

2 **Meinung****Wirtschaft in Schleswig-Holstein**

- 3 Unternehmen in Schleswig-Holstein
- 6 Firmen-Ticker
- 7 Ökonomen
- 8 IHK-Initiative Kurs Aufschwung: Pfändbarkeit von Vorsorgeaufwendungen

**Interview**

- 10 Björn Petersen, IVD Region Nord e. V.

**Schwerpunktthema: Immobilien**

- 12 Gewerbearchitektur in Schleswig-Holstein
- 14 Energieeffizienz bei Gewerbeimmobilien
- 17 Preisentwicklung bei Wohnimmobilien
- 19 Einsparpotenziale bei Bauvorhaben

**IHK Schleswig-Holstein**

- 20 IHK-Konjunkturumfrage: Es geht weiter aufwärts

**IHK vor Ort**

Enthält Bekanntmachungen in den Ausgaben Flensburg, Kiel und Lübeck

**Standortpolitik**

- 22 Die ersten Ökoliner rollen
- 25 Positionspapier: Renaissance der Küste

**Starthilfe und Unternehmensförderung**

- 26 Großhandelstag 2010

**Aus- und Weiterbildung**

- 27 Ausbildungsbeispiel des Monats: Arbeiter-Bauverein eG Flensburg

**Innovation und Umwelt**

- 28 Messe: new energy husum 2010
- 29 Energieeffiziente Beleuchtung

**International**

- 31 IHK-Gemeinschaftsbüro St. Petersburg

**Recht | Fair Play**

- 33 Elektronische Rechnungsstellung

**Neues aus Berlin und Brüssel****Veranstaltungen****Börsen****Buchtipps****Jubiläen****Umschau****Kolumne**

mit Comic, Rätsel und Impressum

# wirtschaft

zwischen Nord- und Ostsee

Foto: privat



## Interview: Björn Petersen, IVD Nord

Wie finde ich das passende Bürogebäude für meinen Betrieb? Wie kann ich ein Gewerbeobjekt gewinnbringend und zügig veräußern? Wer sich auf dem Markt für Gewerbeimmobilien bewegt, muss häufig Kompromisse schließen. Björn Petersen, stellvertretender Vorsitzender des IVD Region Nord e. V., analysiert den Markt und gibt hilfreiche Tipps. Das A und O: rechtzeitige und langfristige Planung! **S. 10**

## Schwerpunkt: Immobilien

Beim Bau und Betrieb von Gebäuden lässt sich viel Geld sparen – etwa durch energetische Sanierung und Optimierung oder mit Hilfe eines professionellen Projektmanagements. Weitere Themen im Schwerpunkt dieser Ausgabe: Die Entwicklung auf dem Markt für Wohnimmobilien, einheitliche Standards im Sachverständigenwesen und repräsentative Gewerbebauten in Schleswig-Holstein. **S. 12**

Foto: Bilderbox



Foto: PIXELIO/Olaf Schneider



Titelbild: Wendeltreppe im neuen Verwaltungsgebäude der Drägerwerk AG in Lübeck (s. Seite 12); Foto: Michael Heinrich

## Standortpolitik: Renaissance der Küste

Der Standort „Küste“ hat unschlagbare Vorteile. Der Seetransport ist kostengünstiger als der Landtransport, und auch volkswirtschaftlich rechnen sich küstennahe Standorte, denn die Verkehrsbelastung und die CO<sub>2</sub>-Emission sinken. Die IHK Schleswig-Holstein hat mit den Kammern Stade und Hamburg ein Positionspapier veröffentlicht. Tenor: Für die Verarbeitende Gewerbe mit Import- und Exportverflechtung liegt die Zukunft an der Küste! **S. 25**

**Björn Petersen, Immobilienverband  
Deutschland Region Nord e. V.**

## „Auf rechtzeitige und langfristige Planung achten“

Die Suche nach einem maßgeschneiderten Bürogebäude oder einer passenden Produktionsstätte ist oft mit Kompromissen verbunden. Also doch lieber selber bauen? Björn Petersen, stellvertretender Vorsitzender des Immobilienverbands Deutschland Region Nord e. V. (IVD), erklärt im *Wirtschaft*-Interview, welche Folgen das Fehlen einer polypolen Marktstruktur bei Gewerbeimmobilien in Schleswig-Holstein hat und worauf Anbieter und Nachfrager besonders achten sollten.

**Wirtschaft:** Herr Petersen, weist der Markt für Gewerbeimmobilien in Schleswig-Holstein bestimmte Charakteristiken auf?

**Björn Petersen:** Allgemeine Aussagen zum Immobilienmarkt haben die Eigenschaft, meistens falsch oder nur teilweise richtig zu sein. Denn welcher „Markt“ ist gemeint? Der Miet- beziehungsweise Kaufmarkt für Büro- oder Produktionsflächen oder die Teilmärkte und Mischformen dazwischen?

Grundsätzlich gilt, dass in Schleswig-Holstein, vielleicht mit Ausnahme des Speckgürtels um Hamburg, kein sogenannter Vorratsbau betrieben wird. Büroimmobilien etwa werden erst geplant und gebaut, wenn die Nachfrage deutlich erkennbar ist. Das führt – auf regional unterschiedlichen Niveaus – zu recht stabilen Mietpreisen.

Ein Hauptproblem aller gewerblichen Teilmärkte in Schleswig-Holstein ist das Fehlen einer polypolen Marktstruktur. Wer einen Bürostandort sucht, findet nicht so einfach etwas Adäquates. Wer Flächen anzubieten hat, bekommt häufig Vermarktungsprobleme, da ein Mieter, dessen Anforderungsprofil optimal passt, vielleicht gerade nicht aktiv sucht. Dieses Phänomen verstärkt sich mit zunehmender Heterogenität der Flächen (zum Beispiel der seit den 60er-Jahren an- und ausgebaute Produktionsstandort).

**Wirtschaft:** Gibt es innerhalb Schleswig-Holsteins bemerkenswerte Unterschiede?

**Petersen:** Nein, eigentlich nicht. Die Unterschiede machen sich ganz allgemein an der Wirtschaftskraft der jeweiligen Region fest. Dies wird dann noch durch strukturelle Einflüsse überlagert. Ein gutes Beispiel hierfür findet man außerhalb von Schleswig-Holstein. Der wegbrechende Containersatz und Pkw-Handel hat Bremerhaven schwer mitgespielt. Wegen des mangelnden Absatzes waren große Hallen sehr nachgefragt. Diese stehen mittlerweile wieder leer,

es sei denn, man kann hier bei entsprechenden Abmessungen Rotorblätter für Windkraftanlagen montieren.

Dieses Beispiel kann man gut übertragen. Bei Friktionen in der Gewerbestruktur gibt es plötzlich Gewinner und Verlierer. Hier kommt es in dem sonst relativ behäbigen Markt plötzlich zu nennenswerten Preisschwankungen. Für die Verlierer heißt dies im gewerblichen Markt häufig nicht weniger Miete – sondern Leerstand. Die Gewinner sollten sich aber nicht zu früh freuen, sondern genau auf die Nachhaltigkeit der Erträge schauen.

**Wirtschaft:** Wieso kommen bei Gewerbeimmobilien Angebot und Nachfrage häufig nicht zusammen?

**Petersen:** Mieter achten zunehmend neben der Lage nicht nur auf die Ausstattung in Teilaspekten, sondern auf die Flächeneffizienz insgesamt. Bei Büromietern gilt, dass günstige Flächen mit ungünstigem Zuschnitt und überhöhten Betriebskosten häufig zu teuer sind. Dienstleistungsunternehmen, die heute Büroflächen anmieten möchten, klagen deshalb häufig über Schwierigkeiten, die passenden Flächen (Größe, Lage und Preis) zu finden. Die Auswahl ist zwar relativ groß, wird aber häufig schon durch wenige Auswahlkriterien so stark eingeschränkt, dass am Ende der Kompromiss beim Preis gefunden werden muss.

Dies erklärt auch die gute Vermarktbarkeit von Neubauprojekten zu mitunter stolzen Preisen. Da es ungünstiger ist, für Flächen, die den Zweck nicht richtig erfüllen, weniger zu zahlen, sind diese Preise häufig trotzdem angemessen.

Die Bestandsflächen mit häufig wenig marktgängiger Ausstattung und fehlenden Parkmöglichkeiten kämpfen um die Nachfrage im Preissegment darunter. Da bei Zweitvermietungen die Flächenflexibilität meistens nicht mehr vorhanden ist, wird

Foto: Bilderbox

schon die passende Größe zum stark selektiven Merkmal. Bei Produktionsflächen, die individuell auf die Vornutzung zugeschnitten waren, wird es nicht einfacher.

**Wirtschaft:** Welche Empfehlungen können Sie geben?

**Petersen:** Rechtzeitige und langfristige Planung! Viele Gewerbeflächen im Eigentum sind in jüngerer Zeit in Ermangelung passender Mietflächen entstanden. Im Gegensatz zu früher, wo Standortsicherung ein wesentlicher Aspekt für Gewerbeimmobilien im Eigentum war, ist heute Flexibilität gefragt. Auch wegen der Zurückhaltung der Kreditinstitute bei der Finanzierung dieser Immobiliengattung steht die Anmietung häufig an erster Stelle.

Wer trotzdem baut, sollte darauf achten, dass seine Flächen auch nach der eigenen Nutzung vielseitig nutzbar bleiben. Die möglichst flexible Teilbarkeit der Fläche ist hier neben anderen ein sehr wichtiger Aspekt. Besondere Vorsicht ist bei gemischten Flächen (Büro- und Produktionsflächen) geboten. Es konnten bei älteren, nicht isolierten Gebäuden extrem lange Vermarktungszeiten zu Preisen teilweise auf Bodenwertniveau festgestellt werden. Hier ist es besonders wichtig, sich über die Preismöglichkeiten des Objekts genau zu informieren. Die wegen der langen Vermarktungsdauer häufig stattfindenden Preissenkungen führen bei nicht vorhandener Preiselastizität nämlich kaum zum Ziel.

Beim Mietmarkt sollten Vermieter wie Mieter – übertrieben gesagt – immer auf der Suche bleiben. Wer sich um einen Nachmieter kümmert, wenn die Kündigung vorliegt,

wird häufig feststellen, dass er schon sehr spät dran ist. Die mietvertraglichen Bindungen führen häufig zu einem zeitlichen Versatz von Angebot und Nachfrage. Was hilft dem Anbieter der Mieter mit hervorragender Bonität, wenn dieser erst in 18 Monaten aus seinem Altmietvertrag ausscheidet?

Das rechtzeitige Anbieten ermöglicht auf der anderen Seite dem Mieter, notwendige Anpassungen des eigenen Anforderungsprofils rechtzeitig zu planen. Der Markt würde besser funktionieren und Leerstand verhindert.

**Wirtschaft:** Wie unterstützt der IVD die Immobilienbranche?

**Petersen:** IVD-Makler müssen vor der Aufnahme ihre Fachkunde nachweisen und sich zu regelmäßigen Fortbildungen verpflichten. Das vom IVD angebotene Fortbildungsspektrum ist enorm und reicht vom Halbtagesseminar bis zum Kontaktstudium an der DIA an der Universität Freiburg mit Diplom-Abschluss.

Neben der Vertretung des Berufsstandes und somit der Immobilienwirtschaft als Ganzes auf bundes- und landespolitischer Ebene sind wir auf dem Weg vom reinen Nachweismakler zum beratenden Immobilienfachmann schon ein gutes Stück vorgekommen. Das IVD-Siegel gilt heute als Markenzeichen für Know-how und Beratungsqualität in Immobilienfragen.

Das Interview führte Klemens Vogel.

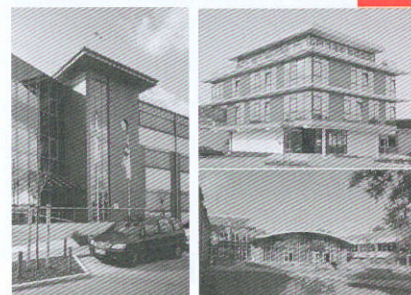
#### Weitere Informationen:

Website des IVD Region Nord e. V.  
www.ivd-nord.de

**„Ein Hauptproblem aller gewerblichen Teilmärkte in Schleswig-Holstein ist das Fehlen einer polypolen Marktstruktur.“**

# 2500 Referenzen

sprechen eine  
deutliche Sprache



Das individuelle Bau-System

- Entwurf und Planung
- Schlüsselfertig
- Festpreis
- Fixtermin
- 40 Jahre Erfahrung
- Alles aus einer Hand

Wir beraten Sie gern persönlich:

**Dipl. Ing. Fr. Bartram  
GmbH & Co. KG**

Postfach 12 61 · 24591 Hohenwestedt  
Telefon 04871 / 778-0 · Fax 778-105  
eMail info@bartram-bau.de

MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON

**BARTRAM**  
BAU-SYSTEM

www.bartram-bau.de



Foto: privat



Björn Petersen (John Spiering Immobilien e. K.) ist Diplom-Betriebswirt (Immobilienwirtschaft), Diplom-Sachverständiger (DIA) und stellvertretender Vorsitzender des IVD Region Nord e. V.