

Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **13**

EIN GESPRÄCH MIT HOLGER LIPPMANN VOM LIEGENSCHAFTSFONDS BERLIN.



Holger Lippmann, Geschäftsführer des Liegenschaftsfonds Berlin

Wie sieht eigentlich das genaue Unternehmensprofil des Liegenschaftsfonds' Berlin aus? Seit wann betreibt der Liegenschaftsfonds das Immobiliengeschäft und wie viele Mitarbeiter arbeiten am Unternehmenserfolg?

Holger Lippmann: Dazu muß ich kurz ausholen: Der LFB ist seit Januar 2001 am Markt tätig. Alleiniger Gesellschafter der Liegenschaftsfonds Berlin GmbH & Co. KG ist das Land Berlin. Das Unternehmen beschäftigt heute knapp über 120 Mitarbeiter, die teils aus der freien Wirtschaft, teils aus dem öffentlichen Dienst kommen. Ein gesunder Mix aus Spezialisten. Der Liegenschaftsfonds Berlin vermarktet Immobilien, die dem Land Berlin gehören: Von dem Miethaus über das Industriegrundstück bis hin zur ehemaligen Fabrik. Von der Perle bis zum außergewöhnlichsten Objekt, wie zum Beispiel einem trockengelegten Schwimmbad. Übrigens: Der Liegenschaftsfonds hat sich eine hohe Fachkompetenz bei der Vermarktung von »Spezialimmobilien«, wie wir sie nennen, erarbeitet. Er ist inzwischen die »Erste Adresse« für die Erfüllung ausgefallener Kundenwünsche: Ob Schloß Schönhausen oder das Metropol-Theater, oder historische Krankenhausareale, gemeinsam mit den Investoren konnten auch

für diese besonderen Immobilien tragfähige Nutzungsperspektiven entwickelt werden. Wir sind insofern auch Motor für den »Investitionsstandort Berlin«.

Wie genau ist der Liegenschaftsfonds entstanden? Gab es etwas Derartiges im Ostteil vorher, landeseigene Immobilien zu verwalten? Wer hatte die Idee zum LFB?

Holger Lippmann: Mitte – Ende der 90er Jahre wurde der Ruf von Projektentwicklern und Investoren immer lauter nach einem kompetenten zentralen Ansprechpartner für landeseigene Immobilien. Gelebte Praxis in dieser Zeit war die mühevollte Wanderung der Interessenten von Bezirk zu Bezirk von Senatsverwaltung

Welchen Einfluß hat denn die Politik auf die Arbeit des LFB. Gibt es hier unterschiedliche Ansätze für die Nutzung derselben Immobilie zum Beispiel?

Holger Lippmann: Es gibt Fälle, in denen der Abwägungsprozeß zwischen möglichem fiskalischem Ergebnis und politischer Entscheidung zugunsten sozialer oder sonstiger ansiedlungspolitischer Aspekte ein sehr intensiver ist. Letztendlich entscheidet der politische Wille. Ein gutes Beispiel für die erfolgreiche Befriedigung aller Interessen ist der Verkauf des Gewerbehofes in der Kohlfurterstraße in Kreuzberg. Hier konnte im Rahmen einer Ausschreibung mit Nutzungs-

»Wir vermarkten provisionsfrei landeseigene Immobilien – und helfen Berlin.«

zu Senatsverwaltung. Zentrales politisches Ziel Berlins war die Schaffung eines Instruments für die effektive Vermögensaktivierung über die Flächen der gesamten Stadt.

konzept ein exzellenter Kaufpreis erzielt und die Forderungen des Bezirkes nach einer kulturwirtschaftlichen Nutzung des Objektes beispielhaft umgesetzt werden.



Der Liegenschaftsfonds Berlin vermarktet provisionsfrei und aus erster Hand landeseigene Immobilien. Dazu übernimmt der Liegenschaftsfonds schrittweise alle vermarktbaren Grundstücke aus dem Landesbesitz Berlins.

Zu den Marktsegmenten gehören Gewerbe, Misch-, Industrie-, Wohn-, Sonder- und Nischenimmobilien, für private Interessenten und Projektentwickler, wie es so schön heißt. Der Liegenschaftsfonds übernimmt aber auch Vermarktungsaufträge: Also er verkauft Immobilien und Grundstücke für Dritte.

Und er erbringt Qualifizierungsleistungen für Investoren in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Bezirken. Ist also bei der Stadtentwicklung mit dabei. Ein wirklich großer, landeseigener Player, mit viel immobilienmäßigem Volumen im Hintergrund, der Dienstleister und Vermarkter in einem sein soll, damit sich Gutes entwickeln kann. Viel Aufgabe in einer Person, bzw. in einem Unternehmen.

Heute wollen wir ganz gezielt über professionelles Immobilienmanagement reden: Holger Lippmann, Jurist und Geschäftsführer des Liegenschaftsfonds Berlin, steht uns Rede und Antwort.

Hauptbahnhof und historischer Humboldthafen. Der Liegenschaftsfonds startet das förmliche Vergabeverfahren für die nördlichen Flächen.

Wie gestalten Sie die Vermarktung der Grundstücke? Wie sehen Ihre Vertriebsarten aus? Kann jeder ganz einfach Grundstücke des Liegenschaftsfonds' erwerben? Oft sieht man Grundstücke der ehemaligen Alliierten in Berlin und fragt sich, warum dort noch immer nichts passiert ist? Kann man bei Ihnen anfragen, ob ein solches Grundstück oder eine solche Immobilie zum Verkauf steht?

Holger Lippmann: Ja, diese Frage wird häufig gestellt: Grundsätzlich müssen wir als landeseigenes

Das aufwändigste Verfahren ist jedoch das **förmlichen Vergabeverfahren**. Grundstücke müssen europaweit ausgeschrieben werden, wenn im Zusammenhang mit dem Grundstückskaufvertrag Baupflichten oder sonstige städtebauliche Vorgaben vereinbart werden. In ausgewählten Einzelfällen bietet der Liegenschaftsfonds nun auch in einem abgestuften Verhandlungsverfahren Grundstücke am Markt an. (z.B. beim Humboldt-Hafen oder der Bauakademie).



Ehemaliges Senatsgästehaus in Dahlem. Das Haus wurde 2003 verkauft und ist heute Sitz der Südkoreanischen Botschaft

»Es gibt 5 Verfahren zur Vergabe landeseigener Immobilien.«

Unternehmen immer einen neutralen Weg wählen, Immobilien fair und gerecht zu veräußern. Deshalb haben sich vier Verkaufsverfahren bewährt, wie Immobilien am besten veräußert werden können.

Das Bieterverfahren

Das förmliche Vergabeverfahren

Die Ausschreibung

Die Direktvergabe

Über den jeweiligen Vertriebsweg wird in jedem Fall einzeln entschieden. Das macht eine Jury, die das Objekt kennt und das dann entscheidet. Das ist der Steuerungsausschuss mit den Vertretern der beteiligten Senatsverwaltungen und des Bezirkes. Es gibt aktuell sogar noch ein fünftes Verfahren, das sogenannte **Festpreisverfahren für Baugruppen**: Aus einem Portfolio von fünf Grundstücken werden im Festpreisverfahren die Objekte an Baugruppen vergeben.

In einer ersten Stufe erfolgt ein Teilnahmeaufruf. Daran schließt sich eine Verhandlungsphase an, in der die vertraglichen Einzelheiten verhandelt werden. Dann werden die ausgewählten Bieter zur Abgabe eines dann verbindlichen Angebotes aufgefordert. Sind mehrere Interessenten in dieser letzten Phase dabei, erfolgt der Zuschlag auf der Grundlage vorher definierter Zuschlagkriterien. Wir sind dem, was der Markt seit jeher fordert – einen fairen und offenen Wettbewerb – einen deutlichen Schritt näher gekommen. Wenn beispielsweise die Angebotsfrist abgelaufen ist, ist schlicht und einfach »Ende«.

Das Bieterverfahren:

In der Regel werden die Grundstücke des Liegenschaftsfonds Berlin im Bieterverfahren vergeben. Einzige Entscheidungskriterien sind das höchste Gebot

und die Bonität des Kunden. Nutzungsvorgaben leiten sich ausschließlich aus öffentlich-rechtlichen Vorgaben ab.

Die Ausschreibung:

Die Höhe des Gebotes, die Kaufpreissicherheit und das Nutzungskonzept der potentiellen Kunden sind gleichberechtigte Zuschlagskriterien.

Der Liegenschaftsfonds lässt durch öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige den Verkehrswert ermitteln.

Die Direktvergabe an einen Investor:

Zu den klassischen Direktvergabe kriterien gehören unter anderem: Das Nutzungskonzept liegt in hauptstädtischem Interesse, zum Beispiel die Ansiedlung von Verbänden oder Botschaften.

Oder das Vorhaben ist aus wirtschaftspolitischer Sicht besonders förderungswürdig, wie z.B. die Ansiedlung von produzierendem bzw. verarbeitendem Gewerbe.

Versteigerungen:

Hier handelt es sich um ein ausgewähltes Portfolio schwer vermarktbarer Grundstücke, die auf Grund ihrer Lage oder Qualität am Markt nicht nachgefragt werden. Die Grundstücke im Wert von unter 125.000 Euro werden von den Auktionshäusern Karhausen und Deutsches Auktionshaus in der Herbstauktion angeboten. In einer ersten Auktion wurden für die »Testgrundstücke« die Verkehrswerte erreicht.

Ein Blick zurück: In den letzten Jahren hat sich das Anforderungsprofil doch sicher stark verändert in Richtung Portfolio-Manager und Dienstleistung am Kunden.

Bitte geben Sie uns doch einige positive Beispiele.

Holger Lippmann: Seit etwa zwei Jahren beobachten wir, daß sich die Qualität des Portfolios und damit der von uns verwalteten Immobilien verändert. Einerseits stellen wir fest, daß wir trotz der erkannten Veränderungen unseres Treuhandvermögens zur Zeit marktbedingt noch deutlich gestiegene Umsatzzahlen erreichen. Andererseits wissen wir sicher, daß sich die auf uns übertragenen Grundstücke immer schwerer vermarkten lassen. Im Jahr 2007 haben allein 10 Verkäufe ungefähr die Hälfte des Jahresumsatzes ausgemacht. Wir wissen aber auch, daß es im Landesvermögen erhebliche Vertriebspotentiale gibt. Es ist eine strategische Herausforderung, die politische Diskussion in Aufsichtsrat und Senat um die von uns erkannten Potentiale – insbesondere im Fachvermögen – anzustoßen. Während der Jahre, in denen der Markt schwächer war, hatten wir qualitativ bessere Objekte in der Vermarktung. In der jetzigen Marktsituation ist auch ein schwieriges Portfolio immer noch vermarktbar. Die zahlreichen Verkäufe von Cashressern sind ein deutlicher Indikator dafür.



Admiralspalast in der Friedrichstraße. Das Theater wurde 2005 verkauft – Bereicherung für die Berliner Theaterszene.



Historische Markthalle in der Eisenbahnstraße in Kreuzberg, ein neues Basarkonzept soll den Kiez beleben.

Die Tätigkeit des Unternehmens für Dritte:

Der Liegenschaftsfonds vermarktet gegenwärtig erfolgreich Immobilien im Auftrag der Charité, im

Anlässlich der Expo Real startet die Vermarktung der beiden Berliner historischen Markthallen im Auftrag der Großmarkt GmbH.

»Wir vermarkten auch für Dritte.«

Auftrag von Vivantes, der Stiftung Oper und der Großmarkt GmbH. Der Auftakt der Verkäufe für die Charité war die ehemalige Frauenklinik in der Tucholskystraße in Mitte. Seit Ende des vergangenen Jahres laufen auch die Verhandlungen für das ehemalige Mikrobiologische Institut mit dem Robert-Koch-Forum in der Dorotheenstraße. Für die Stiftung Oper konnte das ebenfalls denkmalgeschützte Objekt in der Zehdenicker Straße in Mitte, die ehemalige Opernwerkstatt, verkauft werden.



Historische Arminiusshalle in Moabit, offen für neue Konzepte.

Sie wollen den Humboldthafen neu gestalten. Ein Riesensareal mit Zukunft, in Toplage zum Hauptbahnhof.

Wer entscheidet beim Land Berlin eine solche Umstrukturierung?

Holger Lippmann: Der städtebauliche Entwurf für den Humboldthafen hat in den vergangenen Jahren viel Interesse bei Investoren und Architekten und großen Mieter, wie Hotels und namhaften Ketten gefunden. Das ist ein Standort bei dem auch ausländische Investoren einfach dabei sein wollen. Die Vergabe des Grundstücks ist mit der Umsetzung eines Museumsbaus von architektonischem Weltrang verbunden, der eine städtebauliche Aufwertung der Grundstückspotentiale für das umliegende Quartier mit sich bringt. Davon profitiert die ganze Stadt sicher wirtschaftlich

und dem Image tut es auch gut. Die Entscheidung zu Grundstücksverkäufen einer bestimmten fiskalische Dimension trifft das Parlament.

Der Blick nach vorne:

Wie schätzen Sie das Jahr 2008 ein?

Holger Lippmann: Ich würde sagen, daß 2008 nach aller Erwartung sehr gut werden könnte. Bereits im ersten Halbjahr beträgt das Beurkundungsvolumen 165,9 Mio. Euro und liegt damit rd. 50 % über dem Volumen 2007.

Beachtlich dabei ist, daß die Anzahl der Verkäufe nahezu unverändert ist gegenüber den Verkäufen im 1. Halbjahr 2007. Einige Einzelverkäufe zu sehr hohen Kaufpreisen haben, ebenso wie auch das Massengeschäft, natürlich auch zu diesem hervorragenden Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr beigetragen.

Bezogen auf die einzelnen Verkaufsfälle, wird deutlich, daß auch im 1. Halbjahr des laufenden Jahres mit 67 % die meisten Kaufverträge im kleinteiligen Grundstücksgeschäft abgeschlossen wurden.

Ein besonders hoher Anteil in diesem kleinteiligeren Grundstücksgeschäft wurde im Rahmen der Verkäufe von Wohnbaugrundstücken sowie Arrondierungsflächen getätigt.

Also: 2008 wird unser Jahresergebnis das Vorjahresergebnis deutlich übertreffen. Hierbei ist das Gewicht der im vergangenen Jahr gestarteten Bieterverfahren für die Verkäufe nicht zu unterschätzen.

Auffallend sind die erzielten Umsätze im Bereich der Verkäufe von 1 Mio. bis 5 Mio. Euro sowie den Grundstücksverkäufen jenseits der 10 Mio. Euro.

So haben erfolgreiche Einzelverkäufe (unter anderem die Zehdenicker Straße, die Staatliche Münze und die Kohlfurter Straße) maßgeblich zu dem hohen Umsatzvolumen von insgesamt 165,9 Mio. Euro beigetragen.

Wichtigste Verkäufe von 2001 bis 2008

- Friedrichstraße 86 / Unter den Linden
- Radrennbahn Schöneberg
- Eierschale Dahlem
- Stadion der Weltjugend (BND)
- Hertzallee / Riesenrad
- Lietzenburger Straße / ehemals Loretta
- Monbijoustraße, ehemalige Frauenklinik der Charité
- Diplomatenpark 11 Kaufverträge
- Zehdenicker Straße für die Opernstiftung

Ausländisches Fonds-Kapital und das Interesse von Anlegern an Investitionen in der Hauptstadt – Arbeiten Sie mit Partnern im europäischen Ausland zusammen?

Ist der LFB hier auch international tätig? Was bringen Sie als Highlights mit zur ExpoReal?

Holger Lippmann: Gute Frage: Wir sind natürlich auf der Expo Real vertreten und werben hier für die Hauptstadt und ihre Flächen. Das beantworte ich am besten mit mehreren Objekten, die ich Ihnen einzeln vorstelle:

Der Humboldthafen: Ein wunderschönes Beispiel – hier haben wir 12.000 m² Grundstücksfläche in bester innerstädtischer Wasserlage am historischen Humboldthafen in Berlins Mitte an.

Das Gesamtkonzept ist die Ansiedlung einer Mischnutzung rund um das historische Hafenbecken mit Büros, Hotels, Gastronomie, Handel und Wohnen. Der Wohnanteil soll mindestens 40% betragen. Die Vergabe des Grundstücks ist – wie schon gesagt – mit der Umsetzung eines Museumsbaus von architektonischem Weltrang verbunden. Für den Bau wird ein Architekturwettbewerb ausgelobt. Die Veräußerung der Flächen erfolgt im Rahmen eines EU-weiten Verhandlungsverfahrens mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb.



Die Schinkelsche Bauakademie ist ein absolutes Vermarktungshighlight und städtebaulich ein international bedeutendes Projekt für den Liegenschaftsfonds.
Quelle: Förderverein Bauakademie.

dorf, die Glockenturmstraße 9 in Westend, das Objekt Messedamm/Ecke Neue Kantstraße, die Heerstraße 8-12 und die Lietzenburgerstraße 103 in Charlottenburg, sowie das Areal Bogensee in Brandenburg und der Gutshof Hellersdorf.

schaltetem Teilnahmewettbewerb. Der Investor wird den Aufbau des Gebäudes auf der Basis der ursprünglichen Baugenehmigung und den Planungen von Karl-Friedrich Schinkel umsetzen. Das viergeschossige Gebäude wird in seiner inneren und äußeren Erscheinung weitestgehend dem Ursprungsbau entsprechen. Der überfliegende Teil der Geschossfläche des Gebäudes soll zum Betrieb einer Akademie für Architektur und Städtebau überlassen werden. Die Vermarktung dieses einzigartigen Bauwerks inmitten Berlins ist für mich die vielleicht schönste Aufgabe.

Das Verfahren startet übrigens in diesen Tagen.

Oder die Markthallen zum Beispiel:

Der Liegenschaftsfonds startet die Bieterverfahren zu den beiden historischen Markthallen in Kreuzberg und Moabit. Der Vermarktung beider denkmalgeschützter Objekte liegen Konzeptvorgaben zugrunde. Die um die Jahrhundertwende entstandenen Hallen sind von der Eigentümerin mit einem Nutzungskonzept und einem darauf gründenden Vermietungsstand versehen worden. Die Eisenbahnhalle in Kreuzberg verfügt über eine Gesamt-

fläche von 3.000 m² und einen Vermietungsstand von 70%. Die Arminiushalle in Moabit bearbeiten wir noch konzeptionell.

Die ehemalige Autobahnraststätte Dreilinden ist ab 2009 für uns als Vermarkter von Spezial-Immobilien eine interessante Herausforderung.

»Highlights zur ExpoReal: der Humboldthafen, die Markthallen, Dreilinden, die Bauakademie am Schlossplatz . . .«

Der Liegenschaftsfonds wird also insgesamt auf der Expo Real ein vielfältiges Angebot aus dem Bestand des Landes Berlin präsentieren. Dazu gehören unter anderem die Steubenkaserne in Zehlen-

Das absolute Highlight ist die Schinkelsche Bauakademie am Schlossplatz in Mitte: Der Verkauf der Grundstücksfläche für die Wiedererrichtung der Schinkelschen Bauakademie am Schlossplatz in Mitte ist für den Liegenschaftsfonds ein absoluter Höhepunkt. Hier geht es um städtebauliche und historische Schwerpunkte, die durchaus eine weltweite Bedeutung haben, und dies nicht nur unter Fachleuten. Das Land Berlin hat sich für die Errichtung der Bauakademie von Karl Friedrich Schinkel am ursprünglichen Standort und in ihrer ursprünglichen äußeren Gestalt entschieden. Die Vergabe des Grundstücks durch den Liegenschaftsfonds erfolgt europaweit im förmlichen Vergabeverfahren auf dem Weg des Vermarktungsverfahrens mit vorge-

Holger Lippmann - Beruflicher Werdegang

1985 - 1989
Studium Rechtswissenschaft an der Humboldt-Universität zu Berlin
1989 - 1991
Verschiedene Leitungsfunktionen in der Magistratsverwaltung für Stadtentwicklung, Wohnen und Verkehr und der Senatsverwaltung für Wohnen, Bauen und Verkehr in Berlin
1991 - 1997
Leiter des Referats Vermögenssicherung in der Liegenschaftsabteilung der Senatsverwaltung für Finanzen
1997 - 1998
Abteilungsleiter im Landesamt zur Regelung offener Vermögensfragen, Berlin
1998 - 2000
Referatsleiter Liegenschaften in der Senatsverwaltung für Finanzen, Verkauf von Landesimmobilien zur Gewerbe- und Industrieansiedlung seit 2001
Geschäftsführer der Liegenschaftsfonds Berlin GmbH
seit 2005
Mitglied des Präsidiums des Vereins Berliner Kaufleute und Industrieller e.V. - VBKI e.V.



Ehemalige Opernwerkstatt in der Zehdenicker Straße, Mitte. Das Objekt wurde 2008 im Bieterverfahren verkauft. Hier entstehen Ausstellungsflächen, Büros und Wohnungen.

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

LIEGENSCHAFTSFONDS BERLIN GMBH & CO. KG

Warschauer Straße 42/42 · 10243 Berlin

Telefon +49 (0) 30.2233-6690

www.liegenschaftsfonds.de