

12 Thesen zur Entwicklung des Berliner Büro- und Gewerbeflächenmarktes

1. These: Berlin ist eine Stadt mit mehreren Gesichtern. In der neuen Mitte rund um den Pariser Platz, den Gendarmenmarkt, den Hakeschen Markt, das Regierungsviertel und am Potsdamer Platz hat sich Berlin innerhalb weniger Jahre völlig verändert. In den Straßencafes, Galerien, Museen und Läden trifft man beiderseits der Friedrichstraße, Unter den Linden bis in die Spandauer Vorstadt und den Kollwitzplatz in jüngster Zeit – neben den immer präsenten Touristen – auf eine neue großstädtische Szene vorwiegend junger Professionals, die es vor dem Umzug der Regierung nach Berlin 1998 nicht gab. Nicht nur für Bundesregierung und den Bundestag, sondern auch für die Verbände, die Medien und die Botschaften, Banken, Wirtschaftskanzleien und Unternehmensberater sowie für die großen Wirtschaftsunternehmen entstanden und entstehen aufwendig gestylte neue Niederlassungen, die mit ihren großzügigen Eingangsbereichen und ihren glasgedeckten Innenhöfen hinter kühlen natursteinernen Fassaden den Willen zur Repräsentation ausstrahlen, um die eigene Bedeutung als Global Player herauszustreichen, nicht selten unter Indienstnahme der Kunst.

Dagegen wirkt die überkommene City West rund um den Kurfürstendamm erstaunlich veränderungsresistent. Zwar glänzen auch hier einzelne neue Glaspaläste z.B. das Kranzler Eck auf dem ehemaligen Viktoria Gelände oder die Kolhoff'sche Passage zwischen Leibnitzstraße und Wielandstraße. Genauer besehen dümpeln rund um den Breidscheidtplatz seit Jahren eine Reihe von in der Planung steckende Vorhaben vor sich hin, während um den Savigny Platz, in der Fasanenstraße, und beiderseits der Pariser Straße das sich die Straßen erobernde städtische Leben kaum von dem unterscheidet, was sich in den 70er und 80er Jahren herausgebildet hat. Nur wer ein photographisches Gedächtnis besitzt, dem fallen die Spuren schleichender Erosion auf: der eine oder andere altbekannt Laden gibt auf, die eine oder andere Kanzlei, Firmenniederlassung oder Galerie ist in die City Ost umgezogen und in den Nebenstraße des Kurfürstendamms stößt man auf beginnende Probleme der Weitervermietung freigezogener Flächen.

Wieder anders erscheint Berlin östlich des Alexanderplatzes, dessen Umgestaltung seit Jahren diskutiert, aber angesichts des Volumens von 2,5 Mio. qm weiterer Büro- und Gewerbefläche kaum realistisch erscheint. Der Alexanderplatz ist eine Art Wasserscheide. Östlich davon zeichnet sich – abgesehen von einzelnen Inseln, z.B. die Restaurierungen im Szeneviertel am Prenzlauer Berg und Friedrichshains, an der Karl Marx Allee und am Ufer der Spree südlich der Oberbaumbrücke, ein starker Abfall ab mit deutlichen Kennzeichen dauerhaften Leerstandes und Merkmalen beginnender Verslumung ab. Nicht nur rund um den Ostbahnhof

stagniert die Entwicklung; keine der zahlreichen Planungen konnte umgesetzt werden. Man wartet ab, z.B. ob die jüngsten Pläne eines kalifornischen Investors (Anschutz) erfolgreich sind, dem Quartier mit einer Sport- und Veranstaltungsarena neue Impulse zu geben, die dann auch die lang geplante Bebauung des Spreeufers anstoßen würde. Wer weiter nach Ost fährt und wer sich nicht nur entlang der Ausfallstraßen (Greifswalder Straße, Landsberger Allee, Frankfurter Allee, Adlergestell), vor allem aber in den von verlassenen Industriegebäuden dominierten Gewerbegebieten spreeaufwärts und in den von Discountläden, Tankstellen, Autohändlern und Hinterhofwerkstätten geprägten Nebenlagen umsieht, fühlt sich gelegentlich an East Londons erinnert. Die Plattenbaugebiete Marzahns, Hellersdorfs und Hohenschönhausens wirken zwar noch intakt, nachdem die Wohnungsbestände in den 90er Jahren mit Hilfe von zinsverbilligten Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau zu mehr als 80 % instandgesetzt und modernisiert und dezentrale Einkaufszentren die Versorgung des täglichen Bedarfs verbessert hat; die eigentlichen Verlierer sind die unsanierten Altbaugebiete Lichtenbergs, Treptows, Köpenicks und Weissensees. Selbst die zunächst mit Bundes- und EU-Mitteln angeschobenen Vorhaben der Stadterneuerung drohen auf Grund der öffentlichen Finanzknappheit stecken zu bleiben. Wo die Wohnverhältnisse auf Grund unterlassener Instandhaltungen und Modernisierungen hinter den gestiegenen Erwartungen zurückbleiben, steigen die Wohnungsleerstände und in ihrer Folge auch die Leerstände gewerblich genutzter Flächen dramatisch an. Ratlosigkeit breitet sich lähmend aus und Ungewissheit über die Zukunftsperspektiven blockiert die weitere Entwicklung. Bis hierher haben sich der Impulse des Regierungsumzugs nicht ausgewirkt.

2. These: Betrachtet man den Markt für Büro- und Gewerberaum, so erscheint die Situation nur auf den ersten Blick einfach zu beschreiben: Rein quantitativ hat sich – 12 Jahre nach Fall der Mauer und nach Fertigstellung von rund 9,4 Mio. qm BGF neuer Büro- und Gewerbeflächen – ein anhaltendes Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot aufgebaut. Das Flächenangebot übersteigt die Nachfrage erheblich, sichtbar an einem Leerstand in der geschätzten Größenordnung von 1,5 bis 2,0 Mio. qm BGF. Auf den zweiten Blick jedoch verschwimmt das zunächst klare Bild.

Zwar lässt sich die „erfolgreiche“ Seite des Stadtumbaus in Berlin-Mitte mittels Baustellenbesuchen („Schaustelle“) und Fotodokumentationen trefflich beschreiben und die Berlinwerbung hat es verstanden, das Augenmerk auf die Pracht der neuen Fassaden zu lenken. Wie viel Leerstand es hinter den Fassaden und insbesondere hinter den bröckelnden Fassaden gibt, ist allenfalls an den Vermietungshinweisen ablesen, entzieht sich aber ansonsten der Wahrnehmung.

Zwar hat sich der Wissensstand über die Lage der Büro- und Gewerbemärkte dank Marktbeobachtung der großen Maklerfirmen, aber auch zahlreicher Studien von Consultants in den 90er Jahren verbessert, dennoch stoßen genauere Nachfragen schnell an Grenzen des Wissens. Vor allem die in diesem Feld tätigen Marktforschungsinstitute haben dazu

beigetragen, die Entwicklungstrends zu verdeutlichen, wobei sie sich auf eigene Erhebungen und daraus gewonnene Informationen eigener Datenbanken stützen.

Insbesondere Fragen nach der Kausalität stoßen auf Lücken des Wissens. Wissenschaftlich gesehen steht die Immobilienforschung noch am Anfang. Ihr derzeitiger Stand lässt sich mit dem der Medizin vor 150 Jahren vergleichen, als sich der Arzt noch weitgehend auf seine Erfahrung stützen musste; als sich die Medizin auf dem Stand am Beginn der naturwissenschaftlich abgestützten klinischen Laborforschung, lange bevor sich die Spezialdisziplinen der Medizin herausgebildet haben.

Im wissenschaftlichen Sinne ergeben sich aus den vorliegenden Marktstudien allenfalls Hypothesen und Indizien, die noch der Verifizierung mittels theoretisch angeleiteter Untersuchungen der empirischen Wirtschaftsforschung bedürfen. Untersuchungen, die die Methoden repräsentativer statistischer Erhebungen anwenden sind die Ausnahme. Richten sich die Fragen über allgemeine Trends und Eckdaten der Marktentwicklung hinaus auf feinkörnig differenzierende und im wissenschaftlichen Sinne abgesicherte Aussagen z.B. an den Bauzustand, an die Entwicklung von Bestandsmieten, an einzelne Standorte, zyklische Zeitverläufe oder Leerstandquoten werden schnell die Blindflecken eines noch jungen Forschungsfeldes erkennbar. Welche Faktoren mit welchem Gewicht Einfluss auf die Entwicklung der Immobilienmärkte und damit der Stadt- und Regionalentwicklung haben, das zu beantworten, ist die Herausforderung der empirischen Immobilienforschung.

Forschung braucht zunächst sichere Datengrundlagen. Schon daran mangelt es. Die Datenlage zur Situation des Büromarktes ist weiterhin lückenhaft und keinesfalls befriedigend.

Geht man davon aus, dass in der Regel mehrere untereinander interdependente Faktoren auf die Immobilienmärkte einwirken, so verbieten sich monokausale Erklärungen. Die verschiedenen Faktoren jeweils sauber auseinander zu halten erfordert eine (in der Praxis nicht einlösbare) laborähnliche Kontrolle intervenierender Variablen unter ceteris paribus Bedingungen sowie wissenschaftliche Längsschnittanalysen über den Zeitraum von mehreren Jahrzehnten. Davon ist die junge Disziplin der Immobilienforschung noch weit entfernt.

3. These: Für die Praxis bleibt dieses Wissensvakuum nicht ohne Folgen. Gemessen an den Investitionsvolumen, die auf Immobilienmärkten bewegt werden, erstaunt zunächst, auf welcher unsicherer Datengrundlage Investitionsentscheidungen oder Kreditzusagen mit weitreichenden Folgen getroffen werden.

Die Berliner Finanzkrise der Jahre 2001/02, ausgelöst durch die fahrlässigen Transaktionen der Bankgesellschaft Berlin, kann auch als Krise des immobilienwirtschaftlichen Wissens gedeutet werden. Nicht hinreichend ausgebildeten „Fachleuten“, in der Regel Quereinsteigern, wurden Entscheidungen anvertraut, deren wirtschaftliche Nachhaltigkeit und deren Neben- und

beigetragen, die Entwicklungstrends zu verdeutlichen, wobei sie sich auf eigene Erhebungen und daraus gewonnene Informationen eigener Datenbanken stützen.

Insbesondere Fragen nach der Kausalität stoßen auf Lücken des Wissens. Wissenschaftlich gesehen steht die Immobilienforschung noch am Anfang. Ihr derzeitiger Stand lässt sich mit dem der Medizin vor 150 Jahren vergleichen, als sich der Arzt noch weitgehend auf seine Erfahrung stützen musste; als sich die Medizin auf dem Stand am Beginn der naturwissenschaftlich abgestützten klinischen Laborforschung, lange bevor sich die Spezialdisziplinen der Medizin herausgebildet haben.

Im wissenschaftlichen Sinne ergeben sich aus den vorliegenden Marktstudien allenfalls Hypothesen und Indizien, die noch der Verifizierung mittels theoretisch angeleiteter Untersuchungen der empirischen Wirtschaftsforschung bedürfen. Untersuchungen, die die Methoden repräsentativer statistischer Erhebungen anwenden sind die Ausnahme. Richten sich die Fragen über allgemeine Trends und Eckdaten der Marktentwicklung hinaus auf feinkörnig differenzierende und im wissenschaftlichen Sinne abgesicherte Aussagen z.B. an den Bauzustand, an die Entwicklung von Bestandsmieten, an einzelne Standorte, zyklische Zeitverläufe oder Leerstandquoten werden schnell die Blindflecken eines noch jungen Forschungsfeldes erkennbar. Welche Faktoren mit welchem Gewicht Einfluss auf die Entwicklung der Immobilienmärkte und damit der Stadt- und Regionalentwicklung haben, das zu beantworten, ist die Herausforderung der empirischen Immobilienforschung.

Forschung braucht zunächst sichere Datengrundlagen. Schon daran mangelt es. Die Datenlage zur Situation des Büromarktes ist weiterhin lückenhaft und keinesfalls befriedigend.

Geht man davon aus, dass in der Regel mehrere untereinander interdependente Faktoren auf die Immobilienmärkte einwirken, so verbieten sich monokausale Erklärungen. Die verschiedenen Faktoren jeweils sauber auseinander zu halten erfordert eine (in der Praxis nicht einlösbare) laborähnliche Kontrolle intervenierender Variablen unter ceteris paribus Bedingungen sowie wissenschaftliche Längsschnittanalysen über den Zeitraum von mehreren Jahrzehnten. Davon ist die junge Disziplin der Immobilienforschung noch weit entfernt.

3. These: Für die Praxis bleibt dieses Wissensvakuum nicht ohne Folgen. Gemessen an den Investitionsvolumen, die auf Immobilienmärkten bewegt werden, erstaunt zunächst, auf welcher unsicherer Datengrundlage Investitionsentscheidungen oder Kreditzusagen mit weit reichenden Folgen getroffen werden.

Die Berliner Finanzkrise der Jahre 2001/02, ausgelöst durch die fahrlässigen Transaktionen der Bankgesellschaft Berlin, kann auch als Krise des immobilienwirtschaftlichen Wissens gedeutet werden. Nicht hinreichend ausgebildeten „Fachleuten“, in der Regel Quereinsteigern, wurden Entscheidungen anvertraut, deren wirtschaftliche Nachhaltigkeit und deren Neben- und

Folgewirkungen weder wissenschaftlich erforscht noch durch unabhängige Gutachten ex ante hinreichend belegt waren. Der Leichtsinn, Vermietungsrisiken mit bis zu 30-jährigen Mietgarantien abzufedern, hätte früher erkannt werden können.

4. These: Aber auch die noch verbliebenen Chancen würden sich bei genauer – wissenschaftlich fundierterer – Differenzierung früher und schärfer abzeichnen. Zum genauen Verständnis des Marktes ist von ausschlaggebender Bedeutung, sich zu vergegenwärtigen, dass die Chancen in der Stadt höchst unterschiedlich zu beurteilen sind. Inzwischen hat die Marktdynamik der letzten Jahre zu deutlich gegenläufigen Entwicklungen auf den Büroflächenmärkten geführt.

Nach der anfänglich quer über alle Lagen zu konstatierenden Überbewertung der Grundstückspreise hat sich inzwischen ein, der relativen Standortgunst entsprechendes Preisgefälle herausgebildet. Nur über die Analyse der Ursachen des Preisgefälles zwischen einzelnen Standorten sowie zwischen den Qualitätskategorien erschließt sich dem Betrachter eine Lösung des Puzzles: Warum kann es mikroökonomisch rational sein, dass Investoren und ihre Banken an bestimmten Standorten weiterhin Bürobauvorhaben finanzieren, obwohl sich die Leerstandsquote seit 1998 bei etwa 8 % hartnäckig hält, eine Quote die eigentlich jeden Investor und vor allem die Banken abschrecken müsste, wenn diese ihre Risiken kalkulierbar halten wollen.

Im wissenschaftlichen Sinne besteht die Schwierigkeit darin, plausibel zu erklären, warum in der Stadt zeitgleich ein Nebeneinander von Bedarf und Überangeboten besteht und sich kein völliger Ausgleich zwischen den Teilmärkten herstellt. Der Zugang zum Verständnis erschließt sich erst über die Differenzierung nach Teilmärkten, Qualitätskategorien, Preisen und Lagen. Anders ausgedrückt: das aufgestaute Angebot entspricht nach Lage, Preis und Qualität oft nicht dem Nachfrageprofil.

Nur bei einer differenzierten Betrachtung wird deutlich, dass repräsentativ gestaltete Büroneubauten, vor allem in den besten Lagen der City Ost, weiter nachgefragt werden und sich insbesondere denkmalgeschützte, restaurierte Büroaltbauten der Gründerzeit in Citylagen hoher Beliebtheit erfreuen, gefolgt von umgebauten ehemalige Fabrikgebäuden.

Da sich sowohl die Nachfrage nach, als auch das Angebot von Büro- und Gewerbeflächen in der Vergangenheit als ausgesprochen zeitelastisch erwiesen hat; d.h. dass Bedarfe ebenso wie Investitionen über Jahre aufgeschoben werden können, wenn die konjunkturelle Situation ungünstig ist, lassen sich Nachfrageschübe im prognostischen Sinne nur schwer ex ante berechnen.

5. These: Um allerdings die Zukunft des Büro- und Gewerbeflächenmarktes zu verstehen, empfiehlt es sich, die jüngere Vergangenheit Revue passieren zu lassen. Was ist in der

Vergangenheit schief gelaufen? Um die künftige Entwicklung abbilden zu können, ist zunächst eine historische Analyse der wechselseitigen Verkettung demographischer, wirtschaftlicher, politischer und sozialer Wirkungsfaktoren erforderlich.

Vor 1989 gab es nur geringe Bewegungen auf dem Büro- und Gewerbeflächenmarkt West-Berlins; er stagnierte auf dem Niveau von Dortmund, Bremen oder Hannover. West-Berlin war noch der größte Industriestandort der alten Bundesrepublik; dank Berlinförderung hatten sich hier vorzugsweise sogenannte verlängerte Werkbänke etabliert, von denen – weitgehend ohne Hauptverwaltungen und ohne eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen – nur schwache Auftragsimpulse auf die örtlichen unternehmensbezogenen Dienstleistungen ausgingen. West-Berlin gehörte nicht in die Erste Liga der Dienstleistungsstädte, zu denen München, Frankfurt, Düsseldorf und Hamburg zählten.

Auch im Ostteil der Stadt dominierten veraltete Industrien. In Ost-Berlin gab es vor 1989 keinen Büro- und Gewerbeflächenmarkt, wohl aber ausgedehnte Industrie- und Gewerbeflächen sowie dezentrale, oft kombinatsnahe, Verwaltungsstandorte (stark ausgebauter staatlicher Sektor; schwacher privater Dienstleistungssektor). Das Umland spielte seinerzeit als Industriestandort eine wichtige Rolle, als Bürostandort jedoch nicht.

Letztlich litten West- wie Ostberlin – wenn auch aus unterschiedlichen Gründen – an einem – gegenüber vergleichbaren Großstädten – verzögerter wirtschaftlichen Strukturwandel hin zu privaten konsumbezogenen und unternehmensnahen Dienstleistungen.

6. These: Ab 1990 veränderte sich die Situation radikal. Die deutsch-deutsche Vereinigung, die ihr Pendant in der Vereinigung der beiden Stadthälften Berlins einerseits und in der Wiedergewinnung des Umlandes andererseits hatte, veränderte das Koordinatensystem der internationalen Kapitalanleger und rückte die Stadt schlagartig in den Mittelpunkt des Interesses der Banken und Immobiliengesellschaften.

Zum einen fiel am 20. Juni 1991 die Entscheidung im Bundestag, Berlin wieder zur bundesdeutschen Hauptstadt zu machen, zum anderen veränderte sich die geopolitische Lage; zum Dritten schien Berlin dazu prädestiniert, als künftiges Tor zum Osten Europas zu fungieren. In der Summe lösten die politischen Ereignisse dieser ersten Jahre nach der Wende weltweit euphorische Erwartungen nach einer stürmischen Entwicklung aus, vergleichbar vielleicht nur mit der turbulenten Entwicklung Madrids nach dem Fall des Franco Regimes.

Mit dem Abstand eines Jahrzehnts lässt sich ernüchternd feststellen, dass die Nachfrage hinter den Berlin zugeschriebenen Potenzialen zurückblieb und der aufholende Aufschwung nicht im erwarteten Ausmaß eintrat. Die – gemessen an den Erwartungen – nur im Bezirk Mitte dynamische und sonst eher lethargische – Entwicklung hatte gewichtige Gründe, die zunächst vielfach übersehen oder unterschätzt wurden.

Erkennbar war zwar schon 1990: Mit der Währungsunion wurde die innovationsschwache ostdeutsche Wirtschaft mit ihren oft veralteten personalintensiven Fertigungstechniken schlagartig der Konkurrenz des Weltmarktes ausgesetzt. Die ostdeutsche Wirtschaft stürzte – nachdem auch noch die Nachfrage aus Osteuropa einbrach – in eine tiefe Struktur- und Wettbewerbskrise und verlor innerhalb weniger Jahre mehr als zwei Drittel aller Beschäftigten. Keines der 18 Kombinate Ostberlins mit ihren 30.000 Wissenschaftlern und Ingenieuren überlebte. Die TLG privatisierte die überlebensfähigen Teil der Kombinate, „wickelte“ andere Teile ab und veräußerte nicht betriebsnotwendige Grundstücke im großen Stil. Sie schuf ein die Nachfrage schnell übersteigendes gewerblich nutzbares Grundstücksangebot.

Noch nicht erkennbar war, dass der Fall der Mauer und die politische Vereinigung keineswegs in Berlin weder zu einer Aufbruchstimmung führte, noch zu quer über alle politischen Fraktionen geteilter Vision, noch zu neuen realistisch überprüften wirtschaftspolitischen Konzepten. Im Gegenteil: während jedem Ostberliner nachdrücklich klar war, dass er sich neu orientieren musste, gab es im Westen der Stadt scheinbar keinen Anlass, eine Änderung des angenehmen status quo zu überdenken und die verwurzelte Alimentierungsmentalität aufzugeben.

Im Auf und Ab der ersten Jahre blieb ein Faktor stabil: die politische Macht teilte sich eine auf Subventionen ausgerichtete Politiker- und Verwaltungsgeneration, die zu keiner Vision der wirtschaftlichen und sozialen Zukunft im Stande war. Die in Jahrzehnten antrainierte Versorgungsmentalität hielt sich hartnäckig. Dieses an Änderung nicht interessierte Verhaltensmuster erwies sich als hemmend, weil weitaus dauerhafter, als ursprünglich angenommen.

Dem alten West-Berlin – auch politisch ein Sanierungsfall – blieb nicht nur der Schock der Abwicklung zunächst erspart. Um die Ostberliner Verwaltung schnell zu reformieren, wurden zahlreiche Schlüsselpositionen in den umzubauenden Ostberliner Bezirken mit Fachleuten besetzt, die ihre beruflichen Erfahrungen in der Westberliner Verwaltung gesammelt hatten und die mit der Vorstellung antraten, das alte Subventionsmodell West nunmehr auch auf den Ostteil übertragen zu können. Zwar lief die Berlinförderung in Stufen bereits 1991 bis 1995 aus. An ihre Stelle traten aber neue Förderprogramme, unter anderem der EU.

Nicht zu vergessen ist zudem, dass die Senats- und Bezirksverwaltung bis in die zweite Hälfte der 90er Jahre in außerordentlichem Maße gefordert war, dem Ansturm der Investoren kompetent zu begegnen, die sich – selbst unter Zeitdruck gesetzt – nicht nur nicht die Steuerpräferenzen des Aufbaus Ost zu Nutze machen wollten, sondern auch von den seinerzeit noch gut ausgestatteten Förderprogrammen profitieren wollten.

Darüber hinaus hatten die Senats- und Bezirksverwaltungen – im Sinne der Stadtvereinigung – nahezu zeitgleich mehr als 100 öffentliche Großprojekte angeschoben, darunter sechs städtebauliche Entwicklungsgebiete. In der Summe ergaben diese eine unfinanzierbare Gesamtbelastung des Berliner Haushalts. Erst nach einer synoptischen Überprüfung aller parallel eingegangenen finanziellen Verpflichtungen 1995 durch die prognos AG wurde langsam – es dauerte weitere fünf Jahre – deutlich, dass ein Zurückschneiden der anmaßenden Rolle des staatlichen Gestaltungsanspruchs unausweichlich war, um einen Zusammenbruch der Berliner Finanzen zu vermeiden.

7. These: Die eigentliche Schwachstelle der Wirtschaftsentwicklung ist und bleibt die Industrie. Die Industrie hat in den 90er Jahren ihren Abschied aus der Stadt genommen. Die Kombinate brachen zusammen und ein Teil der verlängerten Werkbänke im ehemaligen Westberlin wurde geschlossen oder wanderte ins Umland oder gar nach Polen und Tschechien ab. Insbesondere standardisierbare Fertigungen ohne hohen Qualifikationsbedarf wanderten ab, während die Chancen im Feld der Hochtechnologien und der Präzisionsfertigung nicht genutzt wurden, die in anderen Regionen unter gleichen bundespolitischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen durchaus erfolgreich waren, wie das Beispiel Münchens auf den Gebieten KfZs, Elektronik und Biotechnologie zeigt.

Berlin behauptete, ein Kompetenzzentrum der Elektronik, der Verkehrstechnik und der Biotechnologie und Medizintechnik werden zu wollen. Dass Berlin im interregionalen Vergleich aber mit deutlichem Abstand hinter den süd- und westdeutschen Spitzenreitern rangierte, konnte die auf Effekte der Berlinwerbung fixierte Politik nicht erschüttern. Dass Berlin auch jenseits dieser selbstgewählten Kompetenzfelder Chancen in anderen Bereichen wie z.B. der Präzisionsfertigung, der Umweltechnik, des Maschinen- und Roboterbaus, der Mikrosystemtechnik und der Mess- und Regeltechnik einschließlich Apparatebau, der Optoelektronik, der Chemie und der neuen Werkstoffe sowie rund um die Logistik besitzt, wurde nicht hinreichend gesehen. Sämtliche genannten Segmente zählen allerdings zu den wissensintensiven Fertigungen, die durch enge Verflechtungen zwischen Forschung, Entwicklung, Dienstleistungen und Fertigung charakterisierbar sind, also durch ein Wechselspiel von Fertigung und Dienstleistungen. Um Betriebe dieser Branchen erfolgreich anzuziehen, hätte die Politik zunächst die „weichen“ infrastrukturellen Voraussetzungen schaffen müssen, vor allem durch Qualifizierung im Hochtechnologiesegment bzw. Senkung des in Berlin zu hohen Anteils unterqualifizierter Arbeitnehmer. Solange Berlin aber – wie die PISA II Studie belegt – mit seiner Bildungspolitik nur im unteren Spektrum rangiert und sich in der Stadt kein hinreichender Konsens herausbildete, dass Wissen der einzige Rohstoff ist, mit dem eine wirtschaftliche Gesundung gelingen kann, verwundert es nicht, dass Chancen des industriellen Strukturwandels verpasst wurden.

1992 beschloss der Senat von Berlin stattdessen sein sog. Industrieflächensicherungskonzept für ca. 3.300 ha Industriegebiete, das von dem Gedanken getragen wurde, der Staat müsse

und könne die seinerzeit explodierenden Bodenpreise dämpfen, indem er die Industrie mittels Rechtsverordnung an die alten Standorte bindet und damit in der Stadt hält. Nicht selten hatten die ortsansässigen Betriebe nämlich die plötzlichen Bodenpreisssteigerungen 1990 bis 1992 als Signal interpretiert, ihre ohne Berlinförderung unrentablen Fertigungen aufzugeben oder andernorts zu erneuern und dies mit dem Verkauf eigener Betriebsgrundstücke zu finanzieren; d.h. mit den Verkaufserlösen sollte am Stadtrand oder im Umland neue Fertigungsbetriebe nach optimalen logistischen Gesichtspunkten aufgebaut werden.

Was als kurzfristige Notbremse in einer historischen Sondersituation gerechtfertigt gewesen sein mochte, verlor seine Legitimation, nachdem die Grundstückspreise schon ab 1993 wieder fielen und der Umwandlungsdruck in den Industriegebieten nachließ. Dennoch hielt der Senat an seinem einmal beschlossene Industrieflächensicherungskonzept fest. Trotz vehementer Proteste aus der Wirtschaft wurde es nicht aufgehoben, sondern blieb in Kraft, gab es doch der Senatsverwaltung für Wirtschaft einen eigenen Hebel zur Mitsteuerung der Bodennutzung an die Hand, den sie – oft in Konkurrenz zu den Bezirken und zur Senatsverwaltung für Stadtentwicklung (Bauleitplanung) einsetzen konnte, denn jedes Vorhaben in den alten Industriegebieten war jetzt – zusätzlich zur bauplanungsrechtlichen Genehmigung – auch von der Erteilung einer (Ausnahme) Genehmigung der Wirtschaftsverwaltung abhängig.

Zwar betonte die Senatswirtschaftsverwaltung stets ihre Bereitschaft, im Einzelfall „flexibel“ entscheiden zu wollen, als Ergebnis aber blieb: Das ohnehin schon unübersichtliche Geflecht an rivalisierenden Ressortzuständigkeiten sowohl zwischen den verschiedenen Senatsverwaltungen, als auch zu den Bezirken, verkomplizierte sich weiter, indem eine weitere Behörde mit eigenen Interessen mitentscheiden konnte. Letztlich wurde den Investoren nicht selten zugemutet, zwischen den Behörden mit ihren durchaus unterschiedlichen Vorstellungen „von außen“ zu koordinieren, ein oft zeitraubendes, abschreckendes und gelegentlich erfolgloses Unterfangen, das Betriebe, die nicht mit den Berliner Verhältnissen vertraut waren – wegen seiner Kompliziertheit – schier zur Verzweiflung trieb, wenn nicht sogar über die Stadtgrenze ins Umland vertrieb, wo sie in den dortigen kleinen Gemeinden mit einfacheren Entscheidungsstrukturen rechnen konnten.

Zwar wurde das Industrieflächensicherungskonzept zwischenzeitlich zu einem Industrie-flächenentwicklungskonzept weiterentwickelt; zwar wurden die Fördertöpfe 1998 gestrafft und bei der Investitionsbank Berlin eine für alle Programme zuständige Anlaufstelle geschaffen, die die verschiedenen Verwaltungsstellen koordinieren soll. Die Wirksamkeit aber ist fraglich. Noch immer herrscht in Berlin der Glaube an die Steuerbarkeit durch Politik und Verwaltung und das Misstrauen gegen private Initiative vor. Letztlich ist das Industrieflächensicherungskonzept ein Beispiel für rechtliche Überreglung, für die Unkenntnis der öffentlichen Verwaltung hinsichtlich der betrieblichen Tagesprobleme und für fehlenden Mut zur Deregulierung durch Abschaffung überfälliger Vorschriften.

Berlin blieben in den 90er Jahren Erfolge beim Bemühen um Ansiedlung einer oder mehrerer als Wachstumsanker dringend benötigter neuer Fabriken versagt. Ohne einen lebensfähigen industriellen Kern jedoch, ohne Verflechtung von Industrie und Dienstleistungen auf regionaler Ebene – nicht unbedingt am gleichen Standort, sondern auch im Ein-Stunden-Radius um Berlin herum – können sich auch die unternehmensnahen Dienstleistungen nicht so entwickeln, wie sie es bei enger räumlicher Vernetzung von Fertigung und Dienstleistungen täten.

8. These: Die Berliner Wirtschaftsförderung setzte stattdessen mehr und mehr auf Dienstleistungen und hier konnte die Stadt – anders als im verarbeitenden Gewerbe – Ansiedlungserfolge verbuchen (Treuhand, Debis, Sony, Coca Cola, Deutsche Bahn, Dussmann, Allianz, SAT 1 sowie zahlreiche Regionalverwaltungen überregional tätiger Unternehmen). Diese Ansiedlungen hatten unmittelbare Auswirkungen auf den Büroflächenmarkt.

Die Reaktionen des Büroflächenmarktes 1990 bis 2000 waren in der Tendenz nicht überraschend, auch wenn das Ausmaß der Ausschläge in beide Richtungen schwer zu antizipieren war und viele hinsichtlich der Heftigkeit überrascht hat: Eine nach 1989 plötzlich steigende Nachfrage stieß 1990/91 auf ein Angebotsvakuum auf dem Büroflächenmarkt; die Mieten stiegen sprunghaft und zwar nicht nur in der City Ost und der City West, sondern selbst in Randlagen, wie Tempelhof, Neukölln, Treptow, Tegel, Reinickendorf und Spandau. Der Mietenanstieg blieb allerdings auf die Jahre 1990 bis 92 begrenzt, denn 1993 und verstärkt dann ab 1994 wurden die ersten Bauvorhaben eines sich in den Folgejahren abzeichnenden Angebotsbooms fertig gestellt, der bis 1997 anhielt.

Berlin erlebte – wie auch Leipzig, Dresden und andere ostdeutsche Städte – einen „Super-Schweinezyklus“, der sich durch eine außergewöhnliche zeitliche Synchronisierung weitgehend aller Investoren charakterisieren lässt. Wir untergliedern die Entwicklung in 3 Phasen: 1990 bis 1992; 1993 bis 1997; 1998 bis 2001.

1. Phase 1990 bis 92: Zahlreiche Firmen eröffneten unmittelbar nach 1989 in den ersten Jahren neue Niederlassungen in Berlin oder bauten ihre bestehenden Niederlassungen aus, sei es, um den vergrößerten nordostdeutschen Markt bedienen zu können (z.B. Versicherungen), sei es, um in der Nähe der Treuhand zu sein und von der Privatisierung der ostdeutschen Unternehmen zu profitieren (z.B. Consultants), sei es, weil sie gesetzlich zur Präsenz verpflichtet waren, um ihre Leistungen auch im „Beitrittsgebiet“ anbieten zu können (z.B. AOK).

Die Nachfrage eilte dem Angebot bis 1992 deutlich voraus. Auf Grund des zunächst knappen und nur langsam ausweitbaren Flächenangebots, stiegen die Büromieten selbst in den städtischen Randlagen und selbst für Büros minderer Ausstattung und Qualität in den ersten 3 Jahren stürmisch an; lagen die Büromieten vor 1989 noch bei 5 - 10 €/qm, so erreichten sie

bis 1992 mit 20 bis 35 Euro, in der Spitze überschritten sie punktuell das Mietniveau Frankfurts und Münchens.

2. Phase 1993 bis 1997: Die Sondersituation 1990 bis 92 konnte nicht von Dauer sein, denn das Marktsignal steigender Mieten zog ein unmittelbares Echo nach sich und löste einen starken Zustrom von Investoren aus, die auf den scheinbar risikolosen Zug aufsprangen. Es dauerte allerdings bis 1993/94, bis sich das Flächenangebot auszuweiten begann. Nachdem praktisch alle Investoren ab 1990 zeitgleich gestartet waren und die Projektentwicklung bis zur Bezugsfertigkeit in der Regel einen Zeitraum von drei bis vier Jahren für die Standortsuche, die Planung, die Auftragsvergabe und die Bauphase beansprucht, konnte das Flächenangebot erst ab 1993/4 nachziehen. Beginnend ab 1993 kamen bis 1997 – in dichter zeitlicher Folge – insgesamt 6,9 Mio. qm neuer Büroflächen erstmals auf den Berliner Markt, eine Zahl, die sich aus 313 abgeschlossenen Bürobauvorhaben mit einer Investitionssumme von insgesamt 18,56 Mrd. Euro aufaddierte.

Konträr zur Mietenexplosion 1990 bis 92, löst der Bauboom 1993 bis 1997 eine Mietenimplosion aus, indem sie auf 10 bis 15 €/qm ebenso schnell wieder fielen, wie sie zuvor emporgeschnellt waren.

Bedenkt man, dass sich die Bürobautätigkeit innerhalb von nur 4 Jahren (1992 - 1997) von 50.000 qm auf annähernd 2.000.000 qm vervierzigfachte (um danach teilweise wieder in sich zusammenzufallen), so wird der einzigartige Berg- und Talfahrt erkennbar, dem der geschüttelte Markt ausgesetzt war. 6,9 Mio. qm neuer Bürofläche innerhalb von fünf Jahren waren – ganz schlicht – nicht absetzbar. Das Resultat war vielmehr ein Vorzieheffekt, indem innerhalb von fünf Jahren das Bauvolumen realisiert und fertig gestellt wurde, für das – rein quantitativ – eine Nachfrage allenfalls in weiteren 10 Jahren begründbar war. Dieser Vorzieheffekt war – das sei bedacht – aus dem Blickwinkel des einzelnen Investors, insbesondere unter dem Gesichtspunkt des Steuerrechts verständlich, denn die Bundesregierung hatte mit Ihrer Entscheidung, die steuerlichen Sonderabschreiben für gewerbliche Investitionen strikt bis zum 31.12. 1996 zu terminieren und nur eine Verlängerungsmöglichkeit bis Ende 1997 zu tolerieren, selbst den zeitlichen Rahmen gesetzt. Wer sein Bauvorhaben bis zu diesem Datum nicht fertig stellen konnte, dem drohte der (teilweise) Verlust der Steuerpräferenzen.

Fazit: Alle Investoren, die Bürobauvorhaben für Kapitalanleger errichteten, musste sich an das politisch gesetzte enge zeitliche Korsett der Jahre 1990 bis 1997 halten, das sich – unter Berücksichtigung des Planungsvorlaufs – de facto auf ein mit den Jahren 1993 und 1997 begrenztes Zeitfenster verengte. Während Investitionszyklen in anderen Stadtregionen stets durch zeitlich versetzte Investitionen in der zyklischen Wirkung gedämpft erschienen, zeigten der Berliner Markt (und der Markt anderer ostdeutscher Städte) in den 90er Jahre das Bild einer völlig abnormen zeitlichen Synchronisierung.

Die Folge waren Überangebote, Leerstände und fallende Mieten, ein Ergebnis, das durchaus der Logik des Marktes entspricht, obwohl auch in dieser Phase die Heftigkeit der Ausschläge viele überraschte. Auch wenn die Nachfrage in der zweiten Hälfte der 90er Jahre hinter dem gestiegenen Flächenangebot zurückblieb, Nachfrage war in Berlin in dieser Phase durchaus vorhanden; mit einer Flächennachfrage von rd. 500.000 qm im Jahresdurchschnitt zählte Berlin zu den flächenexpansiven Standorten der 1. Liga; in quantitativer Hinsicht überflügelte Berlin zeitweilig sowohl Frankfurt, als auch München, Düsseldorf/Köln und Hamburg, jenseits aller Turbulenzen.

3. Phase 1998 bis 2001: Beginnend ab 1998 vollzog die Bundesregierung ihren ursprünglich bereits für 1995 geplanten Umzug nach Berlin. In den Jahre zuvor war die ursprüngliche Berlinentscheidung des Bundestages vom Juni 1991 immer wieder – nicht zuletzt wegen der erwarteten Umzugskosten – in Frage gestellt worden, eine Situation, die die Unternehmen nachhaltig darin verunsicherte, ob Berlin seine erwartete Headquarter- und Drehscheibenfunktion würde übernehmen können. Letztlich stabilisierten sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erst mit dem einsetzenden Regierungsumzug. Ab 1998 wechselten nicht nur Bundestag und Bundesregierung selbst, sondern auch die Botschaften, die Verbände, die Medien und andere regierungsnahen Dienste nach Berlin.

Eine Ausnahme blieb: Die Hauptverwaltungen der Wirtschaft zogen nicht nach Berlin um. Noch heute beherbergt Berlin weniger als 10 Hauptverwaltungen aller 500 größten deutschen Unternehmen; fast alle großen Wirtschaftsunternehmen sind allerdings durch Repräsentanzen am Sitz der Bundesregierung vertreten, die mit repräsentativem Ambiente vor allem als „Botschaftsgebäude“ der Konzerne dienen, um hier sowohl Vertreter der Bundesregierung als auch ausländische Regierungsdelegationen im entsprechenden Rahmen empfangen und bewirten zu können, wissend, dass große Exportaufträge in der Regel nicht ohne Unterstützung der jeweiligen Botschaften und ausländischen Regierungen ausgehandelt werden können. Angesichts der Exportabhängigkeit und der wachsenden Internationalisierung erscheint es deshalb für viele Unternehmen zwingend, in Berlin mit einem eigenen „Botschafter“ präsent zu sein, der es versteht, sich als Kunstmäzen und Veranstalter von Kaminesgesprächen in das who is who der Berliner Republik einzumischen, während die Hauptverwaltungen mit ihren Stäben und operativen Abteilungen selbst in Frankfurt, Düsseldorf, Köln, Hamburg, Stuttgart, Essen oder München bleiben. Für die Hauptverwaltungen besteht keine Umzugsnotwendigkeit, zumal Berlin in einer Flugstunde erreichbar ist.

Auch die Struktur der Nachfrage änderte sich ab 1998. Regierung, Verbände, Botschaften, Großunternehmen und Medien nutzen überwiegend Büros, die sie selbst für eigene Zwecke errichten (z.B. DIHT/ Bdl, BdA) und nur in wenigen Fällen anmieten (eine der Ausnahmen ist z.B. das Bundesinnenministerium). Deshalb dominieren unter den Bürobauvorhaben der Jahre 1998 bis 2001 selbstgenutzte Bürogebäude; d.h. das Schwergewicht des Büroflächenneubaus

verschob sich 1998 bis 2001 vom Kapitalanlagemarkt für die Vermietung in Richtung Selbstnutzung und auf öffentliche Institutionen, mithin auf Institutionen, die weitgehend unabhängig von den Zyklen des Vermietungsmarktes planen und Leerstände nicht zu befürchten hatten.

Nur so ist erklärbar, dass auch 1998 bis 2001 noch mal 2,5 Mio. qm Büro- und Gewerbeflächen neu errichtet wurden, während der Leerstand aus der vorangegangenen Phase 1993 bis 97 kaum abgebaut wurde; teilweise verschob sich nur der Leerstand, da die Mietverträge aus der Phase vor 1993 ausliefen und zahlreiche Firmen es vorzogen, in kostengünstigere Neubaubüros umzuziehen.

Daneben gab es zwar auch weitere Büroneubauvorhaben für die Vermietung, weil sich z.B. kleine und mittlere Dienstleister (z.B. Softwarebetriebe oder Consultants) vorzugsweise in gemieteten Flächen niederlassen. Verglichen mit dem Bauboom vor 1998 wurden Vorhaben für Kapitalanleger allerdings auf deutlich reduziertem Niveau und weitgehend nur noch auf sehr sorgfältig ausgewählten zentrumsnahen Standorten realisiert (z.B. Potsdamer Platz, Gendarmenmarkt/Friedrichstraße/Unter den Linden bzw. Kurfürstendamm). Beliebt sind Restaurierungen denkmalgeschützter Gründerzeitgebäude und Fabrikgebäude für Medien und Softwareunternehmen (z.B. Kulturbrauerei oder Spreespeicher).

Ein Zwischenhoch schien sich zeitweilig infolge der Nachfrage von Software- und Multimediaunternehmen und des Zuwachses an jungen technologieorientierten Unternehmen abzuzeichnen, 2001 brach aber auch dieses Segment nach den Verlusten an den internationalen Börsen ein und hinterließ allgemeine Ratlosigkeit.

Folglich stagnierten die Büromieten in den Jahren 1998 bis 2001 – trotz des durch den Regierungsumzug ausgelösten Nachfrageschubs. Vielmehr setzte sich Verdrängungswettbewerb durch. Bei zahlreichen Bürogebäuden, die zu Beginn der 90er Jahre schnell und ohne sorgfältige Planung und/oder in minderer Qualität hochgezogen worden waren, zeigten sich – nach Auslaufen der Mietgarantien und Auszug der Erstmieter – ernste Probleme bei der Anschlussvermietung. Hartnäckiger Leerstand und fallende Mieten trifft mithin auch die Investoren und Kapitalanleger der ersten Welle nach der Wende.

9. These: Die Ausschläge der 90er Jahre in beide Richtungen erfolgten in einem Ausmaß, wie sie westdeutsche Märkte nie erlebt hatten. Die Investoren, aber auch zahlreiche Banken waren darauf nicht vorbereitet. Insbesondere in der frühen Phase wurde nach dem Prinzip „armchair evidence“ quasi aus dem Lehnstuhl ohne gründliche Marktanalysen entschieden in der Hoffnung, dass die Steuervorteile alle Nachteile aufwiegen würden. Vielfach orientierten sich die Entwicklungsgesellschaften an dem, was die anderen taten. Die Maßstäbe sorgfältiger Nutzeranalysen, guter Architektur und die Ansprüche an die Gestaltung rückten in den Hintergrund, so dass zahlreiche neu errichtete Bürogebäude eine konsequente Ausrichtung

auf die Erwartungen der Nutzer, umgesetzt in die Sprache einer fantasievollen, sorgfältig angestimmten Architektur, vermissen lassen; Masse rangierte vor Klasse; Hauptsache, man war schnell am Markt.

Allerdings haben die Banken ab 1993 auf die Bremse getreten und dafür gesorgt, dass zahlreiche Vorhaben überarbeitet, verkleinert, verschoben oder aufgegeben wurden (z.B. Hochhaus am U-Bahnhof Frankfurter Allee), um das Flächenangebot nicht noch stärker der Nachfrage davoneilen zu lassen.

Wesentlichen Anteil daran, dass die Warnungen überhaupt wahrgenommen wurden, hatten die Veröffentlichungen des Berliner Senats, mit denen dieser – beginnend mit der ersten Pressekonferenz im Dezember 1992 – zur besseren Markttransparenz einen flächendeckenden Überblick über alle genehmigten und in Planung befindlichen Büro- und Gewerbebauvorhaben veröffentlichte. Nachdem schon der erste Büroflächenbericht 1992 insgesamt 503 Einzelbauprojekte auflistete, davon 72,9 Prozent mit überwiegender Büronutzung, stieg die Zahl der ausgewerteten Bauvorhaben bis 1998 auf 987 an, davon 727 mit überwiegender Büronutzung.

Angesichts der damit für jeden erkennbaren Flut neuer Bürogebäude hätte den Immobilienentwicklern schon 1993 klar sein müssen, dass sich das eigene Bauvorhaben gegen erhebliche Konkurrenz durchsetzen und dazu besondere Vorteile für den Endnutzer bieten muss. Der Endnutzer, also die an Schreibtischen tätigen Mitarbeiter der Unternehmen, blieben jedoch lange das „unbekannte Wesen“, ein Defizit, denn schließlich stellt das Bürogebäude die Hülle betrieblicher Abläufe von Dienstleistern dar, so dass die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiterteams letztlich nicht aus dem Blick geraten darf.

Erschwerend kam der nicht selten anzutreffende Irrglaube hinzu, dass für das eigene Vorhaben Mieter aus dem Segment der zahlungsfähigen Top-Mieter zu gewinnen seien, obwohl das Segment der Topmieter immer knapp bemessen ist. Gerade Unternehmen, die nicht auf Repräsentation angewiesen sind, entscheiden sich in der Regel für kostengünstige Büros, weil sie weder bereit noch in der Lage sind, für ein Standardbüro - selbst in Citylage - die von Maklern veröffentlichten Topmieten zu zahlen. Dazu gehören z.B. Softwarefirmen, Versicherungen, Ingenieurbüros, Großhandelsunternehmen, Ärzte und Gesundheitsdienste, Taxizentrale und Speditionen und andere konsumbezogene Dienstleister. Zu viele Entwicklungsgesellschaften stürzten sich auf eben diese kleine Gruppe an Topnachfrager, um erst später vom Markt belehrt zu werden, dass das erhoffte Nachfragepotenzial nicht in ausreichendem Umfang vorhanden ist.

Schmerzliche Korrekturen der Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Wertberichtigungen waren erforderlich, während andere Entwickler kühl ihre Anfangsverluste diskontierend zu

der Schlussfolgerung kamen, dass einige Monate oder gar Jahre Leerstand angesichts der einmaligen Steuervorteile ein hinzunehmendes Problem der Anlaufphase darstellen.

10. These: Niemand weiß mit Sicherheit zu sagen, welche Entwicklung die Zukunft des Berliner Büro- und Gewerbeflächenmarktes nehmen wird. Insbesondere bei Prognosen, die vorgeben, Miet- und Preisentwicklungen auf Jahre exakt vorhersagen zu können, ist Vorsicht geboten.

Dennoch kann und sollte man sich Vorstellungen über denkbare Entwicklungspfade in die Zukunft machen. Die Wissenschaft greift dazu gern auf Szenariotechniken zurück, die es erlauben, in zwei oder mehreren Varianten den Korridor einer – unter bestimmten Annahmen – möglichen, gegebenenfalls auch wahrscheinlichen, aber nicht präzise bestimmbar Zukunftsentwicklung zu antizipieren. Szenarien haben den Vorteil, dass – ähnlich einer Fallstudie – im heuristischen Sinne die möglichen Auswirkungen mehrerer miteinander wechselseitig in Verbindung stehende Faktoren darstellbar sind. Beim Leser kann so ein Bild der Wirkungen und Wirkungszusammenhänge entstehen, die vor einer individuellen Investitionsentscheidung bedacht sein wollen.

Ausgehend von der bisherigen Entwicklung – eine gemischte Bilanz aus Umbauboomb und der verpassten Chancen – zeichnen sich für die Stadtregion Berlin zwei Perspektiven ab, die den Korridor der möglichen Entwicklung bei Wertung demografischer, wirtschaftlicher, (haushalts-)politischer und sozialer Faktoren abstecken. Sie ergeben eine eher optimistische und eine eher pessimistische Variante der Entwicklung bis 2010.

11. These: Szenario „gelingender wirtschaftlicher Strukturwandel“: Unter der Voraussetzung, dass Berlin aufbauend auf seinen beiden Stärken – Regierungssitz einerseits und bundesweite Attraktivität der Stadt für kreative junge Menschen andererseits – weitsichtige Reformen und eine konsequente Sanierung des kommunalen Haushalts gelingt, dürfte es gelingen, dass sich Berlins wirtschaftliche Basis bis 2010 erneuert. Die Frage, ob der Entwicklungspfad einer wirtschaftlichen Erholung erreicht wird, dürfte in erster Linie davon abhängen, ob die Stadt – flankiert vom Bund und der EU – die versäumten Strukturreformen nachholt und in die Bildung zu investieren in der Lage ist, um sich konsequent als Stadt des Wissens zu profilieren, denn nur so kann sie in der Konkurrenz sowohl zu den süd- und westdeutschen Regionen als auch zu den benachbarten Niedriglohnländern im Osten bestehen, in die die veraltete Industrie – gefolgt von den standardisierbaren Dienstleistungen – abzuwandern drohen.

Rückblickend aus dem Jahre 2010 könnte sich abzeichnen: Ursprünglich angestoßen durch den Umzug der Bundesregierung, entwickelt sich die Stadt nicht nur zu einem internationalen Forum der Politik sowie von Kunst, Kultur und Medien; die Stadt wird darüber hinaus zu einem Zentrum naturwissenschaftlicher, technologischer sowie geisteswissenschaftlicher Innovationen, die sich in einer Welle von Aus- und Neugründungen wissensintensiver

Dienstleistungen und Produktionsstätten umsetzen. Träger des wirtschaftlichen, gleichwohl sozial und ökologisch nachhaltigen Wachstums sind die neu nach Berlin kommenden Niederlassungen international tätiger Dienstleister (Consultants, Kultur und Medien, Touristik, Software, Logistik, Im- und Exporthandel) und die Firmengründer, die sich – z.B. nach Abschluss ihrer Ausbildung – hier selbstständig machen oder die junge Unternehmen in die Wachstumsphase führen, um damit als neuer Mittelstand Beschäftigung zu schaffen.

Zwar kann sich der industrielle Sektor nur in den ausgewählten Nischen der Hoch- und Präzisionstechnologie stabilisieren, am Stadtrand von Berlin sowie im Brandenburger Umland jedoch bauen zahlreiche, ehemals in den inneren Bezirken Berlins ansässige Industrieunternehmen neue Werke auf, die in enger Kooperation mit Zweigbetrieben in Mittel- und Osteuropa stehen. Andere europaweit tätige Unternehmen verlagern ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilungen nach Berlin und bauen hier Pilotfertigungen auf.

In der Kombination aus Hochschulen, Forschung und Entwicklung, technologieorientierter Präzisionsfertigung und regierungsnaher Dienstleistungen, gepaart mit den weichen Standortfaktoren liegt Berlins eigentliche Kernkompetenz als metropolitanes Zentrum der Kreativität. Dass Berlin diesen Wiederaufstieg schafft, ist nicht staatlicher Förderung geschuldet. Vielmehr kann Berlin nach einer umfassenden Evaluierung durchsetzen, dass eine Vielzahl nicht mehr als erforderlich eingestuft, überkomplexer und die Privatinitiative unnötig einschränkender rechtlicher Regelungen liberalisiert werden. Damit eröffnen sich neue Gestaltungsspielräume, die die Attraktivität für junge Menschen steigern, sich in Berlin mit einer auch international wettbewerbsfähigen Idee selbstständig machen. Auf dem Arbeitsmarkt Berlins verlagert sich der Schwerpunkt in Richtung auf hoch qualifizierte und nach Selbständigkeit strebende Hochschulabsolventen, so dass sich neben den Bereichen Politik und Verwaltung, Kultur und Medien zunehmend auch technologie- und wissensintensive Segmente der Wirtschaft angezogen fühlen, um hier Entwicklungsabteilungen aufbauen und junge Unternehmen (aus-)zu gründen.

Darüber hinaus wird das Regierungsviertel selbst, wie auch die pulsierende Kulturszene zu einem Magnet des Messe- und Städtetourismus. Die Stadt wird internationale Bühne der Politik, kulturelles Zentrum und eine Hochburg für Wissenschaften und Technologie, von dem positive Impulse auf andere Bereiche ausgehen. Allerdings werden die Entscheidungszentralen der Wirtschaft selbst im optimistischen Szenario fehlen; zwar werden alle großen Unternehmen in Berlin Einfluss auf die Bundespolitik zu nehmen versuchen, die Hauptverwaltungen aber ziehen nicht nach Berlin um, sondern bleiben an den seit Ende des II. Weltkriegs angestammten Standorten mit der Folge, dass auch die ihnen zuarbeitenden unternehmensnahen Dienstleistungen in den Wirtschaftszentren Frankfurt, Stuttgart, München, Düsseldorf/Essen/Köln und Hamburg bleiben; d.h. auch auf Dauer dominiert der Sektor öffentliche Dienstleistungen gegenüber dem privaten Dienstleistungssektor.

Auf der Schattenseite stößt der Wohlstand auf ein scharfes soziales Gefälle. Vor allem in den nördlichen, östlichen und südöstlichen Stadtbezirken hat die Bevölkerung allenfalls in Form niedrig bezahlter Hilfsjobs Anteil am Aufschwung der Dienstleistungen und an den kulturellen und politischen Institutionen. Auch existieren weiterhin Enklaven alter Industrien mit gewerkschaftlich abgesicherten Arbeitsplätzen. Das größte Problem stellt sich aber bei jenem Teil der Arbeitnehmer, der mangels ausreichender Ausbildung keine adäquate Dauerbeschäftigung finden, deren Arbeitsverhältnisse häufig wechseln und die den harten Sockel der anhaltenden Arbeitslosigkeit bilden. Die Spaltung des Arbeitsmarktes – hier hoch qualifizierte und gut bezahlte Jobs in wettbewerbsfähigen Branchen, dort unterbezahlte Beschäftigung der Mantelbelegschaft für schlecht qualifizierte Arbeitnehmer – wird durch Migration innerhalb der nach Osten erweiterten EU sowohl bei hoch als auch niedrigqualifizierten Zuwanderern verstärkt. Einerseits werden qualifizierte oder qualifizierbare Zuwanderer schnell aufgesogen, andererseits verstärkt sich das Arbeitsmarktsegment billiger Hilfskräfte, die zu annähernd jedem Lohn bei hoher Fluktuation Jobs suchen. Berlins Attraktivität für Zuwanderer aus östlichen Nachbarländern bleibt unverändert hoch, auch wenn Zuwanderer aus Nicht-EU-Ländern zunächst Wartezeiten haben, um eine Arbeitserlaubnis zu erhalten.

Die Wohnsituation zeigt eine entsprechende Polarisierung: Haushalte mit guten Einkommen in restaurierten Altbaugebieten der City West und Ost sowie in den südwestlichen – und zunehmend auch – in den südöstlichen „grünen“ wassernahen Stadtteilen einschließlich Umland kontrastieren mit niedergehenden innerstädtischen Altbauvierteln, die sich trotz partieller Sanierung nicht stabilisieren und sich – vorzugsweise entlang lärmbelasteter Straßen und Bahndämme und in den Hinterhöfen – sowie auf Grund ihres hohen Ausländeranteile mit einer Mischung aus Kümmernutzungen und Leerständen zu neuen Problemgebieten und sozialen Brennpunkten entwickeln. Ferner kumulieren die Wohnungsprobleme in den Großsiedlungen. Nachdem die Abwanderung aus den Plattenbauten auf Grund öffentlicher Modernisierungsförderung in den 90er Jahren zunächst aufgehalten werden konnte, beschleunigte sich der Auszug im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts rapide, weil die Alternative Reihenhaus finanzierbar bleibt und oft sogar der Sprung ins freistehende Einfamilienhaus geschafft wird. Leerstände nehmen sowohl in der Platte zu, als auch in den nicht sanierten Altbaubeständen.

Der Immobilienmarkt für Büroräume ist ähnlich gespalten. Die seit Ende der 90er Jahre anhaltende Standortdifferenzierung setzt sich fort und lässt eine klare Trennungslinie zwischen Gewinnern und Verlierern erkennen. Als Verlierer werden jene Bürogebäude große Probleme der Vermietung und Kundenakzeptanz haben,

- die nicht laufend instandgesetzt und modernisiert werden,
- die umwelt- und energietechnisch nicht auf neustem technischen Stand sind,
- die in imagebelasteten Stadtquartieren liegen,

- die mehr eine Stunde vom Flughafen Schönefeld entfernt oder außerhalb des Stadt-autobahnringes liegen,
- die nicht flexibel nutzbar sind,
- die datentechnisch nicht nachrüstbar sind,
- die nicht doppelt erschlossen sind für den PKW-Verkehr (incl. Stellplätze) und den ÖPNV,
- die sich nicht durch Individualität ihrer Architektur auszeichnen (ohne Gesicht).

Büroräume dieser Kategorie bleiben hinsichtlich ihrer Mietenentwicklung hinter der Entwicklung anderer zurück; bei der Vermietung sind Preisabschläge zu erwarten. In den Außenbezirken und im Umland bilden konsumbezogene Dienstleistungen sowie Kombinationsnutzungen (z.B. Büro-Handel; Büro-Service; Büro-Fertigung, Büro-Sport/Unterhaltung, Büro-Gesundheit/Erziehung/soziale Betreuung) die wichtigsten Nachfragegruppen, so weit nicht die öffentliche Verwaltung und halböffentliche Dienstleister als Mieterin Betracht kommen.

Zusätzliche Büroflächen dürften bis 2010 vorzugsweise durch Nachverdichtung, Restaurierung/Modernisierung und Umnutzung (nach Abriss) entstehen. Gewinner der Büroflächennachfrage sind spiegelbildlich Bürogebäude,

- die ihren Standort in der City Ost (Alexanderplatz bis Potsdamer Platz) haben,
- die ihren Standort nachbarschaftlich zu Standorten der Kulturszene haben, insbesondere in der Spandauer Vorstadt,
- die ihren Standort in Wasserlage am Ufer der Spree haben (Friedrichshain bis Charlottenburg)
- die Individualität ausstrahlen, vorzugsweise Gebäude international bekannter Architekten oder restaurierte alte Büro- und Gewerbegebäude mit Denkmalschutz,
- die für mit mehr Individualität und Repräsentativität für die besonderen Ansprüche bestimmter Nischennutzern entworfen wurden und die eintönige Lochfassaden vermeiden;
- die ihren Standort in den Villenlagen der südwestlichen und südöstlichen grünen Stadtvierteln haben, einschließlich Potsdams,
- die in der Nähe des dann fertig gestellten Flughafens Schönefelds liegen,
- die als kombinierte Gebäude (Laden-Büro-Wohnen) in den Nebenzentren Berlins und im näheren Umland entstehen und
- die in integrierten Technologie- und Gründerparks entstehen.

12.These: Szenario „Armutsmetropole“: Wenn die Stadtpolitik es weiterhin versäumt, den öffentlichen Sektor zurückzuschneiden, die Hindernisse rechtlicher und administrativer Überreglung aus dem Weg zu räumen, den sozialen Ausgleich zu gestalten, ökologische Mindeststandards zu setzen und die Stadt in lähmender Ohnmacht ihres Haushaltsdefizits verharret, so gewinnt die pessimistische Variante eines Armutsszenarios an Wahrscheinlichkeit.

Berlin hat dann alle Aussichten, auf Dauer von Haushaltsproblemen gelähmt, von Zuwendungen Dritter abhängig und eine Metropole der Marginalisierten zu werden.

Richtet man den Blick in die Zukunft so ist festzustellen, dass die Berliner Politik nicht gelingt, die Chance zu nutzen und Berlin zu einem Ost-West Drehscheibe auszubauen und der Stadt eine internationale Orientierung zu geben. Da auch der für wissensintensive Dienstleistungen erforderliche überproportionale Anteil hoch Qualifizierter Arbeitnehmer am Arbeitsmarkt fehlt – so wie eben dieser Anteil die süddeutschen Wachstumsregionen auszeichnet – kann Berlin auch keine Zugewinne im Export von Dienstleistungen nach Osteuropa verbuchen.

Berlin bleibt auch in Szenario II angesichts des west-östlichen Wohlstandsgefälles weiterhin Einwanderungsstadt, vorzugsweise aber für schlecht ausgebildeter Zuwanderer, die sich mit einfachen Tätigkeiten – in der Halblegalität – durchschlagen, während die hoch qualifizierten Zuwanderer Berlin überspringen, um sich im Süden und Westen Deutschlands Arbeit zu suchen, wenn nicht in den liberaleren, dynamischeren Nachbarländern, wie den Niederlanden, Skandinavien, England und Frankreich oder in Nordamerika.

Zwar werden auch im Armutsszenario Regierung und regierungsnahe Dienstleistungen eine Rolle spielen, zwar werden weiterhin auch Wissenschaft, Kunst, Kultur und Medien die Stadt prägen. Auch wird die City Touristen anziehen, die die Messen besuchen, Museen und kulturellen Einrichtungen frequentieren oder die City erleben wollen. Alle diese Segmente jedoch stagnieren unterhalb des Niveaus von Szenario I. Zudem bleiben sie weitgehend isoliert und mit geringer Verflechtung zu den übrigen Wirtschaftsbetrieben und den peripheren Wohnquartieren der Stadt. Politik und Kultur, Medien und Messen, Hotels und Gastronomie bleiben quasi inselartig auf die Innenstadt Berlins beschränkt, ohne nachhaltige Auswirkungen auf Bereiche. Software und technische Dienste, Rechts- und Unternehmensberatung, Finanzdienste sowie sonstige wissensintensive Dienstleistungen florieren nur, soweit sie unmittelbar oder mittelbar staatlich alimentiert werden und leiden im Übrigen unter einer zu schmalen Nachfragebasis; Ausstrahlungseffekte sind kaum zu spüren.

Zudem verliert Berlin auch für junge Menschen infolge der wirtschaftlichen Stagnation an Attraktivität, nachdem sich herumspricht, dass die Stadt ihre Probleme der dominierenden Versorgungsmentalität nicht zu lösen im Stande ist und auf Dauer kaum Aufstiegschancen bietet und die Aussichten auf einen öffentlich bezahlten Job außerhalb der Bundesregierung mangels Finanzkraft Berlins schwinden. Berlin mag dann zwar ein Eldorado für einige Lebensjahre der Ausbildung bleiben; nach dem Examen jedoch kehren viele Berlin auf der Suche nach Karrieremöglichkeiten den Rücken, um in anderen Teilen Deutschlands oder im Ausland beruflich Fuß zu fassen oder sich selbständig zu machen.

Im Übrigen wird die Stadt unter ihrer nicht wettbewerbsfähigen Restindustrie leiden und mit ihrer unterdurchschnittlichen Ausbildung werden viele Berliner keine Beschäftigung finden;

der Sockel der Dauerarbeitslosigkeit steigt weiter an und wird nur in konjunkturellen Phasen des Aufschwungs kurzzeitig abgebaut; Berlin bleibt das (oder eines der) Schlusslicht(er) der wirtschaftlichen Entwicklung, auf Dauer abhängig von Alimentierungen des Bundes und der EU. Die Stadtflucht nicht nur der Industrie, sondern auch der Dienstleistungen und der gut verdienenden Haushalte hält an.

Der Wohnungsmarkt ist auch im pessimistischen Armutsszenario gespalten; die Bruchlinien und Gräben verlaufen jedoch anders. Abgesehen von Inseln des Wohlstandes, die sich auf die City sowie die „grünen“ Stadtteile konzentrieren, herrscht ein trostloses Bild in ehemals bürgerlich geprägten Stadtvierteln vor. Nicht zuletzt wegen der finanziellen Sparmaßnahmen, die ab 2002 auch die Stadterneuerung in den Altbauquartieren betreffen, schreitet der Verfall schneller voran, als die Instandsetzung und Modernisierung. Das heißt, selbst in den ehemals bereits sanierte Stadtquartiere beginnen sich erneut Symptome des Verfalls zu zeigen. Angesichts stagnierender Mieten zeigen die privaten Hauseigentümer kaum noch Interesse, ihre Gebäude laufend instandzuhalten und veränderten Wohnbedürfnissen anzupassen. Haushalte mit überdurchschnittlichen Einkommen ziehen in andere Stadtquartiere um, in denen sie bessere Lebensbedingungen vermuten, so dass die Leerstandsquote in den sich entleerenden Stadtquartieren auf 20 % und mehr ansteigt. Auch die Wohnungsbaugesellschaften klagen über Leerstände. Der Ausländeranteil in den Ostberliner Wohngebieten nähert sich dem Niveau der Westberliner Stadtbezirke an, was jedoch den Auszug der verbliebenen deutschen Mittelschichtsfamilien beschleunigt.

Der Büromarkt des Jahres 2010 dümpelt vor sich hin. Der Neubau von Büroflächen für Kapitalanleger ist – bis auf die Bebauung ausgewählter innerstädtischer Baulücken sowie selektiver Logistikzentren – weitgehend eingestellt. Gebaut wird allenfalls für selbstnutzende Behörden und öffentlicher Einrichtungen.

Die Überhänge schon seit 1998 leer stehender Büroflächen verringern sich nur geringfügig und bestehen weiterhin. Teilweise werden leer stehende Bürogebäude noch mal umgebaut, um sie den Erwartungen der Nutzer anzupassen. Andere Planungen für Großvorhaben werden aufgegeben, z.B. die Randbebauung am Lehrter Stadtbahnhof, die Umgestaltung des Quartiers am Alexanderplatz und die Entwicklung entlang des Spreeufers am Ostbahnhof.

Wann weitere Reserveflächen, etwa in Tempelhof, Neukölln, Oberschöneweide, Wedding, Tegel, Pankow/Weißensee, Adlershof und Lichtenberg beplant und für Bürodienstleistungen entwickelt werden können, ist in diesem Szenario völlig offen, ganz abgesehen von den Flächenpotenzialen, die durch den Berliner Ring im grenznahen brandenburgischen Umland erschlossen werden (z.B. in Oranienburg, Teltow, Ludwigsfelde, Falkensee oder Hennigsdorf). Eine verhaltene Büroflächenentwicklung könnte sich allenfalls in der Nachbarschaft des dann eröffneten Flughafens Schönefeld abzeichnen; vorherrschend sind am Stadtrand und im Umland jedoch kombinierte Nutzungen mit hohem Logistikanteil.

Es ist – vor diesem Hintergrund – nicht schwer, für die Zukunft anzunehmen, dass auf dem Büroflächenmarkt, je nach Lagegunst, Preis und Image/Prestige, vorwiegend Verdrängungswettbewerb herrscht, d.h. während in Berlin-Mitte auch weiter selektive Nachfrage nach Bürogebäude besteht, dürften Standorte außerhalb des Stadtautobahnringes die Verlierer sein. Leerstände treten mithin nicht unbedingt bei den zentral gelegenen Neubauten auf, sondern vor allem bei älteren Bürogebäuden in Randlagen auf.

Franz Fürst, Michael Heine, Guido Spars (Hg.)

**Märkte ohne Perspektiven? – Herausforderungen für den
Immobilienstandort Berlin**

edition stadt und region

LEUE VERLAG BERLIN