Zeug hält. Doch die Zahlen erzählen eine andere Geschichte: 20.000 neue Wohnungen pro Jahr hat sich der Senat zum Ziel gesetzt – erreicht hat er es kein einziges Mal. 2024 waren es knapp 15.000. Und nirgendwo wird dieses Manko sichtbarer als dort, wo die Stadt am dichtesten, begehrtesten und teuersten ist: in der Innenstadt. Nur wohin sich die entwickelt – das ist die eigentliche Frage.

9

Eine Stadt unter Druck

Berlin ist eine Stadt im Widerspruch. Einerseits wächst die Hauptstadt unaufhörlich – internationale Fachkräfte, Studierende, Familien, die der Anziehungskraft der Metropole folgen. Andererseits kommt die Stadt mit sich selbst nicht mehr mit. Der Wohnungsmarkt hat sich von einem Mietermarkt in einen Mangelmarkt verwandelt. Wer heute in Berlin eine Wohnung sucht, weiß, was das bedeutet: Dutzende Bewerbungen, Besichtigungen im Minutentakt, Mietpreise, die sich in einem Jahrzehnt annähernd verdoppelt haben.

Die Konsequenz ist eine Schere, die sich weiter öffnet. Steigende Baukosten, höhere Zinsen und ein dichter werdendes Geflecht aus Auflagen und Vorschriften machen viele Projekte schlicht unrentabel. Investoren rechnen – und die Rechnung geht immer seltener auf.

Projekte werden verschoben, gestreckt oder ganz aufgegeben.

Viel Regulierung, wenig Wirkung

Wenn in Berlin über den angespannten Wohnungsmarkt diskutiert wird, folgt die Schuldzuweisung meist einem vertrauten Muster: Eigentümer und Wohnungsunternehmen gelten als Preistreiber, als Profiteure der Knappheit. Dieses Bild ist nicht nur unvollständig – es verstellt den Blick auf die eigentlichen Ursachen.

Nehmen wir das Beispiel Ferienwohnungen. Seit 2014 kämpft Berlin mit dem Zweckentfremdungsverbot gegen Kurzzeitvermietung. Das Gesetz wurde mehrfach verschärft, der bürokratische Aufwand ist erheblich. Das Ergebnis? Ernüchternd. Rund 7.200 Ferienwohnungen wurden dem Mietmarkt zurückgeführt. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung beziffert den messbaren Mieteffekt auf 13 Cent pro Quadratmeter. Der Markt hat sich angepasst: Möblierte Wohnungen auf Zeit, ab 90 Tagen vermietet, sind formal legal – und zu teils deutlich erhöhten Preisen verfügbar. »

Eine weitere Bremse für die Bewegung im Markt sind Altmietverträge. Günstige Bestandsmieten haben sich für manche Hauptmieter zu einem lukrativen Geschäftsmodell entwickelt: Wohnungen werden zu deutlich höheren Mieten weitervermietet – oft ohne Wissen des Eigentümers. Ein BGH-Urteil hat dieser Praxis kürzlich einen Riegel vorgeschoben. Unmittelbar danach äußerte sich Michael Kranz, Vorstandsvorsitzender des BFW Berlin/Brandenburg: „Es kann nicht sein, dass Wohnraum zur Ware für spekulierende Mieter wird, während Eigentümer und Wohnungsunternehmen pauschal an den Pranger gestellt werden. Wir erleben hier eine völlige Verdrehung des sozialen Mietrechts.“

Hinzu kommt die demographische Unterbelegung: Viele ältere Berlinerinnen und Berliner leben zu Altmietpreisen in großen Wohnungen – ein Umzug würde sie finanziell bestrafen. Wohnraum bleibt dem Markt entzogen, nicht aus bösem Willen, sondern weil die Anreize fehlen. Wer kleinere, bezahlbare Wohnungen fördert und freiwillige Umzüge ermöglicht, schafft Bewegung im Bestand – ohne Eingriff in Eigentumsrechte.

Warum sich Investieren nicht mehr lohnt

10

Berlins Neubau bleibt weit hinter dem Bedarf zurück, Projekte werden verschoben oder aufgegeben, das Investitionsklima hat sich spürbar abgekühlt. Die Ursachen sind bekannt – werden aber selten offen benannt.

An vorderster Stelle steht die Vergesellschaftungsdebatte. 2021 stimmten knapp 59 Prozent der Berliner für die Überführung von mehr als 200.000 Wohnungen großer Konzerne in Gemeineigentum. Eine Expertenkommission befand das für verfassungskonform. Im September 2025 legte die Initiative einen eigenen Gesetzentwurf vor, der per Volksabstimmung umgesetzt werden soll – frühestens 2027. Parallel brachte die schwarz-rote Koalition ein eigenes Rahmengesetz auf den Weg, ohne direkte Entscheidungen, aber mit demonstrativer Offenheit für den Eingriff. Das Signal ist unmissverständlich: Die Spielregeln können sich jederzeit ändern – und das reicht, um Investitionsentscheidungen zu lähmen.

Dazu kommt die strukturelle Investitionsfalle im Bestand: Die energetische Sanierungspflicht trifft Eigentümer mit voller Wucht, während die Möglichkeit, Modernisierungskosten auf die Miete umzulegen, politisch zunehmend eingeschränkt wird. Sanieren lohnt sich nicht. Leerstand lohnt sich auch nicht. Verkauf bleibt oft die einzige rationale Option. Wer in Berlin baut oder saniert, trägt das volle Risiko – aber nicht



*Eine Stadt, die
gleichzeitig mehr
Investitionen fordert
und die Bedingungen
dafür systematisch
verschlechtert.*



den vollen Ertrag. Als Folge veräußern Kleinbesitzer, aber auch mittelständische Unternehmen ihre Wohnungen an risikoaffine Unternehmen aus dem In- und Ausland, die keinerlei emotionale Bindung zur Stadt Berlin haben und stattdessen ausschließlich an Gewinnmaximierung interessiert sind.

Politik, die sich selbst torpediert

Der Senat ist sich des Problems bewusst – und reagiert widersprüchlich. Einerseits wurden mit dem Schneller-Bauen-Gesetz, dem Gesetzentwurf Einfach-Bauen-Berlin und dem Bündnis für Wohnungsneubau Instrumente geschaffen, die in die richtige Richtung weisen. Die Verwaltungskultur, die schnelle Genehmigungen erst ermöglichen würde, hat sich aber noch nicht ausreichend verändert.

Das Muster ist erkennbar: Jede investitionsfreundliche Initiative wird durch eine neue Regulierungsrunde konterkariert – nicht zwingend aus bösem Willen, sondern weil Wohnungspolitik in Berlin immer auch Wahlkampf ist. Das Ergebnis ist eine Stadt, die gleichzeitig mehr Investitionen fordert und die Bedingungen dafür systematisch verschlechtert.

Verdichten statt blockieren – ein Ausweg und seine Grenzen

Wer im Westteil der Stadt nachverdichten will, stößt auf einen Baunutzungsplan aus den 1960er Jahren – gemacht für eine geteilte, schrumpfende Stadt. Verdichtung war damals kein Ziel. Heute ist sie das dringlichste.

Neukölln bietet hierfür den Unternehmen einen Ausweg an, der sich beim näheren Hinsehen aber als bittere Pille erweist: Wer mehr bauen will, als das alte Regelwerk erlaubt, bekommt eine Befreiung – gegen einen Sozialwohnungsanteil von 30 Prozent, festgehalten in einem städtebaulichen Vertrag. Angeblich kein Opfer, sondern ein echtes Quidproquo: Ohne Befreiung kein Projekt, mit Befreiung ein realisierbares Vorhaben mit kalkulierbarer Gegenleistung.

Allerdings funktioniert das nur, wenn die Kalkulation aufgeht. 30 Prozent Sozialwohnungsanteil bei hohen Baustandards und gedeckelten Mieten macht Projekte in vielen Lagen unwirtschaftlich. Solange der Senat keine Anreize schafft, die diese Lücke schließen, bleibt das Neuköllner Modell ein lokaler Sonderweg – dessen rechtlicher Rahmen, vorsichtig formuliert, umstritten ist.

Was Berlin jetzt braucht

Der innere Makel ist kein Schicksal. Berlin hat die Flächen, die Nachfrage und zumindest auf dem Papier die politischen Instrumente. Was fehlt, ist Verlässlichkeit. ►►

Investoren brauchen keine Subventionen – sie brauchen Planungssicherheit, kalkulierbare Auflagen und das Vertrauen, dass die Spielregeln morgen noch gelten. Förderanreize statt Zwangsverpflichtungen, wo soziale Ziele erreicht werden sollen. Und eine Verwaltung, die Bauvorhaben als Partner begleitet statt als Hindernis verwaltet. Wobei: Förderungen wären durchaus willkommen – etwa für kleinere, bezahlbare Wohnungen, die älteren Berlinerinnen und Berlinern einen freiwilligen Umzug ermöglichen und damit Bewegung in einen festgefahrenen Bestand bringen.

Eine Stadt, die gleichzeitig 20.000 Wohnungen pro Jahr fordert und das Investitionsklima systematisch belastet, wird dieses Ziel nie erreichen. Der Aufbruch ist möglich – aber er setzt voraus, dass Berlin aufhört, seiner eigenen Wirtschaft zu misstrauen. ■

Investoren brauchen keine Subventionen – sie brauchen Planungssicherheit, kalkulierbare Auflagen und das Vertrauen, dass die Spielregeln morgen noch gelten.

Zu viele Namen an einem Briefkasten



Klimaschutz mit System.

Mit 75 Jahren Erfahrung schafft die BUWOG neuen Wohnraum. In ganz Deutschland leisten wir mit Quartiersentwicklung und Neubau dabei einen Beitrag zum Klimaschutz und realisieren lebenswerte, grüne Umfelder. Wie in der Schlichtallee in Berlin, mit nachhaltigen Wohngebäuden in CO₂-sparender Holzhybridbauweise. Und als Mitglied der KOALITION für HOLZBAU werden wir mindestens 20 % unserer Development-Pipeline mit Holz errichten. Ganz nach unserem Motto: Glücklich wohnen.



Jetzt mehr erfahren auf
[buwog.de/nachhaltigkeit](https://www.buwog.de/nachhaltigkeit)

Immo
Award
2025

Winner

BAUTRÄGER DES JAHRES

Immo Scout24

BUWOG

Eigentums- wohnungen *in Bestlagen*

Seit 1983 entwickeln wir Immobilienprojekte mit klassisch-ästhetischer Handschrift an ausgewählten Adressen Berlins. Gerne öffnen wir auch Ihnen die Türen zu einem erstklassigen Wohlfühl-Zuhause in der Hauptstadt. Besuchen Sie unseren neuen Showroom und finden Sie exklusive Eigentumswohnungen ganz nach Ihrem Geschmack.

Showroom

Kurfürstendamm –
Kranzler Eck
Passage

Kronprinzengärten, Berlin-Mitte



Leerstand, Recht – Abbruch? Warum aus freien Büros keine Wohnungen werden

Berliner Büros zeichnen sich im Augenblick vor allem durch eines aus: Leerstand. 7,9 Prozent der Flächen sind ungenutzt – und damit ist Berlin keine Ausnahme, sondern Teil eines deutschlandweiten Trends. Seit 2019 hat sich der Büroleerstand in den relevanten Märkten nahezu verdreifacht, elf Millionen Quadratmeter liegen brach. Was also tun mit all diesen Flächen? Die naheliegendste Antwort: Wohnungen draus machen. Und nicht nur aus städtebaulichen Gründen wäre das wünschenswert – auch wirtschaftlich macht es Sinn. Eine aktuelle PwC-Studie zeigt: 88 Prozent der Berliner Berufstätigen sind überzeugt, dass der Wohnraummangel Unternehmen daran hindert, Fachkräfte zu finden und zu halten. Zwei Probleme, eine naheliegende Lösung – wäre da nicht ein überbordendes bürokratisches Regelwerk, das sie zu verhindern weiß.





Einmal Gewerbe, immer Gewerbe?

Umwidmung heißt das Zauberwort – zumindest in der Theorie. Wer ein leer stehendes Bürogebäude zu Wohnraum machen will, muss es schlicht einer anderen Nutzung zuführen. Klingt einfach. Ist es nicht.

Der Grund liegt im Planungsrecht. Die meisten Berliner Bürogebäude stehen in Gebieten, die seit Jahrzehnten als Gewerbe ausgewiesen sind – viele davon seit den 1990er Jahren, als massenhaft Flächen für eine Hauptstadt entstanden, die wirtschaftlich anders werden sollte, als sie es wurde. Das Planungsrecht hat diese Entscheidungen eingefroren. Wer dort Wohnungen bauen will, stößt auf eine einfache Wahrheit: In einem Gewerbegebiet ist Wohnen nicht erlaubt.

Drei Hürden, kaum Durchkommen

Selbst wer das Planungsrecht auf seiner Seite hat – weil das betreffende Gebäude zufällig in einem Mischgebiet liegt oder eine Umwidmung politisch gewollt ist – steht vor zwei weiteren Hindernissen, die eine Umwidmung oft scheitern lassen.

Das erste ist die Bauordnung. Sobald ein Bürogebäude zu Wohnraum wird, entfällt der baurechtliche Bestandsschutz. Ab diesem Moment gelten die Standards eines Neubaus: Brandschutz, Schallschutz, Belichtung, Barrierefreiheit. Was für ein Büro völlig ausreichend war, erfüllt diese Anforderungen selten ohne

erheblichen Aufwand. Großraumbüros lassen sich schwer in Wohneinheiten aufteilen, die bestehende Mindestanforderungen an Tageslicht erfüllen. Wasser- und Abwasseranschlüsse für Küchen und Bäder fehlen und müssen aufwendig nachgerüstet werden. Jede dieser Maßnahmen kostet – Zeit und Geld.

Das zweite Hindernis ist die Wirtschaftlichkeit. Büroimmobilien werden nach den erzielbaren Büromieten bewertet – auch dann, wenn sie leer stehen. Eine Umwidmung zu Wohnraum bedeutet in der Regel eine erhebliche Abwertung der Immobilie, denn Wohnmieten liegen strukturell unter Gewerbemieten. Hinzu kommt, dass bei der Flächenberechnung von Wohngebäuden Eingangsbereiche, Archive und Technikflächen nicht angerechnet werden – dieselbe Immobilie verliert so rechnerisch schnell fünf Prozent ihrer Größe. Für Eigentümer, deren Gebäude in einem Fonds oder einer börsennotierten Gesellschaft gehalten werden, kann das eine Gewinnwarnung bedeuten. Die Umwidmung muss sich also nicht nur baulich, sondern auch bilanziell rechnen – und das tut sie selten auf Anhieb.

Zu hoch, selbst für den Staat

Das Bürogebäude in der Soorstraße 80-82 in Berlin-Westend steht seit Anfang 2024 leer. Ein Bau aus dem Jahr 1988, Marmorfassade, 27.000 Quadratmeter Luxusbürofläche – die niemand mehr haben will. ►►

Was folgte, könnte auch der Phantasie eines Kabarettisten entspringen. Das Landesamt für Flüchtlingsangelegenheiten hatte die zündende Idee: Warum nicht daraus ein Wohnheim machen? Der Eigentümer hatte die Flächen ursprünglich für 25,80 Euro pro Quadratmeter angeboten – das Landesamt bot großzügige 40 Euro. Dazu kommen Umbaukosten von 18,5 Millionen Euro. Die ursprünglich geplante Eröffnung Anfang 2026 ist längst Geschichte, mittlerweile peilt man Mitte 2027 an – und einen Betreiber sucht man noch immer.

Ein schönes Beispiel dafür, wie man es vermutlich nicht machen sollte. Und vor allem: ein Beleg dafür, dass aus Büros in Berlin auch dann keine Wohnungen werden, wenn der Staat selbst Hand anlegt.

Kleine Schritte, große Aufgabe

Bewegung kommt zumindest in die Förderlandschaft. Ab Sommer 2026 stellt die Bundesregierung 360 Millionen Euro für die Umwidmung von Büros zu Wohnraum bereit – als zinsverbilligte Darlehen,

ohne Mietpreisbremse für die entstehenden Wohnungen. Ein richtiges Signal. Aber Geld allein löst das Planungsrechtproblem nicht.

Was es braucht, ist bekannt: Bebauungsplanverfahren müssen schneller werden – nicht in Jahren, sondern in Monaten. Der Bestandsschutz muss bei Umwidmungen erhalten bleiben, zumindest teilweise, damit nicht jeder Umbau automatisch zum Neubau wird. Und die Wirtschaftlichkeit muss stimmen – durch steuerliche Anreize, durch Förderung, die auch wirklich ankommt, und durch realistische Erwartungen an Mietpreise in umgewidmeten Gebäuden.

Die Instrumente sind vorhanden. Was fehlt, ist der politische Wille und manchmal auch das wirtschaftliche Grundverständnis auf Seiten des Staates, um sie konsequent einzusetzen. Solange das Planungsrecht von gestern über den Wohnungsbedarf von heute entscheidet, bleibt der Leerstand von Büroflächen, was er ist: verschwendetes Potenzial. ■



ABBRUCH »Wenn 100.000 Autos nicht mehr über die Autobahn fahren, landen sie in unseren Kiezen«

Wir alle erinnern uns an den Moment, als plötzlich klar wurde: Die Ringbahnbrücke auf der A100 ist dicht. Kein langsames Herantasten, keine lange Vorwarnung – sondern eine Entscheidung, die den Berliner Verkehr von einem Tag auf den anderen verändert hat. Für viele bedeutete das: längere Wege, mehr Stau, mehr Stress im Alltag.

Ganz überraschend kam die Sperrung allerdings nicht. Bereits bei regelmäßigen Prüfungen waren Schäden an der Konstruktion festgestellt worden – Risse im Beton, Verschleiß an tragenden Teilen, Hinweise auf eine nachlassende Stabilität. In den darauffolgenden Wochen wurden die Untersuchungen intensiviert. Spätestens nach detaillierten Analysen stand fest: Die Sicherheit ist nicht mehr gewährleistet, die Brücke muss gesperrt werden – und zwar sofort. Eine Entscheidung mit Folgen für Autofahrerinnen und Autofahrer, aber vor allem auch für die Kieze rund um die Brücke:

Ein Interview mit Kirstin Bauch, Bezirksbürgermeisterin von Charlottenburg-Wilmersdorf »»



Kirstin Bauch
Bezirksbürgermeisterin von
Charlottenburg-Wilmersdorf



Die Berliner Ringbahnbrücke



Frau Bauch, erinnern Sie sich an den Moment, als klar wurde, dass die Ringbahnbrücke gesperrt wird?

Ja, sehr gut. Es gab vorher schon Hinweise, dass so etwas passieren könnte. Aber dass es dann so schnell und so konsequent kam, war trotzdem ein Schock. Ich erinnere mich noch gut an diesen Moment – und daran, dass der erste Gedanke gar nicht die Brücke selbst war, sondern sofort die Folgen: Wenn 100.000 Autos nicht mehr über die Autobahn fahren, dann fahren sie durch unseren Bezirk – und vor allem durch die kleinen Kieze.

War Ihnen sofort klar, welche Dimension dieses Thema annehmen würde?

Ja. Wenn eine der wichtigsten Verkehrsachsen in Berlin wegbreicht, ist sofort klar, dass das ein großes Thema wird – und dass es uns lange beschäftigen wird. Wir reden hier nicht über eine Kleinigkeit. In dem Moment weiß man einfach: Das wird uns jetzt eine ganze Weile begleiten.

Was waren die ersten Maßnahmen?

Wir haben uns sehr schnell auf den Schutz der Kieze konzentriert. Gemeinsam mit den Fachämtern haben wir Durchfahrtsverbote und Umleitungen organisiert. Das Problem war: Der Verkehr war so massiv, dass wir teilweise nicht einmal durchkamen, um die Schilder aufzustellen. Das klingt fast absurd, aber genau so war es – und es zeigt, wie angespannt die Lage war.

Wie lief die Zusammenarbeit mit den anderen Beteiligten?

Es waren sehr viele Akteure beteiligt – Autobahngesellschaft, DEGES, Senat und wir als Bezirk. Das ist ein komplexes Zusammenspiel. Als Bezirksbürgermeisterin ist man es gewohnt, dass vieles von außen kommt, aber hier hatte ich schon das Gefühl: Jetzt kommt wirklich alles gleichzeitig.

Wie hat sich die Situation im Bezirk entwickelt?

In den Kiezen hat sich die Lage mit der Zeit etwas beruhigt, weil sich Verkehrsströme anpassen. Aber die Belastung ist weiterhin da, vor allem auf den großen Ausweichrouten. Lärm, Emissionen und Schwerlastverkehr sind für viele Menschen Alltag geworden – und ich bekomme das ja auch direkt gespiegelt, wenn ich unterwegs bin oder angesprochen werde.

Gibt es auch Sorgen um die Infrastruktur selbst?

Ja, und die sind sehr konkret. Besonders die Königin-Elisabeth-Straße steht im Fokus, weil dort dauerhaft viel Schwerlastverkehr unterwegs ist. Auch der Bereich rund um den Messedamm ist sensibel –, dort verlaufen direkt darunter Bahntrassen.

Und man darf nicht vergessen: Viele Leitungen im Bezirk sind über 100 Jahre alt – Wasser, Strom, alles liegt unter diesen Straßen. Wenn ich mir vorstelle, was da jeden Tag zusätzlich drüberrollt, dann ist die Sorge schon da, dass irgendwann etwas nachgibt. Wir haben intern auch darüber gesprochen, dass es im schlimmsten Fall zu weiteren Sperrungen kommen könnte.



Besuch bei Mosaik



Wie bewerten Sie den aktuellen Zeitplan?

Der Plan ist weiterhin, dass die Brücke bis Sommer 2027 weitgehend fertig ist. Und ich muss sagen: Die Geschwindigkeit beim Abriss und bei den Verfahren hat mich positiv überrascht. Das ist nicht selbstverständlich – gerade in Berlin.

Hat Sie das Ausmaß der Auswirkungen überrascht?

In der Theorie weiß man, was passieren kann. Aber wenn man es dann jeden Tag erlebt – auch auf dem eigenen Arbeitsweg –, merkt man erst, wie stark die Auswirkungen wirklich sind. Wenn eine Hauptverkehrsachse wegfällt, gerät das gesamte System unter Druck.

Welche Rolle spielte die Kommunikation in dieser Situation?

Eine sehr große. Wir als Bezirk waren früh in der Kommunikation, auch weil andere Stellen nicht sofort präsent waren. Für die Menschen vor Ort sind wir die direkten Ansprechpartner – und ich finde, das merkt man in solchen Situationen besonders.

War das für Sie eine bewusste Entscheidung?

Das ist für mich Teil der Aufgabe. Wenn etwas passiert, muss man da sein und Verantwortung übernehmen. Auch wenn man nicht auf jede Frage sofort eine Antwort hat –, aber dieses „Wir kümmern uns“ muss spürbar sein.

Was nehmen Sie aus dieser Situation mit?

Dass Kommunikation und Abstimmung entscheidend sind. Und dass die Bezirke in solche Prozesse unbedingt eingebunden sein müssen, weil wir die direkte Verbindung zu den Menschen haben – und eben auch die Ersten sind, die angesprochen werden.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Dass die Perspektive der Anwohner stärker berücksichtigt wird und dass die Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten noch besser funktioniert.

Ihr Blick nach vorn?

Ich bin froh, dass wir einen klaren Zeitplan haben und hoffe sehr, dass wir ihn halten können. Gleichzeitig bin ich wirklich dankbar für die Geduld der Menschen im Bezirk – weil ich weiß, was ihnen im Alltag gerade zugemutet wird.



**Über vier Jahrzehnte
Lebensqualität für Berlin.**

www.grothgruppe.de



GROTH GRUPPE

DURCHBRUCH

Wenn Projekte stecken bleiben

Warum Bauträgerkrisen kein individuelles Scheitern sind – und wie sie ohne Insolvenz in sichere Bahnen gelenkt werden können



23

Die Wohnungswirtschaft befindet sich in einer Phase tiefgreifender Umbrüche. Was über Jahre als verlässliches Zusammenspiel aus Planung, Finanzierung, Bau und Vertrieb galt, gerät zunehmend aus dem Gleichgewicht. Besonders sichtbar wird dies bei Bauträgerprojekten, die ins Stocken geraten oder vollständig zum Stillstand kommen. Dabei handelt es sich längst nicht mehr um Ausnahmefälle oder um das Ergebnis individueller Fehlentscheidungen, sondern um die strukturelle Folge eines Marktumfelds, das sich in kurzer Zeit grundlegend verändert hat.

Gestiegene Bau- und Lohnkosten, deutlich erhöhte Finanzierungskosten sowie frühzeitig fixierte Kaufpreise, die sich nachträglich kaum anpassen lassen, bringen zahlreiche Projekte in wirtschaftliche Schieflage. Was unter den Bedingungen der Jahre 2019 oder 2020 tragfähig kalkuliert war, gerät heute schnell unter Druck. Kommt es in dieser Situation zu Verzögerungen im Zahlungsfluss oder zu Unsicherheiten auf Käuferseite, verschärft sich die Lage binnen kurzer Zeit erheblich. ►



Ein hängendes Bauträgerprojekt ist dabei weniger ein rechtlicher Zustand als vielmehr eine wirtschaftliche und kommunikative Krise. Unsicherheit führt zu Zurückhaltung, Zahlungen werden verzögert, Mängel angezeigt und Positionen aufgebaut. Wirtschaftliche Engpässe und Vertrauensverlust verstärken sich gegenseitig und verengen den Handlungsspielraum.

In dieser Situation erscheint die Insolvenz häufig als naheliegender Ausweg. In der praktischen Erfahrung erweist sie sich jedoch vielfach als weder notwendig noch zielführend. Insolvenzverfahren führen regelmäßig zu erheblichen Verzögerungen, Wertverlusten und nachhaltigen Vertrauensschäden. Der entstehende Flurschaden betrifft Käufer, Banken, Bauunternehmen und letztlich den Markt insgesamt.

Der entscheidende Perspektivwechsel besteht darin, hängende Projekte nicht als gescheitert zu betrachten, sondern als gestaltbare Situationen. Solange noch Substanz vorhanden ist – etwa ein fortgeschrittener Bau und die grundsätzliche Bereitschaft aller Beteiligten, eine Fertigstellung anzustreben – bestehen reale Handlungsmöglichkeiten. In der Praxis zeigt sich, dass der Erfolg solcher Prozesse maßgeblich davon abhängt, ob frühzeitig strukturiert, moderiert und gesteuert wird.

Gerade an dieser Stelle kommt der Erfahrung spezialisierter rechtlicher Begleitung besondere Bedeutung zu. Wenn direkte Kommunikationswege belastet oder blockiert sind, kann ein erfahrener Rechtsanwalt eine zentrale Rolle einnehmen, nicht als streitbarer Vertreter einzelner Positionen, sondern als strukturierender

Mittler mit ausgeprägtem wirtschaftlichem Verständnis. Die Fähigkeit, rechtliche Rahmenbedingungen, ökonomische Zwänge und die Interessen einer Vielzahl von Beteiligten zusammenzuführen, entscheidet häufig darüber, ob ein Projekt eskaliert oder stabilisiert werden kann.

Wie ein solcher Ansatz in der Praxis funktioniert, zeigt ein Bauträgerprojekt in Berlin mit 56 Wohn- und vier Gewerbeeinheiten. Nach einem weitgehenden Baustopp im Jahr 2023 wurde deutlich, dass ein isoliertes Vorgehen einzelner Erwerber keine Lösung bieten würde. Erst die Bündelung der Erwerberinteressen und die Herstellung einer handlungsfähigen Gemeinschaft eröffneten den Weg zu einer tragfähigen Neuordnung des Projekts.

Auf dieser Grundlage konnten der Bauträger, dessen finanzierende Bank sowie die ausführenden Bauhandwerker in einen strukturierten Prozess eingebunden werden. Letztere erklärten sich trotz erheblicher Vorbehalte bereit, ihre begonnenen Gewerke zu Ende zu führen. Ein Wechsel der ausführenden Unternehmen wäre praktisch nicht realisierbar gewesen, da fremd begonnene Leistungen kaum übernommen werden und Fragen der Gewährleistung sowie der Verantwortungszurechnung das Projekt endgültig blockiert hätten.

Zentrale Grundlage der Lösung war eine klare Neuverteilung von Verantwortung und Steuerung. Der Bauträger blieb formell Vertragspartner, verzichtete jedoch vollständig auf operative Einflussnahme. Die Entscheidungshoheit über die ausstehenden

Der entscheidende Perspektivwechsel besteht darin, hängende Projekte nicht als gescheitert zu betrachten, sondern als gestaltbare Situationen.



Dr. Andrea Peters

*ist Rechtsanwältin, Notarin a. D. und Mediatorin sowie Partnerin bei **MÜLLER RADACK SCHULTZ Rechtsanwälte Partnerschaft mbB** in Berlin. Sie berät Gesellschafter, Geschäftsführungen und Investoren in Fragen der Unternehmensstrukturierung, Sanierung und strategischen Weiterentwicklung. Ein besonderer Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Moderation komplexer Interessenlagen und der Entwicklung außergerichtlicher, wirtschaftlich tragfähiger Lösungen – insbesondere bei immobilienbezogenen Projekten und Bauträgerstrukturen. Ihre Praxis verbindet rechtliche Expertise mit wirtschaftlicher Steuerung und praktischer Umsetzung, sowohl in stabilen als auch in herausfordernden Situationen.*

25

Bauleistungen lag bei der Erwerbbergemeinschaft, unterstützt durch eine unabhängige Bauleitung. Der Zahlungsverkehr wurde über ein Treuhandkonto organisiert, geführt von einem neutralen Treuhänder. Ein gemeinsamer unabhängiger Sachverständiger stellte den Bautenstand verbindlich fest, vergütet wurden ausschließlich tatsächlich erbrachte Leistungen und strikt nach Baufortschritt.

Auch die finanzierende Bank trug maßgeblich zur Stabilisierung bei, indem sie überschießende Restkaufpreisanteile freigab und nach Ausgleich der erbrachten Leistungen die Löschung ihrer Globalgrundschuld erklärte. Die Erwerber verzichteten im Gegenzug auf Schadensersatzansprüche, deren wirtschaftlicher Wert ohnehin begrenzt gewesen wäre. Sollte sich im weiteren Verlauf ein Mehrbedarf ergeben, standen die bestehenden Erfüllungsbürgschaften zur Verfügung. Einzelne Maßnahmen wurden zeitlich gestreckt, ohne das Gesamtziel zu gefährden. Am Ende stand die Fertigstellung des Projekts und die Eigentumsumschreibung auf die Erwerber.

Solche Konstellationen sind keine theoretischen Wunschmodelle. In vergleichbaren Projekten konnten in den vergangenen Jahren – teils auch im Rahmen von Insolvenzverfahren – ähnliche Strukturen erfolgreich umgesetzt werden. Abgeschlossene Vorhaben wurden zur Zufriedenheit aller Beteiligten beendet, weitere befinden sich stabilisiert auf der Zielgeraden. Die wiederholte Anwendung dieses Ansatzes zeigt, dass es weniger auf formale Verfahren als auf Erfahrung, Moderation und wirtschaftliche Gestaltungskompetenz ankommt.

Die Erfahrung lehrt: Es ist nicht entscheidend, ob ein Projekt ins Straucheln gerät. Entscheidend ist, wie frühzeitig und mit welcher Haltung darauf reagiert wird. Wer bereit ist, Verantwortung zu übernehmen, Interessen offenzulegen und professionelle, erfahrene Begleitung zuzulassen, findet in aller Regel einen gangbaren Weg. Für nahezu jedes Projekt gibt es eine Lösung – wenn man bereit ist, sie gemeinsam zu gestalten. Gerade im Umfeld des BFW Bundesverband Freie Wohnungswirtschaft liegt hierin eine zentrale Aufgabe für die Branche. ■

»Holz wird nicht länger nur als Baustoff, sondern als Materialplattform verstanden, dessen Eigenschaften gezielt gesteuert werden können, um in unterschiedlichsten Anwendungsfeldern neue Lösungen zu schaffen.«

Durchbruch in der Holzforschung: Wenn Holz seine Grenzen neu definiert

In einer Zeit, in der die Bau- und Werkstoffbranche zunehmend von Nachhaltigkeitsfragen und Ressourcenknappheit geprägt ist, erleben Holzwerkstoffe einen bemerkenswerten Umbruch. Der natürliche Baustoff Holz wird inzwischen nicht nur klassisch weiterentwickelt, sondern auf molekularer Ebene „neu gedacht“. Zwei Innovationen stehen dabei exemplarisch für das Potenzial der Holzforschung: hochleistungsfähiges Superholz, das traditionelle Baustoffe wie Stahl herausfordert, und transparentes Holz, das Lichtdurchlässigkeit mit konstruktiver Funktionalität verbindet.

27

Bereits in den letzten Jahren wurde im Labor gezeigt, dass Holz weit mehr kann, als nur Tragkraft und Wärmedämmung zu liefern: Durch gezielte chemische Behandlung und anschließende Strukturverdichtung kann aus gewöhnlichem Holz ein Material entstehen, dessen Festigkeit-Gewicht-Verhältnis das von herkömmlichem Baustahl übertrifft. Diese bahnbrechende Materialklasse wurde in der aktuellen Forschung und Entwicklung auf Basis von Arbeiten aus dem Labor von Liangbing Hu an der University of Maryland realisiert und trägt inzwischen einen eigenen Markennamen: Superwood.

Superwood wurde erstmals 2018 beschrieben und entsteht in einem mehrstufigen Prozess, bei dem zunächst bestimmte Inhaltsstoffe des Naturholzes teilweise entfernt werden. Durch anschließendes präzises Heißen und Komprimieren rücken die Zellulosefasern

eng zusammen und bilden neue Wasserstoffbrücken, die das Material extrem verstärken. Dies verleiht dem Superholz nach Herstellerangaben ein stärkeres Verhältnis aus Festigkeit zu Gewicht als Stahl, bei gleichzeitig deutlich geringerem Gewicht.

Die Markteinführung dieses Materials durch das US-Unternehmen InventWood hat bereits begonnen, die Produktion steht noch vor der Massenfertigung und konzentriert sich vorerst auf Außenanwendungen wie Fassadenverkleidungen und Terrassenbeläge, bevor das Material in den kommenden Jahren auch im Innenraum, beispielsweise für Möbel, Anwendung finden soll. Langfristig denken die Entwickler sogar an tragende Elemente ganzer Gebäude, sobald weitere strukturelle Prüfungen und Zulassungsverfahren abgeschlossen sind. ►►

HOCHLEISTUNGSFÄHIGES

TRANSPARENTES HOLZ

28

Was diese Entwicklung so relevant macht, ist nicht nur die Leistungssteigerung gegenüber klassischem Holz, sondern vor allem der ökologische Kontext: Im Vergleich zur Stahlproduktion soll der Herstellungsprozess von Superwood deutlich geringere CO₂-Emissionen verursachen, da Holz als nachwachsender Rohstoff bereits Kohlenstoff bindet und die Energieintensität des gesamten Prozesspfades niedriger ausfällt als bei der Stahlherstellung.

Parallel dazu schreitet die Forschung im Bereich des transparenten Holzes voran. Dieses entsteht, indem das lichtabsorbierende Lignin aus dem Holz entfernt und das verbleibende poröse Zellulosegerüst mit einem transparenten Polymer infiltriert wird. Der Trick besteht darin, die Lichtstreuung zu minimieren. So kann transparentes Holz bei einer Dicke von rund 1,2 mm eine Lichtdurchlässigkeit von etwa 85 % erreichen, vergleichbar mit Milchglas, aber mit höherer mechanischer Festigkeit und Bruchzähigkeit.

Anders als Glas, das bei Schlag oder Bruch splintern kann, zeigt transparentes Holz aufgrund seiner natürlichen Faserstruktur eine hohe Zähigkeit und ist weniger anfällig für Umweltschäden. Die Aussicht, dieses Material als lichtdurchlässige Fassadenelemente, Innenraumverkleidungen oder sogar als Bestandteil von Fensterlösungen mit verbesserter Wärmedämmung einzusetzen, macht es zu einem spannenden Kandidaten für die nächste Generation nachhaltiger Gebäudehüllen. Das transparente Holz befindet sich derzeit noch im Forschungs- und Prototypenstadium, doch Bauingenieure und Materialwissenschaftler sehen darin eine vielversprechende Ergänzung zu bestehenden Baustoffen.

Die Kombination aus mechanisch hochleistungsfähigen Holzverbundwerkstoffen und funktional

adaptierbarem transparenten Holz hebt die Rolle von Holz weit über seine traditionelle Verwendung hinaus. Holz wird nicht länger nur als Baustoff, sondern als Materialplattform verstanden, dessen Eigenschaften gezielt gesteuert werden können, um in unterschiedlichsten Anwendungsfeldern neue Lösungen zu schaffen. Besonders bemerkenswert ist, dass beide Innovationslinien auf denselben Ausgangsstoff – nachwachsende Zellulose – zurückgreifen, dessen Potenzial durch moderne chemische und physikalische Verfahren erst erschlossen wird.

Beide Materialien stehen derzeit noch am Anfang ihrer industriellen Nutzung. Doch schon jetzt wird deutlich, welches Potenzial in ihnen steckt. Mit zunehmender Forschung, ersten Pilotprojekten und der schrittweisen Anpassung von Normen und Bauvorschriften könnten Superholz und transparentes Holz in den kommenden Jahren den Weg aus dem Labor in die Baupraxis finden. Sollte dieser Schritt gelingen, würde sich das Spektrum moderner Holzbauweisen deutlich erweitern: Konstruktionen könnten leichter, nachhaltiger und zugleich leistungsfähiger werden, während neue Möglichkeiten für Tageslicht, Gestaltung und Energieeffizienz entstehen. Damit deutet sich an, dass Holz künftig nicht nur als klassischer Baustoff, sondern als Hightech-Material eine noch zentralere Rolle im ressourceneffizienten Bauen spielen könnte. ■

HOCHLEISTUNGSFÄHIGES

SUPER-HOLZ

GIRA

Smart Home.
Smart Building.
Smart Life.

partner.gira.de

Stell dir vor: Türkommunikation die zu jedem Bau- vorhaben passt.

Mit der Gira Türkommunikation IP realisierst du Projekte jeder Größenordnung – vom Einfamilienhaus bis zum Quartier. Das skalierbare Produktkonzept auf IP-Basis lässt sich flexibel über mehrere Bauabschnitte hinweg umsetzen und modular erweitern.

So bleibt die Türkommunikation auch bei langen Projektlaufzeiten kalkulierbar, anpassungsfähig und skalierbar – mit Vorteilen bei Planung, Abnahme und Betrieb sowie einem intuitiven Bedienkonzept. Stell dir vor, du wählst eine Lösung, die langfristig trägt.



Gira /

Türkommunikation IP

Umbruch im Bestand – Ein Denkmal heizt grün



Denkmalgeschützte Gebäude stellen Eigentümer und Verwalter vor eine besondere Herausforderung: Wie erfüllt man Klimaziele, wenn wesentliche Eingriffe in die Bausubstanz verboten sind? Außendämmung, Fassadenveränderungen, tiefgreifende Umbauten – all das scheidet aus. Und doch gilt auch für Baudenkmäler die klimapolitische Pflicht zur Dekarbonisierung. Vor genau dieser Frage stand die Gewobag als Eigentümerin des Pallasseums in Berlin-Schöneberg und hat gemeinsam mit der GASAG Solution Plus und der Deutschen Telekom eine Antwort gefunden, die weit über dieses eine Gebäude hinausweist.

30



Ein Gebäude, das keine Kompromisse erlaubt

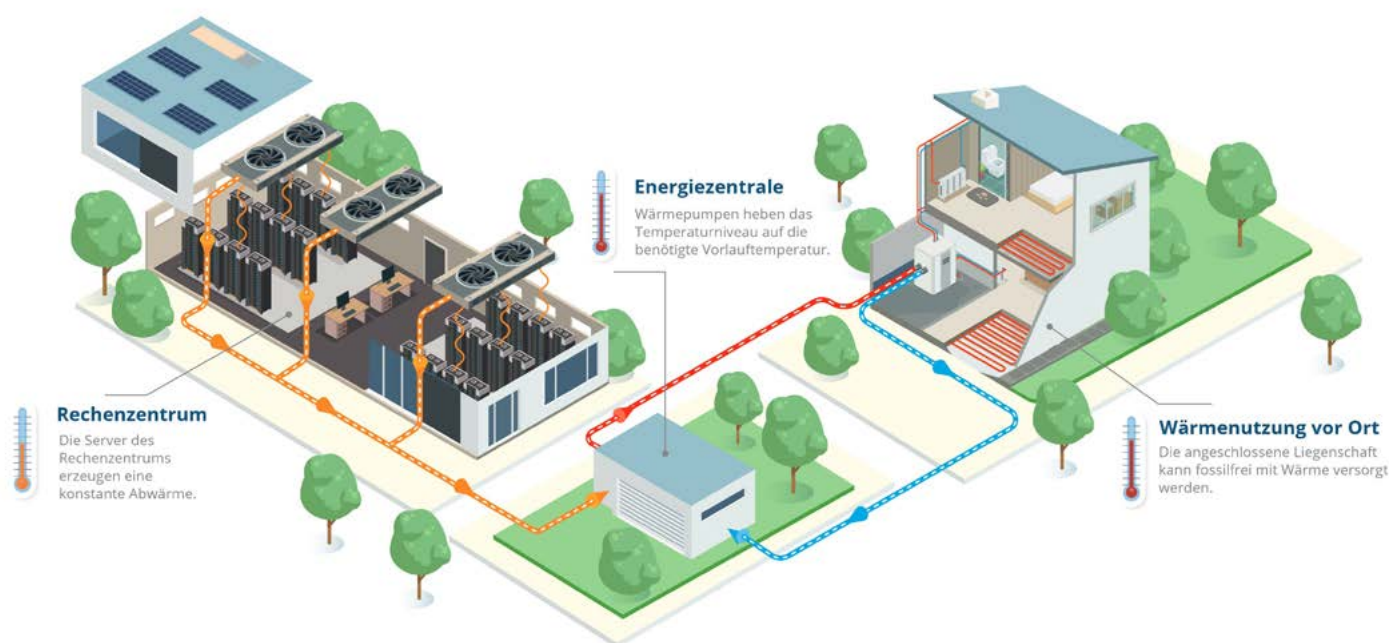
Das Pallaseum ist kein gewöhnliches Wohnhaus. 1977 im brutalistischen Stil errichtet auf dem Grundstück des früheren Berliner Sportpalasts, steht es seit 2017 unter Denkmalschutz. Eigentümerin ist seit 2018 die Gewobag. Über 2.000 Menschen leben hier. Der Nutzwärmebedarf liegt bei über 7.000 Megawattstunden jährlich – vergleichbar mit dem Verbrauch von rund 350 Einfamilienhäusern. Die Wärmeversorgung basierte vollständig auf Erdgas.

Die naheliegenden Sanierungswege schieden nacheinander aus: Innendämmung hätte Wohnraumverlust bedeutet und massive Eingriffe in bewohnte Einheiten erfordert. Ein Geothermiefeld lässt sich im Nachhinein nicht realisieren. Luft-Wärmepumpen scheitern an den hohen Vorlauftemperaturen des Bestandsystems. Hinzu kam eine soziale Vorgabe, die nicht verhandelbar war: Die Lösung musste warmmietenneutral sein – die Bewohner durften durch die Umstellung nicht finanziell belastet werden.

Serverabwärme als Schlüssel

Die Lösung kam aus der Nachbarschaft: Ein Rechenzentrum der Deutschen Telekom, betrieben von deren Tochter PASM, liegt nur 140 Meter vom Pallasseum entfernt. Seine bislang ungenutzt an die Berliner Luft abgegebene Abwärme hat eine Ausgangstemperatur von rund 25 Grad Celsius. Zu wenig für eine Heizanlage, aber kein Problem für zwei leistungsstarke Wärmepumpen, die sie auf über 75 Grad anheben. Eine kurze Nahwärmetrasse führt das Heizwasser direkt in die Übergabestation des Pallasseums. Die GASAG Solution Plus hat das Konzept entwickelt, die drei Partner zusammengebracht und übernimmt als Contractor auch den Betrieb. Für Spitzenlastzeiten im Winter stehen modernisierte Gaskessel als Back-up bereit – Versorgungssicherheit ist damit jederzeit gewährleistet.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: 65 Prozent des jährlichen Wärmebedarfs werden künftig aus unvermeidbarer Abwärme gedeckt, der CO₂-Ausstoß sinkt um 833 Tonnen pro Jahr, und die Heizkosten für die Mieter bleiben stabil. Bereits vor der Inbetriebnahme im Dezember 2025 hatte das Konzept die Fachwelt überzeugt: 2024 gewann es den RealGreen Award in der Kategorie „Sozialverträgliche Dekarbonisierung“.



31

Modell mit Zukunft

Das Pallasseum ist zwar etwas Besonderes, aber eben kein Einzelfall. Die Voraussetzung, ein nahe gelegenes Rechenzentrum als Wärmequelle zu nutzen, ist heute noch selten. Doch der Rechenzentrumsboom, befeuert durch Digitalisierung und KI, schafft neue Potenziale. Das 2023 in Kraft getretene Energieeffizienzgesetz (EnEfG) verpflichtet Betreiber großer Rechenzentren zudem, ihre unvermeidbare Abwärme Dritten anzubieten. Für Bestandshalter lohnt es sich, die Nachbarschaft neu zu betrachten.



Die GASAG Solution Plus setzt das Prinzip der Rechenzentrumsabwärme bereits im nächsten Maßstab um: Im Neubauquartier Das Neue Gartenfeld in Berlin-Spandau versorgt das Unternehmen gemeinsam mit ENGIE Deutschland über 10.000 Menschen mit grüner Wärme – CO₂-Einsparung: 6.000 Tonnen pro Jahr. Doch Serverabwärme ist nur eine von vielen Antworten: Geothermie, Luft-Wasser-Wärmepumpen, Hybridlösungen – die GASAG Solution Plus betreibt über 1.000 Wärmeanlagen in Berlin und Umgebung und entwickelt für jedes Objekt ein individuelles Konzept. Das Pallasseum zeigt: Klimaschutz, Denkmalschutz und soziale Verträglichkeit schließen sich nicht aus. Es braucht den Mut, neue Wege zu gehen – und einen Partner, der sie kennt.



**IDEEN FÜR
WÄRME UND
ENERGIE
VON MORGEN**

...

**SIND
EIGENTLICH
VON GESTERN**

Von Wärmenetzen bis Fusionsenergie – warum die Lösungen von morgen oft auf alten Ideen beruhen

33

Die Zukunft der Energieversorgung könnte überraschend vertraut aussehen. Denn vieles von dem, was heute als Schlüssel zur Energiewende diskutiert wird, ist eigentlich gar nicht neu. Wärmenetze zum Beispiel gibt es seit Jahrzehnten. Und auch über Kernfusion – die Energiequelle der Sonne – sprechen Wissenschaftler bereits seit den 1950er-Jahren.

Was sich allerdings verändert hat, ist die Perspektive: Technologien, die lange als überholt oder zu kompliziert galten, erleben derzeit eine bemerkenswerte Renaissance. Gerade bei der Wärmeverversorgung von Städten zeigt sich, dass alte Konzepte mit neuer Technik plötzlich erstaunlich modern wirken. Ein Beispiel dafür ist das Wärmenetz.

Global Data Centers
im Marienpark



Das Quartier Marienpark



Fernwärme war lange Zeit vor allem Infrastruktur der Nachkriegszeit. Heute jedoch wird sie neu gedacht – effizienter, flexibler und mit deutlich niedrigeren Temperaturen als früher. *»Die alten Fernwärmenetze arbeiteten mit sehr hohen Temperaturen und versorgten Gebäude, die energetisch ganz anders gebaut waren als heute«, erklärt Matthias Prennig, Leiter Vertrieb bei der GASAG Solution Plus. »Die Wärmenetze der Zukunft sind deutlich effizienter ausgelegt und können verschiedenste Energiequellen miteinander verbinden.«*

Die Wärmewende entscheidet sich im Gebäudebestand

Besonders spannend wird dieses Thema im Gebäudebestand. Während Neubauten heute relativ einfach mit erneuerbaren Heizsystemen geplant werden können, sieht die Realität in bestehenden Quartieren oft deutlich komplizierter aus. *»Beim Neubau hat man ein weißes Blatt Papier«, sagt Prennig. »Im Bestand dagegen treffen wir auf Denkmalschutz, begrenzte Platzverhältnisse, Schallschutzauflagen oder unzureichende Stromanschlüsse.«*

Gerade Wärmepumpen stoßen in dicht bebauten Innenstädten deshalb schnell an praktische Grenzen. Der Platz fehlt – und auch die Stromnetze sind vielerorts nicht darauf ausgelegt, ganze Quartiere elektrisch zu beheizen. *»Wenn wir die Wärmeversorgung vollständig elektrifizieren wollten, müssten wir vielerorts zunächst die Stromnetze massiv ausbauen«, erklärt Prennig. »Ein klug geplantes Wärmenetz kann viele dieser Herausforderungen lösen.«*

Neue Energiequellen für ein altes Prinzip

Moderne Wärmenetze unterscheiden sich deutlich von den klassischen Fernwärmesystemen vergangener Jahrzehnte. Während ältere Netze oft mit sehr hohen Temperaturen arbeiteten und große Wärmeverluste in Kauf nahmen, setzen heutige Systeme auf deutlich niedrigere Vorlauftemperaturen und eine wesentlich bessere Dämmung der Leitungen. Dadurch wird Energie effizienter transportiert, und weniger Wärme geht auf dem Weg verloren. Gleichzeitig sind moderne Netze deutlich flexibler: Sie können verschiedene erneuerbare Energiequellen einbinden – etwa Geothermie, große Wärmepumpen oder Abwärme. Dadurch werden sie nicht nur effizienter, sondern auch klimafreundlicher und langfristig unabhängiger von fossilen Energieträgern. Moderne Wärmenetze sind damit weniger starre Infrastruktur als vielmehr ein intelligentes Energiesystem, das unterschiedliche Wärmequellen miteinander verknüpfen kann. Besonders interessant sind dabei aktuell Orte, an die man zunächst gar nicht denken würde: Rechenzentren. Denn nahezu die gesamte elektrische



Im Inneren des Global Data Centers

Energie, die dort eingesetzt wird, endet am Ende als Wärme, aktuell als Abwärme im Berliner Himmel.

»Diese Anlagen setzen enorme Energiemengen um – und ein Großteil davon entsteht als Wärme«, sagt Prennig. »Genau diese unvermeidbare Abwärme können wir nutzen, um ganze Quartiere zu versorgen.« Ein besonders prominentes Beispiel entsteht derzeit im Berliner Marienpark. Hier entwickelt die GASAG Solution Plus ein Wärmenetz, das die Abwärme eines Rechenzentrums nutzt.

»Perspektivisch können wir dort bis zu 9.000 Haushalte mit Wärme versorgen«, erklärt Prennig. »Das ist nicht nur für Berlin ein Leuchtturmprojekt, sondern bundesweit eines der spannendsten Beispiele für moderne Wärmenetze.«

Viele Lösungen statt einer einzigen

Trotzdem wird auch diese Technologie allein die Wärmewende nicht lösen. Selbst wenn alle Potenziale genutzt würden, könnte Rechenzentrumsabwärme nur einen Teil des Wärmebedarfs decken.

»Die Wärmewende ist ein Blumenstrauß aus unterschiedlichen Lösungen«, sagt Prennig. »Wärmenetze sind dabei ein zentraler Baustein – gerade in urbanen Räumen.«

Für Immobilienunternehmen, Wohnungsbaugesellschaften und Bestandhalter eröffnet sich damit eine neue Perspektive: Gebäude können an moderne Energieinfrastrukturen angeschlossen werden, ohne

dass jede Immobilie ihre eigene komplexe Heiztechnik betreiben muss. Damit wird Wärmeversorgung zunehmend zu einer Infrastrukturfrage – ähnlich wie Strom oder Wasser. Und genau hier schließt sich der Kreis zum Anfang: Die Zukunft entsteht oft nicht durch völlig neue Ideen, sondern dadurch, dass bekannte Konzepte neu gedacht werden.

Energie von morgen – und die Kraft der Sterne

Doch selbst die besten Wärmenetze brauchen eine Grundlage: Energie. Hinter jeder Wärmepumpe, jedem Quartiersnetz und jeder elektrifizierten Infrastruktur steht die gleiche Voraussetzung – ausreichend klimafreundlicher Strom.

Eine Technologie, die weltweit wieder stärker in den Fokus rückt, ist die Kernenergie, aktuell aber nicht via Kernspaltung, sondern per Kernfusion – jener Prozess, der auch in der Sonne Energie erzeugt. Dabei verschmelzen leichte Atomkerne zu schwereren und setzen enorme Energiemengen frei.

Der große Vorteil: Fusion erzeugt kein CO₂ und keine langlebigen radioaktiven Abfälle wie heutige Kernkraftwerke. Und noch ein wichtiger Unterschied: Eine Reaktorschmelze kann bei einem Fusionsreaktor physikalisch nicht entstehen. Die Reaktion funktioniert nur unter extremen Bedingungen – bei Temperaturen ►►

von über 100 Millionen Grad und stabilen Magnetfeldern. Sobald diese Bedingungen nicht mehr erfüllt sind, erlischt die Reaktion automatisch.

Deutschland gehört zu den wichtigen Standorten dieser Forschung. In Greifswald betreibt das Max-Planck-Institut für Plasmaphysik mit Wendelstein 7-X eine der weltweit modernsten Versuchsanlagen für sogenannte Stellaratoren. Auf dieser Forschung baut auch das Münchner Start-up Proxima Fusion auf. Das Unternehmen arbeitet daran, aus der wissenschaftlichen Technologie langfristig ein kommerzielles Fusionskraftwerk zu entwickeln. Geplant ist zunächst ein Demonstrationsreaktor namens ›Alpha‹, der in Bayern entstehen könnte.

Noch ist das Zukunftsmusik, denn alle Reaktoren dieser Art, die man bisher getestet hat, verbrauchen viel mehr Energie, als sie erzeugen. Aber weltweit investieren Staaten, Forschungsinstitute und Unternehmen Milliarden in diese Technologie. Denn wenn es gelingt, die Fusion wirtschaftlich nutzbar zu machen, könnte sie eines Tages nahezu unbegrenzte klimafreundliche Energie liefern. Bis dahin bleiben die Wärme- und die Energiewende ein Zusammenspiel vieler Lösungen: Wärmenetze, erneuerbare Energien, neue Speichertechnologien – und vielleicht eines Tages tatsächlich Kraftwerke, die die Energie der Sterne auf die Erde bringen. ■



Matthias Prennig
Leiter Vertrieb bei der
GASAG Solution Plus



Wärmenetze in der Praxis

Upgrade im Bestand

Steigende Energiepreise, kalte Wände und das Risiko eines „Stranded Asset“: In der Berliner Wohnsiedlung wurde aus einer 1960er-Jahre Wohnanlage ein Sanierungsprojekt mit dem Ziel, nicht nur energetisch zu ertüchtigen, sondern die unterschiedlichen Interessen ideal auszubalancieren. Wie das gelang und warum nun Mietende, Eigentümer und Umwelt profitieren, zeigt das Beispiel von Becker & Kries.

Viele Bestandshalter kennen das Szenario: Die Energiekosten für ihr älteres Mehrfamilienhaus steigen unaufhaltsam; die Rendite sinkt, wenn nichts geschieht. Zugleich fürchten Bewohner massive Mietsteigerungen nach Sanierung. In Berlin-Neukölln wurde eine Wohnanlage aus dem Jahr 1968 umfassend energetisch saniert, denn trotz Fenstersanierung und partieller Dämmung 2008 entsprach der energetische Zustand nicht mehr heutigen Anforderungen.

Ziel war es, in den drei Gebäuden mit insgesamt 28 Wohnungen steigende Heizkosten, wachsende CO₂-Abgaben und das Risiko eines „Stranded Asset“ zu vermeiden.



Gesucht war ein ESG-Sanierungskonzept, das auch Mietende nicht überfordert.

Die CO₂-Emissionen werden um mehr als 95 % reduziert, zum Einsatz kommen umweltgerechte Baustoffe.



Das Projekt zeigt: Die bezahlbare Energiewende ist keine Utopie.

Ausgangslage: steigende Risiken

Hohe Heizkosten auf Basis fossiler Energieträger belasteten die Mieterschaft zunehmend. Mit steigenden Energiepreisen und CO₂-Abgaben wuchs auch für den Eigentümer das wirtschaftliche Risiko. Kalte Außenwände beeinträchtigten zudem die Behaglichkeit in den Wohnungen. Ohne umfassende Modernisierung drohte perspektivisch ein „Stranded Asset“ – mit spürbaren Auswirkungen auf den Buchwert.

Ziel war daher eine ESG-konforme Sanierung entlang des Klimapfads 1,5°. Neben der Reduzierung von Energieverbräuchen stand die langfristige Sicherung der Rendite im Fokus. Gleichzeitig sollte die Maßnahme sozial ausgewogen sein – was auch gelang: bezahlbare Wohnkosten durch eine nur moderate Mieterhöhung, die sinkende Heizkosten abfedern. Ausgeführt wurden die Dämmung von Dach und Fassade, Austausch der Eingangstüren, Wechsel zu Grünstrom und Wechsel des Heizungssystems auf ein Hybridsystem aus Luft-Wasser-Wärmepumpe und einem Brennwertkessel als Back-up.

Mehr Wohnkomfort, mehr Wert, weniger Emissionen

Mit der Neuausrichtung wurde nicht nur der Energiebedarf gesenkt. Gedämmte Gebäudehüllen und optimierte Anlagentechnik sorgen für gleichmäßig temperierte Räume. Zugluft und kalte Wandoberflächen gehören der Vergangenheit an. Abgerundet wird das Konzept durch eine schöne Außengestaltung, u.a. mit neuen Wegen, Sitzgelegenheiten und einer Blühwiese für Mensch und Natur.

Die Sanierung führt zu einer nachhaltigen Wertsteigerung: Aus einem potenziell gefährdeten Bestandsobjekt wurde ein klimakompatibler Wohnstandort mit dauerhaft stabilen Renditen. Die Verbindung aus ESG-Konformität, reduzierten Betriebskosten und gesteigerter Wohnqualität zeigt, wie sich Bestandsimmobilien aus den 1960er-Jahren in eine nachhaltige Zukunft überführen lassen.

**BECKER
& KRIES**

AUFBRUCH

**Wie schafft es
ein Unternehmen
zu wachsen,
wenn alle anderen
schrumpfen?**



Jan Kretzschmar

ist Unternehmer, Bauherr und Familienvater aus Potsdam. Nach seiner Ausbildung zum Baufacharbeiter und dem Studium des Bauingenieurwesens an der TU Berlin stieg er in einem internationalen Baukonzern bis zum Leiter der Projektentwicklung auf. 2012 gründete er die KW-Development, die heute zu den führenden Projektentwicklern in Berlin und Brandenburg zählt.

Zwischen Boom und Rezession

Als ich mich 2012 zur Gründung der KW-Development GmbH (KWD) entschloss, hätten meine Frau und ich nicht gedacht, dass unser regionales Familienunternehmen nur 14 Jahre später über 70 Mitarbeitende und einen Jahresumsatz von 200 Mio. Euro haben wird.

Seit ihrer Gründung hat KWD in Berlin, Potsdam und Umgebung über 4.100 Wohneinheiten mit insgesamt ca. 275.000 m² Wohnfläche entwickelt. Das Investitionsvolumen betrug ca. 800 Mio. Euro. Zudem stehen diverse Gewerbeentwicklungen und Einrichtungen der sozialen Infrastruktur mit einer Nutzfläche von über 180.000 m² auf der KWD-Leistungsbilanz. Zahlreiche weitere Projekte sind im Bau oder in der Planung.

Wie für alle jungen Unternehmen waren auch für die KWD die ersten Jahre herausfordernd. Doch dank der für die Immobilienwirtschaft sehr positiven Phase zwischen 2012 bis 2021 konnten wir unser Unternehmen erfolgreich etablieren und Strukturen schaffen, die sich seit der Trendwende 2022 am Immobilienmarkt als nützlich erweisen sollten.

Warum Vielfalt stark macht

Unser auf Projektentwicklung und Realisierung ganzer Stadtquartiere spezialisiertes Unternehmen beherrscht neben Neubau auch die Sanierung von Altbauten und Denkmälern. Dabei fokussiert sich die KWD auf eine ausgewogene Mischung aus Gewerbe, Bildung, sozialen Einrichtungen sowie Wohnen zur Miete und im Eigentum. Der Neubau von Schulen, Seniorenresidenzen, privaten Hochschulen, Hotels sowie Kindertagesstätten gehört ebenfalls zum Leistungsspektrum.

Die Mischung verschiedener Assetklassen und Verteilung der Projekte auf Berlin und verschiedene Städte in Brandenburg fördert die Resilienz des ►►





Heilstätten zweiter Bauabschnitt



Mehrfamilienhäuser blauer Ring



Eisenhutweg Außenaufnahmen

Unternehmens in den sich stetig ändernden Marktbedingungen. So werden einerseits Risiken verteilt und ein Klumpenrisiko vermieden.

Erfahrung als Renditetreiber

KWD entwickelt Projekte ab einer Größe von 10.000 m² Wohn- bzw. Nutzfläche. Ab dieser Mindestgröße stehen die Planungskosten pro Quadratmeter, aber auch die Auslastung der KWD-Projektteams und -Bauleiter in einem angemessenen Verhältnis zur realisierbaren Baumasse, und die Baukosten können optimal verhandelt werden.

In der Ankaufphase wesentlich ist die Prüfung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Projekts. Diese ist natürlich umso besser, je mehr Baumasse auf dem Grundstück realisiert werden kann. Beginnend beim städtebaulichen Konzept über die Bauleitplanung bis hin zur Ausführungsplanung gibt es zahlreiche Stell-schrauben zur Erhöhung der Nutzfläche und Reduzierung von Baukosten. Die langjährige Zusammenarbeit und die Rückmeldung zu Planungsdetails aus der Umsetzungspraxis ermöglichen stetige Optimierungen und kostensparende Lösungen.

Von der Mehrzahl der Vorhaben müssen wir uns nach Fertigstellung im Zuge eines Verkaufs trennen, um die Liquidität für die Akquisition neuer Projektgrundstücke sicherzustellen. Basierend auf der Empfehlung

meines Mentors Dik Wessels rechnen wir aber jedes Projekt so, dass es sich auch im Bestand als Mietobjekt halten ließe. Diese Herangehensweise stellt sicher, dass – sollte sich die Marktlage während der mehrjährigen Entwicklungs- und Bauzeit verschlechtern wie aktuell beispielsweise im Bereich der Gewerbeimmobilien – ein Projekt nicht unter Wert verkauft werden muss, um einer Schieflage des Unternehmens vorzubeugen. Fiele die angesichts der prognostizierten Gesamtinvestitionskosten und Renditeerwartung erforderliche Miete so hoch aus, dass sie nicht marktfähig wäre, scheidet ein Grundstücksankauf aus.

Das wesentliche Grundprinzip der KWD ist die Nutzung der vollen Wertschöpfungskette: Alle angekauften Grundstücke werden selbst entwickelt und die entsprechenden Vorhaben von der KWD als Generalübernehmer selbst umgesetzt. Seit mehreren Jahren werden weder Serviceleistungen im Bereich der Projektentwicklung noch Bauleistungen für Dritte erbracht. Dieser Grundsatz führt einerseits zur vollen Risikotragung, andererseits sichert sie die uneingeschränkte Entscheidungs- und Handlungsfreiheit in Planung und Bau, wodurch die durch Erfahrung, Netzwerk und Optimierung erzielten Gewinne vollständig bei der KWD verbleiben.

Zur Umsetzung dieses Grundprinzips hat die KWD nicht nur erfahrene Projektentwickler, Projektteams



Außenaufnahmen Reihenhauses Waldseeallee

und Bauleiter im eigenen Haus, ihr stehen auch ein qualifiziertes Assetmanagement und eine Hausverwaltung für die Objekte zur Seite, die aus der eigenen Entwicklung in den Bestand übernommen werden. Die Erkenntnisse aus der Bestandshaltung fließen wiederum zurück in die Projektentwicklung, sodass bei der Planung künftiger Projekte auch betriebskostenoptimierende Aspekte Berücksichtigung finden.

Netzwerke, die tragen

Eine effiziente Planung ist Grundstein jedes erfolgreichen Projekts. Die KWD hat sich über Jahre ein Netzwerk mit bewährten Architekten und Fachplanern, aber auch gute Beziehungen zu Stadtverwaltungen, Gemeindegremien und Genehmigungsbehörden aufgebaut. Mit der regional verwurzelten KWD haben die Gemeinden einen Partner an ihrer Seite, der zuverlässig, qualitätsbewusst und umsetzungstark ist. Somit wird eine gemeinsam aufgestellte Planung nicht zum Spekulationsobjekt, sondern definitiv in kürzester Zeit auch realisiert. Dabei finden sich – auch dank der schnellen Entscheidungsprozesse, für die ich innerhalb der KWD Sorge – gemeinsame Lösungen, die für alle Beteiligten vorteilhaft sind. Basierend auf dem von uns verfolgten ganzheitlichen Ansatz werden Folgebedarfe wie auch öffentliche Erschließungsmaßnahmen von Bauprojekten von Beginn an mitgedacht und durch uns umgesetzt. Ein enger Austausch mit der Lokalpolitik sorgt für Unterstützung und für

Akzeptanz der Veränderungen, die mit jedem Neubauvorhaben einhergehen.

Auch langfristige Partnerschaften mit regionalen Nachunternehmern tragen zur Baukosten- und Bauzeitensicherheit bei. Dabei profitieren alle Seiten: Kriselt es in der Baubranche, bietet KWD den Nachunternehmern Auftragssicherheit zu fairen Konditionen. Sind Planungs- und Bauleistungen stark nachgefragt, bringt die langfristige Zusammenarbeit im Gegenzug der KWD Sicherheit in Bezug auf die Kosten und verfügbaren Kapazitäten. Auch dank dieser Partnerschaften können wir auch heute noch Baukosten von 2.500 EUR brutto pro Quadratmeter Wohn-/Nutzfläche (Kostengruppen 200 - 700) erreichen, und ehemals kleine Handwerksbetriebe sind zu erfolgreichen mittelständischen Unternehmen herangewachsen.

Langjährige Partnerschaften sind auch im Bereich der Projektfinanzierung relevant, besonders in Zeiten wie heute, in denen Banken Projekte sehr kritisch prüfen und eher risikoavers agieren. Die von KWD bereits realisierten Vorhaben wirken dabei genauso vertrauensbildend wie die Bündelung der Kompetenzen in einer Hand. Diese Kriterien sind auch für unsere Kunden, ob Mieter, Globalkäufer oder Einzelnerwerber, ein wichtiger Aspekt. Nicht selten werden KWD-Kunden zu „Wiederholungstätern“, was für mich und unser Team ein besonderes Lob ist.

Ein Quartier wird Wirklichkeit

Die Quartiersentwicklung in Beelitz-Heilstätten ist ein Beleg für die Vorteile von langfristigen Partnerschaften. Aus einem Lost Place, an dem man noch 2020 nicht einmal einen Kaffee kaufen konnte, während man zwischen verfallenden Denkmalgebäuden auf die Bahn wartete, ist ein lebendiges Quartier auf über 33 Hektar entstanden. Zu Beginn des Projekts erntete ich von anderen Projektentwicklern neben skeptisch hochgezogenen Augenbrauen eher spöttische Reaktionen wie „Du spinnst doch!“. Denkmalschutz, Ruinen, Wald, kein Baurecht, ein verträumter 500-Seelen-Ort – aber mit viel Potenzial. Dieses Potenzial habe ich erkannt und genutzt. Und heute heißt es: „War ja klar, dass das funktioniert.“ Hinterher ist man bekanntlich immer schlauer. Tatsächlich ist das Quartier Beelitz-Heilstätten, das in der zweiten Ausbaustufe auf 64 Hektar Gesamtgröße mit 3.500 Einwohnern wächst, Ergebnis einer vertrauensvollen Partnerschaft zwischen KWD, der Stadt Beelitz, lokalen Planern, regionalen Bauausführenden und Banken sowie engagierten Gewerbetreibenden, kombiniert mit einem ganzheitlichen Konzeptansatz, Zielstrebigkeit und Mut. ■


 Krampnitz

Zukunftsweisende Stadtentwicklung in der Landeshauptstadt Potsdam

Vor den Toren Berlins wächst in Krampnitz ein
urbanes Stadtquartier für 10.000 Menschen



Foto: Benjamin Maltry



Inmitten der Potsdamer Seen- und Kulturlandschaft liegt das größte Stadtentwicklungsprojekt Potsdams: In Krampnitz entsteht an der Schnittstelle zu Berlin ein urbanes und zukunftsweisendes Stadtquartier mit Wohnraum für rund 10.000 Menschen und umfangreichen Gewerbeflächen. Die Entwicklung des früheren Kasernenareals schreitet mit großen Schritten voran: Erste Mietwohnungen entstehen derzeit im Auftrag der Vonovia durch die Sanierung denkmalgeschützter Bestandsgebäude – Mitte des Jahres sollen Bewohnerinnen und Bewohner ihr Zuhause in Potsdams neuem Norden beziehen können. Auch andernorts drehen sich in Krampnitz die Kräne: Unterschiedliche Bauherren realisieren nicht zuletzt dank Denkmal-AfA attraktive Eigentumswohnungen im Bestand.

Erste Nutzerinnen und Nutzer gibt es in Krampnitz schon jetzt: Im September 2025 eröffnete ein Gymnasium am Krampnitzer Schulcampus, der in zwei sanierten Bestandsgebäuden und einem ergänzenden Neubau entstand. Mit dem Start einer Grundschule samt Hort und dem bedarfsgerechten Angebot einer Kindertagesbetreuung ab Sommer 2026 bestehen umfassende Bildungsangebote von Anfang an.

Ebenfalls von Beginn an dabei: die ÖPNV-Anbindung. Bereits jetzt ist Krampnitz mit Bussen an Potsdam, Berlin und das Umland angeschlossen. Mit der Verlängerung einer bestehenden Tramlinie soll in wenigen Jahren eine weitere attraktive und umweltschonende Alternative zum eigenen PKW in dem autoarm geplanten Stadtquartier existieren. Doch nicht nur beim Thema Mobilität steht die Umwelt im Fokus: Das Energiekonzept für Krampnitz sieht perspektivisch eine CO₂-neutrale Versorgung mit Wärmeenergie durch die Nutzung erneuerbarer Quellen wie Geothermie vor.

Weitere Informationen zum neuen Stadtquartier Krampnitz sowie zu spannenden Investitionsmöglichkeiten in Bestandssanierung und Neubau gibt es auf www.Krampnitz.de.



Foto: Behnisch Architekten



ENTWICKLUNGSTRÄGER
Krampnitz – ProPotsdam

AUFBRUCH

Ein Restaurant auf der Spree



Wie aus einem Arbeitsschiff ein außergewöhnlicher Ort für Gastronomie und Veranstaltungen wurde

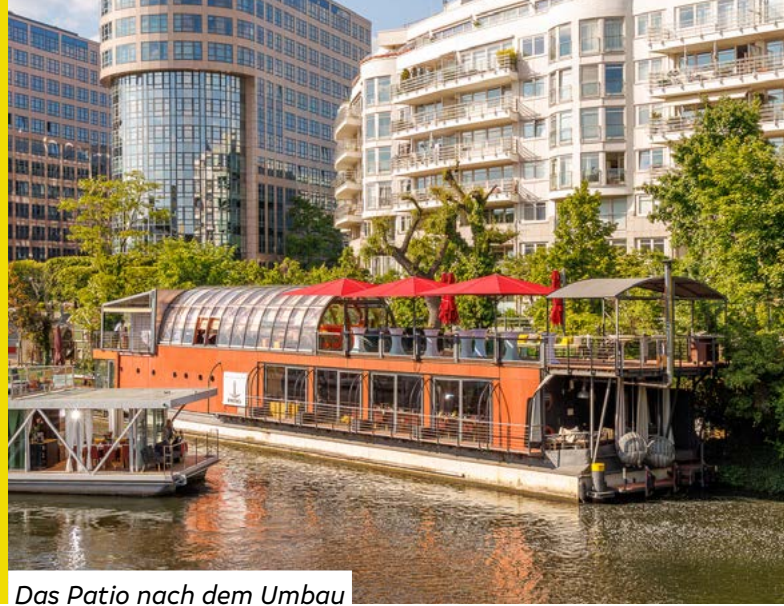
Wer heute das Restaurant-Schiff Patio an der Moabiter Brücke betritt, erlebt einen der ungewöhnlichsten gastronomischen Orte Berlins: mehrere Ebenen, große Fensterfronten zur Spree, Terrassen direkt über dem Wasser und eine Lounge unterhalb der Wasserlinie. Hinter diesem Projekt steht Mathias Böhme – Gastronom, Konzeptentwickler und jemand, der seit mehr als zwei Jahrzehnten eine Vision verfolgt: einen Ort zu schaffen, an dem Architektur, Wasser und Gastronomie zu einem besonderen Erlebnis verschmelzen.

Mathias Böhme

ist Gastgeber aus Überzeugung und Geschäftsführer des PATIO Berlin, einem exklusiven Restaurantschiff und einer besonderen Eventlocation. Mit Hausboot NIDO ermöglichen Herr Böhme und sein Team außerdem exklusive Events und Private Dining.



Das Patio vor dem Umbau



Das Patio nach dem Umbau

Böhme stammt ursprünglich von der Ostsee, vom Fischland-Darß. Die Nähe zum Wasser prägt ihn bis heute. „Ich bin ein Kind des Nordens“, sagt er. „Die Nähe zum Wasser ist mir in die Wiege gelegt. Als ich nach Berlin kam, war für mich klar: Wenn ich hier etwas mache, dann muss es etwas am Wasser sein.“

Heute ist das Patio weit mehr als ein Restaurant. Es ist Veranstaltungsort, Architekturprojekt und gastronomisches Experiment zugleich. Der Weg dorthin begann allerdings mit einem eher unscheinbaren Schiff.

Vom Bauhüttenschiff zum Restaurant

Herr Böhme, wie kam es überhaupt zu der Idee, ein Restaurant auf einem Schiff zu eröffnen?

Die Ausgangsbasis war tatsächlich kein Restaurantschiff, sondern ein sogenanntes Bauhüttenschiff. Das sind Arbeitsschiffe, die früher vom Wasser- und Schifffahrtsamt genutzt wurden. Dort waren während großer Bauprojekte Handwerker untergebracht – mit Werkstatt und Unterkunft an Bord. Das Schiff, das ich gekauft habe, stammt aus dem Jahr 1981. Es war nicht motorisiert und wurde ursprünglich von Baustelle zu Baustelle geschleppt. Ich habe es 2002 bei einer Versteigerung gekauft.

Warum gerade dieses Schiff?

Für mich war entscheidend, dass der Stahlkörper – das sogenannte Kasko – noch in sehr gutem Zustand war. Der Aufbau interessierte mich weniger, der musste ohnehin komplett erneuert werden. Also habe ich das Schiff nach Berlin gebracht, an Land gezogen und praktisch von Grund auf neu aufgebaut.





Jahre der Planung und des Umbaus

Was bedeutete das konkret?

Zunächst einmal sehr viel Arbeit. Ich habe die gesamte Struktur erneuert, neue Statik eingeschweißt, ein neues Dach gebaut und die Seiten komplett geöffnet, um große Fensterfronten einzubauen. Das Ziel war ja von Anfang an, den Blick auf die Spree und das Wasser in den Mittelpunkt zu stellen.

Bis zur endgültigen Genehmigung dauerte es mehrere Jahre. Erst 2006 konnte das Schiff an seinen heutigen Standort an der Moabiter Brücke gebracht werden. Danach ging der Ausbau weiter – unter anderem mit einem Wintergarten auf dem Oberdeck, der dem

Schiff zusätzliche Höhe und eine gewisse Luftigkeit gegeben hat.

Wann wurde daraus ein funktionierendes Restaurant?

2007 haben wir eröffnet. Allerdings haben wir sehr schnell gemerkt, dass unsere Räumlichkeiten zu klein waren – vor allem die Küche. Also mussten wir das Schiff sogar noch einmal erweitern. Wir haben zusätzliche Stahlteile angeschweißt und im laufenden Betrieb die Küche vergrößert. Solche Dinge lassen sich bei einem Schiff tatsächlich einfacher realisieren als bei einem klassischen Gebäude.

Eine ungewöhnliche technische Lösung

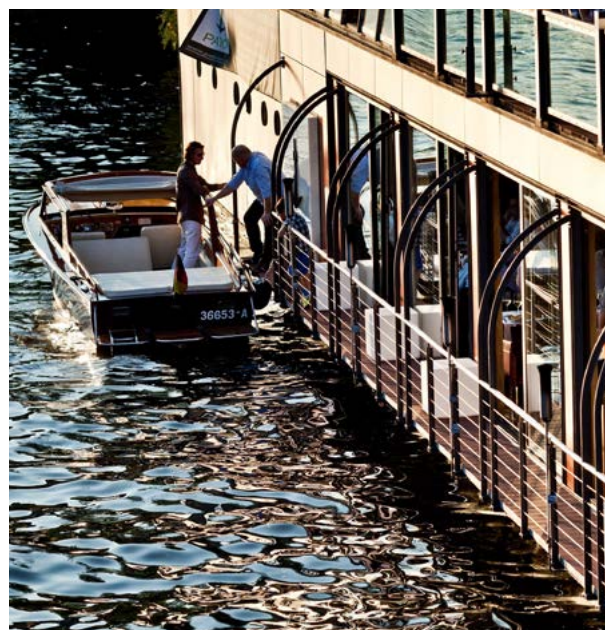
Später kam noch ein weiterer großer Umbau dazu – das berühmte Betonkasko. Wie kam es dazu?

Der Hintergrund war ein technisches Problem. Ein Stahlschiff muss regelmäßig aus dem Wasser gehoben werden, damit der Rumpf geprüft werden kann. Das passiert normalerweise etwa alle fünf Jahre. Das ist sehr aufwendig und teuer.

Ich habe deshalb lange recherchiert und bin auf eine Lösung gestoßen: Man kann ein bestehendes Stahlschiff in einen Betonkörper – ein sogenanntes Betonkasko – einsetzen. Beton hat den Vorteil, dass er nicht korrodiert. Gleichzeitig ist er sehr stabil und sorgt für einen ruhigen Schwerpunkt im Wasser.

Das klingt nach einer ziemlich ungewöhnlichen Idee.

Ist es auch. Das Betonkasko wurde in den Niederlanden gebaut und wiegt rund 270 Tonnen. Wir haben es per Schlepper über Wasser nach Berlin transportiert. Anschließend wurde es im Westhafen kontrolliert abgesenkt, das Restaurant-Schiff darüber positioniert und dann wieder angehoben. So ist das Stahlschiff praktisch in den Betonkörper hineingeschwommen. »



Welchen Vorteil hat diese Konstruktion heute?

Zum einen entfällt die regelmäßige Prüfung des Stahlrumpfes. Zum anderen haben wir unterhalb der Wasserlinie rund 190 Quadratmeter zusätzliche Fläche gewonnen. Dort befinden sich heute Lagerflächen, Personalräume – aber auch eine Lounge mit Bar und Tanzfläche.

Drei Ebenen Gastronomie über dem Wasser

Wie erlebt ein Gast das Patio heute?

Das Restaurant erstreckt sich über mehrere Ebenen. Ganz oben befindet sich das Deck mit Blick auf die Spree – ein idealer Ort für einen Aperitif oder den Sonnenuntergang. Darunter liegt der große Wintergarten mit rund fünfzig Sitzplätzen und einer offenen Glasfront zum Wasser. Das Herzstück ist das Mitteldeck direkt über der Wasserlinie. Dort sitzt man so nah an der Spree wie sonst kaum irgendwo in Berlin. Besonders beliebt ist der sogenannte Spreebalkon, der sich über die gesamte Länge des Schiffs zieht.

Und unterhalb der Wasserlinie?

Dort befindet sich unsere Lounge mit Bar und Tanzfläche. Gerade für Veranstaltungen ist das ideal, weil man dort auch später am Abend feiern kann, ohne die Nachbarschaft zu stören.

Casual Fine Dining und Veranstaltungen

Wie ist das gastronomische Konzept ausgerichtet?

Wir arbeiten mit einem Casual-Fine-Dining-Ansatz. Unser Küchenchef Christopher Kümper kommt aus der Sternegastronomie und kombiniert internationale Einflüsse mit hochwertigen regionalen Produkten. Gleichzeitig soll die Schwelle für Gäste niedrig bleiben. Man kann hier ein mehrgängiges Menü genießen – oder einfach nur auf ein Glas Wein vorbeikommen und den Blick aufs Wasser genießen.

Neben dem Restaurantbetrieb spielt aber auch das Veranstaltungsgeschäft eine große Rolle, richtig?

Absolut. Die Architektur des Schiffs eignet sich perfekt dafür, weil es viele unterschiedliche Bereiche gibt – Terrassen, Decks, Lounges. Dadurch entstehen viele kleine Räume, die Gäste entdecken können.





Heute veranstalten wir etwa 250 Events im Jahr – von kleinen Dinners bis zu großen Veranstaltungen mit bis zu 200 Gästen. Für viele Unternehmen ist der besondere Ort am Wasser natürlich ein großer Reiz.

Ein Projekt aus Leidenschaft

Nach so vielen Jahren – hat sich der Aufwand gelohnt?

Wenn man es rein wirtschaftlich betrachtet, vielleicht nicht unbedingt. In so ein Projekt fließen schnell Millionenbeträge. Aber dafür habe ich hier etwas geschaffen, das es so kein zweites Mal gibt. Und wenn ich hier sitze, auf die Spree schaue und sehe, wie Gäste den Ort genießen, dann denke ich oft: Es hat sich gelohnt. Für alle, die das Wasser genauso lieben wie Mathias Böhme, gibt es die Möglichkeit, direkt am PATIO mit dem eigenen Boot anzulegen oder eine Bootsfahrt in den Sonnenuntergang – nach dem Dinner und zum Sundowner – zu buchen. Ein Angebot, das laut Kapitän besonders gern in Anspruch genommen wird. ■

**Das PATIO Restaurant
am Wasser findet man hier:
Ecke Kirchstraße/
Helgoländer Ufer 13 a
10557 Berlin**

**Termine und Speisekarte
gibt's online unter
www.patio-berlin.de.**



AUFBRUCH

**Wenn Europa
bezahlbaren
Wohnraum will,
müssen wir
mit dem Bauen
beginnen**



Federico Nahuel Lazzari
 ist Generalsekretär und Direktor
 für Öffentlichkeitsarbeit und
 Kommunikation bei Build Europe

Wohnen ist auf der europäischen Agenda angekommen. Jetzt beginnt die eigentliche Arbeit

Die Wohnraumkrise ist in Europa längst kein Randthema mehr. In der gesamten EU ist sie zu einer der zentralen sozialen und politischen Herausforderungen unserer Zeit geworden. Über Jahre hinweg wurde Wohnen in Brüssel als nationale oder lokale Angelegenheit betrachtet und nicht als europäische Priorität behandelt. Das hat sich nun geändert.

Diese Veränderung kam nicht zufällig zustande. Unter der Präsidentschaft von Andreas Ibel, ehemaliger Präsident des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW), hat sich Build Europe dafür eingesetzt, das Thema Wohnen in die europäische Debatte einzubringen – und es ist gelungen, ein Thema, das lange am Rand der Diskussionen stand, klar auf die Agenda der EU-Institutionen zu setzen.

Heute gibt es erstmals einen Europäischen Kommissar mit Zuständigkeit für Wohnen, und kürzlich hat die Europäische Kommission ihren Plan für bezahlbaren Wohnraum veröffentlicht. Auch das Europäische Parlament hat einen Sonderausschuss für Wohnen eingerichtet, der kürzlich seinen Kompromissbericht verabschiedet hat. Das sind wichtige Schritte, die zeigen, dass Europa endlich versteht: Die Wohnraumkrise betrifft Millionen europäischer Bürgerinnen und Bürger – und sie muss auch auf EU-Ebene angegangen werden.

Wohnen auf die europäische Agenda zu setzen, war der erste Schritt. Die Herausforderung besteht nun darin sicherzustellen, dass die europäischen Institutionen es erleichtern, Wohnungen zu bauen – indem sie politische Maßnahmen entwickeln, die auf einem klaren Verständnis der Funktionsweise des Wohnungsmarktes beruhen. Trifft die EU Entscheidungen auf Grundlage irreführender Narrative, besteht die reale Gefahr, dass einem ohnehin stark belasteten Sektor neue ►►

Regulierungsebenen und zusätzliche Verfahrenskomplexität auferlegt werden – und damit genau jene Krise verschärft wird, die Europa lösen möchte.

Eine ehrliche Diagnose und die richtigen politischen Antworten

In den kommenden Monaten wird sich die Debatte in Brüssel von der Anerkennung des Problems hin zum Handeln verlagern. Dann wird die Diskussion konkreter – und möglicherweise unbequemer. Während die EU die in ihrem Plan für bezahlbaren Wohnraum angekündigten Maßnahmen weiterentwickelt, wird sich Build Europe dafür einsetzen, die EU-Institutionen in die richtige Richtung zu lenken.

Der Ausgangspunkt muss eine ehrliche Diagnose sein: Europas Wohnraumkrise ist vor allem eine Angebotskrise. Wir bauen schlicht nicht genug Wohnungen – insbesondere in großen Städten und wachsenden urbanen Räumen, wo die Nachfrage weiter steigt und der Neubau nicht Schritt hält. Grundstückspreise sind hoch, Baukosten gestiegen, die Finanzierung ist schwieriger geworden und Genehmigungsverfahren sind langwierig und unvorhersehbar. Wenn ein Projekt, das Hunderte Wohnungen schaffen könnte, jahrelang verzögert wird, weil verschiedene Behörden ähnliche Prüfungen wiederholen oder weil Rechtsmittel lediglich zur Verzögerung genutzt werden, ist das Ergebnis stets dasselbe: weniger Wohnungen und höhere Preise.

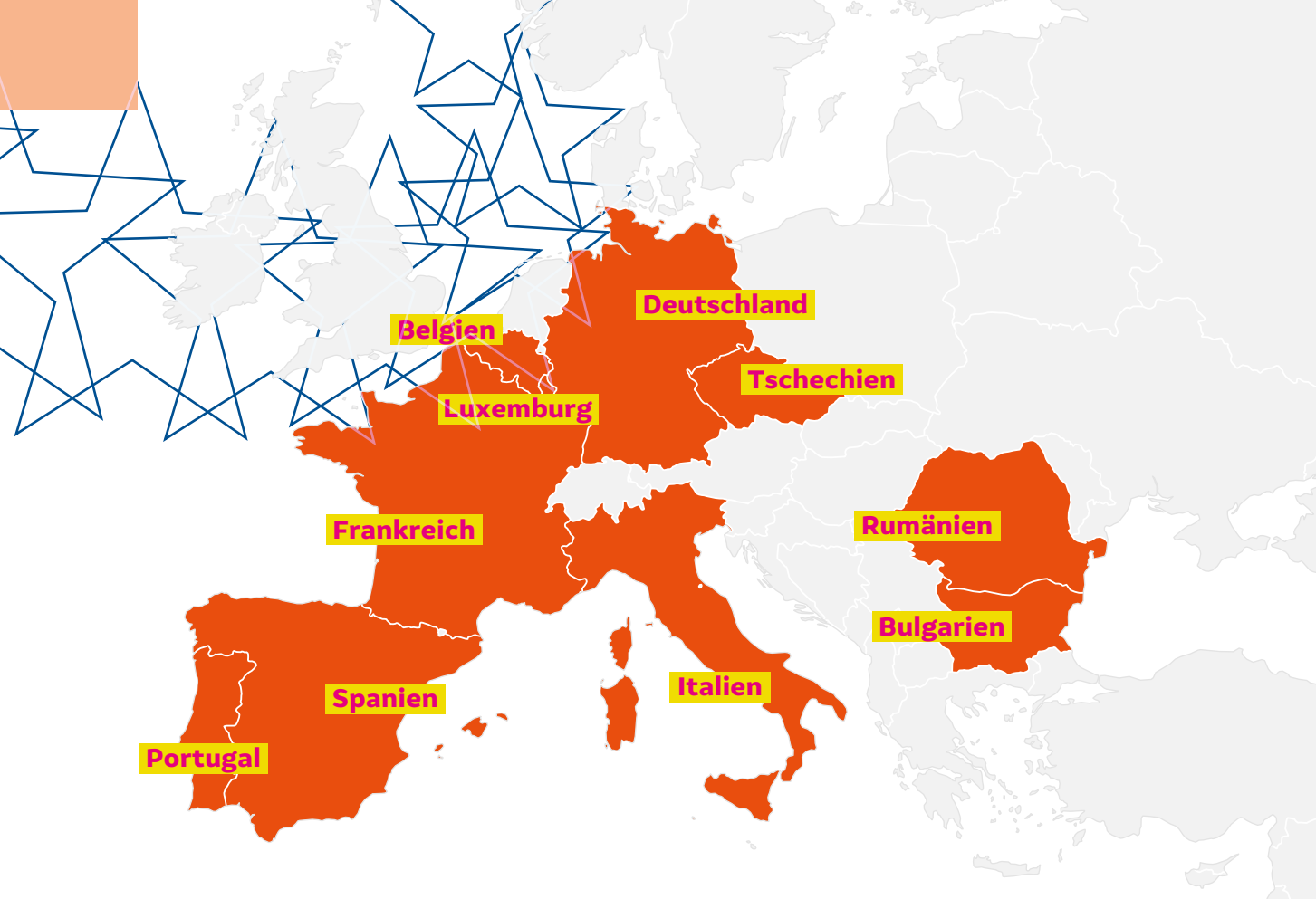
Ebenso wichtig ist, dass die EU die Rolle der Projektentwickler in diesem Kontext versteht. Entwickler sind keine Spekulanten, die passiv auf steigende Preise warten, sondern Fachleute, die finanzielle Risiken eingehen, Grundstücke und Genehmigungen sichern, Finanzierungen strukturieren und Wohnraum schaffen. Ohne sie kommen Projekte nicht voran. Entwickler als Ursache des Problems darzustellen, mag politisch opportun sein – doch es schafft keine einzige zusätzliche Wohnung und lenkt von den strukturellen Problemen ab, die angegangen werden müssen. Wenn die EU die Wohnraumkrise wirklich lösen will, muss sie den Entwicklern zuhören, denn sie kennen den Wohnungsmarkt besser als jeder andere.

Ein weiteres Missverständnis ist die Annahme, die Krise ließe sich allein durch den Ausbau des öffentlichen oder gemeinnützigen Wohnungsbaus lösen. Sozialer Wohnungsbau spielt selbstverständlich eine zentrale Rolle, insbesondere für die am stärksten gefährdeten Haushalte, und verdient Unterstützung. Wenn sich die Politik jedoch ausschließlich auf ein Marktsegment konzentriert und das breitere Ökosystem außer Acht lässt, wird das Gesamtangebot unzureichend bleiben – und die Bezahlbarkeit sich nicht verbessern.

Eine ähnliche Vereinfachung findet sich in der Vorstellung, allein die Sanierung könne die Krise lösen. Sanierung ist unerlässlich, um die Energieeffizienz zu verbessern und Emissionen zu senken. Doch in Regionen mit wachsender Bevölkerung und zunehmender wirtschaftlicher Aktivität kann sie den Neubau nicht ersetzen. Wenn das Angebot nicht ausreicht, um die Nachfrage zu decken, werden die Preise weiter steigen – und junge Menschen sowie Haushalte mit mittlerem Einkommen werden immer weiter von Stadtzentren und Arbeitsplätzen verdrängt.

Gleichzeitig kann Innovation helfen, besser und effizienter zu bauen. In ganz Europa setzt der Wohnungsbau zunehmend auf digitale Werkzeuge und Vorfertigungsmethoden, die Produktivität und Qualität steigern. Doch Innovation erfordert vor allem stabile Nachfrage und ein vorhersehbares regulatorisches Umfeld. Es ist unrealistisch, in einer Krisensituation von kleinen und mittleren Unternehmen zu erwarten, dass sie sämtliche Anfangsinvestitionen neuer Technologien tragen, wenn Projekte verzögert werden und sich Regeln ständig ändern. Modernisierung muss daher mit einfacheren und kohärenteren Regelungen einhergehen. Ein Entwickler muss wissen, ob ein Projekt innerhalb eines angemessenen und klar definierten Zeitraums eine endgültige Entscheidung erhält. Ohne diese Sicherheit zögern Banken, ziehen sich Investoren zurück – und Familien, die eine neue Wohnung kaufen oder mieten möchten, bleiben außen vor.

Finanzierung ist ein weiterer entscheidender Faktor, und auch hier werden wir uns auf EU-Ebene engagieren.



Verbände aus rund 10 europäischen Staaten sind bei Build Europe vertreten. Build Europe ist ein Dachverband nationaler Entwickler- und Bauträgerverbände. Die Organisation repräsentiert über 30.000 Unternehmen in Europa.

51

Öffentliche Mittel sind wichtig, insbesondere für sozialen und bezahlbaren Wohnraum, reichen aber allein nicht aus. Private Investitionen und der Zugang zu Hypothekarkrediten sind unerlässlich, wenn wir das Angebot in großem Maßstab erhöhen wollen. Wohnungsbaupolitik und Finanzmarktregulierung müssen aufeinander abgestimmt sein. Wird die Kreditvergabe zu restriktiv, kommen weniger Projekte zustande – und weniger Familien können Wohneigentum erwerben.

Europa braucht Wohnungen: Es ist Zeit, sie zu bauen

Der Titel dieser Ausgabe des BFW-Magazins – „Abriss, Durchbruch, Neubeginn“ – beschreibt treffend die Situation, in der wir uns in Brüssel befinden. Wir haben den überholten EU-Ansatz überwunden, der Wohnen als Nebenthema behandelte; wir haben mit der Ernennung eines Europäischen Kommissars für Wohnen und der Einrichtung eines entsprechenden Ausschusses im

Europäischen Parlament einen institutionellen Durchbruch erlebt; und wir stehen nun am Beginn einer neuen Phase, in der der Wohnungsbau als strategische Priorität für Europas Zukunft und das Wohlergehen seiner Bürgerinnen und Bürger anerkannt wird.

Dies ist ein entscheidendes Jahr für die europäische Wohnungspolitik. Europa fehlt es nicht an Strategien – es fehlt an Wohnungen. Wenn unsere Städte offen, dynamisch und sozial durchmischt bleiben sollen und wenn junge Generationen wieder Vertrauen in die europäischen Institutionen gewinnen sollen, müssen wir die Voraussetzungen schaffen, um mehr zu bauen. Das ist die Mission von Build Europe – und wir verfolgen sie gemeinsam mit unseren Partnern wie dem BFW, seinem Präsidenten Dirk Salewski und allen Mitgliedern. Denn nur gemeinsam können wir unsere Vision in reale Wohnungen übersetzen. Wenn wir bezahlbaren Wohnraum in Europa wollen, müssen wir mit dem Bauen beginnen. ■

AUFBRUCH

Wärmewende: Wie Fernwärme Berlin klimafit macht

Kommunale Wärmeplanung – Umsetzung braucht Fernwärme

Mit der Kommunalen Wärmeplanung (KWP) hat Berlin einen verbindlichen strategischen Rahmen für die klimaneutrale Wärmeversorgung geschaffen. Ab 1. Juli dieses Jahres geht es um die Umsetzung. Als Betreiberin des größten Fernwärmenetzes der Stadt ist die BEW Berliner Energie und Wärme dafür ein zentraler Partner der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Fernwärme ist eine tragende Säule der kommunalen Wärmeplanung: Sie ist skalierbar, quartiersfähig und

speziell für verdichtete urbane Strukturen geeignet. Gerade große Wohnungsbestände, öffentliche Liegenschaften und Gewerbe profitieren von einer zentralen, effizienten Wärmeerzeugung, die CO₂-Minderungen im großen Maßstab ermöglicht – im Bestand wie im Neubau.

Ein zentrales Angebot für Eigentümer ist der BEW-Zukunftsvertrag Fernwärme: Der Anschluss erfolgt bereits beim Netzausbau, die Inbetriebnahme kann flexibel bis zu fünf Jahre später erfolgen. So bleibt Zeit, bestehende Wärmelösungen weiter zu nutzen, ohne die Anschlussmöglichkeit zu verpassen. Gleichzeitig





Uwe Scharnweber

ist seit vielen Jahren in leitenden Positionen in der Energiewirtschaft tätig. Seit 2024 ist er für die BEW Berliner Energie und Wärme GmbH in Personalunion Leiter des Fernwärmesystems sowie des Vertriebs. Diese Doppelfunktion ermöglicht es ihm, die technischen Möglichkeiten des Netzausbaus sowie der Dekarbonisierung im Blick zu haben und voranzutreiben, ohne die Bedürfnisse der Fernwärmekunden aus dem Blick zu verlieren.

53

sichert der Zukunftsvertrag Eigentümern einen klaren Pfad in eine klimafreundliche Versorgung – bis zu 5 Jahre unabhängig davon, wann sie den endgültigen Umstieg im Gebäude realisieren können. Diese Flexibilität reduziert Investitionsdruck, ermöglicht eine bessere Abstimmung mit Sanierungszyklen und schafft Planungssicherheit für die kommenden Jahre.

Die Umsetzung der KWP gelingt im engen Schulterschluss mit dem Land Berlin – durch abgestimmten Netzausbau, gebündelte Infrastrukturmaßnahmen und flankierende Förderinstrumente. ■



Mit über 2.000 Kilometern Länge betreibt die BEW das größte Fernwärmenetz Westeuropas. Als größter Fernwärmeversorgerin der Stadt und Teil der Berliner Landesfamilie kommt ihr bei der Erreichung der Berliner Klimaziele eine Vorbildfunktion zu. Deshalb treibt sie die Transformation der Wärmeerzeugung mit vielen Maßnahmen voran. Allein bis 2030 investiert die BEW rund 3,5 Mrd. Euro in den Kohleausstieg und die Netzinfrastuktur.

*Gemeinsam – auch mit Ihrem Kommittenten
zum Fernwärmeanschluss – setzen wir
die kommunale Wärmeplanung sicher um.*

**Kontaktieren Sie uns gerne unter
www.bew.berlin/kontakt**

AUFBRUCH:

Von der Tür in den Chefsessel – wie aus einem Studi-Job ein Firmenimperium wurde

Es sind gerade die ungewöhnlichen Karrieren, die uns neugierig machen. So wie die von Christian Rücker, Jahrgang 1975. In der wilden Nachwendezeit – der Zeit des Umbruchs in Berlin und Brandenburg – wählte er unkonventionelle Wege für seinen Einstieg in die Wirtschaft. Offensichtlich eine gute Entscheidung, denn heute steht er mit an der Spitze der breit aufgestellten Unternehmensgruppe BERBUS ALLIANCE mit Schwerpunkt auf Sicherheit, Immobilien, Recht, Events und Bildung. Als Vorstand der ARDOR SE führt er spezialisierte Sicherheitsfirmen mit rund 2.000 Sicherheitskräften, verantwortet strategische Entscheidungen, entwickelt neue Geschäftsfelder und denkt Unternehmertum langfristig. Zudem engagiert sich Christian Rücker in der RE.START projects AG, die auf Immobilienentwicklung fokussiert ist. Neben seiner geschäftlichen Tätigkeit unterstützt er gemeinnützige Initiativen im digitalen Bereich und setzt sich für innovative Geschäftsstrategien und europäische Souveränität ein.

Wir haben ihn zum Interview getroffen und sprachen mit ihm über den Aufbruch ins Unternehmertum, die Verantwortung, die damit einhergeht, und warum Sicherheit oft der Anfang von Wachstum ist.



Christian Rücker

ist Manager und Unternehmer mit Schwerpunkt Sicherheit und Immobilien. Er ist Vorstand der ARDOR SE und verantwortet dort die strategische Führung mehrerer Sicherheitsfirmen mit rund 2.000 Sicherheitskräften. Zusätzlich ist er in der Immobilienentwicklung (RE.START projects AG) aktiv.



Begegnung zwischen Christian Rücker und Arnold Schwarzenegger auf einer Veranstaltung

Herr Rücker, was machen Sie heute beruflich?

Während meines BWL-Studiums bin ich Mitte der 90er von Eberswalde nach Berlin gegangen und habe parallel immer viel Sport gemacht. Darüber bin ich dann in die Sicherheitsbranche gekommen. Heute bin ich in mehreren Gesellschaften in Führungsverantwortung tätig, allerdings überwiegend strategisch. Meine Aufgabe ist weniger das operative Tagesgeschäft, sondern die strategische Geschäftsfeldentwicklung: Welche Märkte wachsen, welche Dienstleistungen werden künftig gebraucht und wie richten wir unsere Unternehmen darauf aus?

Wie ist der Einstieg ins Unternehmertum entstanden?

Der Ursprung liegt bei mir tatsächlich im Kampfsport-Umfeld. Als ich 14 Jahre alt war, habe ich mit Karate angefangen. Wir waren ziemlich erfolgreich und haben sogar auf Bundesliga-Ebene gekämpft. Während meines Studiums habe ich mir dann einen Nebenjob gesucht. In den 1990er-Jahren war das eine wilde Zeit, vor allem in Ostberlin. Veranstalter und Clubs suchten Leute, die für Ordnung sorgten, und so kam ich nebenbei zu ersten Einsätzen. 1996 wollte dann der erste Kunde eine Rechnung, und damit war klar, dass eine Firma her muss. Mein heutiger Geschäftspartner Daniel Schrader gründete flash-security. Dort habe ich damals als Bereichsleiter in der Event- und Disco-Planung gearbeitet. Nach dem Studium gab es im Jahr 2001 das Angebot und die Möglichkeit, die Führung der Firma zu übernehmen, und das war der Anfang der heutigen Sicherheitsgruppe. Ich bin also Schritt für Schritt zum Unternehmer geworden. Dass daraus einmal ein Unternehmen mit mehreren Hundert Mitarbeitenden werden würde, war damals nicht absehbar.

Wie wurden aus dem einen Geschäftsfeld mehrere?

Ein entscheidender Punkt war 2004. Das Sicherheitsunternehmen hat damals für einen großen Immobilienfonds gearbeitet. Der Kunde war mit der Sicherheitsleistung zufrieden, hatte aber ein weiteres Problem: offene Mietzahlungen. Wir haben versucht, das über Sicherheitskräfte zu lösen, was nicht funktioniert hat. Also entstand die DelPro GmbH als eigenständiges Inkassounternehmen. In dieser Phase wurde uns klar, dass Diversifizierung der Schlüssel zu mehr Stabilität ist. ►



Was bedeutet Diversifizierung für Sie konkret?

Ganz einfach: Nicht alles auf eine Karte zu setzen. Branchen haben unterschiedliche Zyklen. Wenn ein Bereich schwächelt, kann ein anderer wachsen. Inkasso ist beispielsweise in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein Wachstumsmarkt, Sicherheit ebenfalls. Die Gastronomie dagegen reagiert sehr stark auf Konjunktur und Stimmung. Diese Ausgleichseffekte haben uns geholfen, auch durch Krisen stabil zu bleiben.

Heute sprechen wir von rund 40 Gesellschaften.

Wie ist das organisiert?

Über eine Holdingstruktur. Strategische Entscheidungen werden auf Vorstandsebene getroffen. Operativ arbeiten wir mit einer breiten Führungsmannschaft aus Prokuristen, Geschäftsführern und Vorständen. Ich selbst bin in sieben Gesellschaften in Verantwortung, immer in Doppelspitzen. Klare Zuständigkeiten sind entscheidend, sonst funktioniert so ein Konstrukt nicht.

Gab es auch Fehlentscheidungen?

Natürlich. Wir haben in Bereiche investiert, die zu weit von unserem Grundverständnis entfernt waren, etwa Fashion oder Film. Die Idee dahinter war ein Lizenzgeschäft, also skalierbare Erträge. Der Fehler lag nicht im Modell, sondern darin, dass wir Zielgruppen und Märkte nicht ausreichend verstanden haben. Das gehört dazu, wenn man ein Risiko eingeht. Wichtig ist, Projekte auch wieder zu beenden, bevor der Schaden zu groß wird.

Was war rückblickend besonders herausfordernd?

Wachstum im Dienstleistungsbereich ist extrem liquiditätsintensiv. Man muss Personalkosten vorfinanzieren, während die Margen vergleichsweise gering sind. Das führt regelmäßig zu Engpässen – paradoxerweise gerade dann, wenn es gut läuft. Auch Projekte wie das Strandbad Grünau haben uns gelehrt, wie komplex vermeintlich einfache Geschäftsmodelle mit klar definiertem Nutzen sein können.

Und die positiven Momente?

Im Sicherheitsbereich gibt es Begegnungen, die ich nicht vergesse – etwa Einsätze rund um internationale Staatsgäste und berühmte Persönlichkeiten wie Arnold Schwarzenegger, Queen Elizabeth oder Bill Clinton. Hierbei handelt es sich aber um Einzelbeispiele, die wir auch öffentlich nennen dürfen. Wir gehen grundsätzlich sehr zurückhaltend mit prominenten Namen um. Wirtschaftlich gilt: Je weniger man davon hört, desto besser funktioniert es. Routine, Verlässlichkeit und reibungslose Abläufe sind am Ende das, womit wir Geld verdienen.

Wohin soll sich die Unternehmensgruppe in Zukunft entwickeln?

Wir wollen die Sicherheitsgruppe bundesweit weiterentwickeln und perspektivisch in die Top 10 kommen. Außerdem investieren wir in Pflegeimmobilien und Seniorenresidenzen sowie in Werkwohnungen für Mitarbeitende. Das sind Bereiche, die wir verstehen und die langfristig relevant sind.

Bleibt bei all dem Raum für Privates und für Träume?

Unternehmertum hat selten Feierabend, und Ideen für neue Projekte kommen mir natürlich auch im Urlaub. Ich glaube, das hört auch nicht auf, weil ich mich für einen Weg entschieden habe, der mich erfüllt. Trotzdem versuche ich, mehr Balance zu schaffen: Zeit für die Familie, den Sport und das Reisen. Ich möchte gerne einmal auf der Chinesischen Mauer joggen und die Panamericana mit dem Auto fahren, und ich arbeite aktuell daran, die Arbeit und mein Privatleben in ein Gleichgewicht zu bringen. ■



Unternehmertum hat selten Feierabend, und Ideen für neue Projekte kommen mir natürlich auch im Urlaub. Ich glaube, das hört auch nicht auf, weil ich mich für einen Weg entschieden habe, der mich erfüllt.

10 Fragen an Gerhard Thiele



Gerhard Thiele

war vor allem zwischen 1998 und 2005 aktiv als ESA-Astronaut, mit seinem einzigen Weltraumeinsatz im Februar 2000 auf der Mission STS-99 als Missionsspezialist. Seine Auswahl und Ausbildung reichen allerdings bis in die späten 1980er Jahre zurück. Der Physiker ist heute als Berater tätig.

58

2

Ein Gebäude in B/B, das mich beeindruckt:

Ohne Frage: der Reichstag! Seit der Verhüllung durch Christo und Jeanne-Claude ist der Reichstag für mich etwas anderes, etwas Neues. Ich hätte nie geglaubt, dass ein zeitweise verhülltes Gebäude mich auf so geheimnisvolle Weise lebenslang in seinen Bann ziehen würde. Heute vielleicht besonders wichtig: Ein Mensch von unbestreitbar hohem Intellekt war entschiedener Gegner der Verhüllung des Reichstages, Wolfgang Schäuble. Ein wahrhaft großer Intellekt erkennt, dass er sich geirrt hat wie Wolfgang Schäuble. 1995 konnte man noch mit einem kleinen Flugzeug nach Berlin fliegen. Als ich aus Tempelhof zurück nach Köln flog, wurde mir die Abflugroute „Reichstag“ genehmigt. In einer engen Linkskurve zog ich noch einmal meine Bahn um den verhüllten Reichstag. Welches Glück!!

1

Was würde ich auf den Weg bringen, wenn ich eine Woche Bundeskanzler wäre?

Eine utopische Frage! Üblicherweise erhält der Bundeskanzler 100 Tage im Amt, bevor eine erste Bilanz gezogen wird. Wenn es nur eine Woche sein darf, kann das vielleicht als die Frage nach der dringlichsten Aufgabe verstanden werden. Eine utopische Antwort: Ich würde einen Beschluss auf den Weg bringen, der alle, die in unserer Gemeinschaft Verantwortung tragen, verpflichtet, den in einer Demokratie notwendigen Streit so auszutragen, dass einander zugehört werden kann, zugehört wird und bei allen Differenzen das Gemeinsame im Blick behalten wird.

3

Ein Gebäude in B/B, das ich gerne abreißen lassen würde:

Kunst kann Gebäude transformieren, siehe oben. Beim Fernsehturm wäre das eine echte Herausforderung.

4

Das Schlimmste und das Beste an Berlin sind für mich?

Das Schlimmste: manche Stellen scheinen zu öffentlichen Pissoirs verkommen, zum Beispiel unweit des Bahnhof Zoo. Das Beste: die offene Direktheit der Menschen. Und dass man fast zu jeder Tageszeit etwas zu essen bekommt (wenn man an der richtigen Stelle unterwegs ist).



5

Ein gutes Restaurant, um mit Geschäftspartnern das nächste Bauprojekt zu besprechen?

Je nach dem Gegenüber: das Literaturcafé – ich kenne es noch aus der Fasanenstraße – oder das Umami in der Knaackstraße. Das Ambiente soll ja nicht vom Gespräch ablenken, das gute Essen darf es dagegen gerne fördern.

7

Ein Ort in B/B den ich Freund/inn/en empfehle, die sich an einem Wochenende erholen möchten:

Da bin ich leider überfragt. Wald und Wasser. Und davon gibt es zum Glück viel rund um Berlin.

59

6

Mit wem würde ich mich mal gerne unterhalten?

Mit Winfried Kretschmann.

8

Eine Leistung, auf die ich richtig stolz bin:

Ich tanze leidenschaftlich gerne. Und manchmal gibt es den Augenblick, wo nicht mehr ich tanze. Es tanzt. Nicht planbar, abrufbar, einstudierbar. Es tanzt einfach. Bin das noch ich? Kann ich also darauf stolz sein?

9

Nichts für mich:

Ich tue mich zunehmend schwer mit Menschen, die immer genau wissen, was richtig ist, was falsch. Denen nicht in den Sinn kommen will, die oder der andere könnte recht haben.

10

Hierauf kann ich nicht verzichten:

Auf Schlaf.

Aufbruch: In 80 Bäumen um die Welt

Eine Initiative der Stiftung Humboldt Forum im Berliner Schloss

60

Mit rund 3,3 Millionen Besuchern im Jahr 2025 zählt das Humboldt Forum zu den wichtigsten kulturellen Orten Berlins. Als Ort der Weltkulturen bringt es Menschen, Perspektiven und Geschichten aus aller Welt zusammen – mitten im Herzen der Hauptstadt. Zugleich ist mit der Fertigstellung der rekonstruierten Schlossfassade im Jahr 2025 eines der größten Bauprojekte der vergangenen Jahre erfolgreich abgeschlossen worden. Doch das Humboldt Forum ist mehr als ein Gebäude. Es ist ein Ort des Austauschs und ein Ort, der sich weiterentwickelt.

Was heute noch als steinerne Fläche am südlichen Schlossplatz wahrgenommen wird, soll sich in den kommenden Jahren in einen Ort der Entdeckung, der Vielfalt und des Aufbruchs verwandeln: „In 80 Bäumen um die Welt“.

80 Bäume aus den gemäßigten Klimazonen Europas, Asiens und Amerikas werden hier künftig wachsen und den Platz in eine lebendige, begehbare Weltkarte verwandeln. Jeder Baum steht für eine Region, ein Klima und eine eigene Geschichte. Inspiriert ist das Projekt von Jules Vernes berühmter Reise „In 80 Tagen um die Welt“.

Damit entsteht nicht nur ein neuer Aufenthaltsort, sondern auch ein starkes Zeichen für die Zukunft urbaner Räume. Denn Bäume sind weit mehr als Gestaltungselemente: Sie spenden Schatten, verbessern das Mikroklima, speichern Wasser und leisten einen



„In 80 Bäumen um die Welt“ ist mehr als ein Begrünungsprojekt. Es ist eine Einladung, Stadt neu zu denken: als Ort, der verbindet, inspiriert und lebenswert ist.

**Werden
auch Sie
Baumpate!**

wichtigen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel. Gerade in einer dicht bebauten Innenstadt wie Berlin wird ihre Bedeutung immer größer.

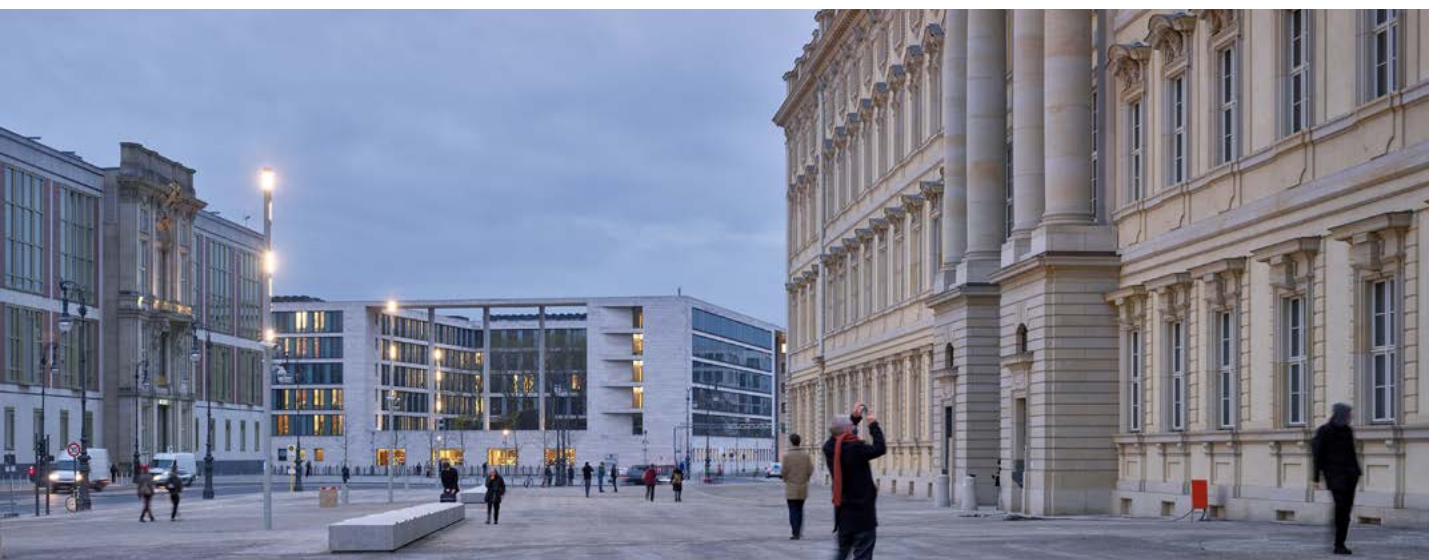
Das Humboldt Forum bekommt mit diesem Projekt eine neue, nach außen sichtbare Dimension. Die Idee des Austauschs, der Vielfalt und des Dialogs wird aus dem Gebäude heraus in den Stadtraum getragen. Der Schlossplatz wird so vom Durchgangsort zur Einladung – an Berliner ebenso wie an Gäste aus aller Welt.

Die geplanten Baumgruppen werden so angeordnet, dass die historischen Sichtachsen und Zugänge zum Humboldt Forum erhalten bleiben. Gleichzeitig entstehen neue Orte zum Verweilen: Sitzmöglichkeiten im Schatten, kleine grüne Inseln und Räume für

Begegnung. Die Gestaltung tritt bewusst hinter die Wirkung zurück, im Mittelpunkt stehen die Bäume und das Erlebnis.

Insgesamt rund 80 Bäume sollen in den Jahren 2026 und 2027 gepflanzt werden – bewusst keine Setzlinge, sondern bereits größere, prägende Bäume. So entsteht von Anfang an ein spürbarer, sichtbarer Mehrwert für den Stadtraum.

Dieses Projekt lebt von Beteiligung. Berliner, Unternehmen und Institutionen können Baumpatenschaften übernehmen und so Teil dieser besonderen Reise werden. Jeder Baum ist nicht nur ein Beitrag zu einem grüneren Berlin, sondern auch ein persönliches Statement für Zukunft, Verantwortung und Zusammenhalt. »»



Gehen Sie mit auf diese Reise und helfen Sie, Berlin ein Stück grüner zu machen. Mit Ihrer Hilfe kann der Schlossplatz eine neue Attraktion in Berlins Mitte werden. Werden Sie Baumpate für einen der 80 neu zu pflanzenden Bäume!

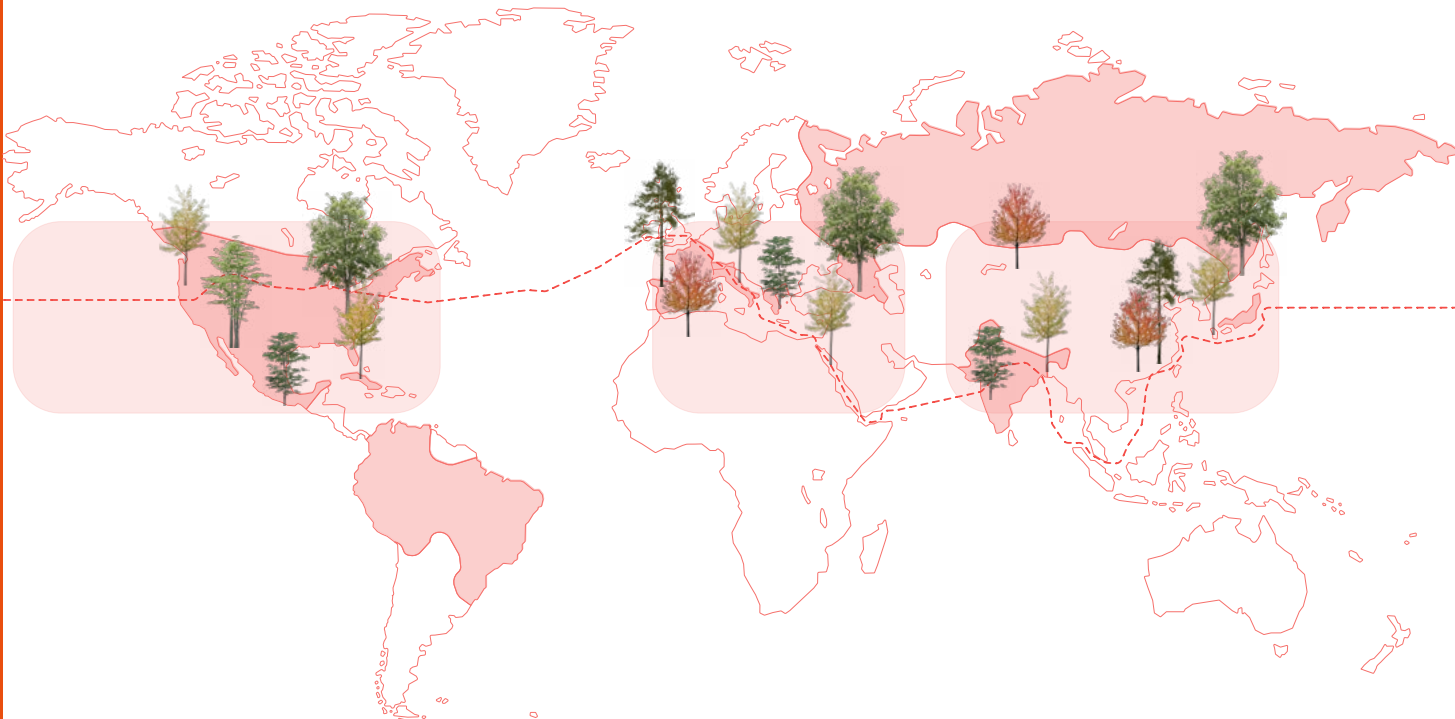
Die Preise für einen Baum liegen zwischen 5.500 bis 14.000 Euro. Die Kosten der bereits großen Bäume beinhalten die Kosten für den Baum in der Baumschule, den Transport, den fachgerechten Einbau, das Pflanzsubstrat, die Bewässerungsanlage, den Niederbewuchs mit Gräsern und Büschen sowie die Fertigstellungspflege.

Alle Baumpatinnen und Baumpaten werden vor Ort gewürdigt und erhalten neben einer Urkunde auch die Möglichkeit, „ihren“ Baum im Rahmen einer Führung durch das Humboldt Forum kennenzulernen. Einen Baum zu pflanzen ist nicht nur nachhaltig, sondern auch ein öffentliches Statement. Die Idee der Weltreise ist dabei völkerverbindend in einer Zeit, wo vieles unsicher scheint. Bitte geben Sie ein Statement für die Zukunft Berlins ab und sprechen Sie uns zur Auswahl eines Baumes an. ■



Hans-Dieter Hegner

Dipl.-Bauingenieur, Ministerialrat a. D. war langjähriger Referatsleiter im Bundesbauministerium und Vorstand Technik der Stiftung Humboldt Forum im Berliner Schloss, koordiniert das Projekt der Baumgruppen auf dem Schlossplatz als Beratender Ingenieur.



Auch Ihre Objekte können smarter gesichert werden.

Kosteneffizientere Sicherheit: dank moderner Technik und einer der Fahrzeug-Flotten Berlins.

Schließdienste

Interventionsdienste

Revierdienste

Smarter Objektschutz

Baustellen-
überwachung

Alarmaufschaltung


**SOFORT
SCHUTZ**

Einsatzfähig
in 24H

Sparen Sie sich unnötig hohe Kosten für Objekte, die rund um die Uhr personell bewacht sind. Beispielsweise mit dem Einsatz von The Sentinels modernem Interventionsdienst - bei dem Kosten erst entstehen, wenn er ausrückt und benötigt wird.



Jetzt Kosten sparen und Sicherheit erhöhen.

Aufbruch – Wie Einbrecher vorgehen und wie Gebäude wirksam geschützt werden können

Einbrüche gehören zu den Straftaten, die das Sicherheitsgefühl vieler Menschen besonders stark beeinträchtigen, und zugleich stellt es ein wichtiges Thema für Eigentümer, Bestandshalter und Bauherren dar. Allein in Berlin registrierte die Polizei im Jahr 2024 mehr als 8.500 Wohnungseinbrüche, in Brandenburg waren es über 2.500 Fälle. Nach einem deutlichen Rückgang während der Coronajahre ist zuletzt wieder ein steigender Trend zu beobachten: So lag die Zahl der Einbrüche in Berlin im ersten Halbjahr 2025 bereits über 21 Prozent höher als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Gleichzeitig bleibt die Aufklärungsquote niedrig – in Berlin werden nur rund 9 Prozent der Wohnungseinbrüche aufgeklärt, in Brandenburg etwa 22 Prozent.

Für Eigentümer größerer Wohnanlagen, Projektentwickler und Bauherren stellt sich damit zunehmend die Frage, welche baulichen und organisatorischen Maßnahmen Gebäude wirksam vor Einbruch schützen können. Welche Schwachstellen nutzen Täter typischerweise? Wann schlagen sie besonders häufig zu, und welche Sicherungstechnik hat sich in der Praxis bewährt? Im Gespräch erklärt Sicherheitsexperte und Leiter der Prävention der Polizei Brandenburg, Jürgen Schirrmeister, welche typischen Vorgehensweisen Einbrecher nutzen, warum mechanische Sicherungen eine zentrale Rolle spielen und wie sich das Einbruchrisiko bereits durch geeignete Planung und Ausstattung von Gebäuden deutlich reduzieren lässt. ►►





Jürgen Schirrmeister
ist Sicherheitsexperte
und Leiter der Prävention
der Polizei Brandenburg.

Entscheidend ist vor allem die bauliche Sicherung. Besonders wichtig ist eine gute mechanische Sicherung von Fenstern, Terrassentüren und Türen.

Haupt- einbruchszeit



16-20 h

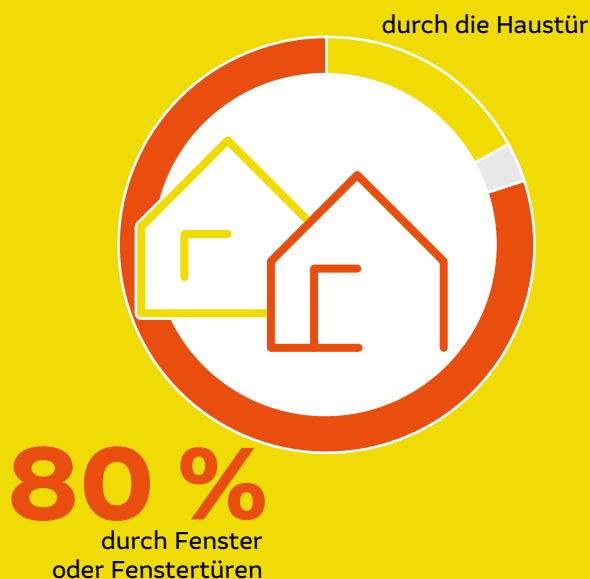
Wie verschaffen sich Kriminelle Zugang zu Wohnungen und Häusern?

Einbrecher gehen in der Regel sehr systematisch vor und nutzen immer wieder ähnliche Schwachstellen in der Gebäudestruktur. In Eigenheimen erfolgt der Einstieg in rund 80 Prozent der Fälle über Fenster oder Fenstertüren. Dabei greifen Täter diese Bauteile in mehr als 70 Prozent der Fälle durch Aufhebeln an. Nur etwa sieben Prozent der Täter schlagen eine Glasscheibe ein, greifen durch und entriegeln das Fenster. Der direkte Einstieg durch eine eingeschlagene Scheibe kommt dagegen kaum vor – das Verletzungsrisiko wäre für die Täter zu hoch.

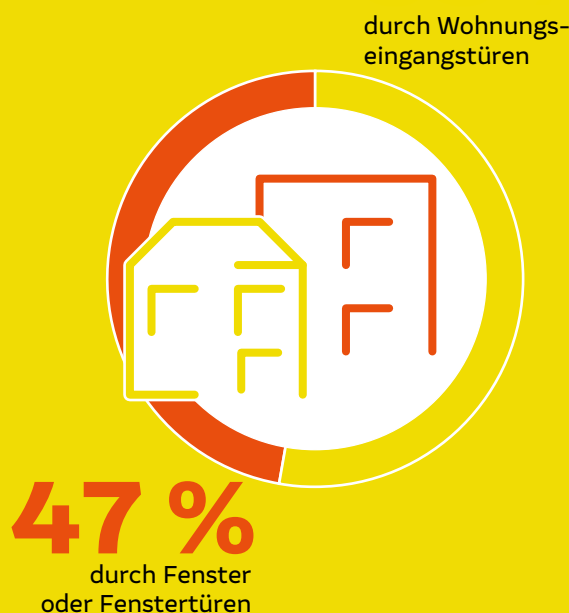
Über die Haustür wird deutlich seltener eingebrochen. Bei Einfamilienhäusern wird nur etwa in jedem sechsten Fall versucht, über die Haustür einzudringen. Ein Grund dafür ist, dass Haustüren häufig bereits relativ gut gesichert sind.

In Mehrfamilienhäusern stellt sich die Situation etwas anders dar. Hier erfolgen rund 53 Prozent der Einbrüche über Wohnungseingangstüren, während etwa 47 Prozent über Fenster oder Fenstertüren stattfinden. Auch bei Türen nutzen Täter meist dieselbe Methode: Wohnungseingangstüren werden zu etwa 73 Prozent aufgehebelt. Für Eigentümer größerer Wohnanlagen zeigt sich damit deutlich, welche Bauteile bei Neubau, Sanierung oder Bestandssicherung besonders im Fokus stehen sollten.

Einbrüche in Einfamilienhäuser



Einbrüche in Mehrfamilienhäuser



Wie lange dauert ein Einbruch?

Wie schnell ein Einbruch gelingt, hängt maßgeblich von der Qualität der verbauten Bauteile ab. Bei schlecht gesicherten Fenstern oder Türen kann ein Eindringen oft innerhalb weniger Sekunden erfolgen. Je geringer der Widerstand der Bauteile ist, desto schneller können Täter Zugang erlangen.

Moderne Sicherungstechnik erhöht den Zeitaufwand dagegen erheblich. Bauteile der Widerstandsklasse RC 2 halten einem Einbruchversuch mit typischen Werkzeugen – etwa einem Kuhfuß oder einem großen Schraubenzieher – deutlich länger stand. Ein solcher Einbruchversuch kann dann rund fünf Minuten dauern. Dabei entsteht erheblicher Lärm, Bauteile werden massiv beschädigt und das Entdeckungsrisiko steigt deutlich.

Aus polizeilicher Sicht ist dieser Faktor entscheidend: Rund die Hälfte aller Einbrüche scheitert bereits an guter Sicherungstechnik.

Wann schlagen Täter typischerweise zu?

Entgegen einer weit verbreiteten Annahme erfolgen viele Einbrüche nicht nachts, sondern in den frühen Abendstunden. Besonders häufig treten Einbrüche in der dunklen Jahreszeit zwischen November und März auf. Die Haupteinbruchszeit liegt zwischen 16 und 20 Uhr.

Zu diesem Zeitpunkt sind viele Bewohner noch unterwegs, während es draußen bereits dunkel ist. Statistisch zählen Donnerstag, Freitag und Samstag zu den am stärksten betroffenen Tagen. Grundsätzlich gilt jedoch: Einbrüche können jederzeit stattfinden. Entscheidend ist daher weniger der konkrete Zeitpunkt als vielmehr das Vorhandensein geeigneter Gelegenheiten.

Wie gehen Einbrecher vor – und welches Werkzeug nutzen sie?

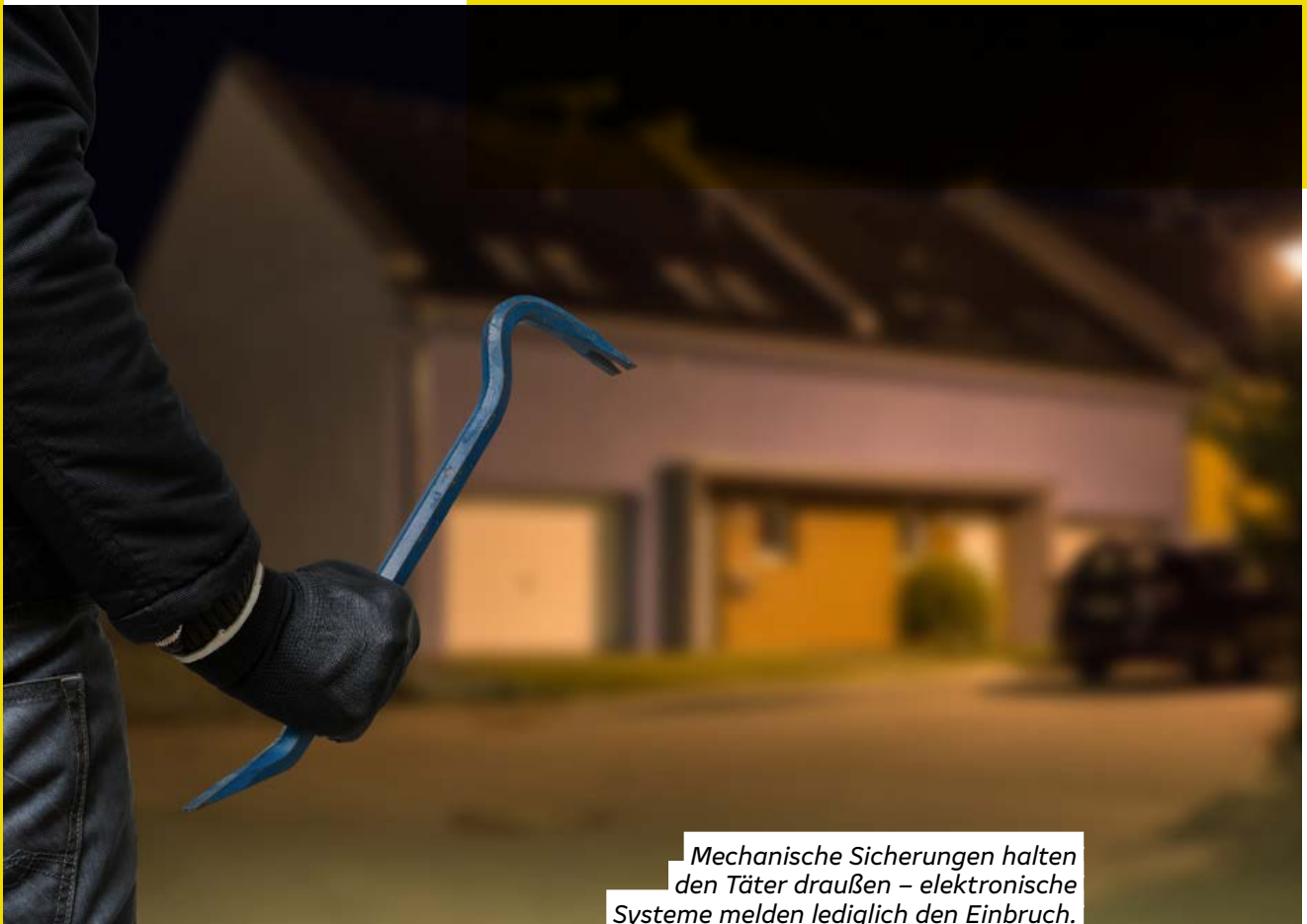
Täter versuchen in der Regel, möglichst unauffällig zu bleiben. Entsprechend begrenzt ist auch das Werkzeug, das sie mitführen. Große oder auffällige Werkzeuge würden in Wohngebieten schnell Aufmerksamkeit erregen.

Stattdessen nutzen Einbrecher meist kompakte Hebelwerkzeuge, etwa mittlere Kuhfüße oder größere Schraubenzieher, die sich leicht verbergen lassen. Für Eigentümer und Planer zeigt sich daraus erneut die zentrale Bedeutung widerstandsfähiger Fenster- und Türsysteme: Viele Einbrüche sind klassische Hebelangriffe auf mechanische Schwachstellen.

Welche Maßnahmen schützen Gebäude besonders wirksam?

Für Eigentümer, Bauherren und Betreiber von Wohnanlagen gibt es eine Reihe wirkungsvoller Maßnahmen. Ein wichtiger Faktor ist zunächst, dass Gebäude bewohnt und genutzt werden. Beleuchtungssysteme oder Zeitschaltuhren können beispielsweise den Eindruck vermitteln, dass sich Personen im Gebäude befinden – ein Aspekt, den Täter in der Regel vermeiden möchten.

Entscheidend ist jedoch vor allem die bauliche Sicherung. Besonders wichtig ist eine gute mechanische Sicherung von Fenstern, Terrassentüren und Türen. Empfohlen wird dabei mindestens die Widerstandsklasse RC 2. Dabei gilt ein grundlegendes Prinzip der Einbruchprävention: Mechanische Sicherungen halten den Täter draußen – elektronische Systeme melden lediglich den Einbruch. Deshalb steht die mechanische Sicherung immer an erster Stelle. ►►



Mechanische Sicherungen halten den Täter draußen – elektronische Systeme melden lediglich den Einbruch.

Bei der Errichtung von Einfamilienhäusern, Wohnungen bzw. größeren Wohnanlagen lohnt es sich immer, Sicherheitsaspekte bereits in der Planung systematisch mitzudenken. Besonders Erdgeschosswohnungen, Wohnungen mit Balkonzugang sowie Keller- und Tiefgaragenbereiche gelten als typische Einstiegs- punkte. Hier können einbruchhemmende Fenster- und Tür- systeme, durchwurffhemmende Verglasung oder zusätzliche Fenstersicherungen das Risiko deutlich reduzieren.

Auch die Gestaltung der Zugänge spielt eine wichtige Rolle. Elektronische Zutrittskontrollen, Video-Gegensprechanlagen oder automatische Türschließer können verhindern, dass sich Unbefugte unbemerkt Zugang zu Treppenhäusern oder Ge- meinschaftsbereichen verschaffen. In größeren Anlagen emp- fiehlt sich zudem eine klare Trennung zwischen öffentlichen und privaten Bereichen.

Nicht zuletzt sollte auch das Umfeld eines Gebäudes berück- sichtigt werden. Gute Beleuchtung an Eingängen, Wegen, Fahrradabstellplätzen oder Müllstandorten kann Tatgelegen- heiten deutlich reduzieren. Gleichzeitig sollten dunkle Ni- schen, hohe Sichtbarrieren oder frei zugängliche Einstiegs- hilfen – etwa Leitern – möglichst vermieden werden.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, das kostenfreie Beratungs- angebot der Polizei zu nutzen. Dort erhalten Eigentümer kon- krete Hinweise, welche Maßnahmen im jeweiligen Gebäude den größten Sicherheitsgewinn bringen können.

Wo wird besonders häufig eingebrochen?

In Brandenburg konzentrieren sich Einbrüche vor allem auf den berlinnahen Raum. Diese Regionen verfügen häufig über



große Eigenheimsiedlungen, sind gut an Autobahnen angebunden und bieten dadurch günstige Fluchtwege.

Durch die hohe Bevölkerungszahl ist die Anonymität in solchen Wohngebieten größer als in ländlichen Regionen. Während in Brandenburg häufig Einfamilienhäuser betroffen sind, richten sich Einbrüche in Berlin meist gegen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern.

Gerade für Eigentümer größerer Wohnanlagen oder Quartiersentwicklungen zeigt sich damit, wie wichtig eine frühzeitige Berücksichtigung von Sicherheitsaspekten bei Planung, Bau und Modernisierung ist.

Gibt es besondere Fälle aus der Praxis?

Spektakuläre oder amüsante Einbruchsgeschichten sind im Polizeialltag eher selten. Zwar kommt es gelegentlich vor, dass Täter Fehler machen und dadurch überführt werden – etwa weil sie später mit ihren Taten im Internet prahlen oder Spuren hinterlassen.

Solche Fälle bleiben jedoch Ausnahmen. Die meisten Einbrüche verlaufen aus Tätersicht schnell und unauffällig – genau deshalb kommt der präventiven Sicherung von Gebäuden eine so große Bedeutung zu. ■



KERMI
arbonia

**ZWEI MARKEN.
EIN TEAM.
FÜR IHR PROJEKT.**

KERMI und arbonia bündeln Ihre Stärken - für ein ganzheitliches Raumklima

- + MEHR PRODUKTAUSWAHL**
- + SYSTEMLÖSUNGEN**
- + PLANUNGSSICHERHEIT**
- + EIN ANSPRECHPARTNER**

**LASSEN SIE UNS
ÜBER IHR PROJEKT
SPRECHEN**



Guth Sven
Gebietsleiter Bau- und
Wohnungswirtschaft + Planer
+49 170 26 05 343
guth.sven@kermi.de

Das **Junge Netzwerk** im BFW

Aus der Praxis – für die Praxis

69



Besichtigung des EDGE East Side Towers Berlin

Die Immobilienbranche steht unter Druck: steigende Baukosten, lange Genehmigungsverfahren, wachsende regulatorische Anforderungen und ein polarisiertes wohnungspolitisches Umfeld prägen in Berlin und Brandenburg den Alltag vieler Unternehmen. In dieser Gemengelage wächst das Bedürfnis nach Austausch, Einordnung und neuen Perspektiven. Genau hier setzt das Junge Netzwerk im BFW an.



Das Junge Netzwerk zur Besichtigung des Hainwerks



Gruppenfoto des Jungen Netzwerks

Das Junge Netzwerk ist eine Plattform für junge Führungskräfte der Immobilienwirtschaft – Projektentwickler:innen, Bestandshalter:innen, Berater:innen, Planer:innen und Betreiber:innen, die Verantwortung tragen oder übernehmen wollen. Ziel ist kein weiteres klassisches Netzwerkformat, sondern ein Raum für offenen, sachlichen und praxisnahen Austausch – nah an den Entscheidungsstrukturen des Verbands.

„Wir wollen nicht nur zuhören, sondern mitreden“, sagt Phil Marbé, Leiter des Arbeitskreises. „Unsere Generation entwickelt, finanziert und verantwortet künftige Projekte. Daraus entsteht der Anspruch, Position zu beziehen.“ Dieser Anspruch prägt die Arbeit des Netzwerks.

Ein zentrales Element sind die Projekttrouren: Mehrmals im Jahr besucht das Netzwerk ausgewählte Projekte in Berlin und Brandenburg, um Stadtentwicklung, Architektur und Nutzungskonzepte vor Ort zu diskutieren. Beispiele wie die Neue Bockbrauerei oder HAINWERK in Friedrichshain stehen für diesen Ansatz: Lernen am konkreten Projekt, ergänzt durch Gespräche mit Verantwortlichen über wirtschaftliche, technische und regulatorische Rahmenbedingungen. Regelmäßige Stammtische einmal pro Quartal bieten Raum für informellen Austausch und Diskussionen jenseits fester Agenden. Diese Veranstaltungen sind bewusst dialogorientiert: kurze Impulse, viel Diskussion, konkrete Praxisbeispiele – keine Frontalvorträge. ►►



Teilnehmer des Jungen Netzwerks aus allen Landesverbänden

71

Inhaltlich scheut das Netzwerk keine kontroversen Debatten. Gerade in Berlin, wo wohnungspolitische Fragen emotional geführt werden, positionieren sich viele Mitglieder klar. Überbordende Regulierung, widersprüchliche politische Ziele und ein oft realitätsfernes Bild der privaten Immobilienwirtschaft werden offen diskutiert und differenziert argumentiert. Die Bereitschaft, sich einzubringen und Position zu beziehen, gehört zum Selbstverständnis.

Getragen wird der Arbeitskreis von ehrenamtlichem Engagement und der Unterstützung der Landesgeschäftsstelle des BFW Berlin/Brandenburg. Ansprechpartner sind Phil Marbé als ehrenamtlicher Arbeitskreisleiter und Frederik Schneider als stellvertretender Geschäftsführer des BFW Berlin/Brandenburg.

Der Veranstaltungskalender ist gut gefüllt. Wer das Junge Netzwerk kennenlernen oder sich einbringen möchte, kann sich jederzeit an die Landesgeschäftsstelle wenden. ■

Das ist für viele Teilnehmende ein zentraler Mehrwert: Erfahrungen teilen, Positionen schärfen, Perspektiven zusammenführen. Wer sich engagiert, gewinnt nicht nur Kontakte, sondern beteiligt sich an einer fachlichen Diskussion über den einzelnen Termin hinaus – und an einem Verband, der die Interessen der Branche bündelt und in die politische Debatte einbringt.



Foto: elvenaise

Gemeinsam Perspektiven schaffen.

Immobilienprojekte heute gestalten, Werte für morgen sichern.

Das beste Fundament für Ihre Finanzierung: fundierte Beratung. Mit individuellen Konzepten, umfassendem Marktverständnis und persönlicher Betreuung führen wir Ihre Projekte zum Erfolg. Zusätzlich bieten wir Ihnen innovative Zahlungsverkehrslösungen sowie einen professionellen Hausverwalterservice.

Als Ihr Finanzierungspartner im Bereich Wohnen entwickeln wir nachhaltige, effiziente und individuelle Finanzierungskonzepte. **Unser erfahrenes Akquisitionsteam um Claas Trenkelbach** freut sich, Sie kennenzulernen und Ihre Projekte zu begleiten.

Kontaktieren Sie uns jetzt. Ihr Ansprechpartner:

Claas Trenkelbach

Mobil: 0160-905 47 89595

Tel.: 030-3063 1066

Mail: claas.trenkelbach@berliner-volksbank.de



Informieren Sie sich online unter:
www.berliner-volksbank.de/immo-ee

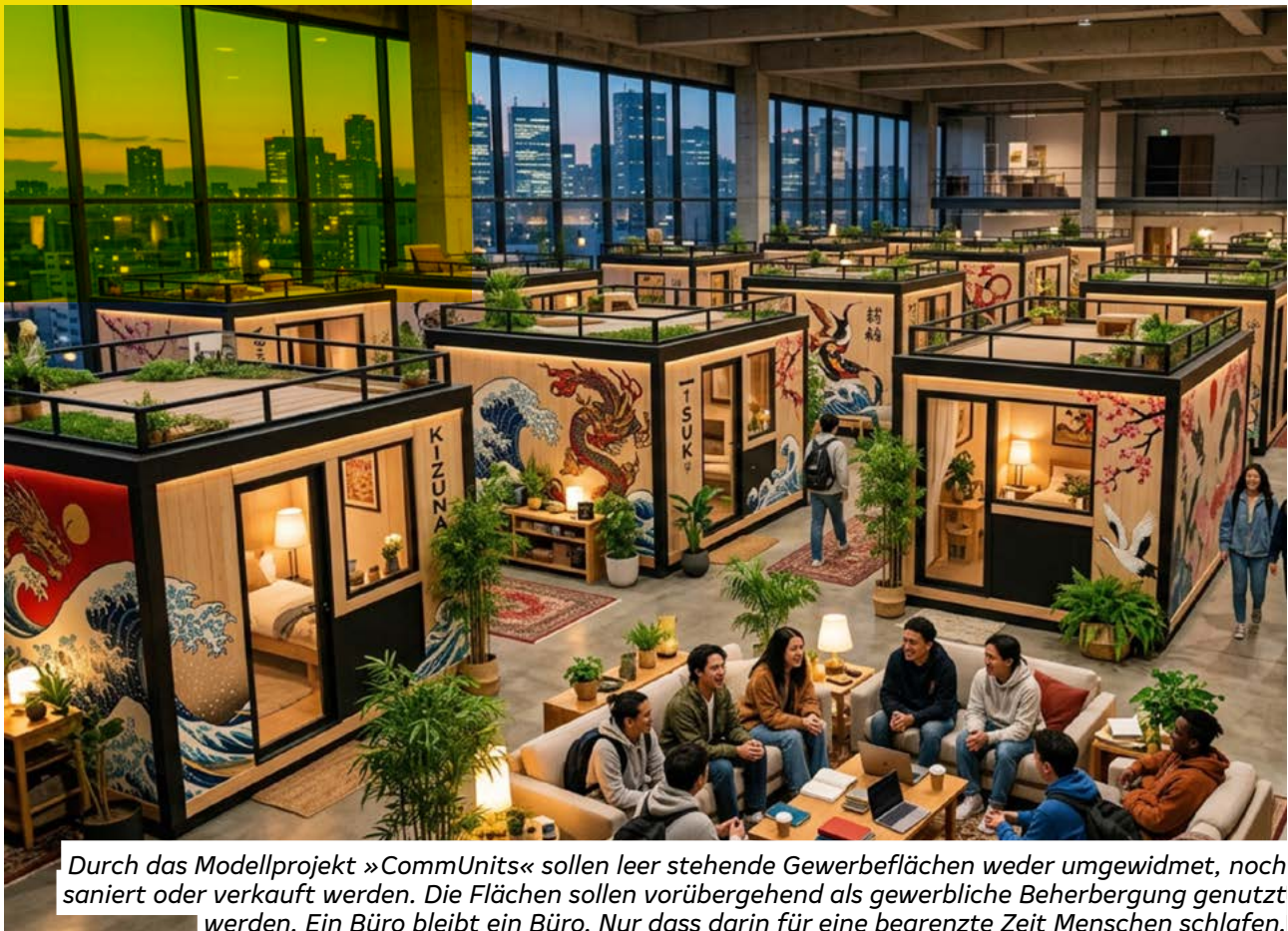


**Berliner
Volksbank**

UMBRUCH IM LEERSTAND

Vom Schreibtisch zum Schlafplatz





Durch das Modellprojekt »CommUnits« sollen leer stehende Gewerbeflächen weder umgewidmet, noch saniert oder verkauft werden. Die Flächen sollen vorübergehend als gewerbliche Beherbergung genutzt werden. Ein Büro bleibt ein Büro. Nur dass darin für eine begrenzte Zeit Menschen schlafen.

1,75 Millionen Quadratmeter. So viel Büro- und Gewerbefläche steht allein in Berlin leer – und es wird mehr. Gleichzeitig suchen Tausende junger Menschen verzweifelt nach bezahlbarem Wohnraum in der Stadt. Zwei Probleme, eine naheliegende Frage: Was wäre, wenn die Lösung bereits existiert – und einfach nur noch niemand die Schlüssel übergeben hat?

Genau dieser Gedanke steht hinter dem Modellprojekt „CommUnits“, initiiert von Transiträume e. V., Stiftung AusserGewöhnlich Berlin und der Tiny House Foundation. Die Idee ist so simpel wie ungewöhnlich: Leer stehende Gewerbeflächen werden nicht umgewidmet, nicht saniert, nicht verkauft – sondern vorübergehend als gewerbliche Beherbergung genutzt. Ein Büro bleibt ein Büro. Nur dass darin für eine begrenzte Zeit Menschen schlafen. Für 500 € Miete pro Monat.

Gewerbe bleibt Gewerbe

Das Besondere an dem Konzept ist nicht, was es tut – sondern, was es bewusst nicht tut. Keine Umwidmung, kein Bauantrag für Wohnraum, kein Verlust des gewerblichen Status. Stattdessen: gewerbliche Beherbergung – im Prinzip ein Hostel, das vorübergehend in einer leer stehenden Büro- oder Gewerbefläche betrieben wird.

Das Modell trennt dabei sauber zwischen zwei Rollen. Der Eigentümer stellt die Fläche zur Verfügung und

erhält dafür eine Übergangsrendite – weniger als Büromieten einbringen würden, aber deutlich mehr als Leerstand. Ein Betreiber übernimmt das Objekt, installiert die modularen Beherbergungseinheiten und führt den Hostelbetrieb. Wer beide Rollen in einer Hand hält, kann den vollen wirtschaftlichen Nutzen ausschöpfen. Und die Immobilie bleibt in beiden Fällen rechtlich und buchhalterisch das, was sie immer war: eine Gewerbeimmobilie – mit allen Vorteilen für die Bilanz.

Modular statt Trockenbau

Das bauliche Prinzip ist so reduziert wie die Idee selbst. In die leeren Flächen werden vorgefertigte, modulare Beherbergungseinheiten gestellt. Kompakte Schlafmodule, schnell aufgebaut, vollständig rückbaubar, kein Eingriff in Statik oder Bausubstanz. Was fehlt, wird gemeinschaftlich gelöst: Waschräume werden als Gruppeninfrastruktur eingerichtet – schlicht, funktional, ähnlich wie im Fitnessstudio. Vorhandene Teeküchen werden zu gemeinsam nutzbaren Kochbereichen ausgebaut. Wer die Umbauten zahlt, wird individuell zwischen Eigentümer und Betreiber vereinbart. Der Aufbau geht im Handumdrehen, der Rückbau ebenso – die Immobilie kann jederzeit in ihre ursprüngliche Nutzung zurückgeführt werden.

Wohnen auf Zeit – für wen und warum

Die Zielgruppe ist klar definiert: Studierende, Berufseinsteiger, Azubis, Zugezogene – Menschen, die ►►

flexibel und bezahlbar wohnen wollen, ohne sich langfristig zu binden. Gesucht wird kein Zuhause auf Lebenszeit, sondern eine Übergangslösung für maximal sechs Monate. Klassischer Mieterschutz greift hier nicht – die Nutzung ist rechtlich als vorübergehende Beherbergung eingestuft, was die Rückführung der Flächen für Eigentümer und Betreiber gleichermaßen absichert.

Das Konzept funktioniert übrigens nicht nur in Büros. Fabriktagen, Produktionshallen, leer stehende Gewerbeflächen jeder Art – überall dort, wo die Grundsubstanz stimmt und Gemeinschaftsinfrastruktur nachrüstbar ist, ist das Modell denkbar.

Pragmatismus statt Politik

Der rechtliche Rahmen für dieses Modell existiert bereits – es braucht keine neuen Gesetze, keine politischen Sondergenehmigungen. Das Baugesetzbuch, das Berliner Schneller-Bauen-Gesetz und das Bürgerliche Gesetzbuch bieten gemeinsam die Grundlage, um temporäre Beherbergung in Gewerbeimmobilien heute schon umzusetzen. Was es braucht, ist keine Revolution – sondern den Mut, vorhandene Instrumente konsequent zu nutzen.



Das Modell eines Tiny Houses



„Bezahlbares Wohnen für junge Menschen ist kein linkes Thema – es ist ein gesellschaftliches. Wir zeigen, dass die Immobilienwirtschaft hier selbst Lösungen anbieten kann: pragmatisch, marktwirtschaftlich und ohne staatliche Eingriffe in Eigentumsrechte“, erklärt Alexander S. Wolf, CommUnits Mit-Initiator und Vorstandsvorsitzender der Stiftung AusserGewöhnlich Berlin.

Das Konzept ist kein Ersatz für Neubau und keine Dauerlösung für den Berliner Wohnungsmarkt. Aber es ist ein pragmatischer Baustein – einer, der Leerstand aktiviert, Eigentümern Übergangsrenditen sichert und jungen Menschen in einer teuren Stadt Luft verschafft. Und er zeigt, dass die Immobilienwirtschaft soziale Verantwortung übernehmen kann, ohne auf Eigentumsrechte zu verzichten. ■



Wir vernetzen die private Immobilienwirtschaft



Der BFW Landesverband Berlin/Brandenburg e.V. ist der Spitzenverband und Taktgeber der mittelständischen Immobilienwirtschaft in der Hauptstadtregion.

Die Mitgliedsunternehmen des BFW verwalten und projektieren jedes Jahr einen erheblichen Anteil der Wohnungen in Berlin. Und auch in Brandenburg wächst die Projektpipeline für Entwicklungen zunehmend. In den letzten 20 Jahren haben BFW-Mitglieder insgesamt über 140.000 Wohnungen geschaffen oder saniert und rund 4,6 Mio. m² Gewerbeflächen fertiggestellt.

Darüber hinaus verwalten und bewirtschaften die Mitgliedsunternehmen des Landesverbands einen beträchtlichen Wohnungsbestand in Berlin und Brandenburg. Aktuell sind es rund 210.000 Wohnungen und über 14 Mio. m² Gewerbefläche. Mit diesen Zahlen ist der BFW Berlin/Brandenburg einer der leistungsstärksten der acht Landesverbände des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen.



Susanne Klabe
Geschäftsführerin



Frederik Schneider
stellvertretender Geschäftsführer



Sascha Rochow
*Referent für Veranstaltungen
und Marketing*



Sabrina Redenius
Referentin

Ihre Mitgliedschaft: exklusiv, persönlich, echt!

Mittelständische Unternehmen sind besonders: Sie sind häufig inhabergeführt, die Entscheider pflegen ihre Kontakte ganz direkt. Sie sind als echte Unternehmerinnen und Unternehmer auch voll im wirtschaftlichen Risiko und der damit verbundenen Verantwortung. Die meisten verfügen über ein persönliches, ausgesprochen nachhaltiges Netzwerk und fühlen sich vor allem regional verbunden. Genau für diese Werte stehen auch wir! Wir vertreten die echten Mittelständler und kennen deren Themen. Wir öffnen Türen, gern auch zu unseren breit aufgestellten Partnern aus Industrie und Dienstleistung.

Ihre Interessen sind unsere Kernkompetenz!

Mit seinen rund 250 Mitgliedsunternehmen spricht der BFW Landesverband Berlin/Brandenburg mit der starken Stimme des immobilienwirtschaftlichen Mittelstandes der Hauptstadtregion. Wir verschaffen damit den Interessen, Bedürfnissen und Notwendigkeiten für die Immobilienwirtschaft Gehör. Dabei hilft uns ein breites Netzwerk in Landespolitik, Gesetzgebung, Verwaltung und Medien.

Der BFW Landesverband ist Partner im Bündnis für Wohnungsneubau und bezahlbares Wohnen in Berlin sowie im Bündnis für Wohnen in Brandenburg. In den zahlreichen Arbeitsgruppen arbeiten wir kontinuierlich und eng mit den Fachministerien der Länder zusammen, um Ihre Belange zu adressieren, Weichen rechtzeitig zu stellen, Innovation und Wachstum zu fördern.

Unsere Arbeit ist Ihr Vorteil!

Unser Ziel ist es, die regionale mittelständische Immobilienwirtschaft zu fördern und den Unternehmen als Partner zur Seite zu stehen. Sie ist das Rückgrat für den Wohnungsneubau und die regionale Wohnungswirtschaft. Auch die Landespolitik ist sich der Bedeutung der mittelständischen Immobilienwirtschaft bewusst. Daher wird der BFW mit seiner großen Expertise gern mit ins Boot geholt und angehört, wenn es um Gesetzgebungsvorhaben, die Ausarbeitung von Verordnungen und verwaltungsinternen Handlungsleitfäden, Erstellung der Mietspiegel, Ausgestaltung von Förderbestimmungen und viele weitere Themen von immobilienwirtschaftlicher Bedeutung geht. Hier liegt Ihr großer Mehrwert einer Mitgliedschaft. In unseren exklusiven Arbeitskreisen und Workshops informieren wir unsere Mitglieder frühzeitig über die aktuellen politischen und gesetzgeberischen Entwicklungen, diskutieren Auswirkungen und entwickeln Handlungsoptionen. Mit Ihrem Feedback setzen wir uns für passgenaue Gesetze und Rahmenbedingungen ein. Bei uns gestalten Sie mit und erhalten einen Wissensvorsprung!

UNSERE KOOPERATIONS- PARTNER

Die Netzwerkveranstaltungen des BFW Berlin/Brandenburg sind in der Ihnen bekannten Form nur möglich, weil wir starke Partner gewinnen konnten, die uns tatkräftig unterstützen. Dieses finanzielle Engagement ist die Grundlage für hochwertige Netzwerktreffen der mittelständischen Immobilienwirtschaft in der Hauptstadtregion. Vorstand und Geschäftsführung bedanken sich bei denen, die es möglich gemacht haben, und freuen sich auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

79



BAYERISCHE LANDESBANK

Die BayernLB gehört zu den großen Geschäftsbanken und hat sich als fokussierte Bank für Zukunftssektoren der deutschen Wirtschaft positioniert. Der BayernLB-Konzern zählt zu den führenden Immobilienfinanzierern und Assetmanagern in Deutschland. Im Bereich Immobilien finanziert die Bank alle Assetklassen – Büro, Einzelhandel, Wohnen, Logistik und Managementimmobilien – mit Fokus auf Nachhaltigkeit in Deutschland und ausgewählten etablierten internationalen Märkten. Neben ihrem Hauptsitz in München ist die BayernLB auch an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg sowie in Amsterdam, London, Mailand, Paris und New York vertreten.



BEW BERLINER ENERGIE UND WÄRME GMBH

Die BEW Berliner Energie und Wärme GmbH versorgt mit rund 700.000 Wohnungen mehr als ein Drittel der zwei Millionen Berliner Wohnungen mit Fernwärme für Heizung und Warmwasser. Darüber hinaus liefert die BEW auch lokal erzeugte Fernkälte und bietet über ihre Tochter BEW Solutions GmbH individuelle dezentrale Energielösungen in Form eines Wärme-Contractings an. Das Ziel: einen signifikanten Beitrag zur Klimaneutralität Berlins zu leisten. Dafür wird die BEW bis 2030 vollständig aus der Kohlenutzung aussteigen. Bis 2045 soll die Berliner Wärmeerzeugung klimaneutral (im Sinne des §31 Wärmeplanungsgesetz) gestaltet werden.

DEFENDO

DEFENDO ASSEKURANZMAKLER GMBH

Die defendo Assekuranzmakler GmbH ist ein privatwirtschaftlich geführter Versicherungsmakler und versteht sich als Partner und Berater seiner Kunden sowie als Gestalter bedarfsgerechter Versicherungskonzepte in der Wohnungswirtschaft. Das ganzheitliche Risikomanagement steht im Mittelpunkt unserer Analysen. Individuell konzipierte Lösungen ziehen wir einheitlichen Versicherungsprodukten vor. Ein wesentlicher Bestandteil unserer Dienstleistung ist die Organisation eines versicherungsintegrierten Workflows, welcher zeit- und kostensparende Prozesse schafft und in die IT-Landschaft des jeweiligen Kunden integriert werden kann.



DELPRO GMBH

Die DelPro ist ein Unternehmen mit wohnungswirtschaftlichem Hintergrund und übernimmt die außergerichtliche und gerichtliche Beitreibung von Forderungen aktiver und ehemaliger Mieter. Dem Inkassoprozess folgend, kaufen wir auch Forderungen aus Mietverträgen auf. Wir setzen Aufträge bundesweit um und suchen Schuldner auch persönlich auf. Die Vergütung orientiert sich am Erfolg – minimales Kostenrisiko bei maximalen Erfolgchancen.



DGX GMBH

DGX macht Fördermittel wirtschaftlich nutzbar – für Projekte, die sich rechnen. Die DGX GmbH unterstützt Projektentwickler, Bauträger und Bestandshalter dabei, energetische Anforderungen nicht nur technisch, sondern vor allem wirtschaftlich sinnvoll umzusetzen. Wir analysieren Projekte frühzeitig auf ihre Förderfähigkeit, strukturieren die optimale Förderstrategie und begleiten den gesamten Prozess von der Einordnung über die Antragstellung bis zur Umsetzung. Dabei steht für uns nicht die Theorie, sondern die Wirtschaftlichkeit im Mittelpunkt: Wie wirken sich Fördermittel konkret auf Finanzierung, Rendite und Exit aus? Welche Maßnahmen erhöhen die Effizienzklasse mit vertretbarem Mitteleinsatz? Und wie lässt sich regulatorischer Druck in einen wirtschaftlichen Vorteil übersetzen? Unser Anspruch ist es, komplexe Förderstrukturen klar, planbar und kalkulierbar zu machen – damit Nachhaltigkeit nicht zur Belastung wird, sondern zur wirtschaftlichen Chance.



EGC ENERGIE- UND GEBÄUDETECHNIK CONTROL GMBH & CO KG

Die EGC begleitet Wohnungsunternehmen, Projektentwickler und Kommunen bei der wirtschaftlich tragfähigen Dekarbonisierung von Gebäudebeständen sowie bei der energieeffizienten Planung und Umsetzung von Neubauprojekten. Als Energie- und Contracting-Spezialist verbinden wir strategische Energieplanung mit technischer, kaufmännischer und betrieblicher Umsetzungskompetenz. Im Rahmen der kommunalen Wärmeplanung entwickeln wir zukunftsfähige Versorgungsstrategien und bewerten Maßnahmen unter technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Identifizierte Lösungen setzen wir konsequent in Contracting-Modellen um – von der Finanzierung über die Realisierung bis zum langfristigen Betrieb. Unser ganzheitlicher Ansatz schafft Planungssicherheit, reduziert Investitionsrisiken und ermöglicht messbare CO₂-Einsparungen. Dabei stehen Wirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe im Mittelpunkt.



EMPACT GMBH

empact ist ein spezialisierter Energiedienstleister für zukunftsfähige und werthaltige Immobilien. 2021 von erfahrenen Energieexperten und namhaften deutschen Family Offices gegründet, arbeiten heute mehr als 100 Mitarbeiter an den Standorten Köln, Berlin und München an der Dekarbonisierung von Gebäuden in ganz Deutschland. Als One-Stop-Shop planen, finanzieren, bauen und betreiben wir ganzheitliche Energieversorgungssysteme für Neubau und Bestand in allen Assetklassen. Dabei vernetzen wir die Stromerzeugung aus Photovoltaik-Dachanlagen mit effizienten Wärme-, Kälte- und Ladeinfrastrukturlösungen zu einem vollelektrischen Gesamtsystem. So erhalten Projektentwickler und Bestandshalter einen einfachen und kosteneffizienten Weg, ihre Objekte nachhaltig zu versorgen, regulatorische Anforderungen zu erfüllen und den Wert ihrer Immobilien langfristig zu sichern.

81



GETEC

GETEC WÄRME & EFFIZIENZ GMBH

GETEC ist Europas führender Spezialist für verlässliche, dekarbonisierte Energie- und Infrastrukturlösungen. Mit mehr als 3.100 engagierten Mitarbeitenden an rund 50 Standorten setzen wir unsere Expertise in den Bereichen Technik, Regulierung und Nachhaltigkeit für unsere Industrie- und Immobilienkunden ein. Damit unterstützen wir sie, sich durch das komplexe Umfeld des modernen Energiemarkts zu navigieren und zugleich ihren CO₂-Fußabdruck deutlich zu reduzieren. Mit über 11.000 Anlagen verfügt das Unternehmen über ein breites, nachhaltiges Technologie-Angebot. GETEC entwickelt, finanziert und betreibt über seine regionalen Plattformen in Deutschland, Italien, der Schweiz, den Benelux-Ländern, Österreich und Polen kritische Energieinfrastruktur in ganz Europa.



HANSA ENERGIE SERVICE GMBH

Die Energiepreise für Wohn- und Gewerbeimmobilien bleiben auf hohem Niveau. Ohne kostspielige Investitionen lassen sich dennoch deutliche Einsparungen erzielen. Die Hansa Energie Service GmbH zeigt auf, wie: Fernwärmeverträge sind oft überdimensioniert – verursacht durch alte Planungen, Sanierungen oder Klimawandel. Eine Analyse deckt Potenziale auf und die bedarfsgerechte Anpassung senkt die jährlichen Grundkosten. Bei Gas und Strom führt eine professionelle Ausschreibung zu marktgerechten Preisen mit besseren Konditionen. Ein kluger Schritt für Immobilienverwalter: Jetzt ist die Zeit zu handeln und die noch günstige Situation an den Terminmärkten zu nutzen. Die Hansa Energie Service GmbH unterstützt Sie dabei mit fundierter Analyse und praxiserprobten Lösungen.



KERMI GMBH

Seit 1960 bringt der Raumklima-Spezialist Kermi Wärme in Wohn- und Arbeitsräume und zählt heute zu den führenden Herstellern auf dem Heiztechniksektor in Europa.

Getreu dem Motto „Wärme zum Wohlfühlen“ bietet Kermi optimal aufeinander abgestimmte Produkte und Lösungen für die Wärmewende – sowohl für den Neubau als auch für Bestandsgebäude. Das breite Produktportfolio reicht von der regenerativen Wärmeerzeugung und -speicherung über die effiziente Wärmeübertragung bis zur kontrollierten Wohnraumlüftung und intelligenten Regelung.

Mit einer optimal aufeinander abgestimmten Produktpalette bietet Kermi als Raumklima-Spezialist für Modernisierung, Renovierung und Neubau der Bau- und Wohnungswirtschaft ein komplettes, lückenloses Programm, das in Sachen Energieeffizienz einzigartig ist.



KLÖBER VERSICHERUNGSMAKLER GMBH

Die Klöber Versicherungsmakler GmbH ist seit 25 Jahren als unabhängiger Makler am Markt aktiv – mit heute über 60 Mitarbeitenden, eigenen Gesellschaften für Privat- und Gewerbekunden sowie einem klaren Schwerpunkt auf der Immobilienwirtschaft. Mit individuellen Konzepten, persönlicher Beratung und schnellem Schadenservice schaffen wir Sicherheit für unsere Kunden. Unser Anspruch ist es, Risiken zu minimieren und Werte nachhaltig zu sichern – verlässlich, kompetent und immer persönlich nah.



KÖSTER GMBH

Als Baukomplettanbieter mit rund 2.000 Mitarbeitenden an über 20 Standorten gehört die Köster GmbH zu den führenden Spezialisten in Deutschland, wenn es um Beratung sowie um die Planung und die schlüsselfertige Realisierung von Hochbau- und Tiefbauprojekten geht. Insbesondere im Wohnungsbau hat sich das Familienunternehmen einen erstklassigen Ruf erarbeitet. Im Jahr 2024 erzielte Köster einen Umsatz von über 1,3 Mrd. Euro.

Rund 150 pünktlich fertiggestellte Projekte aus den Bereichen Arbeitswelt, Wohnen & Leben und Infrastruktur übergibt Köster jedes Jahr an die Bauherren. Ingenieurskunst, Erfahrung und innovative Bauweisen machen die Zusammenarbeit mit Köster als Baupartner für Projektentwickler, Investoren, die Öffentliche Hand sowie für Architekten und für Eigentümer von Immobilien gleichermaßen attraktiv.



NFG GMBH

Die NFG-GRUPPE bündelt als Netzwerk für Gebäudetechnik Know-how und Dienstleistungen namhafter Großhändler. Das Portfolio deckt sämtliche Bereiche von Sanitär, Heizung, Klima und Lüftung bis hin zu Elektro und Industrietechnik ab. Sie unterstützt die Bau- und Wohnungswirtschaft, ausschreibende Stellen sowie Betreiber und Investoren u.a. mit Planungsvorschlägen, Ausschreibungstexten und Anlagenkonfigurationen. Die NFG-GRUPPE ist verlässlicher Partner für individuelle Lösungen und bietet mit nur einem Ansprechpartner und modernen E-Business-Tools Planungs- und Ausschreibungsunterstützung rund um die Uhr.



ORACOM GMBH

Sie übernehmen die Bewohnerkommunikation noch selbst? Das führt zu internem Druck, schlechter Stimmung im Team, niedriger Abarbeitungsquote, vermehrten Krankmeldungen und ggf. zu höherer Fluktuation. Mit uns kommen Sie endlich zur Ruhe! Wir helfen Immobilienverwaltern, ihre Kommunikation mit Bewohnern effektiver und digital zu gestalten, um wieder entspannt arbeiten und wachsen zu können. Unsere Kunden sehen auf den ersten Blick, was uns wertvoll für sie macht. Wir sind ein kundenorientiertes, bodenständiges, modernes Unternehmen, das sich proaktiv für den Erfolg seiner Kunden einsetzt. Bewohnerkommunikation ist ein Fachbereich, der in Profihände gehört.



Schindler

SCHINDLER DEUTSCHLAND AG & CO. KG

Der 1874 gegründete Schindler-Konzern ist einer der weltweit führenden Anbieter von Aufzügen und Fahr- treppen und damit einhergehenden Dienstleistungen. Seine innovativen und umweltfreundlichen Zutritts- und Beförderungssysteme prägen maßgeblich die Mobilität einer urbanen Gesellschaft. Täglich bewegt Schindler mit seinen Mobilitätslösungen 2 Milliarden Menschen auf der ganzen Welt. Hinter diesem Erfolg stehen mehr als 70.000 Mitarbeitende in über 100 Ländern. Schindler Deutschland wurde 1906 als erste Auslandstochter gegründet und ist heute mit mehr als 4.000 Mitarbeitenden an 70 Standorten präsent.



TELEKOM DEUTSCHLAND GMBH

In jeder Immobilie zu Hause: Seit Generationen sorgt die Telekom mit ihren Netzen und Anschlüssen für digitale Verlässlichkeit und sie genießt das Vertrauen der Menschen in ihre Zuverlässigkeit und Beständigkeit. Mit Glasfaser schafft die Telekom heute den neuen Standard in der Infrastruktur – leistungsstark, zukunftssicher und offen für alle. Schon heute können rund 11 Millionen Haushalte einen Glasfaseranschluss der Telekom nutzen. Dafür investiert sie bis 2030 rund 30 Milliarden Euro und arbeitet eng mit Immobilienwirtschaft, Kommunen und Partnern zusammen. Mit über 25.000 Mitarbeitern in Service und Technik sowie anerkannter Netz- und Servicequalität bietet die Telekom die Sicherheit, Servicequalität und Stärke, die Verbraucher und Immobilienwirtschaft im digitalen Zeitalter erwarten.

83



TECE SE

Von Neugier getrieben, agieren die Sanitär-Spezialisten aus Emsdetten seit nunmehr 30 Jahren nah am Kunden – für diese Haltung steht der Markenclaim „close to you“. Als Systemanbieter für Technik und Design verfolgt TECE SE das Ziel, mit einem Sortiment an hochwertigen Produkten eine große Zahl an Lösungen abzudecken. Die besondere Kompetenz liegt hierbei in der gezielten Beantwortung der Anforderungen von Architekten, Planern und Installateuren: Arbeitserleichterung durch praxisnahe Lösungen, Sicherheit im Projektbau und mehr Freiraum in der Gestaltung. 1987 startete TECE SE als Pionier im Bereich der Kunststoffrohr-Installationssysteme. Heute gehören zu den Kompetenzfeldern Vorwand-, Rohr-, Spül- und WC-Technik ebenso wie Entwässerungs- und Abscheidetechnik. TECE SE ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das auf langfristige Kundenbeziehungen zu Partnern in Architektur, Planung, Großhandel und Handwerk setzt. TECE SE beschäftigt 1.500 Mitarbeiter und hat 22 Tochtergesellschaften und Vertriebsniederlassungen.



**Partner der
Immobilienwirtschaft**

VODAFONE GMBH

Vodafone ist eines der führenden integrierten Telekommunikationsunternehmen und zugleich der größte TV-Anbieter der Republik. Mit seinen 14.000 Mitarbeitern liefert der Konzern Internet, Mobilfunk, Festnetz und Fernsehen aus einer Hand. Als Gigabit Company treibt Vodafone den Infrastruktur-Ausbau in Deutschland federführend voran: Mit immer schnelleren Netzen ebnen die Düsseldorfer Deutschland den Weg in die Gigabit-Gesellschaft – ob im Festnetz oder im Mobilfunk.



TONSPUR

Der BFW Berlin/Brandenburg kommuniziert jetzt auch auf der ▶▶ Tonspur ◀◀

Die „BFW Tonspur“ ist der Podcast des BFW Landesverband Berlin/Brandenburg. In dem neuen Format kommen vor allem Expertinnen und Experten der Mitgliedsunternehmen des regionalen Spitzenverbands der privaten mittelständischen Immobilienwirtschaft zu Wort und teilen ihr Fachwissen mit der Podcast-Community.

Das Format ist stets gleich:

Journalist und Moderator **SVEN OSWALD** ist im Gespräch mit Expertinnen und Experten bzw. Vertretern aus Bundes- und Landespolitik; **FREDERIK SCHNEIDER**, stellvertretender Geschäftsführer des BFW Landesverband Berlin/Brandenburg, leitet mit dem Blick des Verbandes ins Thema ein und zieht am Ende ein ausführliches Fazit, was das gerade Gehörte für die Immobilienwirtschaft und die Verbandsmitglieder bedeutet.

„Wir wollen die große Expertise zu ganz spezifischen Themen unserer Mitglieder nutzen, um für den Verband eine Art Wissensdatenbank aufzubauen und für alle Interessierten einen informativen Podcast zu schaffen“, erklärt Frederik Schneider.

„Das Rad muss ja bekanntlich nicht immer neu erfunden werden; wenn also Mitglieder oder Partner des Verbandes ein Thema aus dem weiten Kosmos der Immobilienbranche schon einmal durchexerziert oder eine Herausforderung schon einmal bewältigt haben, soll dieses Wissen mit allen anderen geteilt werden.“

Die „BFW Tonspur“ ist auf allen gängigen Podcast-Plattformen zu finden oder auf den Internetseiten des Verbandes.

Hier direkt Reinhören:



IMPRESSUM

Herausgeber



Landesverband
Berlin/Brandenburg e.V.

BFW Landesverband Berlin/Brandenburg e.V.

Kurfürstenstr. 56
10785 Berlin
Telefon: 030/2309580
E-Mail: info@bfwberlin.de
www.bfwberlin.de

Bildnachweise

Titelbild: © Adobe Stock /
IllustrationAlchemy
S. 1: © Thomas Ernst
S. 4, 5: © Dr. Bernd Benser
S. 7: © Dr. Bernd Benser,
critisLAB GmbH
S. 8: © Adobe Stock / pict rider
S. 10, 11: © Adobe Stock /
IllustrationAlchemy / amyrxa
S. 12: 123RF Stockfoto
© robypangy
S. 16: © Adobe Stock / Fabian
S. 17: © Adobe Stock / Jati
S. 18: alamy © Schoening
S. 19: Kirstin Bauch © britibay
S. 20: © Sven Oswald,
© Kirstin Bauch
S. 21: © Kirstin Bauch
S. 23: © Adobe Stock / Anuson
S. 24: erstellt mit Firefly / HuS
S. 25: © Dr. Andrea Peters
S. 26: © Adobe Stock / Rian
S. 28: © Adobe Stock / ReisMedia/
Guiyuan
S. 32: © GASAG Solution Plus
S. 34–36: © GASAG Solution Plus
S. 38–41: © Andreas_Schwarz,
Portrait © Cathrin Bach
S. 43–47: © Mathias Böhme
S. 50: © Adobe Stock / artjazz
S. 51: © Federico Nahuel Lazzari
S. 53: Infografik: Markus Kluger
S. 54: © Adobe Stock / Alina
S. 55: © Uwe Scharnweber
S. 56, 57: © Christian Rücker
S. 58: © Adobe Stock / Vadym
S. 59: © IHK Berlin, Berliner
Wirtschaft
S. 60: © Gerhard Thiele
S. 62: Südfassade Humboldt Forum
© Stiftung Humboldt Forum im
Berliner Schloss, Foto: Alexander
Schippel
S. 63: Baumgruppe vor
der Schlossfassade © bbz

Landschaftsarchitekten Berlin;
Rendering der fertig gestellten
Baumgruppen © bbz Landschafts-
architekten Berlin
S. 64: Portrait © Stiftung Hum-
boldt Forum im Berliner Schloss /
Foto: David von Becker; Grafik:
eine botanische Reise durch drei
Kontinente © bbz Landschafts-
architekten Berlin
S. 67: © Adobe Stock / SnowElf
S. 68: © Jürgen Schirrmeister,
Infografik: Markus Kluger
S. 70: © LES•MASURE
S. 71: © Adobe Stock / motortion
S. 72–74: © Phil Marbé,
© Sabrina Redenius
S. 76–78: CommUnit Living,
„CommUnits“ © Transiträume e.V.,
Stiftung AusserGewöhnlich Berlin
und Tiny House Foundation
S. 80–81: Das Team des BFW
Landesverband Berlin/Branden-
burg e.V. © BFW Landesverband
Berlin/Brandenburg e.V. /
Claudius Pflug

Hinweis in eigener Sache

Das in diesem Magazin gewählte
generische Maskulinum bezieht
sich zugleich auf die männliche, die
weibliche und andere Geschlechter-
identitäten. Zur besseren Lesbarkeit
wird auf die Verwendung männlicher
und weiblicher Sprachformen
an manchen Stellen verzichtet.

Verantwortliche:

Susanne Klabe

Texte:

CandyStorm PR GmbH

Redaktion:

Nina Brietzke, Sabrina Redenius

Korrektorat:

Doris Rode

Gestaltung, Satz, und Druckvorstufe:

HEILMEYERUNDSENAU  GESTALTUNG
www.heilmeyerundsernaeu.com

Infografik:

Markus Kluger

Druck:

Druckhaus Köthen
www.koethen.de



Brandenburg

02. Juni 2026



**CO₂-Reduzierung im
Gebäudebestand**

16. Juni 2026

**Schnell und einfach
bauen – die
Gamechanger...?!**

27. August 2026



**Mitglieder-
versammlung**

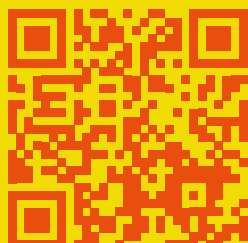
02. Juli 2026

**Zukunft:
Wohnen, Leben,
Arbeiten**

10. November 2026



02. September 2026

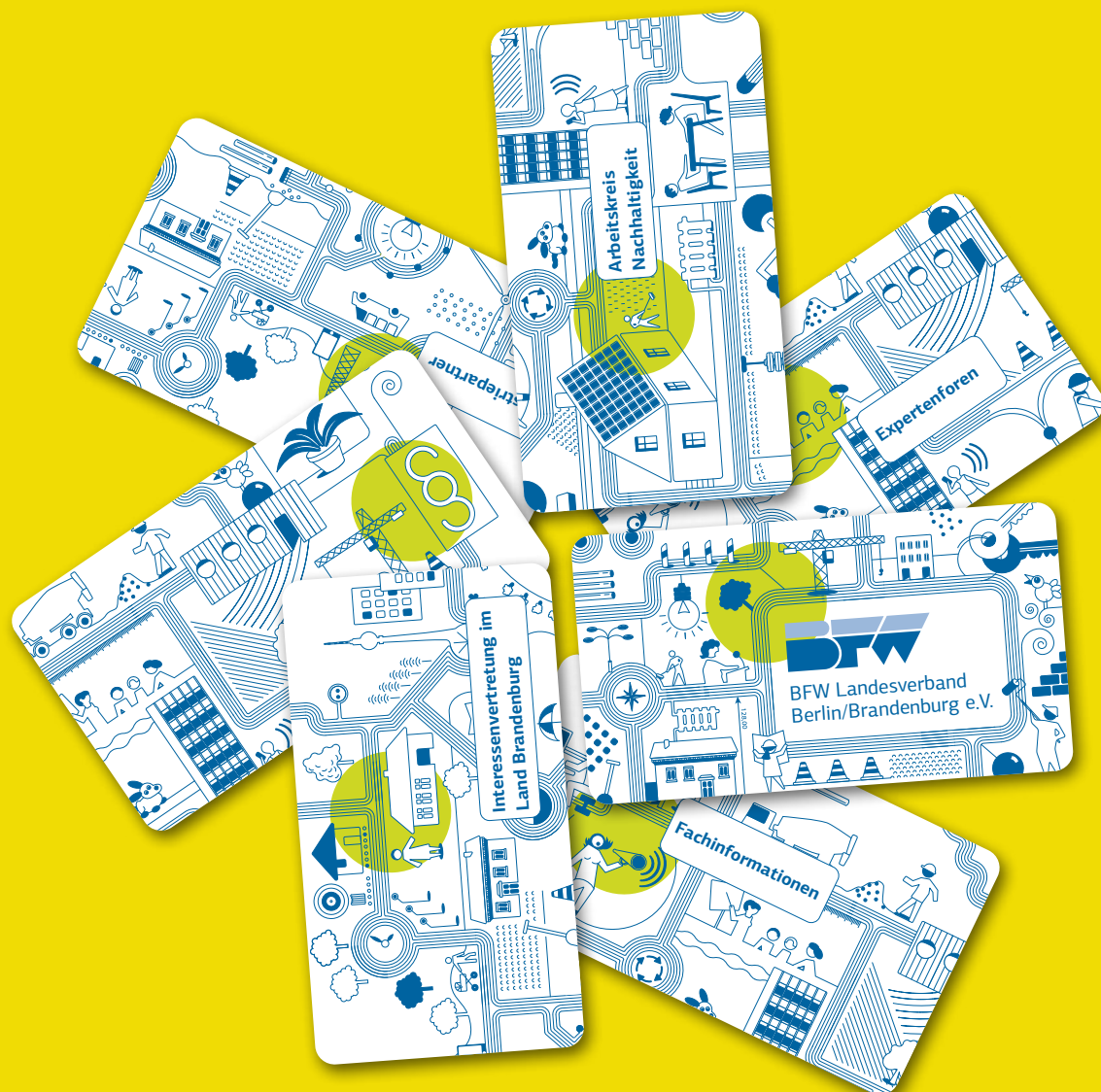
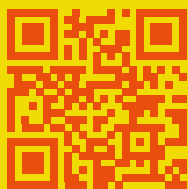


25. November 2026



DIE MITTELSTÄNDISCHE
IMMOBILIENWIRTSCHAFT
DER HAUPTSTADTREGION

**IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN
MUSS MAN DIE KRÄFTE BÜNDELN:
WERDEN SIE MITGLIED IM BFW.
SCHNUPPERN SIE BFW LUFT FÜR DREI
MONATE MIT DEM EINSTIEGSPAKET.**



**Besuchen Sie unsere Website auf
www.bfwberlin.de**