

# Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **4**

EIN GESPRÄCH MIT HEINZ H. MEERMANN, GESCHÄFTSFÜHRER DER MEERMANN-CHAMARTÍN-GRUPPE.



**W**ie kommt ein Westfale aus Werl zum Immobiliengeschäft – und noch dazu an so prominenter Adresse wie dem Spreekarree an der Berliner Friedrichstraße?

Da wir Westfalen neue Projekte mit Bedacht angehen, bin ich nicht direkt Anfang der 90er-Jahre, sondern erst 1993 nach Berlin gekommen, um das bisherige Immobilien-Geschäft in westfälischen Städten wie Hamm, Soest und Dortmund zu ergänzen. Nachdem wir unser Büro zunächst im Nikolaiviertel und später direkt Am Kupfergraben hatten, bauten wir dann unter anderem das Objekt Spreekarree. Wir konnten den Gebäudekom-

plex Ecke Friedrichstraße/Schiffbauerdamm schon vor dem Baubeginn an ein großes Versorgungswerk aus Nordrhein-Westfalen veräußern und haben heute dort als Mieter unseren Firmensitz.

*Wie teilt sich ihr Unternehmen eigentlich in den einzelnen Geschäftsfeldern auf?*

Die einzelnen Geschäftsfelder umfassen die Bereiche Immobilienentwicklung/Bau, Vermarktung/Vertrieb und Hausverwaltung/Facility-Management.

*Seit 15 Jahren sind Sie nun auf dem Berliner Markt aktiv. Was ist denn nach Ihrer Auffassung das Spannende am operativen Immobilien-Geschäft der Hauptstadt?*

Ich kann mir kaum einen spannenderen Markt als den Berliner vorstellen. Ergibt sich doch immer – auch fast 20 Jahre nach der Wende – noch die Chance, bedeutende Objekte zu sanieren oder neue Standorte in absoluten Zentrumslagen zu entwickeln. Wo, in welcher an-

deren Stadt oder gar Hauptstadt, ist das sonst noch möglich?

*Der Blick von außen: Welche Erfahrungen konnten Sie bei der Zusammenarbeit mit der Berliner Verwaltung sammeln, insbesondere den beteiligten Bezirksämtern oder dem Stadtentwicklungsressort von Frau Junge-Reyer – ausgelegter Roter Teppich oder eher Stolpersteine?*

Unsere Zusammenarbeit erfolgt in erster Linie mit dem Bezirk Mitte. Hier treffen wir in den verschiedenen Zuständigkeitsbereichen auf sachkundige und freundliche Gesprächspartner aus der Verwaltung. Bei größeren Objekten gab es auch hin und wieder Kontakte zur Stadtentwicklung und zum Landesdenkmalamt. Unser Verhältnis dazu würde ich als sachlich und die Zusammenarbeit als konstruktiv bezeichnen. Ein roter Teppich wurde uns nirgendwo ausgerollt. Unsere Erfahrungen mit der Berliner Verwaltung sind insgesamt positiv. Frau Junge-Reyer selbst schätze ich als kompetente Senatorin.



## Wohn- und Gewerbeobjekt

### »Unter den Linden« in Berlin-Mitte

Sanierung eines Einzeldenkmals durch die Meermann-Chamartín-Gruppe, geplante Fläche nach Sanierung ca. 14.011 m<sup>2</sup>

**D**er Blick geht über die Spree hinüber zur Monbijoubrücke am Bode-Museum und weiter zum Fernsehturm am Alexanderplatz. Wenn Immobilienunternehmer Heinz H. Meermann, Chef der Meermann-Chamartín-Gruppe, aus seinem Büro im vierten Stock des Spreekarrees an der Friedrichstraße blickt, liegt ihm der Mikrokosmos von Berlins Mitte quasi zu Füßen.

**D**as ist nur logisch für einen Macher wie Meermann, dass er dort, wo er seine Hauptbautätigkeit entfaltet, auch seinen Geschäftssitz hat. Denn egal, ob Spandauer Vorstadt oder Friedrich-Wilhelm-Stadt: An vielen markanten Ecken der Berliner City stehen mittlerweile bauhistorisch sensibel restaurierte Altbauten, die ohne Meermanns Investitionslust und persönlichen Einsatz so nicht dastünden. Oder, wie es der Musiker, Jurist und letzte Ministerpräsident der DDR, Dr. hc. Lothar de Maizière, mit Sinn für deutsche Märchensprache im Geleitwort zu dem Buch »Berlin-Mitte – Häuser mit Geschichte(n)« (Rainer L. Hein / Steffen Plehl, VehlingVerlag, Berlin 2006) schreibt: »Geht der aufmerksame Spaziergänger heute, 16 Jahre nach Wende und Wiedervereinigung durch... die Spandauer oder Rosenthaler Vorstadt (...), erhält er auf die Frage nach dem Eigentümer die stereotype Antwort: »Dies schöne Haus gehört dem König Drosselbart.«

**W**er also ist dieser so genannte König Drosselbart alias Heinz W. Meermann? Wir versuchten es im Wege eines Interviews für DAS GRUNDEIGENTUM herauszubekommen.

**W**ie erklären Sie sich Ihren bisherigen Erfolg im Nachwend-Immobilien-Berlin – und wie wollen Sie ihn weiterhin sichern?

Ich denke, unser Erfolg beruht auf der Qualität, Zuverlässigkeit und Kontinuität. Es geht sicherlich darum, Geschäfte zu machen, aber darüber hinaus wollen wir auch einen positiven Beitrag zur baulichen Entwicklung unserer Stadt leisten.

**Hier wird der Vorher-Nachher-Aspekt besonders deutlich...**



*Ihre Spezialität ist der Umgang mit denkmalgeschützten Objekten. Warum kann dieses Immobilien-Segment lukrativ für Eigentümer und Mieter zugleich sein?*

Zunächst einmal lieben wir es, uns mit der noch vorhandenen historischen Bausubstanz zu beschäftigen und ihr den ursprünglichen Charme zurückzugeben. Denkmalgeschützte Gebäude bieten in der Tat große Chancen. In Berlin finden wir in der Regel großzügig geschnittene, attraktive Wohnungen, die – ergänzt durch moderne Bäder und Küchen und entsprechende Ausstattung – attraktiv für Eigentümer und Mieter zugleich sein können.

*Sie wollen sich geografisch offenkundig nicht verzetteln und konzentrieren sich nach eigener Aussage auf den Bezirk Mitte. Weshalb diese Vorliebe?*

Wir hatten in den vergangenen Jahren und haben auch heute noch eine große Konzentration auf den Bezirk Mitte. Der Faktor »Lage, Lage, Lage« ist nun mal das Wichtigste bei Immobilien. Wir sind aber auch

auch ein großes Bauvorhaben in Posen/ Poznan (Polen).

Berlin-Mitte wird allerdings auch in den nächsten Jahren ganz bestimmt ein Schwerpunkt unserer Bautätigkeit bleiben.

*Nächstes Jahr können Sie Ihr 30-jähriges Unternehmensjubiläum begehen. Werden Sie und die Belegschaft das ordentlich feiern?*

Unter den Linden 26 – 30 unweit des Hauses der Schweiz haben.

*Welche sind in Ihren Augen die derzeit interessantesten Entwicklungen auf dem Berliner Gewerbe- und Wohn-Immobilienmarkt?*

Für besonders interessant halte ich den leider viel zu spät fertig werdenden Bau des neuen Flughafens Berlin-Brandenburg in Schönefeld. Um diesen Flug-

immer mehr in anderen Quartieren tätig. So entwickeln wir derzeit zum Beispiel im Bezirk Köpenick ein Großobjekt mit Häusern und Wohnungen für 1.500 Menschen. Darüber hinaus sind wir auch in anderen Regionen Deutschlands tätig und vollenden z. B. im Moment

Unser Unternehmen hat sich aus kleinen Anfängen kontinuierlich entwickelt. Gefeiert haben wir bisher Grundsteinlegungen, Richtfeste und Eröffnungen. Die nächste große Feier werden wir sicherlich noch vor dem 30-jährigen Jubiläum nach der Fertigstellung des Objekts

hafen herum werden sich in den nächsten Jahren sicherlich hoch interessante Bereiche und Bauobjekte entwickeln. Hinzu kommt nach meiner Auffassung eine weitere sehr positive Entwicklung im Bezirk Mitte. Auch das Gebiet rund um den Ostbahnhof und um den neuen Hauptbahnhof können



**Hotel- und Wohn- und Geschäftshaus in der Scharnhorststraße 3, Berlin-Mitte**

Sanierung und Neubau durch die Meermann-Chamartín-Gruppe, geplante Fläche nach Sanierung und Neubau ca. 13.150 m<sup>2</sup>, davon Hotel ca. 9.950 m<sup>2</sup>, Wohnungen ca. 2.650 m<sup>2</sup>, Gewerbe ca. 550 m<sup>2</sup>



Schwerpunkte werden. Ich denke, die Entwicklung am Alexanderplatz wird kommen; sie wird aber auch noch Zeit brauchen.

*Deutsches und ausländisches Fondskapital und das Interesse von dessen Verwaltern an Investitionen in der Hauptstadt: Derzeit ist in der Wirtschaftspresse von zurückgehendem Interesse der Investoren zu lesen. Teilen Sie diese Beobachtung?*

Ich denke, dass ausländisches Kapital teilweise enttäuscht von der Entwicklung der eigenen Investitionen ist. Aber wer Investitionsentscheidungen nur »mit dem Hubschrauber abfliegt« muss sich nicht wundern, wenn er auch eine Menge Fehlentscheidungen trifft. Ich bin indes der Auffassung, dass ausländisches Kapital weiterhin große Chancen in dem

nach wie vor unterbewerteten deutschen Immobilienmarkt hat.

*Wer kommt auf Sie zu, um Ihr Dienstleistungsangebot oder Neu- und Altbau-Angebot zu nutzen, bzw. auf wen gehen Sie zu?*

Der Dienstleistungsbereich wurde bei uns kontinuierlich aufgebaut. Allen Erwerbern und Eigentümern von Neu- und Alt-

bauten, die von unserer Gruppe saniert oder errichtet wurden, präsentierten wir unsere Dienstleistungen. Dazu ist inzwischen eine Anzahl weiterer Objekte getreten.

Auch in diesem Geschäftsfeld haben wir uns sicherlich durch gute Arbeit und guten Service ausgezeichnet.



... gegenüber dem Pergamon-Museum hat die sorgfältige Rekonstruktion der Kupfergraben-Häuser wahre Kleinode und damit eine begehrte Wohnanlage geschaffen.



### Regattastraße in Berlin-Grünau

In Planung: Neubau eines Wohngebietes mit Reihenhäusern, Stadtvillen und Marina, geplante Wohnfläche ca. 55.018 m<sup>2</sup>



Wohn- und Gewerbeobjekt in Poznan/Polen, Neubauprojekt der Meermann-Chamartín-Gruppe, geplante Wohn-/Nutzfläche Apartments + Gewerbeinheiten ca 11.150 m<sup>2</sup>, geplante Nutzfläche Office Center ca. 7.860 m<sup>2</sup>





**Lutz Bebber** – Geschäftsführer der Ariel Properties Berlin GmbH, das Facility-Management-Unternehmen von Meermann

**W**er mit aufmerksamen Augen die S-Bahnstation »Unter den Linden« verlässt, sieht sogleich ein Meermann-Plakat am Treppenaufgang hängen; auch auf der Friedrichstraße prangen Großplakate – Sie legen offenkundig Wert auf Werbepräsenz. Wie wichtig sind Ihnen persönlich Marketing und Werbung?

Natürlich sind Marketing und Werbung wichtige Instrumente und sollten mit qualitativer Arbeit und gutem Service einhergehen. Ich denke, in Mitte haben wir inzwischen eine starke Marktpräsenz. Deshalb finden diejenigen, die Wohnungen oder Gewerbeflächen suchen, auch den Weg zu uns.

Wo sind Trends der Zukunft absehbar; gibt es Liegenschaften in der Stadt, denen Sie sich besonders intensiv widmen wollen?

Ich glaube, dass in den nächsten Jahren der Wohnungsbau wieder eine wesentlich größere Rolle spielen wird. Berlin hat hier erheblichen Nachholbedarf – vor allem was die Eigentumsquote angeht. Wir werden uns auch in Zukunft, wie bereits in der Vergangenheit, bemühen, Objekte mit Alleinstellungsmerkmalen zu entwickeln und werden – da bin ich mir ganz sicher – auch weiterhin damit viel Erfolg haben.



**Stadhäuser und Villen in der Scharnhorststraße 4, Berlin-Mitte**

Neubauopprojekt der Meermann-Chamartín-Gruppe, geplante Wohnfläche ca. 8.800 m<sup>2</sup>



**Wohn- und Geschäftshaus Luisenstr. 45, Berlin-Mitte**

Sanierung durch die Meermann-Chamartín-Gruppe, geplante Fläche nach Sanierung ca. 8.800 m<sup>2</sup>

**Wohn- und Geschäftshaus in der Scharnhorststraße 26-27, Berlin-Mitte**, Sanierung durch die Meermann-Chamartín-Gruppe, geplante Fläche nach Sanierung ca. 4.179 m<sup>2</sup> (Abb. unten)



Mit der Chamartín-Gruppe aus Madrid sitzt seit 2006 ein neuer Gesellschafter (50 %) mit im Meermann-Boot. Wie kam es zu der Beteiligung und was bringt sie Ihrem Unternehmen?

In der Tat ist mit der Chamartín-Gruppe ein neuer Gesellschafter eingetreten. Ich selbst bin im Gegenzug allerdings auch Gesellschafter der Chamartín-Gruppe geworden. Diese gegenseitige Beteiligung bringt, glaube ich, zurzeit allen Beteiligten Vorteile. Die Chamartín-Gruppe ist inzwischen ein Unternehmen mit einem Immobilienbesitz von rund 2,4 Milliarden Euro. Der Anteil an deutschen Immobilien dieses Unternehmens wird in den nächsten Jahren sicherlich stark wachsen. Im Übrigen sind zwischenzeitlich auch Morgan Stanley und eine große spanische Sparkasse Gesellschafter unserer Gruppe geworden.

Ihre persönliche Vorliebe: Alt- oder Neubau-Projekt?

Meine große Leidenschaft sind Altbau-Projekte. So haben wir inzwischen allein 45 Denkmäler in Berlin saniert, aktuell das wohl größte und bedeutendste Projekt »Unter den Linden«. Aber auch Neubau-Projekte wie die zukünftige Bebauung »Am Kupfergraben / Ecke Georgenstraße« sind aus meiner Sicht eine besonders reizvolle Aufgabe.

Ihre (Geschäfts-)Vision für den Berliner Immobilienmarkt – wie sieht die eigentlich aus?

Ich denke, die Bedeutung des Berliner Immobilienmarktes im Herzen und sozusagen in der Mitte des großen Europa birgt noch zahlreiche Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten. In einigen Stadtgebieten stehen wir erst am Anfang.

**Impressum: Das Berliner Immobilien-Interview**

Das Berliner Immobilien-Interview wird regelmäßig im Grundeigentum veröffentlicht.  
© Idee, Konzeption und Umsetzung sind beim Verlagsservice:BERLIN geschützt.  
Kontakt: VERLAGSSERVICE:BERLIN, Gerald Gause, Telefon 030 / 8940 8950  
Bisher veröffentlichte Interviews finden Sie unter [www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview](http://www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview)

Der Sitz von Meermann-Chamartín-Gruppe befindet sich in der Friedrichstraße 136, 10117 Berlin-Mitte.  
Telefon 030/20 17 24 34 · Fax 030/20 17 24 22  
[www.meermann-gruppe.de](http://www.meermann-gruppe.de)