

Architektur-Barometer 30 x10

Die Dialogreihe von GROHE 2020

*Pure Freude
an Wasser*



GROHE

30 Entscheidungsträger der Baubranche
im Gespräch zu jeweils 10 Fragen.

**IM GESPRÄCH MIT CHRISTOPH RÖHR,
GESCHÄFTSFÜHRER RMA REAL ESTATE
MANAGEMENT ASSISTANCE GMBH**

DIGITAL

30 mal 10

INTERVIEW MIT CHRISTOPH RÖHR

RMA REAL ESTATE MANAGEMENT ASSISTANCE GMBH, DÜSSELDORF



GROHE: Sie sind seit Jahrzehnten erfolgreich in der Projektentwicklung tätig. Welche Erfahrung haben Sie in Ihrem Business seit Corona gemacht?

Christoph Röhr: Soweit ich das beurteilen kann, hatten wir mit dem Lockdown zunächst relativ wenig Beeinträchtigungen in der Bauindustrie. Die Baustellen liefen erstaunlich gut weiter. Ab Ende April, Anfang Mai hatten wir dann Versorgungsengpässe bei bestimmten Produkten, zum Beispiel bei Vorprodukten für Kühlgeräte aus Italien, da die Produzenten in Italien Produktionsstopp hatten. Große Verunsicherung wird durch Berichte oder volkswirtschaftliche Analysen geschürt, die davon sprechen, dass die Immobilienwerte dramatisch sinken werden. Durch alle Assetklassen hinweg wird über Wertveränderung spekuliert, die wir im Moment aber tatsächlich am Markt nicht so beobachten konnten. Es ist so ein wenig wie der Blick in die Glaskugel mit der Frage, wie sich die Immobilienmärkte oder die Bewertung von Immobilien vor dem Hintergrund der Digitalisierung verändern werden. Zurzeit können wir nur spekulieren, konkrete, nachhaltige Veränderungen beobachten wir noch nicht.

In einer solchen Krise besinnt man sich gerne wieder auf die Kernthemen und lernt die Bedeutung von stabilen Partnerschaften besonders zu schätzen. Mit Menschen, die man lange kennt und denen man vertraut, sind Videokonferenzen natürlicher anders

durchzuführen, als wenn man per Videochat akquiriert. Die Pandemie hat auch bei uns einen deutlichen Schub im Bereich der Digitalisierung ausgelöst. Wir führen zunehmend digitale Plan- und Baubesprechungen mit Planern und unseren Kunden durch und stellen fest, dass sie sehr gut funktionieren. Die Bereitschaft, zukünftig so weiterzuarbeiten, ist groß, weil das Digitale auch viele Vorteile mit sich bringt, wie beispielsweise das Einsparen von Fahrtzeiten. Ich kann mir gut vorstellen, dass die Reisetätigkeiten zurückgehen werden, weil man auf die gut funktionierenden digitalen Tools umsteigt. Dennoch bleibt das persönliche Gespräch wichtig, es ist und bleibt unerlässlich. Die Umstellung auf Homeoffice fiel uns nicht schwer, da wir technologisch schon vor Corona auf Homeoffice eingerichtet waren. Das Homeworking hat allerdings in diesen Tagen ein wenig seiner vordergründigen Attraktivität eingebüßt. Homeworking ist anstrengend, das Arbeitsumfeld in der Regel nicht richtlinienkonform und kann an Selbstaussbeutung grenzen. Im Büro lässt man seine Arbeit hinter sich und schaltet Zuhause in seinem Refugium ab. Das geht beim Homeoffice oftmals verloren. Insofern bin ich davon überzeugt, dass der Büroarbeitsplatz nicht "unter die Räder kommen wird", ganz im Gegenteil, das Büro und der Austausch unter den Kollegen ist und bleibt wichtig; die Identifikation mit dem Unternehmen und die Bindung kann im Homeoffice verloren gehen. Noch ungeklärt erscheinen mir Fragen nach der Verantwortung der Arbeitgeber für die Arbeitsplatzqualität im Homeoffice: Netzabdeckung, Ergonomie, Licht und Akustik greifen ggf. in die Privatsphäre.

Das Home-Office funktioniert und wird auch als Option bedeutender werden, den großflächigen Umschwung vom Büroarbeitsplatz zum Homeoffice sehe ich noch nicht. Sicherlich werden wir deshalb zukünftig einige Arbeitsplätze stationär weniger benötigen. Aber parallel gewinnt auch das Büro als sozialer Austauschort und als kulturelle Komponente im Leben einer Firma an Bedeutung. Für uns Entwickler heißt das, noch mehr Augenmerk auf die Qualität der Arbeitsumgebung, sowohl im kreativen als auch im sozialen Aspekt, zu legen.

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der Krise auf die verschiedenen Bautypologien?

Diese Krise hat – wie auch andere Krisen zuvor – die bereits bestehenden Entwicklungen beschleunigt. Schauen Sie sich beispielsweise den Einzelhandel an. Die Veränderungen in diesem Bereich, also der Rückgang von Einzelhandelsflächen, ist uns jetzt sehr dramatisch vor Augen geführt worden. Wir als Projektentwickler sind sehr vorsichtig und wissen, wie schwierig es ist, klassischen Einzelhandel noch in der Fußgängerzone zu etablieren. Deshalb haben wir auch in der Vergangenheit bereits umgestellt und haben ehemalige Einzelhandelsflächen zu Gastronomie umgebaut. Der Gastronomie geht es in der Corona-Zeit gar nicht gut. Allerdings wird sie meines Erachtens im nächsten Jahr wieder sehr gut dastehen, wenn sich die Menschen wieder wie früher treffen können. Die Gastronomie sehe ich also eher nur in einer temporären Krise. Beim Einzelhandel ist es eben ganz anderes. In der Hotellerie leiden momentan alle Betriebe. Besonders betroffen ist vermutlich die Businesshotellerie, da die Menschen weniger reisen und einen Großteil Ihrer Arbeit digital erledigen. In erster Linie scheinen hiervon Tagesreisen betroffen zu sein. Falls im Rahmen einer Geschäftsreise aber die soziale Komponente, also der analoge Austausch mit Geschäftspartnern im Vordergrund steht, werden diese Reisen auch weiterhin stattfinden. Deshalb glaube ich, dass die Hotellerie nicht so sehr unter der Digitalisierung leiden wird. Die Hotellerie in Deutschland kann auch vom innerdeutschen Tourismus profitieren, da die Menschen Reisen ins Ausland mit Risiken verbinden und deshalb einen Aufenthalt z.B. an der Ostsee vorziehen, vielleicht auch mehr Städtetourismus betreiben und feststellen, wie viele attraktive Reiseziele Deutschland bietet. Damit könnte der innerdeutsche Tourismus den Rückgang bei der Businessauslastung übers Wochenende oder in Ferienzeiten wieder auffangen.

Es ist mit einem größeren Umfang an Leerflächen zu rechnen. Kommt es Ihnen zugute, dass Ihr Portfolio u.a. auch Revitalisierungen umfasst?

Wir bauen gerne um und revitalisieren auch gerne Bürogebäude. Die „achtziger Jahre Gipskartonkiste“ will heute kein Mieter mehr, eine Entwicklung, die wir schon länger beobachten, die sich aber jetzt durch die veränderten Arbeitsbedingungen der Krise nochmals verschärft hat. Unabhängig davon, ob man ehemalige Bürogebäude umbaut, abreißt und neu baut, die Bürolandschaft als solche wird sich deutlich verändern. Und darin sehen wir für uns eine Chance. Wir waren ja ohnehin nie der Entwickler, der für irgendeinen Nutzer dreißigtausend Quadratmeter neu bauen wollte. Wir machen auch kleinere Projekte und sehen uns hier in einer Nische, in der wir einen großen Erfahrungsschatz mitbringen. Insofern sehen wir die Entwicklung positiv für unser Unternehmen.

Laut dem Präsidenten des deutschen Industrie- und Handelskammertages erhöhen sich die Zahlen der von der Pandemie betroffenen Branchen und Betriebe fast täglich. Damit zeichnet er ein ziemlich düsteres Bild. Wie ist Ihre Meinung?

Aus dem Bauch heraus kann ich das bestätigen, wissen tue ich es nicht. Ich hatte in den letzten Wochen oftmals den Verdacht, dass wir uns mit Horrorszenarien überschlagen. Jeder, der noch ein Horrorszenario draufzusetzen hatte, war dann der noch bessere oder noch vorsichtigere Analytiker. Davon halte ich wenig und kann es derzeit auch nicht beobachten. Dem Einzelhandel geht es wirklich schlecht, von der Veranstaltungsindustrie mal ganz zu schweigen. Bis hin zur Hotellerie und Gastronomie, die dramatisch gelitten haben. Der Druck zur Normalität ist allerdings in diesen Bereichen so groß, dass es zeitnah eine Erholung geben wird. Auch wenn der Wunsch nach Sicherheit und Klarheit verständlich ist, bin ich der Meinung, dass die Prognosen der letzten Wochen faktisch keine Relevanz haben und wir uns einen Gefallen tun würden, einfach auf Worst-Case-Prognosen und Kaffeesatzleserei als Grundlage unserer Entscheidungen zu verzichten.

Mit Ausbruch der Corona Pandemie wurden viele Stimmen laut, die besagten, der Immobilienmarkt könnte einbrechen. Eine aktuelle ImmoScout24 Analyse zeigt genau das Gegenteil: trotz Corona Pandemie sind Angebot und Nachfrage an Immobilien ungebrochen.

Viele Berichte der letzten Wochen waren völlig ohne Substanz, es waren alles nur Mutmaßungen. Heute stand beispielsweise in irgendeinem Ticker, dass auch die institutionellen Investoren oder Versicherer ihre Immobilienquote nach wie vor hochhalten wollen. Wohnungen sind nach wie vor gefragt. Auch wir entwickeln gerade ein Wohnungsbauprojekt, bei dem ich in den Gesprächen mit den Investoren überhaupt kein schwindendes Interesse feststellen kann. Wir haben auch keinen Druck auf die Mieten an der Stelle, an der wir bauen. Deswegen sehe ich für dramatische Einbrüche bei Kaufpreisen erst einmal keinen Anlass. Die Preissteigerung der letzten Jahre werden wir zukünftig nicht fortschreiben können, aber gravierende Einbrüche sehe ich tatsächlich eher bei Einzelhandelsprojekten bedingt durch Leerstände, auch gerade an B-Standorten, wo die Leerstände zunehmen und Insolvenzen drohen. Das übt schon Druck auf so eine Assetklasse aus. Wir überlegen uns gut, ob wir im Moment überhaupt in diese Typologie investieren. Wir haben im letzten Jahr schon aus Einzelhandelsflächen Gastronomieeinheiten gemacht. In den Fußgängerzonen der Cities kommt immer mehr Gastronomie. Gastronomie ist der neue Einzelhandel, so wurde es in Immobilienzeitung bereits betitelt. Das Gute für die Immobilienwirtschaft ist, dass in der Nullzinsphase

nach wie vor die Immobilie die attraktivste Geldanlage bleibt, auch wenn die realwirtschaftliche Entwicklung oder auch die Immobiliendynamik tendenziell drückt.

Und Deutschland ist mit seiner Stabilität auch nach wie vor für ausländische Investoren ein hochattraktives Land. Welche Folgen das derzeitige Bereitstellen von Milliarden Euro in die europäischen Märkte zu Stabilisierung der Volkswirtschaften und welche Folgen das dann auf den Euro hat, das wissen wir ja alle nicht. Das sind gerade alles Experimente am lebenden Organismus. Ich glaube, dass in den Köpfen vieler Vermögender und auch von institutionellen Anlegern das Bewusstsein ist, dass man sich mittelfristig auf eine Zeit vorbereiten muss, in der wir entweder eine hohe Inflation oder Abwertung oder irgendwas Vergleichbares bekommen. Und dann bleibt die Immobilie nach wie das sicherste Asset. Der gesunde Menschenverstand sagt einem ja, dass es so einfach nicht weitergeht. Wir können nicht ständig die Krisen heilen, indem wir Geld in die Märkte pumpen.

Ist davon auszugehen, dass sich Ihre Hotels in Fürth und Koblenz verzögern? Keiner hat ja im Moment Interesse an Hotelneueröffnungen.

Es gab bislang bei beiden Projekten keine Corona bedingten Abweichungen. Wir haben auch von Seiten der Hotelbetreiber keine Hinweise erhalten, Grundrisse zu ändern oder Abläufe im Hotel zu überdenken. Auf unsere Planung und auf die Architektur hatte die Krise bei den laufenden Projekten also keinen Einfluss. Wir machen uns als Entwickler allerdings schon Gedanken, ob die Erkenntnisse, die wir aus der Pandemie gewonnen haben, zu irgendwelchen Konsequenzen führen. Nicht, weil wir glauben, dass uns in drei Jahren Corona noch wie heute beschäftigt, sondern weil wir möglicherweise in drei Jahren mit einer ganz anderen Krise oder einer anderen Pandemie zu tun haben. Dann ist es nicht mehr COVID-19, es ist dann irgendeine neue Krise oder eine neue Form von Schweinegrippe. Wir müssten uns vielleicht auch grundsätzlich Gedanken machen, ob wir Immobilien nicht auf irgendeine Art und Weise pandemiefester machen können. Nicht erst seit der Tönnies Schlachtereier scheint das Thema Lüftung bzw. Raumklima ein Thema zu sein. Neue Ideen, wie man damit umgeht, haben dann Folgen für unsere Objektplanung. Beim Wohnungsbau stellt sich die Frage, wie wir Wohnungen Home-Office kompatibel gestalten können. Diese Überlegungen fließen in unser aktuelles Wohnprojekt in Erfurt schon ein. Bis die von uns geplanten Hotels in Fürth und Erfurt neu eröffnet werden, haben wir das Jahr 2022. Ich glaube, wir können davon ausgehen, dass wir über das Jahr 2021 einen Impfstoff haben werden und dass diese Pandemie bis zum Jahr 2022 ausgesessen sein wird. Auch die Hotelbetreiber gehen davon aus, dass es dann bei Projekten, die heute angeschoben werden, aus der aktuellen Pandemie keine Beeinträchtigungen im Betrieb mehr geben wird.

Momentan schauen die Betreiber zurecht auf die Liquidität. Entscheidend ist, wie sie 2020 abschließen und ob sie die geplanten Investitionen trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage fortsetzen können. Letztlich geht es jetzt erst einmal darum, das Jahr 2020 zu überstehen. Perspektivisch ist die Stimmung für das Jahr 22 positiv. Das betrifft ja im Grunde auch die Gastronomie. Natürlich ist jetzt der Blick auf die Assetklasse Hotel kritischer geworden. Banken haben im Moment kein großes Interesse, in Hotels zu investieren, sie versuchen eher, sich aus dieser Assetklasse zurückzuziehen, soweit es möglich ist. Allerdings sollte man auch bedenken, wir hatten 9/11, damals ist direkt danach kein Mensch mehr in einen Flieger gestiegen, die Hotels waren leer. Ein Jahr später war keine Rede mehr davon. Die Rückkehr zur Normalität wird vielleicht in dieser Krise nicht so schnell wie in den vorangegangenen sein, aber ich bin überzeugt, dass wir im Jahr 2022/2023 in den Hotels ähnliche Belegungsraten haben werden, wie wir sie in der Vergangenheit hatten. Investoren, die etwas von der Hotellerie verstehen und sich nicht von Horrorszenarien abschrecken lassen, werden auch zukünftig in der Assetklasse Hotel attraktive Investments finden.

Schaut man sich den Wohnungsmarkt an, stößt man oft auf Grundrisse, die dem Bedarf der Gesellschaft nicht mehr gerecht werden. Bleibt zu hoffen, dass der Wohnungsmarkt sich jetzt neu aufstellt. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Als wir angefangen haben, uns mit dem Wohnungsbau zu beschäftigen, haben wir festgestellt, dass es immer noch viele schlechte Grundrisse gibt, insbesondere bei Neubauten. Es wird häufig nicht effizient gebaut und eine Flächenmaximierung betrieben, die nur einen geringen Nutzwert hat. Da der Wohnungsbau immer teurer wird, muss er effizienter werden. Wir orientieren uns ganz konsequent am Nutzwert einer Wohnung und hinterfragen, was die Wohnung können muss. Ich glaube, der Fokus wird zukünftig darauf liegen, wirklich gute und intelligente Grundrisse zu planen und in unterschiedlichen Nutzungsperioden zu denken. Wir bauen Wohnungen nicht nur für die nächsten zwanzig Jahre, wir bauen die Wohnungen für die nächsten fünfzig oder siebzig Jahre, und bis dahin gibt es vielleicht ganz andere Wohnbedürfnisse. Wohnungen müssen flexibler gestaltet werden und mit vertretbarem Aufwand an veränderte Bedürfnisse angepasst werden können.

Müsste sich da der Staat wieder mehr in die Wohnungspolitik einmischen?

Im Grunde scheint es doch relativ einfach. Früher gab es die Wohnungsbaugesellschaften. Bei dem aktuellen Zinsniveau wäre es doch kein Problem für den Staat, Wohnungsbaugesellschaften zu gründen, die dann Wohnungen für acht Euro vermieten. Das wäre für die

Privatwirtschaft kein Wettbewerb. Die Kritik, der Staat mische sich hier in Geschäftsfelder ein, die die Privaten besser können, wäre meines Erachtens unberechtigt. Die Privaten können keine Wohnung für sechs oder acht Euro bauen. Deswegen sehe ich im Staat auch keinen Wettbewerb, abgesehen vom Wettbewerb um die Baukapazitäten, weil wir Engpässe in dem Bereich haben. Ich habe kein Problem damit, wenn der Staat wieder selber aktiv tätig wird und z.B. die Länder wieder Wohnungsbaugesellschaften ins Leben rufen.

ImmoScout24 veröffentlichte kürzlich Analyse, die besagt, dass das Angebot, die Nachfrage und die Preise für Büroimmobilien in Deutschland während der Corona Pandemie stabil geblieben sind. Nach einem temporären Rückgang liegen sie sogar wieder weitgehend auf dem Vor-Corona Niveau. Wie ist Ihre Einschätzung? Wie wird sich der Büromarkt verändern?

Das ist lokal sehr unterschiedlich und wir beobachten gegenläufige Trends. Wenn die Konjunktur einbricht, braucht man insgesamt weniger Bürofläche. Das mag sein. Wir stellen aber tatsächlich in den Märkten, in denen wir gerade aktiv sind, keinen dramatischen Rückgang an Büronachfrage fest. Es kann natürlich sein, dass große Organisationen stärker auf Homeoffice setzen und dann vielleicht 15 Prozent weniger Bürofläche benötigen, weil sich eine gewisse Anzahl der Mitarbeiter im Homeoffice befindet. Durch das Thema Desk Sharing können große Organisationen somit einen Anteil an Büroarbeitsplätzen reduzieren. Das ist ein Trend, den ich mir durchaus vorstellen kann. Ob dadurch tatsächlich der Flächenverbrauch insgesamt geringer wird, weiß ich nicht. Der Platzbedarf an Einzelbüros oder Gruppenräumen könnte abnehmen, er steigt aber vielleicht für Kommunikationsbereiche und andere Art von Flächennutzungen. Der Platzbedarf insgesamt wird möglicherweise also nicht proportional geringer. Fest steht, dass das Büro als Ort des Treffens und des Austausches wichtig bleibt. Über das Thema Reduzierung der Quadratmeter pro Arbeitsplatz reden wir seit zwanzig Jahren. Irgendwann gab es einen Trend, der ging von zwanzig Quadratmetern pro Arbeitsplatz in Richtung zwölf, inzwischen liegen wir aber wieder deutlich über zwanzig. Die Arbeitseffizienz ist ja nicht dadurch gewährleistet, dass man eng an eng sitzt und plötzlich feststellt, dass wegen der Pandemie die Hälfte der Belegschaft nach Hause geschickt werden muss. Hätte man von vorne herein großzügiger möbliert, hätte man auch in der Krise vielleicht mit zweidrittel der Mannschaft weiter im Büro arbeiten können. Solche Gedanken führen möglicherweise dazu, dass dieser Druck auf Effizienz und galeerenartiges Sitzen in Fünferreihen nebeneinander überdacht wird. Für mich ist noch nicht absehbar, wohin der Trend tatsächlich geht. Was ich skeptisch gesehen habe, das war die Verlagerung von Bürofläche zu Coworking Anbietern, die in den

Metropolen, vor allem in Berlin, unfassbar gewachsen sind. Ich kann mir vorstellen, dass diese Flächen an den Markt kommen, weil die Daueranmietungen durch das virtuelle Arbeiten zurückgehen. Diese Transformationsgeschäftsmodelle werden möglicherweise deutlicher leiden als andere. Oder es wird eben den gegenläufigen Trend geben, dass Unternehmen entscheiden, die Leute lieber in ein Coworking Büro unterzubringen, um die Teams zu trennen. Es sind ja auch schon Hotelzimmer angemietet worden, damit die Leute irgendwie arbeiten können. Man kann Vieles zusammenfantasieren, was alles passieren könnte.

Ist die Pandemie auch eine Chance für unsere Baukultur?

Dass auch die Immobilienbranche Veränderungen unterliegt, die plötzlich sehr schnell kommen können, ist stärker ins Bewusstsein gerückt. Allen Beteiligten wurde vor Augen geführt, dass Immobilien flexibel auf Veränderungen reagieren müssen. Man sollte also über einen ersten Lebenszyklus einer Immobilie hinausdenken und sich klarwerden, dass eine Immobilie für die nächsten fünfzig bis im Idealfall hundert Jahre steht. Was muss die Immobilie alles miterleben oder aushalten können, damit die Veränderungen nicht an dem Haus vorbeigehen, sondern das Haus diese Veränderungen mitmachen kann? Es ist meine Hoffnung, dass dem Thema Drittverwendungsfähigkeit mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird. Wie sieht die Stadt in dreißig Jahren aus, in der ich heute baue und was passiert dann mit dem Haus? Ich denke, dass sich viele Unternehmen Gedanken dazu machen werden und nicht nur kurzfristig in einen Mietvertrag investieren. Die zweite positive Entwicklung sehe ich darin, dass das Thema Digitalisierung in den Köpfen der Bauwirtschaft deutlich stärker angekommen ist. Wir propagieren das Thema Building Information Modeling, sehen uns damit auf der richtigen Seite und treiben die Entwicklung aktiv voran. In Bezug auf die Digitalisierung von Planungs- und Bauprozessen hat die Pandemie einen ganz deutlichen Schub in die richtige Richtung bewirkt.

Folgen Sie uns



QUALITÄT

„Die Marke, die in der Sanitärbranche das höchste Kundenvertrauen genießt“ –

Wirtschaftswoche, 2017



TECHNOLOGIE

*„Eines der **Top 50**-Unternehmen, die die Welt verändern“ –*

Fortune Magazine, 2017



DESIGN

*Gewinner von über **400 Designpreisen** seit 2003*



NACHHALTIGKEIT

***Preisträger des CSR-Preises** der Bundesregierung, 2017*

GROHE Deutschland
Vertriebs GmbH
Zur Porta 9
D-32457 Porta Westfalica
Postfach 1353
D-32439 Porta Westfalica
Tel. +49 (0) 571 39 89 333
Fax +49 (0) 571 39 89 999
www.grohe.de

GROHE Gesellschaft m.b.H
Wienerbergstraße 11/A7
A-1100 Wien
Tel. +43 (0) 1 680 60
Fax +43 (0) 1 688 45 35
www.grohe.at

GROHE Switzerland SA
Bauarena Volketswil
Industriestrasse 18
CH-8604 Volketswil
Tel. +41 (0) 44 877 73 00
Fax +41 (0) 44 877 73 20
www.grohe.ch

200202