

Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **11**

EIN GESPRÄCH MIT ANDREAS FOHRENKAMM, GESCHÄFTSBEREICHSLIETTER DER NCC DEUTSCHLAND GMBH UND FRED WEBER, NCC-REGIONSLEITER BERLIN/BRANDENBURG



Andreas Fohrenkamm,
Geschäftsbereichsleiter der
NCC Deutschland GmbH

Kann und soll das künftig so weiter gehen?

Andreas Fohrenkamm: Das Ergebnis für das Jahr 2007 zeigt, dass unsere Expansionsstrategie der vergangenen vier Jahre, die jetzt abgeschlossen ist, erfolgreich war. Wir sind nun in allen wichtigen Wachstumsregionen Deutschlands präsent und konzentrieren uns jetzt darauf, diese Märkte weiter zu durchdringen.

Herr Fohrenkamm, als einer von drei Geschäftsbereichsleitern der NCC Deutschland GmbH sind Sie verantwortlich wofür?

Andreas Fohrenkamm: NCC agiert bundesweit als Bauträger und Generalunternehmer. In meinen Verantwortungsbereich fallen die Bauträgeraktivitäten in unserem Kernmarkt Berlin und Brandenburg. Hinzu kommen die Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Sachsen sowie die Region Franken. Da wir unsere Gebäude immer mit eigenem und erfahrenem Personal errichten, verfügt der Geschäftsbereich außerdem über eine Oberbauleitung.

Wenn Sie rückblickend das vergangene Geschäftsjahr betrachten, wie sieht die Bilanz aus?

Andreas Fohrenkamm: Die NCC Deutschland GmbH hat im Jahr 2007 1.002 Eigenheime und Wohnungen verkauft. Damit konnten wir als Tochtergesellschaft des schwedischen Konzerns NCC AB unsere Verkaufszahlen um ca. 40 Prozent gegenüber 2006 steigern. Die deutsche Bauleistung lag 2007 mit 248,7 Millionen Euro um 31 Prozent über der von 2006 (190 Millionen Euro).

**Doppelhäuser im NCC-Projekt
»Stadtgärten Buchholz« in Berlin-Pankow**

Sie sagten, dass Berlin/Brandenburg der Kernmarkt für NCC ist. Wie sind Sie ansonsten über das Bundesgebiet verteilt, und gibt es Schwerpunkte Ihrer Aktivitäten?
In Berlin/Brandenburg sind wir als Bauträger der Marktführer. Neben dem Großraum Hamburg und dem Rhein/Main-Gebiet ist NCC in fast allen Metropolen und Wachstumsregionen von der Ostsee bis zu den Alpen tätig.

Wir arbeiten u.a. in genau den Säden, die laut einer Studie von PricewaterhouseCoopers zu den zehn aussichtsreichsten Standorten Europas gehören: Hamburg (Rang 3), München (Rang 4), Frankfurt (Rang 7) und Berlin (Rang 9).

Wie groß ist NCC in Deutschland?

Andreas Fohrenkamm: 760 Mitarbeiter leisten am Stammsitz in Fürstenwalde/Spree bei Berlin und in 11 regionalen Büros ihren Beitrag zum NCC-Geschäft. Unsere Umsätze machen wir zu 85 Prozent im Bauträgerbereich

Als nationales Unternehmen mit internationalen Wurzeln verbinden wir regionale Kompetenz mit der Stärke eines großen Konzerns.«

und zu 15 Prozent als Bauunternehmen für Dritte wie private Bauherren und Investoren. Mit unserem Fokus auf Schaffung von Wohneigentum haben wir offenbar die richtige Entscheidung getroffen.

Gibt es so etwas wie ein »Geheimnis«, das hinter Ihrem Erfolg und hinter Ihren günstigen Preisen steht?



NCC in Deutschland ist einer der größten Anbieter von Eigenheimen und Eigentumswohnungen bundesweit.

Als Tochterunternehmen des skandinavischen Baukonzerns NCC AB in Stockholm mit weltweit 21.000 Mitarbeitern und einer Bauleistung von mehr als 6 Milliarden Euro ist NCC ein verlässlicher und erfahrener Partner für Bauherren. Bezahlbares Wohneigentum in unterschiedlichsten Lagen – das bietet NCC von der Ostsee bis nach Bayern, in den alten wie in den neuen Bundesländern.

Wer mit Familienidyll im Grünen nichts anfangen kann, findet urbanes Flair in den Eigentumswohnungen, die NCC in vielen Metropolen errichtet. Tausende zufriedener Kunden mit ganz unterschiedlichen Ansprüchen erfüllten sich so in den letzten Jahrzehnten ihren Traum von den eigenen vier Wänden.

Andreas Fohrenkamm: Ein Geheimnis sicher nicht. Aber wir verfügen, ähnlich wie die Automobilindustrie, über Grundmodelle, die wir mit geringem internen Aufwand abwandeln und zu unterschiedlichsten Häusern kombinieren können. Mit dieser industrialisierten Form des individuellen Bauens haben wir anderthalb Jahrzehnte Erfahrung. So konnten wir unsere Produktionsmethoden kontinuierlich verbessern. Unser Personal auf den Baustellen weiß sehr genau, was wann wie zu tun ist. Entsprechend schnell und qualitativ hochwertig können wir bauen. Die stan-

Berlins größter Immobilienmarkt zum Mitnehmen.

Berliner Morgenpost
Hier ist die Hauptstadt. Wir sind die Zeitung.

dardisierten Arbeitsabläufe und Komponenten sowie ein effizienter, weltweiter Einkauf von Material ermöglichen es uns, die erzielten Kostenvorteile an die Kunden weiter zu geben.

Ihre Kunden – sind das ausschließlich Menschen, die sich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen wollen?

»Mit unserem Fokus auf Schaffung von Wohneigentum haben wir offenbar die richtige Entscheidung getroffen.«

Andreas Fohrenkamm: Nein. Im Kern konzentrieren wir uns zwar auf den Bau und Verkauf von Eigenheimen und Eigentumswohnungen an Privatkunden. Allerdings sind Paketverkäufe an deutsche und ausländische Investoren zu einer wichtigen Ergänzung des Hauptgeschäftsfeldes geworden. Unsere starke Marktposition versetzt uns in die Lage, Immobilienpakete beispielsweise für Rentenfonds, Pensionskassen und andere Investoren von institutioneller oder privater Seite zu schnüren. Diese Projekte werden in der Regel maßgeschneidert geplant, entwickelt und errichtet.

Sie bauen außerdem auch für fremde Auftraggeber, richtig?

Andreas Fohrenkamm: Ja, NCC ist auch als Generalunternehmer aktiv.



Unmittelbar am Wasser gelegen: Das Projekt »Alter Fährhof« in Berlin-Heiligensee

Dort machen wir rund 15% unseres Umsatzes, verglichen mit ca. 85% im Bauträgerbereich.

Von Einkaufs- und Kongresszentren über Büros und Hotels bis hin zu Botschaftsresidenzen oder Restaurierungen von Altbauten reicht die Palette der erfolgreichen Projekte der letzten Jahre.

NCC in Deutschland ist Teil eines Konzerns. Wo in Europa liegen dessen Schwerpunkte?

Andreas Fohrenkamm: Die NCC AB, immerhin die Nummer 16 unter den größten Bau- und Immobilienkonzernen Europas, hat ihren Hauptsitz in Solna bei Stockholm in Schweden. Dort und an Standorten in Norwegen, Finnland, Dänemark, Deutschland sowie im Baltikum und in St. Petersburg sind mehr als 21.000 Mitarbeiter tätig. Das Segment Wohnungsbau, vor allem in Deutschland, ist Teil der Konzernstrategie. NCC AB konnte 2007 seine Bauleistung auf 6,2 Milliarden Euro steigern – das beste Ergebnis der Firmengeschichte. Wir sind damit einer der größten Akteure im Bau- und Immobilienmarkt in Nordeuropa.



Zweieinhalbgeschossige Reihenhäuser im »BrodersenGarten« in Berlin-Biesdorf



Fred Weber, NCC-Regionsleiter Berlin/Brandenburg

Herr Weber, die Region Berlin/Brandenburg ist für NCC in Deutschland der wichtigste Markt. Wie viele Bauträgerprojekte haben Sie momentan im Bau bzw. im Vertrieb?

An den vielen NCC-Bauschildern in und um Berlin kommt man nur schwer vorbei. Aktuell sind es mehr als 50 Projekte. Darunter befinden sich kleinere Grundstücke mit vielleicht nur einem Dutzend Wohneinheiten, mittelgroße Projekte mit 20 bis 60 Doppel-, Reihen- und Einfamilienhäusern, aber auch einige große Gebiete mit mehr als 100 Einheiten. Unser Schwerpunkt liegt auf den mittelgroßen Projekten.

Wie haben Sie es geschafft, in dieser Region Marktführer unter den Bauträgern zu werden?

Zum einen durch Beharrlichkeit und durch ständiges Verbessern unserer Bauprozesse und Pro-

dukte. Gegenüber den Mitbewerbern haben wir den Vorteil unserer Plattform-Methode, bei der wir von Grundmodellen ausgehen und diese variantenreich abändern können, so dass für jeden Kunden-Geschmack etwas dabei ist – zu Preisen, die sehr häufig unter denen Konkurrenz liegen. Zum anderen dadurch, dass wir bei der Standortwahl für neue Projekte sehr genau analysieren, ob und welche Häuser sich dort erfolgreich vermarkten lassen.

Das heißt, Sie beobachten kontinuierlich den Berlin/Brandenburg Grundstücksmarkt?

Selbstverständlich. Da wir unsere Projekte schnell entwickeln, bauen und vertreiben, haben wir einen ständigen Bedarf an neuen Grundstücken. Hier das Richtige zu finden und auszuwählen, das ist von zentraler Bedeutung für unser Geschäft.



Der Haustyp »SCALA« aus dem EFH-Programm mit ca. 156 m² Wohnfläche

Gut 50 Bauträgerprojekte in und um Berlin, bundesweit sind es ca. drei Mal so viele – das sind stolze Zahlen. Was aber, wenn ein Kaufinteressent grundsätzlich nicht in ein solches Wohngebiet einziehen möchte, sondern auf seinem privaten Grundstück ein Eigenheim bauen will?

Das ist ein Kundensegment, das NCC ebenfalls bedient. Wir haben im vergangenen Jahr 80 Häuser an diese Zielgruppe verkaufen können. Wer auf der Suche nach einem freistehenden Einfamilienhaus ist, befindet sich bei uns in besten Händen. Auf den privaten Grundstücken von Bauherren errichten wir ganz nach Wunsch und individuell geplant das persönliche Eigenheim nach Maß.

Das bedeutet, wenn ich z.B. ein ererbtes Grundstück habe, kann ich zu Ihnen kommen und Sie bauen mir, was ich will?

Unsere Kunden wählen aus einer Vielzahl unterschiedlichster Typen genau das Haus, das ihren Bedürfnissen, ihrem Geldbeutel und ihrem Geschmack entspricht. Unser EFH-Katalog umfasst rund

30 verschiedene Haustypen, von 78 bis 206 m², mit oder ohne Keller und mit einer tatsächlich grenzenlosen Freiheit bei der Wahl der Innenausstattung. Hochwertige Markenprodukte und die Zusammenarbeit mit bewährten und erfahrenen Nachunternehmern stehen hier im Mittelpunkt.

Wie weit gehen Ihre Serviceleistungen bei diesen Produkten? Das beginnt schon mit der Grundstückssuche – nicht jeder hat schließlich das Glück, aus dem Familienbesitz ein Grundstück übernehmen zu können. NCC ist also ständig auf der Suche nach kleineren, aber auch größeren Flächen, auf denen wir eines oder auch mehrere Einfamilienhäuser errichten können. Eine ausführliche Finanzierungsberatung gehört natürlich auch zu unserem Leistungskatalog.

Was bieten Sie Ihren Kunden ansonsten noch?

Erstens mehr Energieeffizienz. Wir verfügen über große Erfahrung z.B. mit Erdwärmeheizungen und Solaranlagen. Das ist bei steigenden Energiekosten ein Grund mehr, mit NCC zu bauen. Isolierverglasung, Wärmedämmung und viele andere Komponenten, um die Betriebskosten des Hauses zu senken – darauf haben wir stets ein Auge und nutzen immer die neuesten technischen Lösungen.

Wenn ein Kunde auf diese Weise mit NCC baut, worum muss er sich dann selbst noch kümmern?

Wir liefern alle Leistungen tatsächlich aus einer Hand bis hin zur Schlüsselübergabe. Wir erstellen eine detaillierte Nebenkostenanalyse, damit schon vor Baubeginn der Kunde genau weiß, was auf ihn zukommt. Alle Planungen kommen aus unserem Haus. NCC übernimmt komplett die

Insgesamt also eine Rundumbetreuung zu Festpreisen, die den Kunden vor unliebsamen Überraschungen schützen. Übrigens wurde NCC von der brandenburgischen Landesregierung und deren Initiative »Märkisch Bauen und Wohnen« ausgezeichnet – für vorbildliche kostengünstige und ökologische Bauweise von Eigenheimen.

Was zeichnet generell NCC gegenüber den Mitbewerbern – von den günstigen Preisen mal abgesehen – besonders aus?

Wir haben seit der Wende mehrere Tausend Häuser und Eigentumswohnungen gebaut. Dahinter verbirgt sich eine unschätzbare Erfahrung. Unser wichtigstes Prinzip lautet: »Alles aus einer Hand«. Jeder Kunde hat vom ersten Gespräch über die Planung bis hin zum Einzug einen einzigen kompetenten Ansprechpartner. Wir kümmern uns tatsächlich um alles.

So können die Bauherren in ein schlüsselfertiges Zuhause einziehen und sparen Zeit, Nerven und auch Geld.

Mit NCC zu bauen, das bedeutet »Bauen unter einem guten Stern«. Deutlich mehr als 90% unserer Kunden empfehlen uns weiter. Das sagt alles über unsere Zuverlässigkeit und die Qualität unserer Produkte.

»Mit NCC zu bauen,
das bedeutet:
Bauen unter einem guten Stern.«

Bauabwicklung inklusive Baugrunduntersuchung, Vermessung, Statik, Baustellensicherung, Schuttentsorgung etc.



Das freistehende Einfamilienhaus »UNO FLAIR« bietet rund 148 m² Wohnfläche.

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

NCC

NCC Deutschland GmbH
Am Bahnhof 1 · 15517 Fürstenwalde/Spree
Telefon 03361 - 67 00 · Fax 03361 - 670-457
e-Mail: nccd.de · www.nccd.de

Berlins größter Immobilienmarkt zum Mitnehmen.

Berliner Morgenpost
Hier ist die Hauptstadt. Wir sind die Zeitung.



Wohnen unter einem guten Stern



**BAUEN, WAS DIE
LEUTE WOLLEN:
SO EINFACH IST ES,
ZUM MARKTFÜHRER
ZU WERDEN.**



Manchmal wundern wir uns selbst, wenn wir auf die zurückliegenden zehn Jahre sehen, wie einfach es war, auch in Berlin/Brandenburg das zu werden, was wir in Skandinavien schon sind: Marktführer im Wohnungsbau.

Sicher, die Baubranche hatte ihre Auf-und-Abs, Trends wechselten sich ab, Standorte wurden heiß gehandelt oder flopten. Wir haben mit all dem nicht viel zu tun gehabt, weil wir ganz unbeirrt gemacht haben, was wir immer machen: Gute Häuser bauen. Gute Häuser mit bestechender Bauqualität, vernünftigen Grundrissen und erschwinglichen Kosten.

Wir haben darauf gehört, was die Menschen wirklich haben wollen; wir haben nicht unsere architektonische Vorstellung oder unser Vermarktungskonzept zur Maxime gemacht, sondern ganz einfach gutes Wohnen ohne Wenn und Aber.

Die Ergebnisse lassen sich ansehen; über 10.000 mal in Berlin und Brandenburg. Nicht nur vom Gartenzaun aus: 18 Musterhäuser und -wohnungen stehen für eine Besichtigung offen.

Denn wer weiß, vielleicht sind ja Sie selbst der oder die nächste Besitzerin eines Hauses von NCC – dem Marktführer.

