

Gemeinschaftsprojekt

Die BBT GmbH hat gemeinsam mit der Berliner Volksbank sechs Gebäude mit 59 Eigentumswohnungen in der Diestelmeyerstraße in Berlin-Friedrichshain gebaut. Die Berliner Volksbank hat Finanzierung und Vertrieb übernommen, die BBT GmbH hat das Projekt von der Grundstücks- und Projektentwicklung, der Projektrealisierung bis zur Übergabe der Eigentumswohnungen an die Erwerber gemanagt.

Eigentumswohnungsmarkt Berlin

Die Lage auf dem Berliner Eigentumswohnungsmarkt wird derzeit als insgesamt entspannt eingestuft. Zu diesem Ergebnis kommt das im September 2009 vorgestellte IBB Wohnungsmarktbarometer – basierend auf einer Befragung unterschiedlicher mit dem Berliner Wohnungsmarkt befasster Akteure.

Während für Reihenhäuser ein absolut ausgewogenes Niveau konstatiert wird, erweist sich die Marktlage bei den Einfamilienhäusern naturgemäß als am vergleichsweise stärksten angespannt. Bei den Eigentumswohnungen hat sich nach Einschätzung der Befragten die Marktlage gegenüber den Vorjahren entspannt – hier wird von einer stabilen Nachfrageentwicklung ausgegangen, wobei überdurchschnittliche Wachstumsenerwartungen für die Bezirke Friedrichshain-Kreuzberg, Mitte und Tempelhof-Schöneberg gesehen werden.

Das Investitionsklima für den Neubau von Eigenheimen und Eigentumswohnungen wird hingegen erneut ungünstiger als „neutral bis eher schlecht“ beurteilt. Auch der Gutachterausschuss, der die Entwicklung am Berliner Wohnungsmarkt beobachtet, stellt für den Eigentumswohnungsmarkt eine Stabilisierung des Preisniveaus fest, die sich seit 2007 fortsetzt. Der Rückgang bei den Verkäufen von Eigentumswohnungen um ca. 10 % wird hier eher als Zeichen einer Normalisierung nach den Hochphasen der Jahre 2006 und 2007 angesehen.

In ihrer Marktstudie zu Neubaueigentumswohnungen in den östlichen Berliner Innenstadtbezirken vom November 2009 kommt die BulwienGesa AG zusammenfassend zu dem Schluss, dass das Angebotsvolumen – zumindest in diesem Bereich – im Jahre 2009 weiter gestiegen ist. In diesem Zusammenhang wird aber auch darauf hingewiesen, dass die Projekte angesichts einer größeren Verunsicherung der Interessenten in einem stärkeren Wettbewerb stehen.

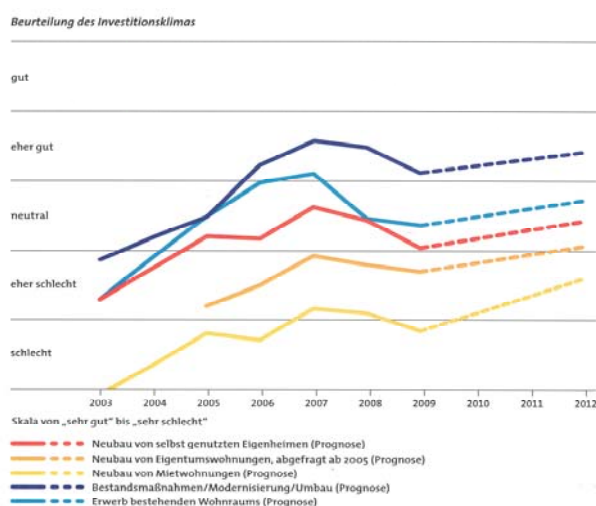


Abb.1: Investitionsklima 2004 – 2012 (aus: IBB Wohnungsmarktbarometer 2009, Investitionsbank Berlin, September 2009)

Due Diligence und Marktresearch

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen gewinnen neben der Lage und der Standortqualität die richtige Projektkonzeption und die zielgruppengenaue Kundenansprache aufbauend auf einer Due Diligence und einer Marktanalyse zunehmend an Bedeutung.

Dementsprechend wurden bereits im Rahmen des Bieterverfahrens für das Grundstück Diestelmeyerstraße 4 die Markt- und Standortanalyse sowie eine Due Diligence durchgeführt. Neben der Untersuchung der Marktsituation und der Vermarktbarkeit stand dabei die Zielgruppenanalyse im Vordergrund. Die Lagegunst des Grundstückes war eindeutig: zentral gelegen nur 5 S-Bahn-Minuten vom Alexanderplatz entfernt und in ruhiger Sackgassenlage am Rande eines Friedhofes. Die Grundstücksbeschaffenheit (z. B. Altbebauung, Altlasten, Naturschutz, Baulasten, Dienstbarkeiten usw.) wurde gemeinsam mit der Grundstücksverkäuferin geklärt und die Bebaubarkeit nach § 34 BauGB unter Hinzuziehung einer Fachanwältin eruiert.

Darauf aufbauend wurden parallel zur Bildung der Projektgesellschaft durch Berliner Volksbank (Finanzierung und Vertrieb) und BBT (Projektmanagement) im Jahr 2007 in enger Abstimmung die wesentlichen Projektparameter und grundlegenden Ausstattungsmerkmale definiert:

- familien- und seniorenfreundliches Wohnen
- energiesparende Bauweise
- Wohnungsschlüssel und Wohnungsgrößen
- generelle Grundrissanforderungen und flexible Wohnungsgrundrisse

- Stellplatzschlüssel und Tiefgarage

Basierend auf den festgelegten Parametern sowie auf der Einschätzung der Bebaubarkeit (Geschoss- und Wohnfläche), der Baukosten und der Verkaufspreise wurde eine einfache Developer-Rechnung angestellt – zur grundsätzlichen Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und zur residualen Ermittlung des Grundstückskaufpreises.

Projektkonzept

Im Gegenstromprinzip wurde durch Target-Costing das Budget festgelegt und dabei gleichzeitig das Baukonzept und die Ausstattung bestimmt. Anhand des BBT-Benchmarking wurden Kostenhorizonte bestimmt und mittels Life-Cycle-Costing die erforderlichen Qualitäten definiert und festgelegt.

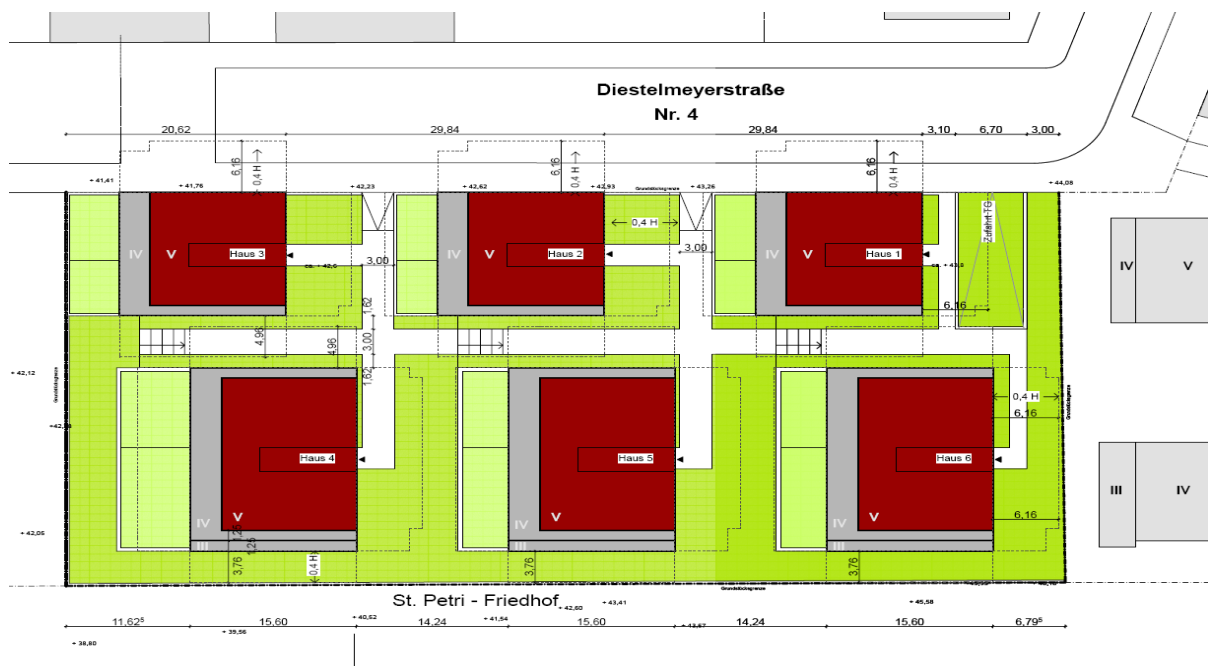


Abb.2: Lageplan

Das städtebauliche Konzept dieser Eigentums-Wohnanlage mit 59 Wohnungen und einer Wohnfläche von 6.443 m² (GFZ 1,74, GRZ 0,39) basiert auf einer aufgelockerten Bebauung mit sechs in sich gestaffelten Baukörpern. Die nach Südwesten orientierten freistehenden fünfgeschossigen Gebäude sind entlang einer zentralen Achse angeordnet, begrenzen als Straßenrandbebauung die Diestelmeyerstraße, öffnen sich über zwei große Innenbereiche gegenüber dem Grünbereich des Petri-Friedhofes und schaffen Sichtbeziehungen.

Essentials des Projektkonzeptes:

- Mix aus 2- bis 5-Zimmer-Wohnungen mit 63 bis 192 m² Wohnfläche
- Zweispänner mit durchgesteckten Wohnungen zur optimalen Belichtung und Belüftung
- barrierearme Wohnungen mit schwellenlosem Zugang und Aufzug bis in das Kellergeschoß
- Alle Küchen und Bäder (außer Gäste-WC) mit Fenstern
- Wohnräume mindestens 12 m² groß
- 2,72 m Raumhöhe und raumhohe Holzfenster
- Sonnenschutz durch feststehende Sunclips in den Dachgeschossen und ausstellbare Markisolettens auf den Sonnenseiten
- Alle Wohnungen mit nach Südwest ausgerichteten Balkonen/Terrassen
- Balkone mind. 10 m² groß und 1,80 m tief



Abb. 3: Innenansicht Wohnzimmer

- Helle, übersichtliche Tiefgarage mit 61 Einzelstellplätzen für Fahrzeughöhen bis 1,95 m
- Großzügige Dachterrassen (105 – 142 m²) und Privatgärten mit bis zu 244 m² Gartenfläche
- Gehobene Ausstattung mit Fußbodenheizung, Parkett, italienischem Feinsteinzeug, Sanitärobjekten von Duravit ‚Philippe Starck‘, Grohe-Armaturen und FSB Edelstahlbeschlägen.

Den Sicherheitsbedürfnissen wird Rechnung getragen durch:

- Türöffner mit Videosprechanlage
- Rollläden bei Erdgeschoßwohnungen
- Wohnungseingangstüren Widerstandsklasse II
- Rauchmelder in den Wohnräumen



Abb. 4: Innenansicht Bad

Die gesamte Wohnanlage ist so konzipiert, dass der KfW 60-Standard (EnEV 2007) eingehalten und entsprechend zinsgünstige Darlehen in Anspruch genommen werden können:

- Jahresprimärenergiebedarf max. 60 kWh/m² Nutzfläche
- Transmissionswärmeverlust 30% unter EnEV 2007.

Ein wesentlicher Faktor dieses Energiekonzeptes neben den hochwertigen Holzfenstern (U_w 1,3 W/(m²K)) und der Gebäudedämmung ist die Fernwärmeversorgung aus Kraft-Wärme-Kopplung.

Marketing und Projektmanagement

Durch den Vertrieb der Berliner Volksbank wurde unter Einbeziehung einer Werbeagentur ein Marketingkonzept entwickelt, welches u. a. einen Internetauftritt, verschiedene Dokumentationen und Events umfasste.

Das BBT-Projektmanagement erfolgte unter Einsatz der bewährten Steuerungs- und Controllinginstrumente mit einem straffen Qualitäts- und Terminmanagement. Das Kostencontrolling im Sinne des Target-Costing ging einher mit einem intensiven Anti-Claim-Management.

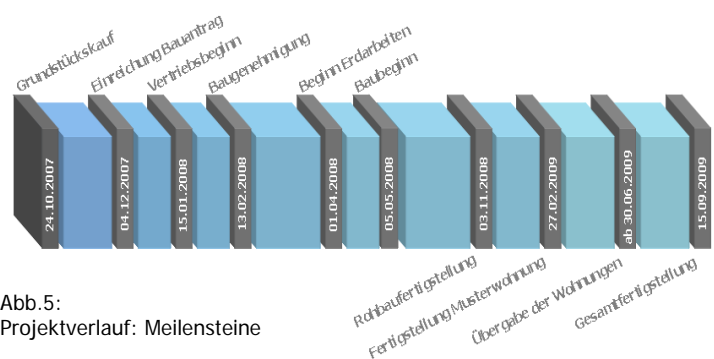


Abb. 5: Projektverlauf: Meilensteine

Unterstützt durch eine baubegleitende Rechtsberatung erfolgte das Vergabe- und Vertragsmanagement. In Einzelvergabe und Gewerkekombinationen (Vermeidung von Schnittstellen) wurden für die Bauleistungen regionale mittelständische Bauunternehmen eingebunden und Planungsleistungen an einen Generalplaner vergeben, um auch hier Schnittstellen zu minimieren.

Im engen Zusammenspiel von Vertrieb und Projektmanagement und durch ein intensives Hands-On-Management konnten die Kundenwünsche außerhalb des vorgegebenen Standards weitgehend erfüllt werden. In mehr als 90 % der Wohnungen wurden Ausstattungen und Grundrisse individuell angepasst.

Ergebnisse

Durch intensives Projektmanagement wurde das mit 1.500 €/m² Wohnfläche festgelegte Budget (Kostengruppen 200 – 700: Erschließung, Bau- und Baunebenkosten) unterschritten. Die Nachtragsquote beträgt weniger als 5 %.



Nach 15 Monaten Bauzeit konnten die Wohnungen ab Anfang Juli 2009 übergeben werden – der Vertriebsstand betrug zu diesem Zeitpunkt bereits 90 %. Mit dem Abverkauf der letzten drei Wohnungen wird Ende März 2010 gerechnet.

Abb. 6: Fassadenansicht Süd-West

Gleichzeitig konnte durch die konsequente nutzerspezifische Berücksichtigung individueller Wünsche ein Verkaufspreis erzielt werden, der oberhalb der kalkulierten Ausgangswerte liegt.



Abb. 7: Fassadenansicht Nord-Ost

Mit dem Bauvorhaben Diestelmeyerstraße zeigt sich, dass trotz zunehmenden Wettbewerbs mit dem richtigen Marketingkonzept und unter Einsatz progressiven Projektmanagements qualitativ hochwertige Wohnungsbauvorhaben erfolgreich realisiert werden können.