

IMMOBILIEN

Nachhaltige Immobilienentwicklung

Der Auftraggeber muss mit dem Objekt leben, nicht der Architekt

Verwaltungsgebäude dienen dem Zweck, Büroarbeiten und die damit verbundenen Dienstleistungen in einer „Hülle“ so anzuordnen und durch interne Kommunikationssysteme derart zu verknüpfen, dass die Arbeitsprozesse rationell und wirtschaftlich gestaltet werden können. Um dieses Ziel zu erreichen, sind vor Beginn der architektonischen Planung die funktionalen, nutzerorientierten Vorgaben in Form eines Raumprogrammes zu erarbeiten.

Wenn das aktuell genutzte Gebäude nicht mehr den funktionalen Anforderungen genügt, zum Beispiel weil es hohe Prozess- und Personalkosten durch unnötige Redundanzen verursacht, weil dadurch Mitarbeiter demotiviert sind oder die Außenwirkung negativ ausfällt, dann ist es Zeit zu handeln. "In jedem Fall sollte man rational vorgehen und zunächst den Flächenbedarf definieren - möglichst nach einer Prozessoptimierung. Bevor ein Architekt oder Makler beauftragt wird, sollten die Anforderungen an Gebäudelagistik, Gebäudesicherheit und das Raumkonzept grundsätzlich geklärt sein", betont Hellmut Faltz, geschäftsführender Gesellschafter der Faltz-Consult - Nachhaltige Immobilienentwicklung.

Wichtig sei, sich darüber im Klaren zu sein, dass Verwaltungsgebäude Funktionsgebäude sind. Deshalb müsse die Erarbeitung der planerischen Vorgaben aus der Sicht der Funktion erfolgen:

"Und zwar von innen nach außen. Ein Bürogebäude ist ein wesentliches Organisationsmittel für den Betrieb, nimmt Einfluss auf Betriebsabläufe und das Wohlbefinden der Menschen. Schließlich ist es in der Regel ein wesentlicher Verursacher der Betriebskosten",

erläutert Faltz und verweist darauf, dass ein Gebäude - obschon für Jahr-



Immobilien-Entwickler Hellmut Faltz

zehnte gebaut - trotzdem flexibel auf strukturelle und technische Veränderungen angepasst werden sollte.

Ganz klar: Organisatorische und soziale Strukturen müssten Vorgaben für die Planungsprozesse werden. Je stärker die organisatorischen, ergonomischen, betriebssoziologischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte im Raumprogramm als Vorgabe integriert würden, desto besser sei das Planungsergebnis: Grundlage für das Raumprogramm sei eine Analyse der Arbeitsprozesse und der Arbeitsplatzsituation; hieraus erfolge die Entwicklung der anforderungsbedingten Raumtypen, sowie eine funktionale Sonderraumplanung unter Berücksichtigung der Kommunikationsbeziehungen. Die unternehmensstrategischen Daten ergänzten das Bild der Basisdaten.

Der Nutzen durch eine professionelle Planung liege in der Berücksichtigung unternehmensbezogener Anforderungen, der Optimierung der Prozesse und

der Kommunikation, der Reduzierung der Prozess-, Betriebs- und Personalkosten, in der Motivation und wachsenden Zufriedenheit der Belegschaft durch funktions- und menschengerechte Arbeitsplätze sowie in der Erhöhung der Effektivität durch Einsatz aktueller Technik und einer Imageoptimierung in der Außenwirkung.

„Der Nutzer einer Immobilie muss in die Lage versetzt werden – neben der Fortführung seiner eigenen Kernkompetenz – seine Immobilie funktional zu planen, in Betrieb zu nehmen, wirtschaftlich zu betreiben und im Wert zu erhalten.“

Hierbei leistet der erfahrene Prozessmanager und Bauherrenvertreter professionelle Unterstützung, damit der Architekt in die Lage versetzt wird, nutzerorientiert zu planen“, so Faltz.

Preise für Wohn- und Geschäftshäuser in Hannover stark gestiegen

Der Durchschnittspreis eines Wohn- und Geschäftshauses im Kommunalverband „Region Hannover“ ist 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 43 Prozent auf 900.000 Euro gestiegen. Außerdem wurden mit 388 Verkäufen und einem Umsatzvolumen von 348 Mio. Euro die höchsten Werte seit 2007 erreicht. Dies geht aus dem aktuellen „Marktreport Wohn- und Geschäftshäuser Hannover 2014/2015“ des international tätigen Beratungs- und Vermittlungsunternehmens Engel & Völkers Commercial hervor.

Die Nachfrage bleibt aufgrund des derzeit sehr niedrigen Zinsniveaus sowie fehlender Anlagealternativen am Kapitalmarkt sehr hoch. „Allerdings akzeptieren die Anleger keineswegs bereitwillig jeden Preis“, betont Peter Hanel, Bereichsleiter für Wohn- und Geschäftshäuser bei Engel & Völkers Commercial Hannover. Privatinvestoren investierten je nach Lage der Objekte in einer Preisspanne von etwa 400.000 bis 800.000 Euro. Insbesondere die Erstkäufer setzten dabei auf die „Rundum-Sorglos“-Immobilie beziehungsweise das gepflegte Objekt in einer etablierten Lage.

„Weiterhin stark gefragt sind alle zentrumsnahen Lagen, wo das Angebot entsprechend knapp ist“, so Hanel. „Bauliche Nachverdichtungen sowie Umwandlungen und Aufwertungen von städtischen Einrichtungen wie beispielsweise ehemalige Schulen schaffen hier Potenziale“, fügt er hinzu. Außerdem werde ja an zentralen Stellen wie dem Klagesmarkt oder am Hohen Ufer bereits gebaut. Eine nach wie vor positive Entwicklung erlebten derzeit die Calenberger Neustadt und Linden. Großes Potenzial biete auch der infrastrukturell gut angebundene Stadtteil Döhren. Hier seien teilweise noch unsanierte Altbauten zu günstigeren Preisen als in den innenstadtnahen Lagen auf dem Markt. „Allerdings müssen die Investoren hier Sanierungen und gegebenenfalls die Zusammenlegung von Wohnungen mit einkalkulieren“, so der Immobilienexperte.

Standort mit Potenzial

Für das laufende Jahr rechnet Engel & Völkers Commercial bei der Gesamtzahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser mit etwa 360 bis 380 Objekten. Das Transaktionsvolumen wird sich voraussichtlich zwischen 340 bis 360 Millionen Euro bewegen. Die Mieten werden sich in den nachgefragten Lagen weiter nach oben entwickeln. Aufgrund der aktiven Stadtentwicklung rechnet Engel & Völkers Commercial mit zahlreichen neuen Impulsen. Zudem ist die Nachfrage durch steigende Bevölkerungs- und Haushaltszahlen nachhaltig gesichert.

Der hannoversche Büroimmobilienmarkt erlebt eine erfreuliche Belebung im ersten Halbjahr 2014: Die Nachfrage zieht wieder an. Im Büroimmobilienmarkt lag der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2014 bereits bei etwa 60.000 Quadratmetern, davon rund 40.000 Quadratmeter Vermietungen. 2013 waren es insgesamt nur 105.000 Quadratmeter gewesen. Seit 2003 wurden in Hannover insgesamt über 1,2 Millionen Quadratmeter Büroflächen umgesetzt. Das ist eines der Zwischenergebnisse der Projektgruppe Immobilienmarktbericht 2014. Die jährlich erstellte Studie wird derzeit von der Region Hannover gemeinsam mit Partnern aus der Immobilienwirtschaft erarbeitet und im Herbst vorgestellt.

Die Marktteilnehmer in Hannover gehen davon aus, dass im Jahr 2014 die Umsätze gegenüber dem Vorjahr wieder zunehmen werden. Langfristig dürften auch die Spitzenmieten, die in Hannover aus Sicht der Marktteilnehmer vergleichsweise niedrig sind, weiter steigen. Einerseits schlagen die in den vergangenen Jahren spürbar höheren Baukosten auf die Mietpreise durch. Andererseits spiegelt sich darin auch der gestiegene Anspruch an die Qualität des Flächenangebotes wider.

Spitzenmietwerte

Zur Jahresmitte 2014 wurde für die Spitzenmiete ein stabiler Wert von 14 Euro ermittelt, in der Jahresprognose gehen die Makler davon aus, dass der Spitzenmietwert leicht auf etwa 14,20 Euro zulegen dürfte. Auch die Mieten am Stadtrand, den Ausfallstraßen und den Bürozentren werden im zweiten Halbjahr etwas zulegen: Am Rand des Zentrums liegen die Mieten in der Spitze bei deutlich über 10 Euro.

„AUSGEZEICHNET“

„Haacke gehört zu den stärksten Marken Deutschlands“, so die Begründung der Jury. Das traditionsreiche Unternehmen erhielt in Berlin den „Markenpreis 2013 der Deutschen Standards“.



HAACKE
HAUS

Haacke-Projekte:

- Einfamilienhäuser
- Reihenhäuser
- Mehrfamilienhäuser
- Ferienhäuser
- Arztpraxen

Kontakt: M. Wede ☎ 51 41/80 51 17
www.haacke-haus.de
projektbau@haacke-haus.de