

Teilen ist das neue Haben

Co-Mobility macht das Leben in großen Städten lebenswerter



Nachbarschaftsmobil im Wohnpark „Am Gauweg“, Köln

von Carsten Rutz

Seit einigen Jahren wird in Deutschland kaum ein Wohnungsbauprojekt entwickelt, ohne dass im Planungsprozess ein Beteiligter die Frage stellt: „Und was ist eigentlich mit Carsharing?“ Bei der Deutschen Reihenhaus AG haben wir bereits in mehreren Wohnparks solche „Nachbarschaftsmobile“ im Einsatz. Fahrzeuge, die sich die Bewohnerinnen und Bewohner teilen. Sie werden gesteuert und verwaltet über eine für Jung und Alt leicht zu handhabende Smartphone-App. Deswegen beantworten wir diese Frage bei den Gesprächen mit den Vertretern der Kommunen oft mit: „Co-Mobility können wir! Aber sagen Sie doch einmal: Wie genau möchten Sie das denn umgesetzt haben und warum scheint Ihnen das sinnvoll?“

Und dann entwickelt sich meist ein Gespräch, in dem es darum geht, welche Technik eingesetzt werden soll. Welche Fahrzeuge passen zum Wohnpark? Autos oder vielleicht doch auch einige E-Roller? Muss die frühe Planung eines Projektes, was vielerorts bis zur Baurechtschaffung jahrelang warten muss, schon den für den Zeitpunkt der Fertigstellung zu erwartenden Stand der Technik berücksichtigen? Sprich: Wird das, was wir jetzt einsetzen wollen, in drei bis vier Jahren noch dem aktuellen Stand der Wissenschaft entsprechen? Dann wird oft lange und detailliert über Sinn und Unsinn von Akkus gesprochen. Oder aber über Wasserstofftechnologie.



Carsten Rutz,
Vorstand, Deutsche
Reihenhaus AG

„Es liegt auch an uns Wohnungsbauunternehmen, Bewusstsein dafür zu vermitteln, dass Co-Mobility das Leben in den Städten lebenswerter machen wird.“

ADVERTORIAL

Familien in der Stadt: Eine Studie

Bei der Deutschen Reihenhaus beschäftigen wir uns seit vielen Jahren mit Themen, die über das Bauen und Planen hinaus gehen. Deswegen haben wir das renommierte Kölner rheingold institut mit einer Studie beauftragt: „Wie macht die Stadt Familien glücklich?“ Das wollten wir wissen. Und die Antworten, die die Wissenschaftler um den Psychologen und Bestseller-Autor Stephan Grünewald im Rahmen einer qualitativ-psychologischen Untersuchung lieferten, haben uns schwer beeindruckt sowie unmittelbare Auswirkungen auf unsere Projektentwicklung gehabt:

Familien, die in der Stadt wohnen, entscheiden sich meist ganz bewusst für die Stadt. Auf der Suche nach dem idealen Lebensmittelpunkt und bietet dieser Wohnraum die besten Voraussetzungen für ein erfülltes Familienleben. Die drei Hauptkriterien: ein Wohnviertel, in dem man sich sicher fühlt, eine gute Verkehrsanbindung und eine nette Nachbarschaft. Dazu kommen die Nähe zum Arbeitsplatz, die gute Erreichbarkeit von Geschäften und Supermärkten, kurze Wege für die Kinder zu Kindergarten und Schule sowie die gute Taktung und Erreichbarkeit des Öffentlichen Personennahverkehrs. Bemerkenswerterweise führten die Liste der negativen Seiten des Stadtlebens mit jeweils 67 Prozent der Befragten das hohe Verkehrsaufkommen und der Parkplatzmangel an.

Co-Mobility – denn Teilen ist das neue Haben

Seit Jahren entwickeln wir unsere Wohnparks zu Wohnungseigentümergeinschaften. Wir haben immer darauf gesetzt, dass Eigentum zu Verantwortung führt und damit zu einer stabilen Nachbarschaft. Und dieses Prinzip brachte Stephan Grünewald bei der Vorstellung der Ergebnisse der Studie für uns ganz einfach auf den Punkt: „Sehen Sie, es zeigt sich auch hier: Teilen ist das neue Haben!“

Aus diesen Erkenntnissen heraus bieten wir Verwaltung und Politik immer eine Diskussion an. Wir bringen dabei ins Spiel, bei den Menschen in den großen Städten zuerst einmal ein grundlegendes Bewusstsein dafür zu schaffen, dass Co-Mobility lebenswerte Vorteile für die Menschen bringt. Das muss aber weniger den jungen Bewohnern vermittelt werden, für die Car2go, Reach Now und mietbare E-Roller bereits selbstverständlich in den Alltag integriert sind. Vielmehr geht es darum, auch Menschen ab den Mittdreißigern zu sagen: Das eigene Auto, das in der Stadt eh selten genutzt wird, ist kein Statussymbol mehr. Ihr profitiert vom Teilen! Verkehrsaufkommen und Parkplatzmangel reduzieren sich dadurch immens.

Co-Mobility und ihre Auswirkung auf die Immobilienbranche sind also nicht nur technische Anforderungen an die Unternehmen, die Wohnraum schaffen. Es liegt an der Politik und auch an uns Wohnungsbauunternehmen, den Menschen das Bewusstsein dafür zu vermitteln, dass Co-Mobility das Leben in unseren Städten lebenswerter machen wird. Auf welche Art und Weise und mit welchen technischen Feinheiten das später einmal umgesetzt wird, das ist für die Mehrheit heute doch noch gar nicht so wichtig. Aber die breite Masse – die muss für sinnvolle Co-Mobility erst noch abgeholt werden.

Financial Advisors

Weit mehr als nur Kapitalvermittlung

Matthias Krah,
Geschäftsführender
Partner der DUKAP,
Deutsche Unternehmens-
kapital

**Rüdiger Freiherr
von Maltzahn,**
Geschäftsführender
Partner der DUKAP,
Deutsche Unternehmens-
kapital

von Matthias Krah & Rüdiger Freiherr von Maltzahn

Im gewerblichen Immobilienmarkt wird die Einbindung von kompetenten Beratern (Financial Advisors), die zusätzlich zum persönlichen Netzwerk gleichermaßen sowohl analytische Strukturierungs- als auch Finanzierungsexpertise aufweisen, oftmals nicht oder nur zögerlich in Anspruch genommen. Dies mag am derzeitigen, schon seit Jahren andauernden günstigen Marktumfeld liegen, das durch niedriges Zinsniveau, hohen Anlagedruck (insbesondere der institutionellen Kapitalanlagegesellschaften) sowie durch eine konjunkturell bedingt hohe Nachfrage über alle Immobilienklassen hinweg bestimmt wird.

Bedauerlicherweise kommen Financial Advisors erst dann ins Spiel, wenn die Finanzierbarkeit des Vorhabens entweder nicht oder nur schwierig darstellbar ist bzw. die Komplexität des Vorhabens die Strukturierungs- und Finanzierungsexpertise des ratsuchenden Unternehmens übersteigt. Dabei berücksichtigen sie mit ihrer im Vergleich zu Vermittlern höheren Analyse- und Beratungsintensität auch Aspekte, die für die mittel- und langfristige Stabilität bedeutsam sind. Häufig können sie Lösungen finden, wo ein Vermittler nicht weiterkommt.

Beratungsboutiquen wie wir, die zudem gleichermaßen Industrieunternehmen und Immobiliengesellschaften bei der Konfiguration einer optimalen Finanzierungsstruktur beraten, stellen fest, dass es im Immobilienbereich mitunter leichter ist, Eigenkapital von Dritten einzuwerben, als bei Industrieunternehmen. Die Kapitalgeber sind meist hohem Anlagedruck

„Mit ausgewogenen strukturierten Immobilien- und Projektfinanzierungen kann der Investor auch stürmischeren Zeiten beruhigt entgegensehen.“

ausgesetzt und bereit, ihre angestrebte Eigenkapitalverzinsung über die kommenden Jahre dramatisch zu reduzieren und die derzeitige Marktkonstellation weiter in die (ungewisse) Zukunft zu projizieren. Im Corporate-Bereich hingegen gehen die Eigenkapitalgeber meist analytischer und vorsichtiger vor, weil dort die bewährten Discounted-Cash Flow-Modelle (DCF-Model) eingesetzt werden und der Bestimmung der adäquaten Diskontfaktoren eine große Bedeutung zukommt. Bei diesen Verfahren wird modellhaft der faire Wert sowohl des Eigen- als auch Fremdkapitals ermittelt.

Viele Experten erwarten, dass die Erfahrungen der vergangenen zehn Jahre des Aufschwungs nicht fortgeschrieben werden können, und es über kurz oder lang zu Marktkorrekturen kommen wird. Die inhärenten Risiken für alle Stakeholder in der Transaktion professionell zu analysieren und zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu strukturieren, wird eine möglicherweise überlebenswichtige Berateraufgabe. Mit ausgewogenen strukturierten Immobilien- und Projektfinanzierungen kann der Investor auch stürmischeren Zeiten beruhigt entgegensehen.

www.dukap.de

DUKAP 
Deutsche Unternehmenskapital