

„Wie soll die Therapie stimmen, wenn die Diagnose falsch ist?“

Jacopo Mingazzini, CEO der ACCENTRO Real Estate AG, über Marktpreise, Enteignung, die Kommunikation aus der Branche heraus, Angst vor Kritik, Unzuverlässigkeit und überbehütete Mieter.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Projektentwickler haben gerade in Berlin einen sehr schlechten Ruf, sie gelten als gierig nach Rendite, irgendwie als natürlicher Feind aller Mieter. Wie konnte es dazu kommen?

Jacopo Mingazzini (JM): In den letzten sieben Jahren sind 300.000 Menschen netto zusätzlich nach Berlin gezogen. Der Neubau hält nicht Schritt, und die Mieten steigen. Man kann Projektentwicklern nicht ernsthaft vorwerfen, dass sie einen Marktpreis durchsetzen. Allerdings könnte man von der Politik schon erwarten, dass ein durchschnittlicher B-Plan nicht acht Jahre dauert. Leider hat es die Politik geschafft, von eigenen Versäumnissen abzulenken, indem sie mit dem Finger auf die Investoren und den Markt zeigt.

IA: Dazu bricht die Regulierungswut mittlerweile alle vorhersehbaren Szenarien. Die Mietpreisbremse ist ein zahnloser Tiger, mittlerweile spricht man über Enteignungen. Wohin soll das alles führen?

JM: Ich glaube nicht, dass Enteignungen verfassungsrechtlich möglich sind. Die Wohnungen, die nach dem Willen der Referendumsinitiatoren enteignet werden sollen, existieren ja bereits und sind vermietet. Die durchschnittliche Miete der Deutschen Wohnen beträgt in Berlin 6,55 Euro pro Quadratmeter. Was soll durch die Enteignung „besser“ werden? Gefährlich ist, dass sich Regierungsmitglieder und wichtige Exponenten der Berliner Koalition hinter diesen Unsinn stellen und solche Initiativen unterstützen. Ich denke, das hat bereits heute erhebliche Auswirkungen auf langfristig denkende Investoren, die Berlin lieber meiden. Allerdings müssen wir uns als Branche auch selbst überprüfen. Nach meinem Geschmack kommen wir in der öffentlichen Debatte zu wenig vor und wenn, dann als Verursacher der Misere. Angesichts des Umfangs der Diskussion und der Dimension der Gefahr sollten wir hier einige



Jacopo Mingazzini,
CEO der ACCENTRO Real Estate AG
Quelle: ACCENTRO

Gänge hochschalten. Leider sind nicht viele Marktteilnehmer bereit sich zu äußern, weil sie Angst haben bei künftigen Projekten benachteiligt zu werden. Das ist nicht von der Hand zu weisen: Ein Berliner Baustadtrat hat beispielsweise öffentlich erklärt, sich Architekten zu merken, die für spekulative Entwickler tätig sind.

IA: Mehr Bauen wird gefordert, andererseits aber verdammt. Trotz der Wohnungsknappheit dauern Genehmigungen immer noch sehr lange, keiner weiß, ob das, was heute beschlossen wird, morgen noch Gültigkeit hat. Wie sehr fehlt Ihnen als Projektentwickler Verlässlichkeit?

JM: Es gibt in Berlin Fälle, beispielsweise den Checkpoint Charlie, wo Planungen nach jahrelangen Debatten und trotz unterzeichneter Vereinbarungen, unter dem Eindruck öffentlicher Debatten, über Nacht gekippt werden. Im genannten Beispiel hat der Investor dies aus der Zeitung erfahren. Die Zeit, die ein Bebauungsplanverfahren in Berlin im Schnitt dauert, habe ich genannt. Unzuverlässigkeit und lange Entwicklungszeiträume sind keine guten Rahmenbedingungen für Investoren. Daher sind die Baugenehmigungszahlen in Berlin schon das zweite Jahr in Folge gesunken, während

diese im Umland explodieren. Ein Wahnsinn in dieser Marktsituation.

IA: Können Sie den Frust der Mieter verstehen?

JM: Mieter sind in Deutschland sehr umfassend geschützt – man denke an Mietpreisbremse, Kappungsgrenzen bei Mieterhöhungen, Mietervorkaufsrechte und zehnjährige Kündigungssperrfristen. Die einzige Ausnahme, die es gab, waren die Modernisierungsmieterhöhungen, die vor der 2019 in Kraft getretenen Gesetzesänderung tatsächlich verdrängenden Charakter haben konnten. Daher sind Bestandsmieter nicht gefrustet, sondern überbehütet. Gefrustet sind nur die Wohnungssuchenden. Das ist die Kehrseite der Medaille. Die Überregulierung führt dazu, dass Anpassungsprozesse nicht schnell genug vonstattengehen. Warum sollte ein Single, der in einer fünf Euro pro Quadratmeter teuren 120 Quadratmeter großen Wohnung wohnt in eine genauso teure 40 Quadratmeter große Wohnung ziehen? Hinzu kommt, dass sich im Mieterauswahlprozess des Vermieters tendenziell ohnehin der Solventeste durchsetzt. Der nimmt jetzt eben – bei gegebenem Budget – die größere Wohnung. Wenn ich zwei Wohnungen habe und ein Dritter kommt hinzu, muss ich für den eine Wohnung bauen. Es nutzt nichts, dem Vermieter der beiden anderen Wohnungen Vorschriften zur Miethöhe zu machen. Aber das ist genau das Problem: Wie soll die Therapie stimmen, wenn die Diagnose falsch ist?

IA: Der Berliner Markt ist Ihr Heimatmarkt. 2018 legten Sie den Fokus auf Zielregionen wie Leipzig, Rhein-Ruhr, Rhein-Main und den Großraum Hamburg. Wenden Sie sich von der Hauptstadt ab?

JM: Wir waren zwischen 2006 und 2017 fast ausschließlich in Berlin tätig. Damit lagen wir glücklicherweise in der Retrospektive richtig. Mittlerweile ist das Preisniveau so,

dass sich andere Regionen nicht mehr hinter Berlin verstecken müssen. Berlin bleibt aber weiterhin der liquideste und größte deutsche Eigentumswohnungs- und unser Heimatmarkt. Wir glauben fest an eine weitere positive Entwicklung Berlins – trotz der politischen Situation.

IA: Was muss aus Ihrer Sicht passieren, um die oben genannten Probleme zu lösen? Und vor allem: Wie viel Zeit darf man sich damit lassen?

JM: Im Moment wird das Problem nicht kleiner, sondern täglich größer. Die sinkenden Baugenehmigungszahlen habe ich erwähnt. Ich glaube nicht, dass es derzeit ein großes Interesse gibt, die Probleme zu lösen, da in Berlin gerade diejenigen Parteien in Umfragen zulegen, die die Regulierung am weitesten treiben wollen. Wir sehen einen regelrechten Überbietungswettbewerb bei der Ausgestaltung von Abwendungsvereinbarungen und bei der Ausweisung von Milieuschutzgebieten in grün und links regierten Bezirken.

IA: „Der soziale Wohnungsbau ist ein bürokratischer Moloch“, sagen Sie in einem Zeitungsinterview. Für Sie also überhaupt keine Alternative gegen die Probleme?

JM: Der öffentlich geförderte Wohnungsbau ist ineffizient und teuer. Insbesondere das Thema Fehlbelegung lässt sich kaum sinnvoll lösen, und die Verwaltung und Kontrolle ist aufwändig. Die Expertenkommission der Bundesregierung hat dies im Herbst 2018 nochmals deutlich hervorgehoben und dafür Kritik und Spott aus Politikerkreisen geerntet. Ministerin Barley nannte die Vorschläge gar „unverantwortlich“. Wohl gemerkt: Rund 40 der besten deutschen Experten machen begründete Vorschläge, und die Politik macht mit ihrer untauglichen Agenda weiter, als ob nichts passiert sei. Unter Fachleuten ist wenig umstritten, dass man die Subjektförderung zulasten der Objektförderung stärken sollte. Nur diese ist flexibel, zielgenau und mit verhältnismäßig geringem Aufwand zu betreiben.

IA: Ihr Hauptgebiet sind Wohnungen, Gewerbeflächen sind sehr rar. Ist diese Konkurrenz irgendwie zu entschärfen?

JM: Beides muss gleichzeitig gedacht und entwickelt werden. Der gewerbliche Leerstand liegt in Berlin mittlerweile unter zwei Prozent. Wer größere Flächen braucht, tut sich derzeit sehr schwer, und die Preise steigen stark.

Das ist eine echte Gefahr für die sehr gute wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre. Fläche ist in Berlin kein Problem, die Verdichtung ist im nationalen und internationalen Maßstab eher gering. Es fehlt ein Plan.

IA: 2017 gründeten Sie einen Verein zur Förderung von Wohneigentum in Berlin. Ist das bei den stetig steigenden Preisen überhaupt noch ein realistisches Ziel? Immerhin haben in den letzten zehn Jahren die Verkaufspreise um 134,63 Prozent angezogen, besagt Ihr Wohneigentumsreport.

JM: Die Leistbarkeit von Wohneigentum ist wegen der niedrigen Zinsen derzeit sehr hoch. Wir lassen das jährlich vom Institut der deutschen Wirtschaft aus Köln in allen Landkreisen untersuchen. Es gibt keinen einzigen Landkreis in Deutschland, in dem es von den laufenden Kosten her nicht billiger wäre, eine gebrauchte Wohnung zu kaufen, als diese zu mieten. Selbst unter der Annahme einer Tilgung innerhalb von 30 Jahren. Selbst in den Metropolregionen. Die einzige Hürde ist das notwendige Eigenkapital zu Beginn. Und da macht es die Politik den Kaufinteressenten nicht leicht: Wesentliche Teile der Nebenkosten, die Grunderwerbsteuer und die Notar- und Grundbuchkosten sind politisch gesetzt. Die Grunderwerbsteuer ist in vielen Ländern gestiegen. Über 80 Prozent der Menschen wünschen sich Wohneigentum. Nur 45 Prozent der Haushalte wohnen darin. Über diese Lücke sollte die Politik nachdenken. Viele der diskutierten Probleme im Mietbereich würden gleichzeitig entschärft werden.

IA: Haben Sie konkrete Empfehlungen?

JM: Zuerst die Streichung der Grunderwerbsteuer beim ersten Erwerb selbst genutzten Wohneigentums und ein Bürgschaftsprogramm der Förderbanken als Eigenkapital-Ersatz. Beides ist zielgenau und günstig zu organisieren.

IA: Wohnformen ändern sich im Laufe der Jahre. Momentan ist Microliving in aller Munde. Glauben Sie, dass solche „neuen“



Unterlassen den Markt entspannen und sich langfristig halten?

JM: In einem angespannten Markt rücken die Leute zusammen und reduzieren ihre Ansprüche. Wichtig ist, dass die Wohnungen so konzipiert sind, dass sie auch noch in einem entspannteren Markt Abnehmer finden. Ich habe als Student ein halbes Jahr auf 20 Quadratmetern gewohnt und war heilfroh als ich wieder ausgezogen bin.

IA: Sie selbst gehen mit ACCENTRO nun in den Wohnungsneubau. Was sind dabei Ihre Ziele?

JM: Die Marktengpass in den Metropolen haben wir diskutiert. Der Neubau wird die nächsten zehn Jahre sehr wichtig sein. Dem Thema möchten wir uns kooperativ nähern. In eine solche Partnerschaft bringen wir unsere Eigenkapitalstärke und Vertriebskraft ein. Im Idealfall hat der Partner ein interessantes Projekt und eine gute Leistungsbilanz. Das Persönliche muss natürlich zwischen den Teams stimmen. Wir mögen Projektentwickler mit einer ausgeprägten technischen DNA. Dann versuchen wir, die Interessen der Partner zu optimieren. Wichtig ist, dass dieser die Verantwortung für das Bauen trägt, wir übernehmen sie im Vertrieb und helfen bei der Finanzierung. Derzeit haben wir ein Projekt komplett abgeschlossen, zwei in der Vermarktung, vier weitere in der Vorbereitung. Es läuft sehr gut und wir möchten mittelfristig in diesem Segment eine ähnliche Zahl an Wohnungen umsetzen wie in unserem Kernbereich, dem Bestand.

Interview: Ivette Wagner