

200

JAHRE

PROFI  
PARTNER<sup>®</sup>  
AKTIENGESELLSCHAFT

20

PROFI  
PARTNER®  
AKTIENGESELLSCHAFT

JAHRE

1995 1996 1997 1998 1999 2000 00

# JUBILÄUMSAUSGABE

## 2015

00 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

---





# INHALT

6	<b>GRUSSWORTE</b>
9	<b>KAPITEL 01</b> Unternehmergeist
25	<b>KAPITEL 02</b> Unternehmensgeschichte: Die Anfänge
41	<b>KAPITEL 03</b> Das Vertriebsteam
55	<b>KAPITEL 04</b> Das Marketing
79	<b>KAPITEL 05</b> Unternehmensgeschichte: Aufbruch nach Berlin
97	<b>KAPITEL 06</b> Faszination Baudenkmal
121	<b>KAPITEL 07</b> Architektur – Reiz, Vision und Umsetzung einer Sanierung
143	<b>KAPITEL 08</b> Bauen und erfolgreich Sanieren
155	<b>KAPITEL 09</b> Stadtentwicklung
175	<b>KAPITEL 10</b> Werte und soziales Engagement



**„Die Zukunft gehört denen, die die Möglichkeiten erkennen, bevor sie offensichtlich werden“** – in diesem Zitat von Oscar Wilde stecken viele Aspekte der nunmehr 20-jährigen Unternehmensgeschichte der Profi Partner AG. Seit 2003 bin ich als Wirtschaftsprüfer für das Unternehmen tätig, seit 2006 begleite ich es als Aufsichtsratsvorsitzender – und kann sagen, dass ich wenig andere Unternehmen kenne, die ihre Möglichkeiten so frühzeitig erkannt und genutzt, dabei so vorausschauend geplant und gehandelt haben – und sich in Folge über eine so lange Zeit erfolgreich im Markt behaupten. In der hart umkämpften Projektentwickler- und Immobilienbranche ist dies geradezu eine Seltenheit.

Von Anfang an hat der Vorstand um Dirk Germandi Möglichkeiten und Chancen zeitnah realisiert: Schon kurz nach Firmengründung wagte Profi Partner den mutigen Schritt in den gerade beginnenden Leipziger Immobilienmarkt. Und lange bevor Berlin zu der anziehenden Metropole von heute wurde, erkannte Profi Partner das Potential der Stadt und gehörte zu den ersten seriösen Projektentwicklern in den Sanierungsgebieten im Osten Berlins.

So ist aus der kleinen Münchner Firmengründung ein seriöses Unternehmen und ein wichtiger Player in der Branche geworden, heute mit dem klaren Schwerpunkt in Berlin. Transparenz und offene Kommunikation machen Profi Partner zu einem zuverlässigen und geschätzten Partner der Vertriebe. Kunden wiederum wissen die unbedingte Vertragstreue zu schätzen.

Wirtschaftlich gesund und mit hohem Eigenkapital steht Profi Partner heute da, kann auf einen langen Track-Record zurückblicken und ist so bestens gewappnet, die Möglichkeiten der Zukunft zu erkennen und umzusetzen.

Mit herzlichem Gruß und Glückwunsch zum 20-jährigen Jubiläum,

**Dr. Jürgen Braun**

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, München

# DR. JÜRGEN BRAUN

## Aufsichtsratsvorsitzender der Profi Partner AG



# EKKEHART HEBERLEIN

## Aufsichtsrat der Profi Partner AG

**DU BIST JA ´NE MARKE!** Mit dieser Anrede, gerne auch von Erwachsenen gegenüber Kindern verwendet, wird regelmäßig die Anerkennung einer Einzigartigkeit, Hervorgehobenheit aus dem Kreis der zumeist konturlosen Anderen ausgesprochen. Wer so angesprochen wird, kann sich der hierin enthaltenen Bewunderung, zumindest aber des Respektes seines Gesprächspartners gewiss sein. Mitenthaltend dabei auch ein lächelnd hinzuge-dachtes Kompliment einer gewissen Verschmitztheit und intellektuellen Wendigkeit – alles in allem: Die Beschreibung einer authentischen Person und damit einer Persönlichkeit. Du, liebe Profi Partner AG – die ich Dich nun auch schon seit vielen Jahren mit zu beaufsichtigen versuche – kannst unterdessen für Dich in Anspruch nehmen, all diesen Merkmalen zu entsprechen.

Vor 20 Jahren wurde Dir zwar – rechtlich gesehen – „fremdkörperähnlich“ eine Marke zuerkannt. Schon längst – und so auch heute – hast Du nicht nur eine, sondern bist auch ´ne Marke. Aus Dir selbst heraus, geprägt durch das Engagement Deiner Mitarbeiter, die Dynamik Deiner Vorstände, die Einlösung hoher Qualitätsversprechen und die jahrelang gepflegten Kundenbeziehungen und geschäftlichen Netzwerke.

Ein authentisches Unternehmen mit Ecken und Kanten, mit Profil und Charakter.

Meine allerbesten Glückwünsche zum Zwanzigsten! Gratulation zum Erreichten!  
Unternehmerisches Geschick und Fortune für das zu Erreichende!

### **Ekkehart Heberlein**

RAe Heberlein, Mack-Pfeiffer & Kollegen, München

# 01

# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000



# UNTERNEHMERGEIST

Interview mit Vorstand  
Dirk Germandi

**Seit zwanzig Jahren steht Dirk Germandi an der Spitze von Profi Partner und lenkt die Geschicke des Unternehmens. Aus dem Finanzvertrieb kommend, gründete der heute 50-Jährige 1995 das Unternehmen als Kapitalanlagefirma mit dem Schwerpunkt Immobilien. Heute ist die Profi Partner AG ausschließlich in der Entwicklung, Realisation sowie dem Vertrieb von Immobilien tätig – mit großem Erfolg: Fast 130 Projekte (ca. 5.500 Wohneinheiten) wurden in den vergangenen 20 Jahren erfolgreich vermarktet, mit einem Gesamtumsatz von über einer Milliarde Euro.**

Waren es in den Anfangsjahren vor allem hochwertige Neubauten in München, Leipzig und Dresden, die Profi Partner entwickelt und/oder vertrieben hat, ist das Unternehmen seit rund dreizehn Jahren im Wesentlichen auf denkmalgeschützte Altbauten spezialisiert und in diesem Bereich Marktführer in Berlin. Welcher Unternehmergeist steckt hinter diesem Erfolg? Ein Interview mit Dirk Germandi.

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015



■ **Herr Germandi, Geschäfte in der Immobilienbranche gelten nicht gerade als bequem und krisensicher. Viele Unternehmer sind hoch geflogen und tief gefallen. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?**

Es gibt nicht das „Erfolgsrezept“. Aber ein paar Faktoren müssen schon stimmen: 100%ige Kundenorientierung, Geradlinigkeit und Zuverlässigkeit zum Beispiel. Es geht nicht darum, einen Beliebtheitswettbewerb auszurufen, sondern Raum für Verlässlichkeit zu schaffen. Einer unserer Grundsätze von Anfang an war, dass nicht die Nachfrage nach unseren Projekten den Umsatz bestimmt, sondern die Entwicklung von wirklich guten Produkten für den Vertrieb. Wir entwickeln Ideen an konkreten Immobilien, entwickeln daraus ein nachhaltiges Konzept und bringen das dann auf den Markt. Jedoch wenn

„... man sollte alles verkaufen, nur nicht seinen Kunden.“

wir unsere Zielsetzung erreicht haben, laufen wir nicht dem so genannten Extra-Geschäft nach, nur um noch einen Euro zusätzlich zu erzielen. Unsere Projekte sind wohlüberlegt und immer gut durchgeplant – hoffentlich (lacht). Das Risiko, in der Realisierung daneben zu liegen, ist immens hoch. Und seien wir einmal ehrlich: Am Ende des Tages geht es darum, ein gutes Geschäft für unsere Kunden und unser Haus zu erzielen. Ein Geschäft, bei dem der Kunde zufrieden ist und auch wir unsere wirtschaftlichen Ziele erreicht haben.

■ **Die von Profi Partner realisierten Projekte sind regelmäßig in Kürze ausverkauft. Beschleunigt der aktuelle Immobilienboom die Kaufentscheidung der Kunden, so dass diese weniger wählerisch sind?**

Im Gegenteil, die Kunden sind heute viel anspruchsvoller und deutlich qualitätsbewusster als noch vor 10, 15 Jahren. Neben den üblichen Auswahlkriterien achten die Interessenten grundsätzlich auf eine gute und nachhaltige Bauqualität. Und wir wollen, dass unsere Produkte für unsere Kunden nachvollziehbar sind. Alle Fakten liegen auf dem Tisch, da wird nichts verschwiegen. Das ist für uns ein Gebot der Fairness und das goutieren die Kunden. Die Menschen sind ja nicht naiv. Man ist durchaus bereit, einen gewissen Preis zu zahlen und man weiß natürlich, dass auch wir Gewinn erzielen müssen. Ich finde, man sollte alles verkaufen, nur nicht seinen Kunden.

„Unsere Projekte sind wohlüberlegt und gut durchgeplant.“

■ **Profi Partner und die Baurärgergesellschaft sind mit insgesamt 33 Mitarbeitern relativ klein geblieben. War Wachstum nie ein Thema bei Ihnen?**

Doch, es war sogar ein großes Thema bei uns, bis noch vor zwei Jahren. Unser damaliger Vertriebsvorstand und einer

## „Da kamen wirklich verrückte Dinge auf den Tisch, ...“

der Aktionäre wollte „auf Teufel komm raus“ wachsen und auch im Maklerbereich die Nummer eins in Berlin werden. Da kamen wirklich verrückte Dinge auf den Tisch, lang gehegte Grundsätze, wie beispielsweise „keine Projektentwicklung ohne gesicherte Baurägerfinanzierung“, sollten auf einmal

nicht mehr gelten. Da mussten der Aufsichtsrat und ich als Hauptaktionär schließlich die berühmte Reißleine ziehen. In diesem Zusammenhang bin

ich ein wenig traurig, wenn man sich die Ergebnisse dieses Prozesses im Nachhinein anschaut. Aber mein Bauchgefühl war von Anfang an richtig. Dieser Prozess war durchaus irritierend für viele Mitarbeiter, Vertriebspartner und den Markt. Aber letztendlich ist aus dieser Zäsur unser Unternehmen gestärkt hervorgegangen.

Ich wollte nie so ein großes Unternehmen mit vielleicht hundert Mitarbeitern, einem riesigen Umsatz und ich halte das auch nicht für nötig. Bei uns sind die Wege kurz und ein schlagkräftiges Team mit kurzen Entscheidungswegen kann oftmals viel mehr als ein großes Unternehmen bewegen. Letztendlich und solange ich für all das gegenüber den Banken persönlich bürge, möchte ich den Überblick behalten, in alle wesentlichen Geschäftsprozesse involviert sein und auch bei relevanten Entscheidungen ein Vetorecht haben. Ich lege Wert darauf, dass meine Mitarbeiter miteinander gut klar kommen und wenn ich mitbekomme, dass es Schwierigkeiten gibt, dann nehme ich mir Zeit, das Problem zu bereinigen. Mir liegt sehr an einer klaren Zielsetzung und einem kooperativen Umgang miteinander.

■ **Sie haben einerseits das Stichwort kurze Entscheidungswege genannt, andererseits sind Sie durchaus ein wortgewaltiger Macher-Typ, der kein Blatt vor den Mund nimmt. Wie geht das in der täglichen Arbeit einher?**

## „Ich lege viel Wert darauf, dass meine Mitarbeiter miteinander gut klar kommen ...“

Wir haben für jedes Projekt einen Verantwortlichen, der alle Prozesse zusammenführt. Ganz wichtig, gerade bei flachen Hierarchien: Kritik nur an der Sache, nicht an Personen. Und wenn doch einmal an Personen, dann nur unter vier Augen. Im Grunde bin ich transparent, ich sage jedem, was ich erwarte, dann legen wir gemeinsam einen genauen Plan fest, definieren das Ergebnis und dann muss es auch ohne Wenn und Aber genau so umgesetzt werden. Natürlich bin ich mir bewusst, dass ich oftmals unpopuläre Entscheidungen treffe, aber du musst mit den Mitarbeitern oder mit externen Projektpartnern auf eine sachorientierte, respektvolle Art umgehen. Wir arbeiten überwiegend mit externen Dienstleistern, wie beispielsweise Statikern, Architekten, Haustechnikern und Brandschutzprüfern in unseren Objekten zusammen. Die gehören alle zu unserem Team und haben den gleichen Respekt verdient. Wenn alle Informationen zu einer Aufgabe auf dem Tisch liegen, dann kann und muss man eine Entscheidung im Team fällen. Und wenn es im Team nicht geht, dann mache ich das eben.

### ■ **Soziale Verantwortung – was bedeutet das für Sie als Unternehmer?**

Zunächst einmal sind wir Arbeitgeber im klassischen Sinne und tragen die Verantwortung für unsere Mitarbeiter. Wir müssen bei allem Handeln aber immer bedenken, was wir mit der Entwicklung eines Objektes bewirken und wie viele Hände hier mitarbeiten und ihren Lebensunterhalt verdienen. Insofern macht es mich schon etwas traurig, wenn man immer wieder von Skandalen der Branche liest, in denen Gewinne privatisiert und Verluste sozialisiert werden.

## „Mir geht es gut – und davon gebe ich gerne ab.“

Außerdem unterstützen wir seit vielen Jahren regionale, soziale Projekte, vor allem im Kinder- und Jugendbereich.

■ **Profi Partner hat sich in den vergangenen Jahren unter anderem auf die Sanierung denkmalgeschützter, historischer Gebäude spezialisiert – ehemalige Fabrikbauten und Umspannwerke, aber auch Krankenhäuser und sogar ein Gefängnis. Was ist der Reiz solcher Objekte?**

Diese teilweise sehr maroden Immobilien umzubauen macht viel Spaß, weil gerade in alten Gemäuern viel Potential steckt. Historische Krankenhäuser, wie zum Beispiel in Buch, mit ihren großen, weitläufigen Parklandschaften emotionalisieren unsere Kunden und die Bewohner. Sofern wir nutzbare und moderne Grundrisse darin schaffen, sind solche Objekte der Renner – modernes Wohnen hinter historischer Fassade eben. Da hilft natürlich auch bei der Vermarktung die Aussicht auf Steuervorteile mittels

„Eine neue Nutzung funktioniert meist am besten mit Wohnen, ...“

Denkmalabschreibung. Eine neue Nutzung funktioniert am besten mit Wohnen, denn die meisten Liegenschaften sind schon für Wohnen im weitesten Sinne geplant: Mittelgangerschließung, Zimmer rechts, Zimmer links. Man baut unter anderem zusätzliche Treppenhäuser ein und bekommt spannende Grundrisse. Bodentiefe Fenster, Balkone und dann noch Klinkerfassaden und Kappendecken. Das macht diese Gebäude total spannend und den Menschen gefällt's.

■ **Wie finden Sie Ihre Projekte und wonach wählen Sie aus, ob sie für Profi Partner in Frage kommen?**

Das ist oft Mund-zu-Mund-Propaganda, man spricht ja ständig mit allen möglichen Leuten. Man hört von einem Objekt, fährt vorbei und schaut sich das an – das ist Tagesgeschäft.



„So etwas wie das Haus Cumberland am Ku'damm zu bekommen, ist reines Glück.“



Der neue Innenhof des Haus Cumberland am Ku'damm in Berlin

„Wir haben hier  
eine Riesenstadt  
und ein riesiges  
Betätigungsfeld.“



Wenn uns ein Gebäude interessiert, machen wir als erstes eine Marktanalyse: Gibt es einen Bedarf für Wohnraum an diesem Mikrostandort? Denn in der Regel kommen die Mieter aus einem Umkreis von fünf bis zehn Kilometern. Dann errechnen wir einen realen Preis, den man erzielen kann und natürlich die realisierbare Miete. Denn die Relation zwischen Preis und Miete ist entscheidend für den Kapitalleger. Wir müssen uns immer fragen: Ist der Kunde bereit, die Wohnung zu diesen Bedingungen wirklich zu kaufen? Wenn wir diese Fragen mit „Ja“ beantworten können, werden als nächstes sehr genau die Baumaßnahmen und Baukosten am individuellen Objekt geplant. Wenn ich eine Vision von dem künftigen Gebäude inklusive der nötigen Wirtschaftlichkeit habe, dann setzen wir das um. Dabei ist mir egal, ob armdick Schwamm in dem Objekt ist, das wird fachgerecht saniert.

So etwas wie das Haus Cumberland am Ku'damm zu bekommen, ist reines Glück. Aber das war natürlich ein „Blue Chip“, und schon von der schieren Größe her gewaltig. Natürlich ist das ein Prestige-Objekt, aber wenn du damit kein Geld verdienst, dann nützt dir das gar nichts. Die Erwartungshaltung, die in der Öffentlichkeit mit dieser Immobilie verbunden war, ist immens.

#### ■ Sie sind mit Profi Partner seit 20 Jahren erfolgreich auf dem Markt. Wie hat sich in Ihren Augen die Branche in dieser Zeit verändert?

Im Grunde genommen wenig. Es werden immer noch die gleichen Fehler begangen, nur dass wir durch die Marktöffnung und die vielen ausländischen Investoren einen viel heterogeneren Markt bekommen haben. Allerdings sind die

„Wenn ich eine Vision von dem künftigen Gebäude habe, dann setzen wir das um.“

Anforderungen im Business deutlich gewachsen. Das gilt auf der einen Seite für die Finanzierungen durch „Basel IV“ und auf der anderen Seite ist die Gesetzgebung wesentlich restriktiver. Projekte werden von Banken und ihren meist externen

Gutachtern genauestens durchleuchtet und du brauchst einen sehr guten Track-Record, sonst reden die Entscheider erst gar nicht mit dir. Früher, in unseren Anfängen, war das ganz anders, da war das mehr ein face-to-face-Geschäft – und du musstest bei den Verhandlungen auch manchmal trinkfest sein. Es ist absolut richtig, dass heute mehr auf die detaillierte Objektplanung, die Kosten und darauf, ob ein Konzept tragfähig ist, geachtet wird – aber das Menschliche in den Verhandlungen und eine gesunde Risikobereitschaft vermisse ich hin und wieder.

#### ■ Der Immobilienmarkt in Berlin boomt, aber der Bestand an sanierungsfähigen Altbauten und Baudenkmalern wird sich naturgemäß dezimieren. Ihr Blick in die Zukunft?

Wir haben hier eine Riesenstadt – Berlin wird in den nächsten 20, 30 Jahren noch erheblich wachsen, ein riesiges Betätigungsfeld! Und wir brauchen dringend neuen Wohnraum. Nach dem Krieg ist unheimlich viel gebaut worden, Platte im Osten, sozialer Wohnungsbau bis zur Wende im Westteil der Stadt. Das sind fast alles im heutigen Sinne marode Gebäude, ohne Wärmeschutz, mit niedrigen Deckenhöhen und Leitungen auf Putz. Viele dieser Gebäude entsprechen einfach nicht mehr den heutigen Standards und die Menschen wollen in solchen Häusern auch nicht mehr wohnen. So etwas zu sanieren, ist meistens sehr aufwändig, da ist es oft besser, neu zu bauen und hier liegt die Zukunft. Wir können auch Neubau.

# PROJEKTE

---

„Ich komme nach Leipzig,  
an einen Ort, wo man die ganze Welt  
im Kleinen sehen kann.“

(Gotthold Ephraim Lessing)

#### Köln-Porz

- Wohnanlage  
„Auf dem Rheinfeld“

#### Magdeburg

- Wohnanlage  
„Hopfengarten“

#### Leipzig

- Wohnanlage  
„Holzhäuserplatz“

#### Aachen

- Appartement-  
wohnanlage  
Welkenrather Straße

#### Düsseldorf

- Appartementwohnanlage  
Himmelgeisterstraße

#### Leipzig-Leutzsch

- Das Stadthaus
- Villenensemble  
Platanenhof

#### Berlin-Friedrichshain

- Finowstraße 24

#### Dresden

- Plauener Tor

#### Leipzig-Schleußig

- Parkresidenz  
in den Elsterauen

#### Berlin-Prenzlauer Berg

- Gaudystraße 24
- Ystader Straße 16
- Fehrbelliner Straße 39

#### Leipzig-Leutzsch

- Bischofstraße 33

1995

1996

1997



## DAS STADTHAUS

Leipzig-Leutzsch, Bischofstraße  
Neubau von 256 Wohneinheiten  
in 11 Mehrfamilienhäusern  
Exklusiv-Vertrieb

## VILLENENSEMBLE PLATANENHOF

Leipzig-Leutzsch, Heimteichstraße

Neubau von 38 Wohneinheiten

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



„Die Entscheidung:  
Altbauten in Berlin.“



## FINOWSTRASSE 24

Berlin-Friedrichshain  
38 Wohn- und  
Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb

## GAUDYSTRASSE 24

Berlin-Prenzlauer Berg  
42 Wohneinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb





## YSTADER STRASSE 16

Berlin-Prenzlauer Berg  
33 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

## FEHRBELLINER STRASSE 39

Berlin-Prenzlauer Berg  
22 Wohneinheiten, Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



## BISCHOFSTRASSE 33

Leipzig-Leutzsch  
10 Wohneinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

# 02

# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000

# ■ UNTERNEHMENSGESCHICHTE

## Teil 1: Die Anfänge – Von München nach Leipzig



**Frei sein, unabhängig entscheiden, gute Finanzprodukte platzieren – das waren die Beweggründe von Dirk Germandi und Michael Scheibe, als sie vor 20 Jahren den Schritt wagten und ihr eigenes Unternehmen, ohne wie vorher in Partnerschaft mit einem Finanzverbund, gründeten.**

Beide hatten zuvor schon mehrere Jahre für einen Finanzvertrieb als selbstständige Finanzkaufleute gearbeitet und reichlich Erfahrung gesammelt. Am 30. März 1995 wurde Profi Partner als sogenannte kleine Aktiengesellschaft gegründet, was damals neu war. Klassische Finanzberatung mit Schwerpunkt Immobilien wollten die Unternehmer zunächst anbieten, denn in diesem Geschäftsfeld hatten beide in ihren vorherigen Tätigkeiten viel Expertise gesammelt. Und trotzdem wollten sie vieles anders machen: weg vom Strukturvertrieb, weg von überbewerteten Immobilienanlagen und Fonds, weg von überwiegend vertriebsgerechten Projekten. Stattdessen konzentrierte sich das junge Unternehmen auf sorgfältig ausgewählte und konzipierte Produkte, die Kunden überzeugen sollten, und auf ratierliche Provisionszahlungen – damals ein Novum in Deutschland.

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

Mitten in München-Schwabing, in der Georgenstraße, hatten die beiden Unternehmer – damals 31 und 34 Jahre alt – ihr Büro. Mit ihnen arbeiteten zwei Sekretärinnen, zwei Innendienstmitarbeiter und 15 Vertriebsleute auf 450 Quadratmetern. „Der Anfang war schwer, um die richtigen Produkte zu finden. Dennoch konnten wir uns gut bekannte Bauträger überzeugen, unseren Weg in der Konzeption mitzugehen und uns das nötige Vertrauen zu schenken, damit das neue Geschäftsmodell überhaupt zum Laufen kam“, sagt Dirk Germandi.

## „Wir verkauften damals vor allem Objekte von Bauträgern, für die wir früher schon gearbeitet haben.“

Neben der klassischen Finanzdienstleistung legte Profi Partner von Anfang an den Schwerpunkt auf Wohnimmobilienprojekte. „Wir verkauften damals vor allem Objekte von Bauträgern, für die wir früher schon gearbeitet haben.“ Neubauobjekte waren das in der ersten Zeit – in München, Köln, Düsseldorf und Leipzig.

Doch schon bald war klar, dass die Firma konzeptionell tätig werden muss, um nicht doch im reinen Vertriebsmodell hängen zu bleiben. Noch im Gründungsjahr knüpften Germandi und Scheibe Kontakte zu einem Münchner Architekturbüro, das mit seiner Bauträgergesellschaft zwei Grundstücke für Neubauprojekte in Leipzig angekauft und bereits beplant hatte. Ein erstes Projekt mit 256 Wohnungen hatten die beiden Architekten finanziert und brauchten einen Partner für die vertriebliche Konzeption und den Verkauf. Für das zweite Objekt mit 38 Wohnungen waren Eigenkapital und die Konzeption nötig. „Das haben wir dann eingebracht und auch noch den Vertrieb übernommen. Die anderen Beiden haben die Immobilien gebaut“, erinnert sich Germandi. Die ersten Schritte ins Projektentwicklungs- und Baugeschäft waren gemacht, noch bevor das erste Geschäftsjahr abgelaufen war. Und dieses

war für die junge Firma äußerst erfolgreich: Schon 1995 hatte Profi Partner Immobilien für rund 70 Millionen DM verkauft.

Die Immobilienbranche profitierte damals vom Aufbau Ost. Noch lockte das „Steuergeschenk des Jahrhunderts“, die Sonderabschreibung für Immobilien in den neuen Bundesländern, die hohe Steuerersparnisse versprach. Vor allem Leipzig wirkte wie ein Magnet für Bauträger, Anleger und Architekten. „Die Stimmung war großartig. Alle träumten von den ‚blühenden Landschaften‘, viele wurden wirklich gierig.“ Profi Partner ging diesen Weg allerdings nicht mit und hat die Projekte zu fairen Preisen mit einer guten Ausstattungsqualität angeboten. „Wir hatten eine erstklassige Presse, die Kunden und Vertriebspartner haben unsere Projekte sehr gut nachgefragt“, so Germandi. Doch schon kurze Zeit später waren die vermeintlich „goldenen Jahre“ vorbei: Der Aufbau Ost entwickelte sich nicht wie erwartet, die Abschreibungsmöglichkeiten wurden zurückgefahren und Ende 1998 ganz gestrichen. Für viele Anleger zerplatzte der Traum vom großen Geld wie Seifenblasen, Milliarden wurden in den Sand gesetzt. Baufirmen gingen reihenweise insolvent und die finanzierenden Banken zogen sich aus dem Geschäftsfeld zurück. „Das war der berühmte Sargnagel für den Standort und eine Vielzahl von Bauträgerprojekten.“

Auch Profi Partner geriet in große Schwierigkeiten. „Das waren harte Jahre von 1999 bis etwa 2002, auch wir waren fast am Ende.“ Für die noch junge Firma hieß das: „Klinkenputzen“. Dutzende Male reiste Dirk Germandi zu Gesprächen mit den Gläubigerbanken, überzeugte diese mit Beharrlichkeit und durchdachten Konzepten. Zum Beispiel 1999, als mitten im Bau einer Wohnanlage in Leipzig der verantwortliche Generalunternehmer insolvent ging. Klaus Gallist vom Internationalen Bankhaus Bodensee (IBB) stand Profi Partner damals zur Seite und vermittelte mit der 1. Chemnitzer Baugesellschaft eine neue Baufirma. Dennoch zog sich die finanzierende Bank aus den neuen Bundesländern zurück und das Objekt, sowie alle bereits an Kunden verkauften Wohnungen, musste letztendlich rückabgewickelt werden.



„Mitten in  
München-Schwabing,  
in der Georgenstraße,  
bezogen die jungen  
Unternehmer  
ihr erstes Büro.“

## NEUES KONZEPT:

„Seniorenzentrum an der Weißen Elster“,  
ein Pflegeheim mit 108 Betten/Zimmern  
in Leipzig-Schleußig





Der eigentliche Neustart gelang, weil dieses Grundstück daraufhin als Pflegeheim konzipiert wurde und mit einem Fonds der Abnehmer der fertigen Immobilie gefunden war. Die Finanzierung sicherte dann das Internationale Bankhaus Bodensee mit der uniVersa Versicherung. Das Seniorenheim ging in Betrieb und existiert heute noch. Insgesamt fünf Projekte hat Profi Partner zwischen 1995 und 2002 in Leipzig und Dresden realisiert. 1997 bezog das Unternehmen neue, 800 qm große Büroräume in der Münchner Herzog-Heinrich-Straße, investierte in die EDV-Struktur, stellte mehr Mit-

## „1998 machte die Firma über 150 Millionen DM Umsatz.“

arbeiter im Innendienst ein und akquirierte zahlreiche externe Vertriebspartner. 1998 machte die Firma über 150 Millionen DM Umsatz.

Berlin – die Stadt des Aufbruchs und der vielen Potentiale, vor allem im explodierenden Immobilienbereich – faszinierte die Köpfe der Profi Partner AG. Hier witterten sie neue Zukunftschancen und Möglichkeiten, ihr Wissen und ihre Expertise zu entfalten. 1997 und 1998 konnten bereits die ersten drei Objekte im Berliner Osten verkauft werden, mit zwei Kooperationspartnern wurde eine Niederlassung am noblen Kurfürstendamm eröffnet und der Markteintritt nach Berlin war geschafft.

Diese Zäsur war auch der Anlass, das zu diesem Zeitpunkt bestehende Vertriebsmodell ebenfalls neu aufzubauen. Michael Scheibe schied aus der Profi Partner AG aus und das Leipziger Vertriebsbüro wurde geschlossen. Der Vertrieb wurde konsequent von der neuen Niederlassung in Berlin am Kurfürstendamm aus gesteuert und das Münchner Büro diente als Basis für die Verwaltung, IT und Kundenabwicklung.



willkommen  
beim Markt



gemeinsam

SPEZIALISIERT AUF

# SACHWE

ORIENTIERTE  
KAPITALANLAGEN

# 11

Steuer- und Immobilien

PROFI PARTNER®  
Forum

Da wo das Herz der Hauptstadt hä...  
die Profi Partner Aktiengesellschaft  
Altbausanierungsobjekten aktiv.  
Leistungsbilanz von € 252.652.000,  
realisierten Wohn- und Gewerbeein...  
dies eindrucksvoll dokumentiert.

Hiermit laden wir Sie zu unserem  
und Immobilienforum am 24. Feb.  
Berlin ein.

Wir freuen uns schon heute auf  
in Berlin, oder auf die im Anschl...





Das ultimative Stadthaus-Team



Glückwunsch  
zum Spatenstich

... und viel Erfolg für den II. Bauabschnitt

*Leipzig Wap*  
*Edi Herfurth*  
HWV-Werbeagentur  
im Dezember '95  
*Wolfgang Baudisch*  
*Robert Re*

VILLENENSEMBLE  
PLATANENHOF  
LEIPZIG  
LEUTZSCH

„Von allem das Beste haben zu wollen,  
ist kein Zeichen von Unbescheidenheit,  
sondern von Geschmack!“

  
PROFI PARTNER  
AKTIENGESELLSCHAFT

SCHAFTLICH

gemeinsam erfolgreich



D  
STADTHAU



LEIPZIG  
LEUTZSCH



# INTERVIEW

## mit Klaus Gallist, Internationales Bankhaus Bodensee (IBB)

**Klaus Gallist, im Vorstand des Internationalen Bankhaus Bodensee (IBB) u.a. für den Bereich Immobilien verantwortlich, ist Profi Partner seit vielen Jahren eng verbunden. Schon seit den Anfängen des Unternehmens steht die IBB als Finanzpartner zur Seite, viele Projekte konnten mit der Finanzierung durch das Bankhaus realisiert werden. Besonders in den Leipziger Krisenjahren konnte sich Profi Partner auf Klaus Gallist verlassen.**

**■ Herr Gallist, wann haben Sie die Profi Partner AG kennengelernt und wie stellte sich das Unternehmen damals dar?**

Das war so in etwa 1996, 1997, also in den unmittelbaren Anfangsjahren des Unternehmens. Dirk Germandi und seine Partner wirkten sehr dynamisch und vor allem auch fachlich erfahren auf mich, sie hatten ja vorher schon im Vertrieb viel Erfahrung gesammelt und wollten nun das, was sie vorher nur verkauft hatten, auch selbst entwickeln. Das war also klassische Bauträgertätigkeit: Wohnungen bauen und verkaufen. Das erste Projekt, in das wir dann als Finanzierungspartner eingestiegen sind, war ein Mehrfamilienhaus in Dresden mit 40 Wohn- und 20 Gewerbeeinheiten. Wir haben uns das Projekt vor Ort angeschaut, die Kostenkalkulation und Handwerkerverträge geprüft und waren überzeugt. Und ich habe



geglaubt (*credo* – lat. ich glaube, daher stammt auch der Begriff *Kredit*), dass Dirk Germandi mir mein Geld wiedergibt – und da hat er mich nie enttäuscht. Ganz entscheidend war zu dieser Zeit aber, dass jemand überhaupt Wohnungen verkaufen konnte – und zwar bevor das Objekt gebaut wurde. Und das kann Dirk Germandi wahrhaftig: Leute überzeugen, verkaufen, reden, das sind seine Ur-Gene – und das war in der Vergangenheit viel wichtiger als heute, wo eine riesige Nachfrage nach Immobilien ist und jeder eine Wohnung kaufen möchte.

■ **Es gab auch harte Zeiten, vor allem die Leipziger Jahre waren ein Prüfstein für Profi Partner, das als Unternehmen kurz vor dem Ruin stand. Sie haben damals trotzdem weitere Finanzierungen ermöglicht – warum?**

Wir haben den Absturz der Branche so, in dieser plötzlichen Heftigkeit, auch nicht vorausgesehen. Alle träumten damals von den blühenden Landschaften und einer schnellen Entwicklung des Ostens. Die dafür dringend benötigte Industriensiedlung kam viel später, erst in den vergangenen fünf bis zehn Jahren. Die Krise in Leipzig hat 1998 begonnen, als die

„**Und so war das bei Profi Partner, ich habe daran geglaubt, dass Dirk Germandi das schafft.**“

Sonder-AfA Ost auslief. Plötzlich blieben Investoren, die Wohnungen kauften, aus – viele Bauträger haben aber schon angefangen zu bauen. Und auf einmal stimmten alle Kalkulationen nicht mehr. Was machst du dann als Bank? Du darfst natürlich in solchen Umständen rein rechtlich die sofortige Kreditrückzahlung verlangen – das kommt aber einem Todesurteil gleich. Oder du bist bereit, diese harte Zeit gemeinsam durchzustehen und den Verlust – auch den eigenen – zu reduzieren. Also nicht die sofortige Rückzahlung verlangen, sondern im Gegenteil, eine längere Frist dafür gewähren, den Zins reduzieren, einen längeren Zeitraum für den Wohnungsverkauf einräumen. Und auch hier gilt wieder „*credo*“: Ich glaube, dass du das schaffst, dann hast du vielleicht am Ende keinen Gewinn von 500.000 Euro, aber du bist mit deinem Unternehmen noch am Leben. Und so war das bei Profi Partner, ich habe daran geglaubt, dass Dirk Germandi das schafft. Und so war es dann ja auch. Er musste den Gürtel enger schnallen, aber er hat durchgehalten und ist vertrauenswürdig geblieben. Und so haben wir gemeinsam den Spuk abgewendet.

■ **20 Jahre erfolgreiche Bauträgertätigkeit – was gehört in Ihren Augen dazu und was hat Sie überzeugt, Profi Partner immer wieder als Finanzpartner zur Seite zu stehen?**

Profi Partner war in den vergangenen Jahren ein absolut zuverlässiger Partner. Alle unsere Kredite wurden immer zurückgezahlt. Und die Firma hat sich in ihrem 20-jährigen Bestehen ständig weiterentwickelt. Nehmen wir Berlin: Die Stadt war Ende der 90er Jahre tot, da hat niemand geglaubt, dass es einmal die boomende Weltmetropole von heute werden könnte. Profi Partner war da visionär, die Firma gehörte zu den ersten Bauträgern, die in die Sanierung von Altbauten im ehemaligen Ostteil der Stadt investierten. Und je früher du in einen Markt hineingehst, desto besser bist du vernetzt – mittlerweile ist Profi Partner vielleicht einer der am besten vernetzten Bauträger in der Stadt.

Und man muss wirklich sagen, 20 Jahre in dieser Branche zu überleben, das schaffen nur wenige, vielleicht 30 bis 40 Prozent. Das ist wie Claudia Schiffer, die sich so lange im Model-Business hält. Das gelingt nur, wenn man sich nicht kleinkriegen lässt, wenn man offen und ehrlich agiert, aber das ist in dieser Branche leider nicht selbstverständlich. Vor allem aber hat Profi Partner sich nie mit Mittelmaß zufrieden gegeben. Die Projekte haben immer einen besonderen, manchmal spektakulären Charakter, das ist keine langweilige Einheitsware. Diese Marke hat Profi Partner immer gepflegt und sich einen entsprechend guten Ruf erarbeitet.

„**Profi Partner ist wie Claudia Schiffer der Immobilienbranche.**“

# PROJEKTE

---

„Von allem nur das Beste zu wollen,  
ist kein Zeichen von Unbescheidenheit,  
sondern von Geschmack!“

#### Berlin-Prenzlauer Berg

- Hosemannstraße 8
- Gaudystraße 25
- Gleimstraße 61 + 24
- Naugarder Straße 39
- Korsörer Straße 5 + 6
- Isländische Straße 2 + 3
- Bötzowstraße 17
- Malmöer Straße 13
- Mühsamstraße 13

#### Berlin-Mitte

- Chausseestraße 9
- Torstraße 66
- Choriner Straße 66

#### Berlin-Friedrichshain

- Dolziger Straße 8
- Scharnweberstraße 48
- Weidenweg 25
- Finowstraße 25
- Friedrichsberger Straße 13

#### Berlin-Treptow

- Puderstraße 2

1998



Illustration der Chausseestraße nach Sanierung  
(künstlerische Darstellung)



## CHAUSSEESTRASSE 9

Berlin-Mitte

36 Wohn- und Gewerbeeinheiten

Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb



## GAUDYSTRASSE 25

Berlin-Prenzlauer Berg  
 38 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
 Altbausanierung,  
 Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

## HOSEMANNSTRASSE 8

Berlin-Prenzlauer Berg  
 46 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
 Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb



## NAUGARDER STRASSE 39

Berlin-Prenzlauer Berg  
47 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb



Vor Sanierung



Illustration, nach Sanierung



## GLEIMSTRASSE 61

Berlin-Prenzlauer Berg  
39 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb

## GLEIMSTRASSE 24

Berlin-Prenzlauer Berg  
33 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb



## DOLZIGER STRASSE 8

Berlin-Friedrichshain  
33 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung,  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



## KORSÖRER STRASSE 5 + 6

Berlin-Prenzlauer Berg  
52 Wohn- und  
Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung,  
Exklusiv-Vertrieb

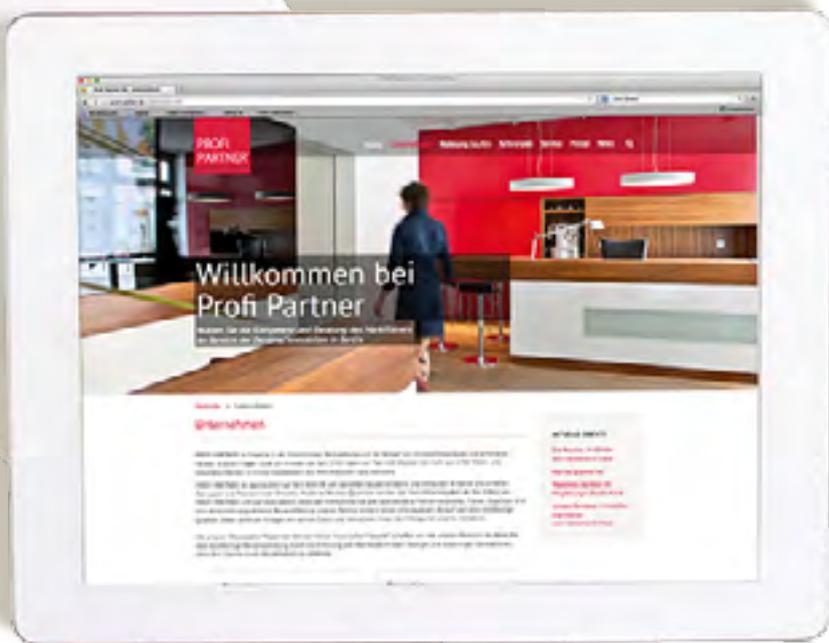
# 03

# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000

# ■ DAS VERTRIEBSTEAM

Gemeinsam erfolgreich



**„Wir verkaufen im Grunde keine Immobilien, wir verkaufen ein Konzept.“ Ralf Müller, seit 1997 dem Unternehmen verbunden und seit 2009 im Vorstand der Profipartner AG, leitet den Vertriebsbereich, das Herzstück des Unternehmens. „Financial Planning“ ist der Ansatz, der Marketing, Beratung und Verkauf bei der Profipartner AG seit Jahren erfolgreich zur Grunde liegt.**

Finanzplanung und Vermögensaufbau, damit tun sich die Deutschen im europäischen Vergleich schwer, trotz leerer Rentenkassen und der Notwendigkeit privater Altersvorsorge. Hier setzt Profipartner an: „Wir, beziehungsweise unsere Vertriebspartner, lösen für den Kunden ein Problem, das er noch gar nicht erkannt hat.“

Immobilien als sachwerte Anlage sind neben liquiden Mitteln und Aktien ein wichtiger Bestandteil im Vermögensaufbau, doch das Gleichgewicht muss stimmen und die Investition den individuellen Bedürfnissen, Lebensplänen und finanziellen Mitteln des Kunden angemessen sein.

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

„Wir verkaufen im Grunde  
keine Immobilien,  
wir verkaufen ein Konzept.“





„Wenn der Interessent das versteht, weil der Berater ihm nicht in erster Linie eine Immobilie verkaufen will, sondern ihm erklärt, wo er im Vermögensaufbau steht, und unsere Produkte dann Fragestellungen aus der Altersvorsorge, der Inflations-sicherung oder aus Steuerspargründen lösen können, ist unsere Idee von Finanzplanung und -beratung aufgegangen.“



Dann erfüllt sich auch der Slogan „gemeinsam erfolgreich“, nach dem Profi Partner seinen Vertrieb seit vielen Jahren strukturiert und lebt. Seit den Anfangsjahren läuft der Verkauf überwiegend über ein großes Netz externer Vermittler im ganzen Bundesgebiet – aktive Partnerschaften, die mittlerweile zu einer enormen Verkaufsgeschwindigkeit geführt haben. Kein halbes Jahr dauert es in der Regel, bis neue Projekte nahezu oder komplett ausverkauft sind. Vom Plan weg, denn im Falle einer denkmalgeschützten Immobilie sichert nur der Erwerb vor Baubeginn dem Käufer steuerliche Vorteile. In manchen Fällen ist es nicht mehr als eine Ruine, die zu Verkaufsbeginn präsentiert werden kann. Dann sind die aufwändig produzierten Marketingprospekte und Videoanimationen besonders wichtig, um den Interessenten eine Vorstellung vom künftigen Objekt und Standort zu vermitteln, der den vielen Kunden, die von Profi Partner betreut werden, nicht immer bekannt ist und dessen Funktionieren er sonst nicht verstehen kann.

## „Aufgabe aller Mitarbeiter ist, darauf zu achten, dass unsere externen Partner diesen Spirit, diesen Modus der Finanzberatung leben.“

Eine feste Größe in der Vertriebsorganisation von Profi Partner sind seit vielen Jahren Informationsveranstaltungen und Schulungen. Salesmanager vermitteln ihren Vertriebspartnern die „Idee“ Immobilie, das dahinter stehende Konzept zum Vermögensaufbau, und wie man diese in der Beratung positioniert. Denn ein Kunde, der das Konzept der Finanzplanung verstanden hat, geht nicht verloren und wartet auch auf das nächste Projekt, sollte im aktuellen Verkauf nichts Passendes verfügbar sein. „Aufgabe aller Mitarbeiter ist, darauf zu achten, dass unsere externen Partner diesen Spirit, diesen Modus der Finanzberatung leben.“ Nicht nur deswegen stehen die Salesmanager mit „ihren“ Vermittlern in engem Kontakt. Der kontinuierliche Austausch ermöglicht beiden Seiten, schnell



und gut einzuschätzen, welches Projekt für den Kunden interessant ist. „Mit dieser über die Jahre gewachsenen Vertriebsstruktur haben wir ein ganz gutes Gefühl dafür, welcher Mitarbeiter mit welchen Kontingenten ausgestattet werden muss, wenn ein neues Produkt in den Verkauf kommt“, sagt Vorstand Ralf Müller.

Neben den Salesmanagern, die den Vertrieb über externe Partner organisieren, gibt es seit einigen Jahren auch zwei Inhouse-Teams, die den Verkauf im eigenen Haus realisieren und Eigennutzer vor Ort beraten. Denn während es in den ersten Jahren von Profi Partner fast ausschließlich Kapitalanleger waren, die Wohnungen gekauft haben, sind über die Jahre immer mehr Interessenten für die Eigennutzung hinzugekommen – mit ganz anderen Bedürfnissen und Ansprüchen. „Der Eigennutzer ist in der Regel langsamer und sucht eher die maßgeschneiderte Wohnung. Aber auch ihm müssen wir klar machen, dass dieses Gut nicht endlos produzierbar ist.“ Und dennoch spielen neben allen rationalen Faktoren vor allem emotionale Facetten eine Rolle. Schließlich birgt jede Kapitalanlage – ganz gleich, wie gut abgesichert oder geprüft – ein gewisses individuelles, finanzielles Risiko. Da ist es für viele Kunden wichtig, dass die Vertriebsmitarbeiter über die Bauphase hinweg Kontakt halten. In persönlichen Gesprächen, mit Baustellenbesuchen, bei Richt- und Übergabefesten können sie anschaulich erklären, dass die Investition richtig war und professionell realisiert wird. Für Kapitalanleger ist die strategische und langfristige Vermietung der als Kapitalanlage gekauften Wohnung sehr wichtig. Mietpool und Mietgarantien sind Instrumentarien, die den Anlegern Mietsicherheit auch in Phasen von eventuellem Leerstand bieten.

Ob im Bereich der Eigennutzung oder der Kapitalanlage – das Feedback von Salesmanagern und Verkaufsberatern ist für die Projektentwicklung enorm wichtig. Während es in den ersten Unternehmensjahren noch die stringente Verfahrensweise „Produkt entwickeln, Prospekt drucken, Projekt vorstellen und dann verkaufen“ gab, fließen mittlerweile die Kenntnisse der Vertriebsmitarbeiter in die Projektentwicklung mit ein. Und auch noch später, in der Verkaufsphase, regeln die Salesmanager eventuelle Adaptionswünsche der Kunden.



## Das PROFi PARTNER® Immobilien Sicherheitspaket

10 Punkte für Sicherheit, wirtschaftlichen Erfolg  
und zufriedene Kunden/Käufer

- **Objektauswahl**  
Engagement in Herzen von Berlin und hohe Sanierungsfähigkeit der Jugendstil-Altbauhäuser.
- **Qualitätsmanagement**  
Gründliche Aufnahme und Analyse der Bausubstanz durch unabhängige Gutachter, baubegleitende Qualitätssicherung, Schlussabnahme und Zertifizierung.
- **Modernisierung**  
Wohnanierung ohne Kompromisse, zeitgemäße Grundriss- und Ausstattungslösungen - Erhaltung des Jugendstilcharakters.
- **Ansohltung**  
Aufgezeihtbau, hochwertige Innenausstattung auf Eignungsnutzer-Niveau, u.v.m. sichern ein entsprechendes Ambiente.
- **Professionelle Partner:**  
Planer, Gutachter und die aufeinander abgestimmte Bauausführung garantieren einen reibungslosen Ablauf und eine erstklassige Qualität.
- **Sicherheitsmanagement**  
Fertigstellungsgarantie, Kostensicherheit und Mietsicherheit haben oberste Priorität.
- **Finanzierungsmanagement**  
Finanzierung zu Erstrangkonditionen und bei Bedarf Absicherung bei Tod, Krankheit und Arbeitslosigkeit möglich.
- **Servicemanagement**  
Produktinformationen, Schulung und FINIX-Immobilien-Software für unsere Partner, Besichtigung- und Rahmenprogramm für unsere Kunden u.v.m.
- **Sicherung der Steuervorteile**  
Sorgfältige Ermittlung (z.B. AfA-Grundlagen) ermöglichen eine reibungslose Zutrifung der Steuervorteile.
- **Partnerschaft**  
Angemessene und persönliche Beratung unserer Vertriebspartner - laufende Objektinformationen für unsere Kunden bieten lukrative Folgegeschäfte.

gemeinsam erfolgreich

PASSADE  
Berlin  
Partner

Die gründliche Prüfung eines neuen Produkts, bevor es überhaupt in den Vertrieb genommen wird, ist Ehrensache. Mikro- und Makrostandortbestimmungen, Machbarkeitsstudien, Langzeitprognosen: „Es geht gar nicht mehr so sehr um die Frage, ob sich etwas verkaufen lässt. Die extrem niedrigen Zinsen führen ja dazu, dass plötzlich alle kaufen wollen. Es kommt viel mehr darauf an, zu prüfen, ob eine Immobilie auch in 20, 30 Jahren noch funktioniert und durch Mieteinnahmen die Rentenlücke schließen kann.“

Schon vor etwa 15 Jahren hat die Firma ein „10-Punkte-Sicherheitspaket“ für ihre Produkte aufgestellt, das bis heute gilt: So sichern unter anderem gründliche Objektauswahl, Fertigstellungsgarantie, Mietsicherheit und die Abnahme eines fertiggestellten Objekts durch den TÜV bis heute hohe Qualitätsstandards. Zu den internen Regularien kommen außerdem externe Bewertungen: „Wenn ein groß aufgestellter, bundesweit agierender Vertriebspartner unser Produkt vermittelt, können wir sicher sein, dass es dort auch weiteren Qualitätsprüfungen unterzogen wurde. Gleiches gilt in hohem Maße heute für die Banken, die den Kunden des Hauses eine maßgeschneiderte Enderwerberfinanzierung andienen. Nach erheblichen Verwerfungen im Finanzierungssektor und Jahren, in denen nahezu jeder Kunde eine Finanzierung für einen Immobilienkauf erhalten konnte, sind Banken heute eher risikoavers, d.h., nur wenn auch nach bankinterner Risikoprüfung die Ampeln auf ‚Grün‘ geschaltet werden, können wir ein Objekt in den Markt bringen.“

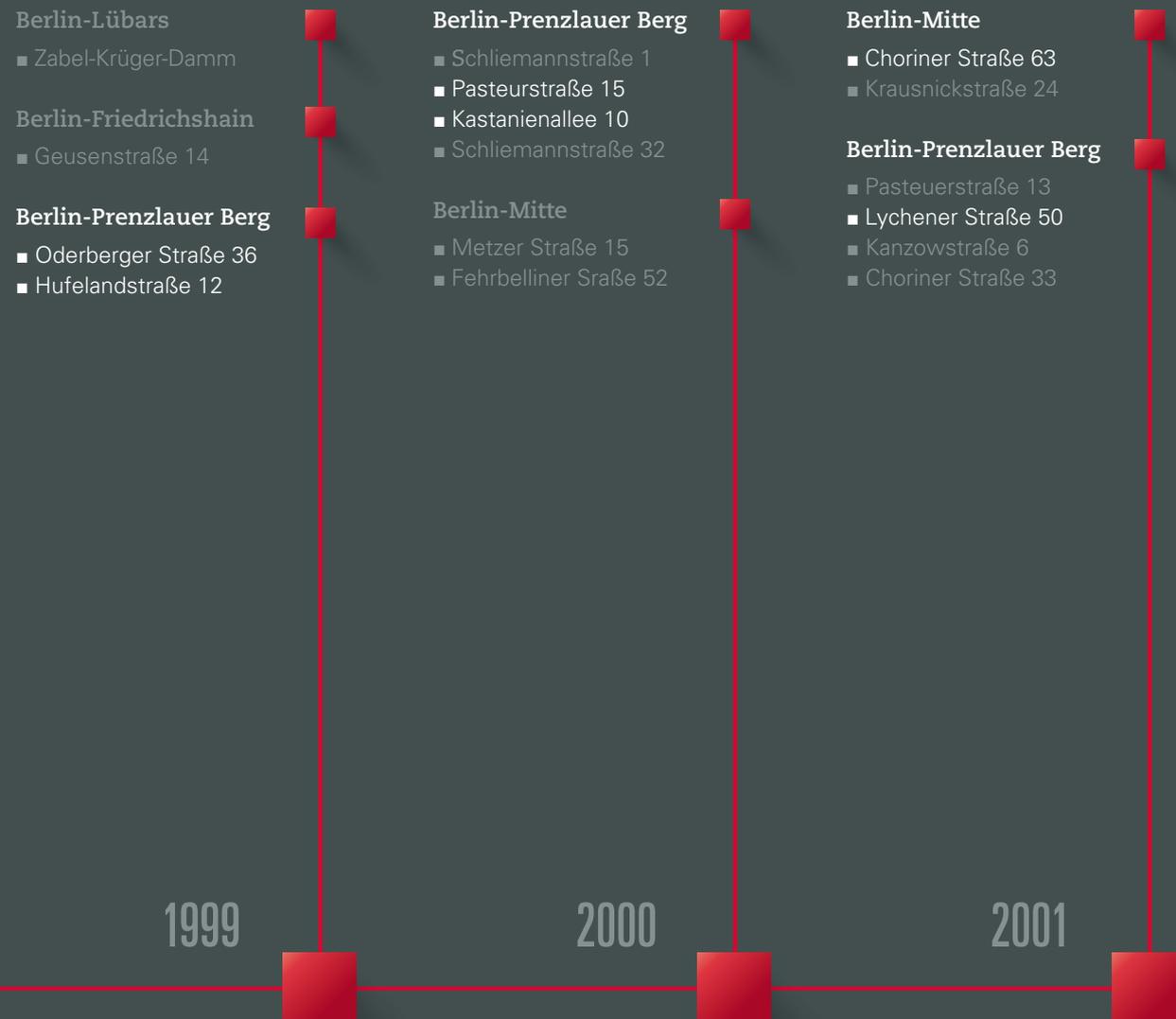
Es kam auch schon vor, dass Projekte, die der internen Qualitätsprüfung und der gemeinsamen Beurteilung durch Vertriebsvorstand und Salesmanagern nicht standhielten, abgelehnt wurden. Dies geschieht allerdings immer seltener seit Profi Partner nur noch für wenige, ausgesuchte Bauträger und vor allem aber für die ihr sehr nahestehende Bauträgerfirma GrundStein vertreibt und die langjährige Zusammenarbeit und die dabei gemachten Erfahrungen sich in der Produktauswahl und -qualität widerspiegeln.



# PROJEKTE

---

„Eine Herausforderung, die sich lohnt:  
Mut zum Handeln,  
dort wo der Osten wirklich blüht!“





## ODERBERGER STRASSE 36

Berlin-Prenzlauer Berg  
22 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb

## HUFELANDSTRASSE 12

Berlin-Prenzlauer Berg

38 Wohn- und Gewerbeeinheiten

Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb



## KASTANIENALLEE 10

Berlin-Prenzlauer Berg  
57 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung Denkmal,  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

Als der Kaufmann Friedrich Rachfall zwischen 1885 und 1887 das Ensemble in der Berliner Kastanienallee 10 erbaute, plante er luxuriöses Wohnen im Vorderhaus, familiengerechtes Wohnen im Quergebäude und für seine Schreinerei einen zweckmäßigen Industriebau im 2. Hof. Wie visionär diese Planung war, zeigt sich 115 Jahre später nach der Sanierung des heute denkmalgeschützten Ensembles.



Straßenfassade vor der Sanierung



Straßenfassade nach der Sanierung

Seit dem Jahr 2000 besteht das Gebäude wieder aus reich verzierten Altbauwohnungen im Vorderhaus, familiengerechten Wohnungen mit neuen Balkonen im Quergebäude und modernen, großzügigen Gewerbelofts im Hinterhaus. Bei jedem Detail des Baudenkmals wurde darauf geachtet, den Flair des historischen Charmes mit dem Komfort des modernen Wohnens zu verbinden.



Loft in der Kastanienallee 10 nach Sanierung mit alten Backsteinwänden und Kappendecken

Eingangsbereich im sanierten Hof



## CHORINER STRASSE 63

Berlin-Mitte

26 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb



Lychener Straße vor der Sanierung



## LYCHENER STRASSE 50

Berlin-Prenzlauer Berg

47 Wohn- und Gewerbeeinheiten

Altbausanierung

Exklusiv-Vertrieb





Visualisierung von Florian Eilmes



## PASTEURSTRASSE 15

Berlin-Prenzlauer Berg  
28 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

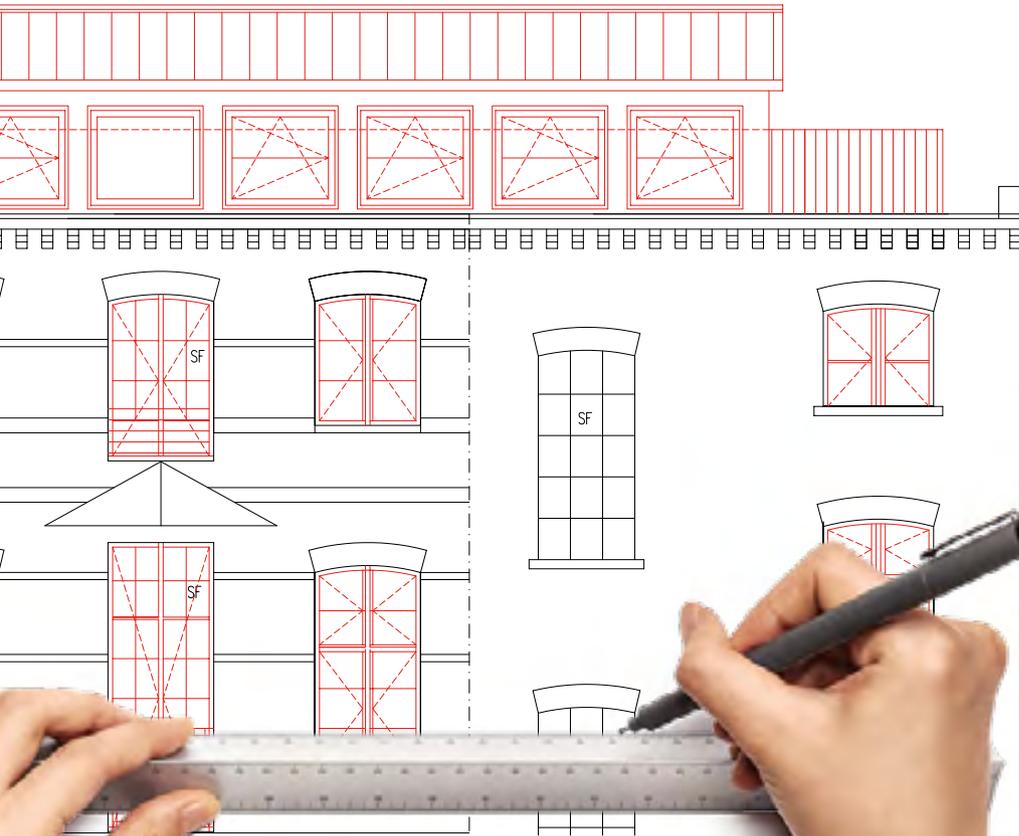
04

KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000

# ■ DAS MARKETING

## Ein Produkt erwacht zum Leben



Was hat ein Fisch am Angelhaken mit einem Immobilienprojekt zu tun? Wieso haben Häuser Namen? Ganz einfach: So bekommen Objekte eine Geschichte und erzeugen eine Vision. Und darauf kommt es an, denn die meisten Projekte, die Profi Partner vermarktet, gibt es so noch gar nicht – oder nur als mehr oder weniger stark sanierungsbedürftigen Altbau. Vor allem Visualisierungen und Videos sind wichtige Marketinginstrumente, um Investoren und Anlegern eine Vorstellung davon zu geben, wie ein Objekt einmal aussehen wird.

Als einer der ersten Projektentwickler im Markt hat Profi Partner erkannt, wie wichtig es ist, beim Kunden eine Vision zu den Vertriebsprojekten zu erzeugen. Denn die Menschen, denen noch vor Baustart eine Immobilie für viel Geld verkauft werden soll, können sich meist nicht vorstellen, wie diese einmal aussehen soll. Von Beginn an legte Profi Partner deshalb großen Wert auf aufwändig gestaltete Exposés mit detailgetreuen Abbildungen der Projekte, damals ein Novum in der Branche.

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

## „Eine gute Immobilienvisualisierung transportiert mehr als nur Architektur, sie atmet, zeigt Charakter und vermittelt Lust, in dem Gebäude zu wohnen.“

Mittlerweile begleitet jedes Projekt ein durchgängiges Marketingkonzept, bei dem sich Logo, Name, Visualisierung und Imagefilm ergänzen und eine Geschichte transportieren.

„Eine gute Immobilienvisualisierung transportiert mehr als nur Architektur, sie atmet, zeigt Charakter und vermittelt Lust, in dem Gebäude zu wohnen.“ Der Grafiker Florian Eilmes gab bereits ab 1997 den Immobilienprojekten von Profi Partner ein Gesicht. Von Hand zeichnete er, wie die Objekte nach der Sanierung einmal aussehen sollen – zunächst in Aquarell-, später in Airbrushtechnik und ab etwa 2000 mithilfe computergestützter Grafiken. „Dirk Germandi legte immer viel Wert auf den aktuellsten Stand der Technik.“ Nur auf Grundlage von Architektenplänen entstanden detaillierte Abbildungen, die oftmals über den Stand der Planungen hinausgingen – und so wieder auf diese Einfluss nahmen. So gehen beispielsweise Brunnen und Skulptur im Innenhof der Knopffabrik in der Prenzlauer Allee (S. 88) auf die Visualisierung von Eilmes zurück.

Für die Knopffabrik wurde 2005 der Gedanke der Visualisierung weiterentwickelt. In Zusammenarbeit von Eilmes' Agentur „eilmes & staub“ und der Medienproduktion „Hearts & Minds“ entstanden aufwändige Immobilienfilme, mit denen Profi Partner Maßstäbe in der Branche setzt.

Es wurde nicht einfach ein Film gedreht, eine Animation erstellt und das Ganze dann zusammengeschnitten, sondern man hat ein Drehbuch erstellt und alles maßgeschneidert produziert. Dank fortschreitender Technik gleichen die Clips inzwischen Spielfilmen in Kinoqualität und schaffen mit einer Kombination aus real gedrehten Sequenzen und 3-D-Computeranimationen Welten, die zu diesem Zeitpunkt noch gar nicht existieren. Denn während der Produktion befinden sich die Altbauten noch „in ver-

schiedenen Untergangsstufen, manche kann man gar nicht zeigen, manche sind romantisch ruinös“, erklärt Filmemacher Michael Herholz.

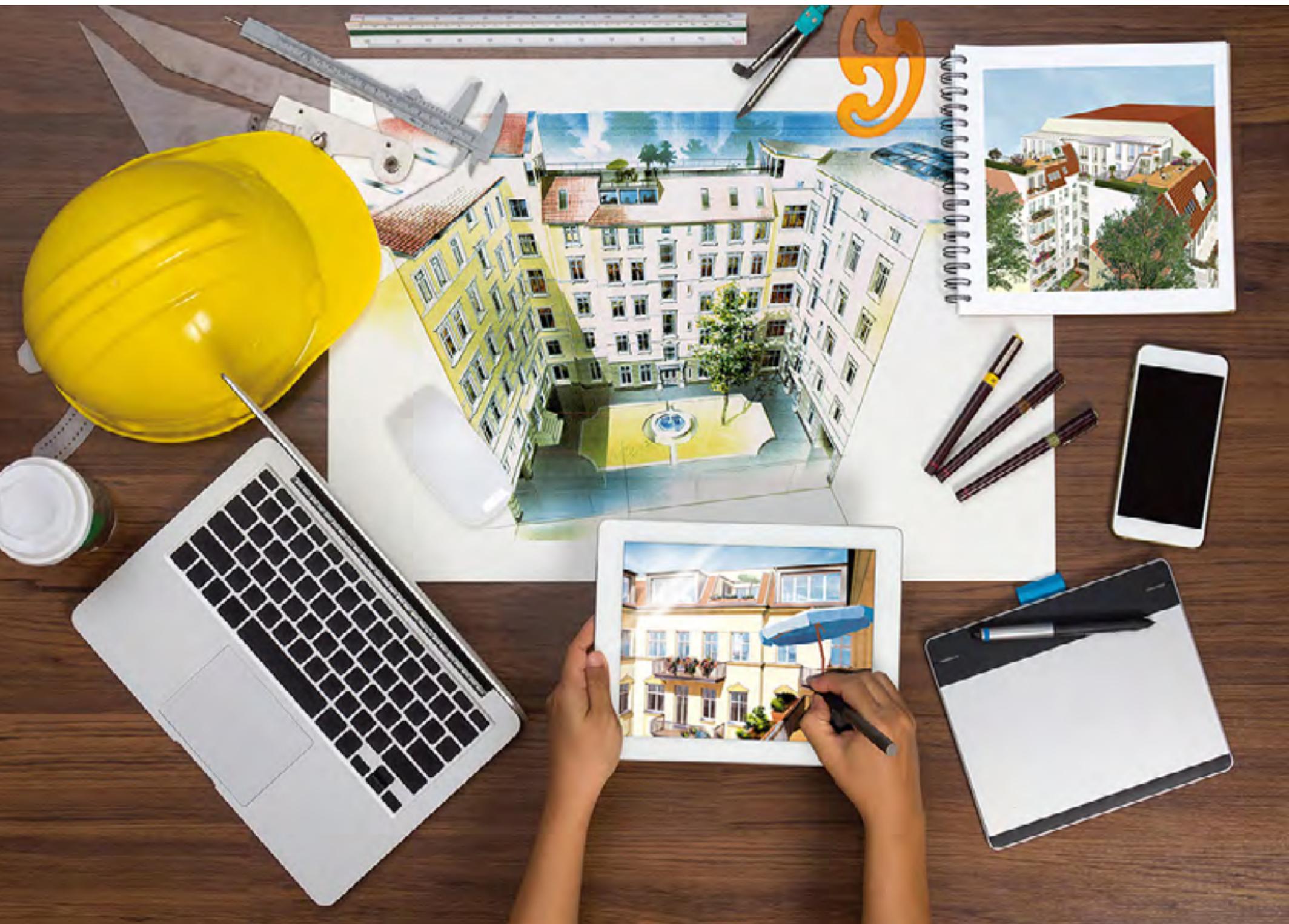
Dabei geht es immer darum, Emotionen zu wecken und Geschichten zu erzählen. Manchmal hat das Gebäude selbst eine spannende Historie, wie das Haus Cumberland am Ku'damm. Oder es wurde von einem bedeutenden Architekten gebaut, wie das Ludwig Hoffman Quartier in Buch – hier spinnt sich der Film um die Figur des Namensgebers. Die Ideen dazu kommen oft vom Auftraggeber selbst. Herholz: „Dirk Germandi ist ein Filmpionier par excellence.“

Es sind aufwändige, kostspielige Produktionen, die Herholz und Eilmes im Auftrag von Profi Partner gemeinsam konzipieren und umsetzen. Investitionen, die sich lohnen – nicht nur Käufer, sondern auch kreditgebende Banken oder begleitende Behörden konnten mit den Immobilienfilmen schon überzeugt werden.

Betrachtet man die zahlreichen Prospekte und Filme im Laufe der Zeit, fällt sofort ins Auge, wie sehr in den ersten Jahren noch Berlin als Standort beworben wurde. „Mitte bis Ende der 90er Jahre gab es noch nicht diesen Berlin-Hype, da musste Berlin noch regelrecht verkauft werden“, erinnert sich Claudia Germandi, die sich bei Profi Partner um den Bereich Marketing kümmert. Heute spricht Berlin als Standortfaktor für sich selbst.

Geblieden ist von der ersten Stunde an ein individuelles Marketingkonzept für jedes Produkt. Schon für die ersten Projekte entwickelte Profi Partner – damals noch völlig unüblich – spezifische Logos und Namen, die – wie bei der Zuckerwarenfabrik oder den Grussank Höfen – Bezug auf die frühere Geschichte der Gebäude nehmen, oder – wie beim BerlinCampus – ein Lebensgefühl vermitteln. Wie übrigens auch der Fisch am Angelhaken – er symbolisiert im Immobilienfilm zum BerlinCampus die wassernahe Lage des Objekts und den damit verbundenen Freizeitwert.



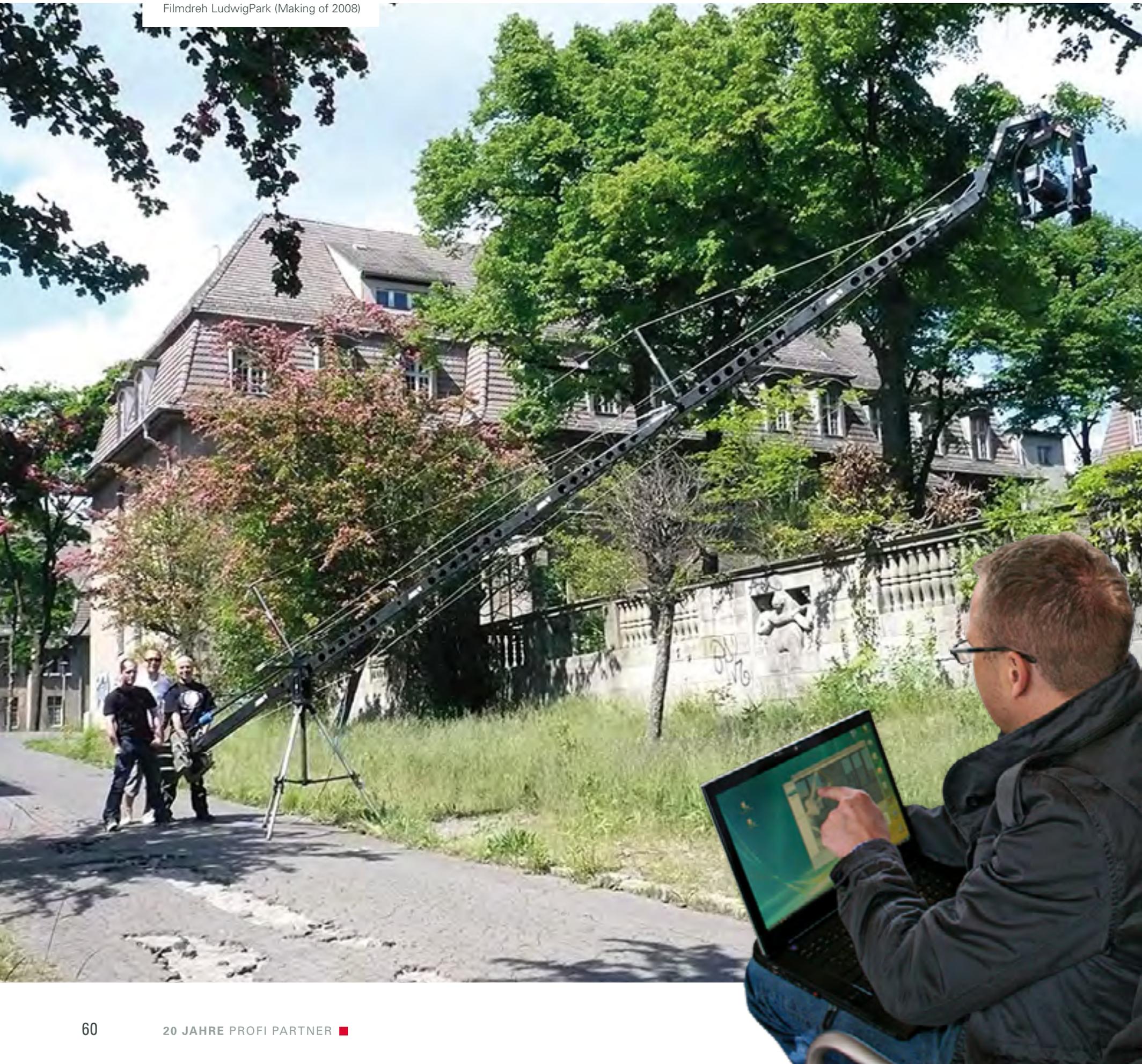




„Unser Ziel ist es bei den Filmen immer, eine Geschichte zu erzählen. Dazu schreiben wir komplette Drehbücher, filmen aus der Luft vom Hubschrauber aus, engagieren Schauspieler und Komparsen – je nachdem, was wir eben brauchen, um die Story rund zu machen. Beim Imagefilm für das Cumberland konnten wir so richtig aus dem Vollen schöpfen. Das sah aus, als würden wir in Hollywood drehen, so viele Leute waren da am Set unterwegs. Das schönste Kompliment ist, wenn dann am Ende beim Übergabefest eines Gebäudes ein Interessent sagt: Das sieht ja aus wie im Film.“

*(Michael Herholz, Hearts & Minds Medienproduktion GmbH)*







Filmdreh Zuckerwarenfabrik (Making of 2010)



# ■ STATEMENT

von Eduard Hupfaut,  
HWV Werbeagentur



**Kaum einer hat die ersten Jahre von Profi Partner als eigentlich Außenstehender so eng miterlebt wie Eduard Hupfaut. Mit seiner damaligen Werbeagentur HWV entwickelte er bis Ende der 90er Jahre sämtliche Werbemaßnahmen für die Firma: Anzeigen, Events, Imagebrochüren und vor allem Prospekte, denn „die musstest du einfach haben in dem Markt.“ Ein Blick zurück.**

„Die Herausforderung damals war, solide Verkaufsunterlagen zu schaffen. Denn die Firma trat damals zwar mit einer sensationellen Dynamik auf. Sie wollte es den großen, etablierten Immobilienentwicklern zeigen – aber nie marktschreierisch, sondern mit Fakten und Seriosität. Wir haben gemeinsam diskutiert, wie wir das herüberbringen konnten, das war nicht einfach nur ein unpersönlicher Auftrag, den wir bekommen und ausgeführt haben.“

Die Strategie war also: Profi Partner glänzt durch Zuverlässigkeit und Qualität. Wir wurden von Anfang an miteinbezogen, waren bei manchen Projekten in Leipzig sogar vor Ort, das machte die Vermarktung viel authentischer, weil wir aus nächster Nähe wussten, worum es geht. Und mit welcher Akribie und Leidenschaft das ganze Team zu Werke ging!

Was mir damals sehr positiv aufgefallen ist, war die ausgeprägte Kundenorientierung, das habe ich bei ande-

**„Profi Partner war nie marktschreierisch.“**

ren Kunden so nicht erlebt. Da gab es zum Beispiel regelmäßige Baustellenmeetings, Richt- und Übergabefeste, bei denen der Käufer sich vor Ort ein Bild machen und mit den Bauunternehmen sprechen konnte. Profi Partner hat von Vertriebsseite aus alles getan, damit der Kunde auf der sicheren Seite war.“

**Editorial**

Liebe Leserin!  
Lieber Leser!

Wir freuen uns deshalb, Ihnen pünktlich vor dem Feiertagsjournal präsentieren zu können. Dieses Journal wird künftig alle drei Monate erscheinen und Themen ansprechen, die für Sie, den Steuerzahler und unseren Kunden, von großem Interesse sind. Wir werden Sie, liebe Leserin, nicht nur über wichtige Änderungen im Steuerrecht informieren, sondern bieten Ihnen darüber hinaus einen in ausführlichen Expertenberichten einen Überblick über unsere gemeinsamen Interessen. Last but not least halten wir Sie über die positiven Veränderungen bei unserer Profi Partner AG ständig auf dem Laufenden. Die Bestimmung der Arbeitsweise - laut

Bundesverfassungsgericht sollen künftig Kapital- und Immobilienbesitzer bei der Einkommensteuer gleich behandelt werden - ist schwebend. Änderungen und Kürzungen sind zu erwarten. Die volle Tragweite dieser Entscheidungen wird Ihnen erst im Laufe des kommenden Jahres bewirkt vor Augen kommen. Wenn das monatliche Nettoeinkommen erheblich sinkt bzw. bei der Steuerermittlung deutlich weniger abgezogen werden kann. Unser Experte Ego-Jetzt ist mit zum Handeln gefähig, denn Ende 1996 fallen wichtige bescheidliche Steuervergünstigungen dem Reform zum Opfer.

Wenn Sie Ihre bestehende die einzelnen Niederlassungen unserer Profi Partner AG vorziehen, gewinnen Sie schnell einen Einblick in die professionelle Beratungsarbeit. Unser motiviertes, top geschultes Mitarbeitersteam hält auch für Sie maßgeschneiderte Angebote zur langfristigen Vermögensbildung bereit.

Die Mähnung „denn prüfen, vor sich ewig“ hat in unserer Branche bis heute nicht verloren. Im Gegenteil. Wir von der Profi Partner AG sind überzeugt, dass sich der mündige Kunde keineswegs nur ein „gut rechnendes Modell“ verkaufen lassen will. Einfach fundiert beraten wir gerne den jeweiligen Anleger, der nicht nur nach dem guten Steuerergebnis sucht, sondern der seine Kaufentscheidung an langfristig solide Anlageprojekte knüpft. Schreiben Sie uns!

**Die Profi Partner AG stellt sich vor:**



**editorial**

**Die Re wünsch ein fr und erfo**

**editorial**

**Verehrte Leserinnen und Leser!**

Wir freuen uns, Ihnen ein neues Profi Partner Journal zu präsentieren. Die all-



**editorial**

Liebe Leserin!  
Lieber Leser!

Herzlich willkommen im neuen Profi Partner Journal, das in seiner zweimonatlichen Ausgabe wieder wichtiger und aktueller für Sie bereitsteht. „It is well to know which wind blows“ - Es ist gut zu wissen, in welche Richtung der Wind weht, rät ein englischer Spruch. Im Hinblick auf die Veränderungen im Steuerrecht in der Tat harte Zeiten bei den Umständen sehr bald mit den Änderungen und Steuerentscheidungen konfrontieren werden. Das Bundesverfassungsgericht hat die Besteuerung des Steuer-

**SIE SIND HERZLICH**  
*pur*  
WOZ

Sie sind eingeladen, mit uns zu reisen, erleben Sie aufregende Abenteuer, entdecken Sie die schönsten Bergwanderungen, und genießen Sie die herrliche Aussicht auf die Berge. Sie sind eingeladen, mit uns zu reisen, erleben Sie aufregende Abenteuer, entdecken Sie die schönsten Bergwanderungen, und genießen Sie die herrliche Aussicht auf die Berge.





Die ersten Animationen als Aquarell- und Airbrush-Zeichnungen (ab 1996) – Start der Zusammenarbeit mit der Agentur eilmes & staub



Die nächste Generation:  
computergestützte Illustrationen  
der Immobilien





Animation der Yorckstraße in Potsdam (2006) von Agentur eilmes & staub



Detailgenaue 3-D-Animationen vom Haus Cumberland (2011) von Agentur eilmes & staub

# PROJEKTE

---

„Eine Immobilie ist nur so gut wie Ihre Lage,  
Bauqualität, Funktionalität und Vermietbarkeit.“

**Berlin-Friedrichshain**

- Bänschstraße 52/54

**Leipzig-Schleußig**

- Seniorenzentrum  
Erich-Zeigner-Allee

**Berlin-Prenzlauer Berg**

- Dunckerstraße 83
- Greifenhagener Straße 14

**Berlin-Prenzlauer Berg**

- Wichertstraße 39, 39a, 40
- Senefelderstraße 7
- Kanzowstraße 5/5a

**Berlin-Prenzlauer Berg**

- Bötzowstraße 9
- Dunckerstraße 8/8a  
Ecke Raumerstraße 15

**Berlin-Pankow**

- Florastraße 61

**Berlin-Mitte**

- Strelitzer Straße 23 + 24
- Strelitzer Straße 25
- Strelitzer Straße 56

**Berlin-Prenzlauer Berg**

- Oderberger Straße 39
- Stargarder Straße 58
- Oderberger Straße 45

2002

2003

2004

2005

## BÄNSCHSTRASSE 52/54

Berlin-Friedrichshain

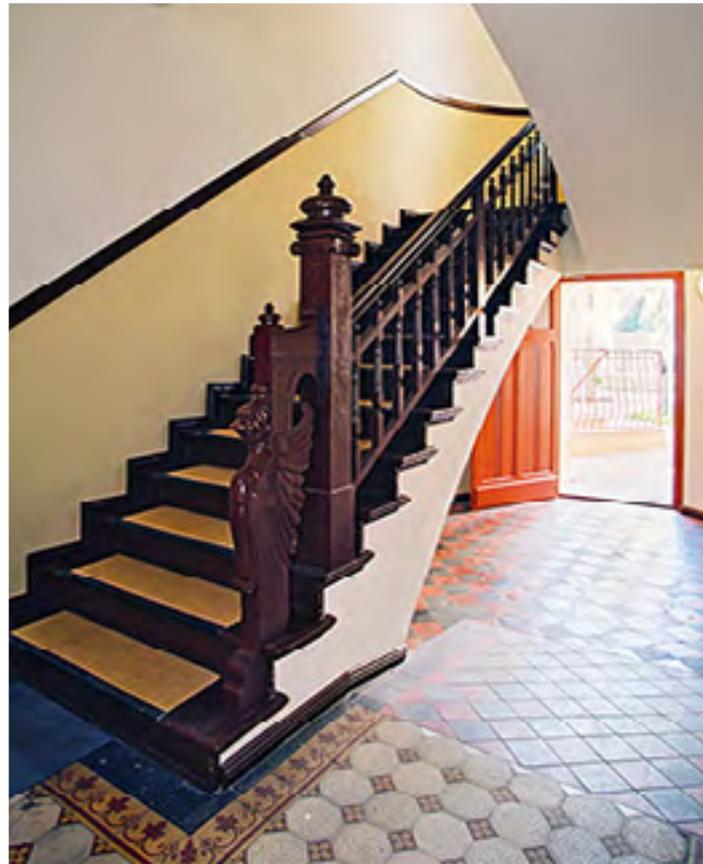
42 Wohn- und Gewerbeeinheiten

Altbausanierung

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

Das typische Gründerzeithaus wurde ca. 1905 als Bestandteil eines denkmalgeschützten Ensembles erbaut. Die reichhaltig mit Stuckelementen verzierte Straßenfassade wurde 2002 ebenso wie die hofseitige Fassade originalgetreu erneuert. Den Eingangsbereich des Vorderhauses zieren dekorative Stuckfelder und die unteren Wandflächen sind ebenso wie die Fußbodenflächen mit den originalen glasierten, ornamentierten Fliesen versehen worden.





## SENIORENZENTRUM ERICH-ZEIGNER-ALLEE

Leipzig-Schleußig

Neubau eines Pflegeheims mit 108 Zimmern (2002)

Initiator, Projektsteuerung, Bauträger





## DUNCKERSTRASSE 8/8A, ECKE RAUMERSTRASSE 15

Berlin-Prenzlauer Berg  
46 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung, Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



## BÖTZOWSTRASSE 9

Berlin-Prenzlauer Berg  
30 Wohneinheiten  
Altbausanierung Baudenkmal  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



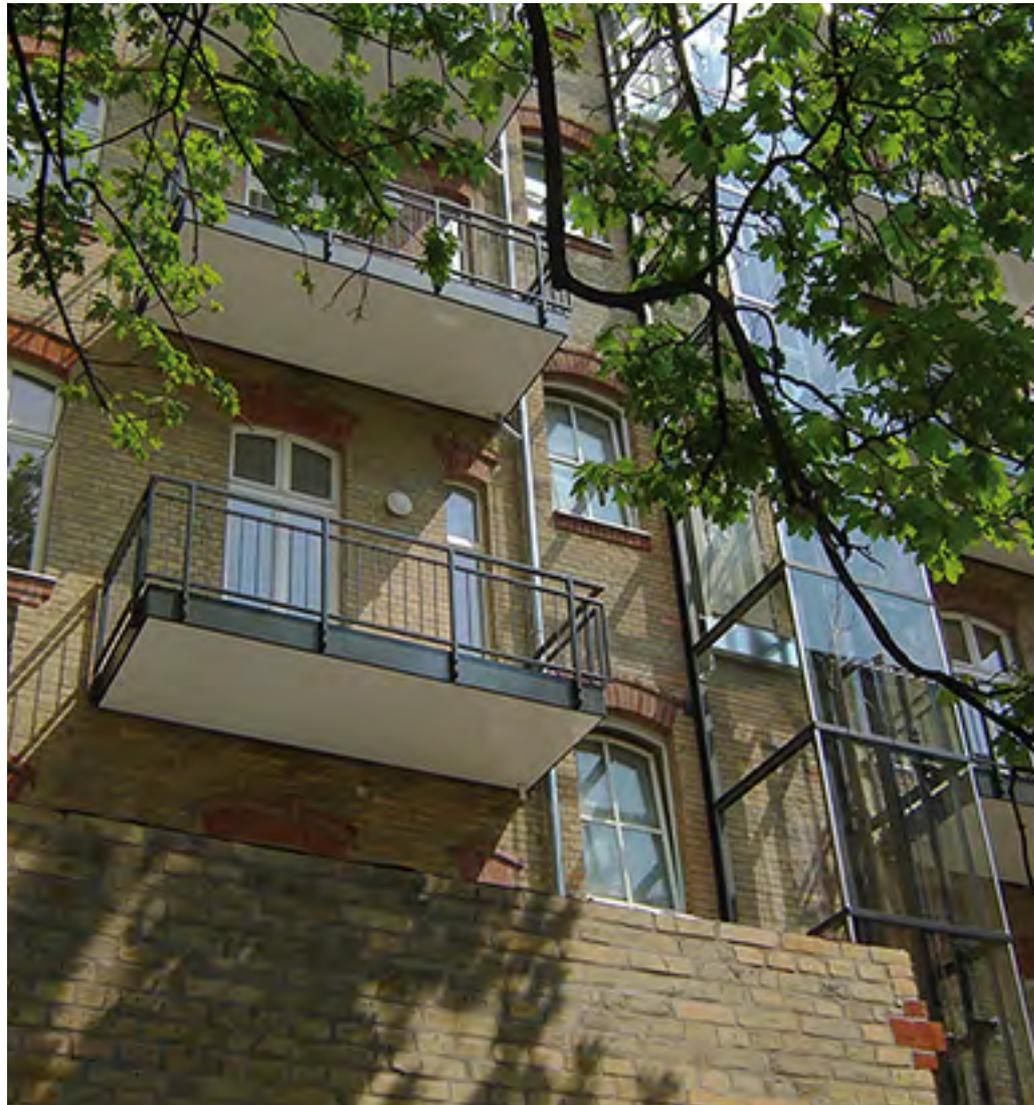
## STRELITZER STRASSE 56

Berlin-Mitte

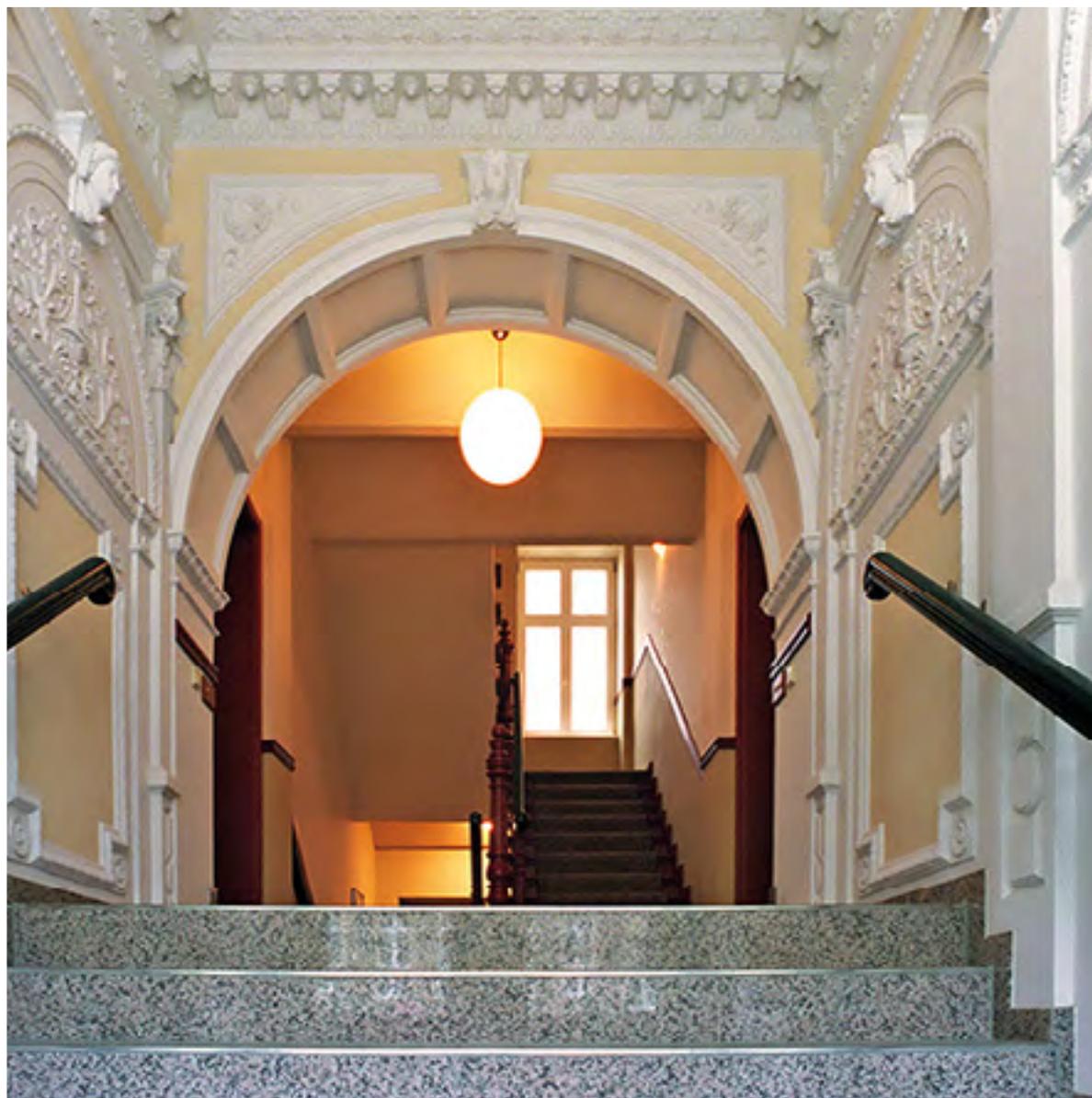
38 Wohneinheiten

Altbausanierungen

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger







## STRELITZER STR. 23 + 24

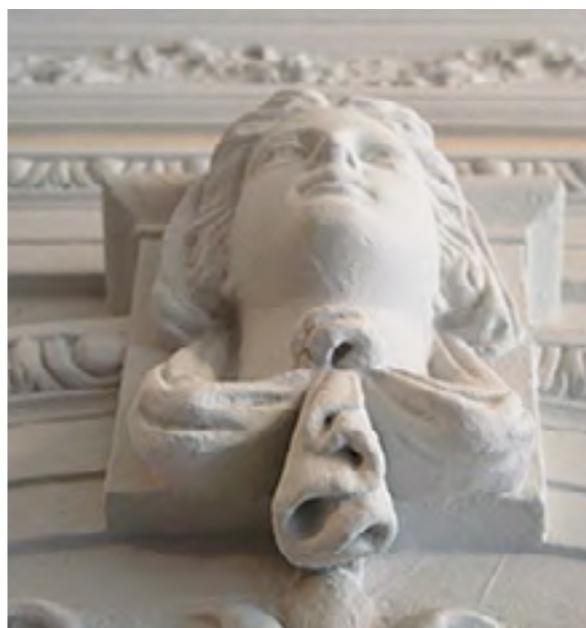
Berlin-Mitte

34 Wohn- und Gewerbeeinheiten

Altbausanierung Baudenkmal

Exklusiv-Vertrieb

Bauträger



05

# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000

# ■ UNTERNEHMENSGESCHICHTE

## Teil 2: Der Aufbruch nach Berlin – Modernes Wohnen hinter historischer Fassade



**Es kommt nicht alle Tage vor, dass eine Stadt zur neuen Kapitale eines Landes gewählt wird und so die Chance bekommt, seine Bedeutung als historische Metropole wieder zu erlangen.**

Und zu Beginn der 90er Jahre war wohl kaum abzusehen, wie schnell sich die Stadt von der jahrzehntelangen Teilung, von Misswirtschaft und Inseldasein erholen und zu einer brodelnden, anziehenden, faszinierenden Weltstadt entwickeln würde. Bröckelnde, verfallene Fassaden, sozialer Wohnungsbau, Plattenbauten, brachliegende Grundstücke und jede Menge sanierungsbedürftiger Altbau prägten die neue Hauptstadt. Günstige Kaufpreise für Wohnungen und Häuser bescherten in diesen Jahren der Stadt einen regelrechten Immobilienboom, dem sich auch Profi Partner nicht entzog. Schon 1996 war die Firma im Vertrieb sanierter Altbauten in Friedrichshain und Prenzlauer Berg involviert, aber „die Qualität der Partner, deren Anspruch an Ausstattung und Sanierung waren oft mehr schlecht als recht“, erinnert sich Dirk Germandi.



2012 2013 2014 2015



Als Konsequenz begann Profi Partner ab 1998 selbst, sanierungsbedürftige Altbauprojekte – viele von ihnen denkmalgeschützt – zu realisieren und Lösungen für behutsame Renovierung und Modernisierung zu erarbeiten. Eine große Herausforderung – ging es doch darum, zum einen den historischen Charme der Gebäude zu erhalten, beziehungsweise ihn erst wieder freizulegen, und zum anderen, nachhaltigen Wohnkomfort zu schaffen. Nach dem Konzept „Modernes Wohnen hinter historischer Fassade“ entwickelte das Unternehmen Ende der 90er Jahre eine neue Produktlinie und realisierte nun überwiegend eigene Projekte im Bereich der Altbauanierung.

Vor allem im ehemaligen Osten der Stadt erhielten ganze Straßenzüge mit der Aufarbeitung verfallener Fassaden ein neues Gesicht. Kernsanierungen im Innenausbau beseitigten Feuchtigkeit, Schimmel- und Pilzbefall und brachten neuen Komfort vor allem im sanitären Bereich und in der Haustechnik. „Der Zustand der Häuser war teilweise abenteuerlich, die Toilet-

## „Vor allem im ehemaligen Osten der Stadt erhielten ganze Straßenzüge ... ein neues Gesicht.“

te war auf halber Treppe, in den Wohnungen gab es keine Heizung oder allenfalls einen alten Ofen“, erinnert sich Dirk Germandi. Für viele Bewohner bedeutete die Modernisierung eine deutliche Verbesserung ihrer Lebenssituation. Investitionen in Sanierungsgebieten mussten den Anlegern aber erst schmackhaft gemacht werden.

Zu Beginn wurden die Altbau-Projekte des Berliner Unternehmens Stenschke & Köppen vertrieben. Die beiden Unternehmer mit ihrem aus einer Hausverwaltung hervorgegangenen Bauunternehmen waren vom „alten Schlag“. So begannen die wöchentlichen Meetings jeden Mittwoch um 9 Uhr mit einem gemeinsamen Frühstück aller Mitarbeiter im Büro und danach wurde hart an den Projekten gearbeitet. Stenschke & Köppen vermittelte später selbst weitere zu sanierende Häuser. Mit

Claus Peter Nofri als Partner realisierte die Profi Partner AG ab 1998 die ersten eigenen Sanierungsobjekte in der Kastanienallee 10 und der Dolziger Straße 8. Viele weitere Berliner Altbauten folgten, die Erfahrung aller Beteiligten im Bereich der Altbauanierung wuchs und prägte die Entwicklung der Profi Partner AG.

2001 gründete Dirk Germandi mit Martin Rasch die Grundstein Bauräger GmbH und sanierte mit der Pasteurstraße 13 das erste in einer langen Reihe von Objekten. Der Weg vom reinen Vertriebsunternehmen zum Projektentwickler war endgültig eingeschlagen. Mit Erfolg: Schon 2002 war Profi Partner Marktführer auf dem Gebiet der gehobenen Altbauanierung in Berlin-Prenzlauer Berg. Hinzu kamen Sanierungen in Dresden mit der Postsiedlung, in Potsdam und in Hamburg der Umbau einer Kirche aus den 60er Jahren in Wohnungen. Einfach war diese Zeit der Neuorientierung dennoch nicht.

Während die ersten Jahre für Profi Partner äußerst erfolgreich und profitabel verliefen, musste das Unternehmen nun mit neuen Marktbedingungen (die Sonderabschreibung AfA Ost war 1998 abgeschafft worden), wirtschaftlichen Verlusten aus Altlasten und internen Konflikten zurechtkommen. Zwischen den beiden Firmengründern und Vorständen Dirk Germandi und Michael Scheibe gab es immer häufiger Meinungsverschiedenheiten über die Ausrichtung und das Wachstum der Firma. Während Scheibe den Vertrieb massiv ausdehnen und die gesamte Wertschöpfungskette Immobilie nutzen wollte, war Germandi daran gelegen, sich auf die Projektentwicklung zu konzentrieren und die Firma eher klein, aber profitabel zu halten. 2001 kam es darüber zum endgültigen Bruch, der zum Ausscheiden Scheibes aus dem Unternehmen führte.

Krisenzeiten, aus denen die Profi Partner AG letztlich gestärkt herausging. Bis 2001 waren alle Altlasten endgültig bereinigt, die Banken vertrauten den Plänen und Konzepten der Unternehmensführung, größere Projekte konnten verwirklicht werden. „Ab da ging es Schlag auf Schlag.“ Mit der Gründung der GrundStein Bauträgergesellschaft für Altbausanierung mbH 2001 (heute GrundStein Bauträger GmbH) stieg man in

**„Ab da ging es Schlag auf Schlag.“**

das Baugeschäft ein und ebnete mit zahlreichen gelungenen und aufwändigen Sanierungen historischer Gebäude den

Weg zum Experten für die Umwandlung von Spezialobjekten und Baudenkmalen. Die Profi Partner AG übernahm für diese Objekte den Exklusiv-Vertrieb und profitierte vom direkten Kontakt zwischen Kunde und Bauträger.

Hinzu kam die Kooperation mit dem Berliner Unternehmer Detlef Maruhn, der in seinen Ansichten zu Qualität und dem Umgang mit Kunden auf der gleichen Wellenlänge lag. Hier konnte gemeinsam eine Vielzahl von Sanierungsobjekten realisiert werden. Meilensteine waren sicherlich Immobilien wie der BerlinCampus an der Rummelsburger Bucht, wo das

**„Die Vorstände haben den ‚richtigen Riecher‘ für Zukunftsstandorte bewiesen ...“**

ehemalige Gefängnis zu Wohnungen umgebaut wurde. Die Postsiedlung Dresden, das Haus Cumberland am Kurfürstendamm und der Umbau des ehemaligen Klinikums „Ludwig Hoffmann Quartier“ in Berlin-Buch sind weitere Meilensteine dieser Kooperation und beeindruckende Steinzeugen der Geschichte.

Profi Partner und GrundStein haben sich bis heute zu einer Unternehmensgruppe entwickelt, die die Wertschöpfungskette von der Projektentwicklung, über die Bauträgertätigkeit, den Vertrieb bis zur Vermietung abdeckt. Die Vorstände haben den „richtigen Riecher“ für Zukunftsstandorte bewiesen und haben Potentiale wie beispielsweise den Stadtteil Prenzlauer Berg frühzeitig erkannt. Somit waren die Immobilienexperten dem Markt immer einen Schritt voraus.





# INTERVIEW

## mit Detlef Maruhn

**Einer der wichtigsten Geschäftspartner von Profi Partner ist seit vielen Jahren die Firma Maruhn Immobilien. Seit 2001 haben Dirk Germandi und Detlef Maruhn zahlreiche gemeinsame Projekte realisiert, angefangen bei Altbausanierungen im Berliner Stadtteil Prenzlauer Berg über Denkmalobjekte wie die Postsiedlung in Dresden, bis hin zu gemeinsamen Bauträgerprojekten wie die Umwandlung der Haftanstalt Rummelsburg in eine moderne Wohnanlage und die Revitalisierung des prestigeträchtigen Haus Cumberland am Kurfürstendamm. Detlef Maruhn über Zusammenarbeit, Vertrauen und die Faszination Baudenkmal.**

### ■ Herr Maruhn, seit wann kennen Sie Profi Partner und wie kam es zur Zusammenarbeit?

Das war Anfang 2001, ich hatte gerade ein kleines Bauträgerprojekt in der Choriner Straße in Prenzlauer Berg aufgelegt und mir war unerwartet der bisherige Vertriebspartner ausgetreten. Zu dieser Zeit war Profi Partner, was Altbausanierungen in diesem Segment angeht, eigentlich Marktführer. Und es war eines der ganz wenigen Vertriebsunternehmen in Deutschland, das Erfahrung hatte mit öffentlich geförderten Projekten und der damit verbundenen Komplexität wie Mietstaffelung und so weiter. Ich habe also Profi Partner gefragt,

ob sie den Vertrieb für mein Projekt übernehmen würden. Erst haben sie gezögert, aber dann in einer Höllengeschwindigkeit verkauft.

Ich habe damals schon einen großen Respekt vor der Professionalität gehabt, die Profi Partner an den Tag legt. Man merkt schnell, dass die Leute dort gute Verkäufer sind, dass sie wissen, wie man Kunden, aber auch andere Vertriebsstrukturen an sich bindet. Sein Meisterstück, was den Vertrieb angeht, hat Dirk Germandi in meinen Augen übrigens mit der Postsiedlung in Dresden absolviert. Da lief der Verkauf der Wohnungen zunächst nicht so gut, wie von uns erwartet. Aber dann hat sich das Vertriebsteam von Profi Partner mit einer Vehemenz und letztlich mit Erfolg engagiert, das war wirklich beachtlich.

### ■ Wie hat sich die Zusammenarbeit zwischen Ihnen weiter entwickelt, vor allem, seitdem sie auch gemeinsam als Bauträger auftreten?

Leider gibt es viel zu oft Missgunst und Betrügereien in der Branche. Bauträger, die ihre Vertriebspartner um ihr Honorar pressen – paradoxerweise vor allem dann, wenn die Wohnungen besonders schnell verkauft werden, so dass der Bauträger glaubt, der Vertrieb sei überzahlt. Aber auch Vertriebler, die nur an die Provision denken und nicht an das Folgegeschäft.

„Die verkaufen mit einer  
Höllengeschwindigkeit!“

(Detlef Maruhn)



## „Das erfordert ein ungeheures Vertrauen des Kunden in uns.“

Deshalb ist das Vertrauen zwischen Bauträger und Vertrieb so immens wichtig – und das hat bei uns immer gestimmt.

Profi Partner hat von Anfang an darauf geachtet, dass das Produkt am Ende auch so wird, wie sie es während des Verkaufs versprochen haben. Denn im Bereich Baudenkmal müssen wir wegen der steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten verkaufen, bevor wir überhaupt beginnen, zu bauen. Das erfordert ein ungeheures Vertrauen des Kunden in uns. Das hat Dirk Germandi von Anfang an allen Bauträgern eingebleut: Baut das, was wir versprochen haben, sonst haben wir kein Folgegeschäft.

Bei unseren gemeinsamen Projekten ist es in der Regel so, dass wir, also Maruhn Immobilien, ein Baukonzept vorschlagen, das wir in enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb von Profi Partner abstimmen, da fließen auch noch Erfahrungen und Vorschläge der Vertriebler, z.B. was die Wohnungsgröße angeht, ein. Schlussendlich wird das Konzept immer gemeinsam beschlossen, das ist wichtig, denn der Vertrieb muss es ja auch verkaufen. Andererseits muss sich der Vertrieb aber auch an den Verkaufspreis halten, sonst funktioniert die ganze Kalkulation nicht mehr.

### ■ Was macht für Sie die Faszination Baudenkmal aus?

Zu diesen alten Bauten mit ihrem individuellen Charakter kann man eine Beziehung aufbauen, ganz anders als bei vielen modernen, seelenlosen Neubauten, die fast alle gleich aussehen. Die Baudenkmale haben eine Geschichte, man muss da nur in Bauämtern, Landesarchiven oder auch im Internet nachschauen. Von vielen gibt es noch alte Dokumente, Fotos oder auch Pläne, das ist oft sehr interessant, gerade, wenn die Gebäude stark renovierungsbedürftig sind. Manchmal fließen Ideen aus den alten Plänen auch in die Umbauten mit ein, das ist z.B. sehr gut gelungen im Cumberland-Haus, im Restaurant Grosz. Beim Ludwig Hoffmann Quartier in Buch dagegen muss man sich von den alten Vorlagen und ihrem ursprüng-

lichen Nutzen lösen, das waren ja Pläne für Operationssäle und Patientenzimmer, das kann man für heutige Wohnzwecke nicht mehr gebrauchen.

### ■ Wie erkennen Sie den Wert eines verfallenen Baudenkmal und was daraus entstehen kann?

Eine gewisse Grundsubstanz muss das Gebäude schon noch haben und vor allem muss die Lage stimmen. Ansonsten ist rein technisch heute alles machbar, man muss es sich nur vorstellen können. Da hilft mir meine Erfahrung aus dem Handwerk und Bau sehr, und man sollte sich natürlich mit der Denkmalpflege auskennen. Dann entsteht eine Vision im Kopf, wie das Gebäude saniert und umgebaut werden könnte. Ich habe schon ganz am Anfang eines Projektes ein ziemlich konkretes Bild vor Augen, wie das Gebäude einmal aussehen wird. Zum Beispiel die ehemalige Haftanstalt Rummelsburg, für mich das wichtigste Projekt. Das war, als es 2006 zum Verkauf stand, ein trostloses Gelände mit heruntergekommenen Backsteinbauten und Gefängniszellen. Da glaubte niemand, dass daraus etwas werden könnte. Heute ist es ein lebendiges neues Wohnareal, direkt am Wasser und in zehn Minuten vom Alexanderplatz aus erreichbar.

## „Dann entsteht eine Vision im Kopf.“

### ■ Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Denkmalbehörden, was das Spannungsfeld zwischen Denkmalschutz einerseits und modernem, zeitgemäßen Wohnraum andererseits angeht?

Das ist in der Tat nicht immer einfach: Einerseits besteht von Behördenseite durchaus ein Interesse, baufällige Denkmäler in Stand zu setzen, andererseits gibt es natürlich gewisse Auflagen. Die sind aber durchaus Auslegungssache, da kann es also zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen kommen, je nachdem, mit wem man zu tun hat. Verhandelt wird mit der Denkmalbehörde in der Regel ein Gesamtkonzept. Ganz schwierig



Dirk Germandi, Detlef Maruhn, Klaus Wowereit und Baustadtrat Klaus-Dieter Gröhler bei der Grundsteinlegung des Cumberland im September 2011

sind Balkone, die werden meistens erst einmal abgelehnt. Da hilft es manchmal, einen Musterbalkon auf eigene Kosten zu bauen, so haben wir das in Rummelsburg gemacht. Visualisierungen sind sehr wichtig, mit solchen Animationen oder vor allem Immobilienfilmen haben wir auch schon Sachbearbeiter bei der Denkmalbehörde überzeugt. Und manchmal muss

man dann auch abwägen und Abstriche an anderen Stellen im Konzept in Kauf nehmen. So sollten sowohl Rummelsburg als auch das Cumberland auf das oberste Geschoss noch ein modernes Penthouse aufgesetzt bekommen. Davon mussten wir uns schweren Herzens verabschieden. Aber bei beiden Projekten haben die Wohnungen jetzt Balkone!

# PROJEKTE

---

„Aus Alt macht Neu – Profi Partner  
setzt Akzente in der Altbausanierung.“

#### Berlin-Mitte

- Strelitzer Straße 55 + 54  
Altbausanierung und  
Neubau Stadthäuser

#### Berlin-Prenzlauer Berg

- Prenzlauer Allee 34
- Greifenhagener Straße 60
- Immanuelkirchstraße 36/37

#### Hamburg St. Georg

- Alexanderstraße 2  
Umbau einer Kirche

#### Dresden-Strehlen

- Postsiedlung  
Bauabschnitt I–VI

#### Hamburg St. Georg

- Lindeplatz 2  
Projektentwicklung Neubau

2006



## Knopffabrik Prenzlauer Höfe

Der historische Gebäudekomplex in der Prenzlauer Allee 34 wurde von 1904 bis 1907 als Knopffabrik erbaut und strahlt nach der Sanierung 2005/2006 wieder in neuem Glanz. Wunderschöne, wieder hergestellte Kappendecken, die Klinkerfasaden und im Hof eine große Knopfskulptur erinnern an die Geschichte des Hauses. Heute beherbergt die Anlage 41 Altbauwohnungen, 6 DG-Wohnungen, eine Gewerbeeinheit, 34 geräumige Lofts, vier DG-Lofts und eine Tiefgarage.



## PRENZLAUER ALLEE 34

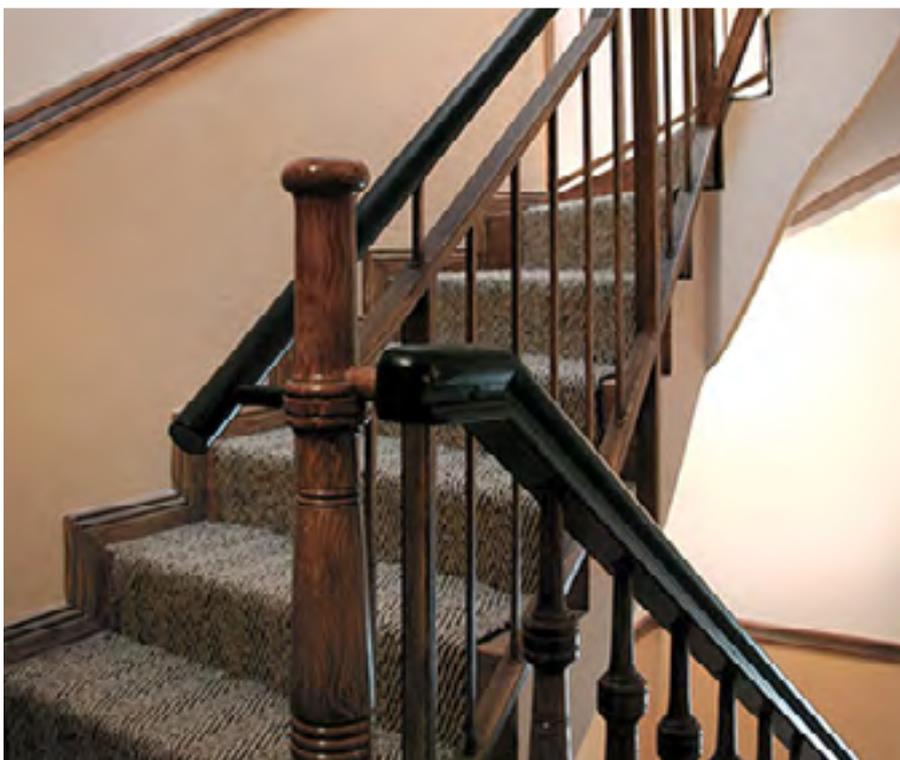
Berlin-Prenzlauer Berg  
 86 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
 Altbauanierung  
 Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



# Greifenhagen Domizil

## GREIFENHAGENER STRASSE 60

Berlin-Prenzlauer Berg  
39 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger





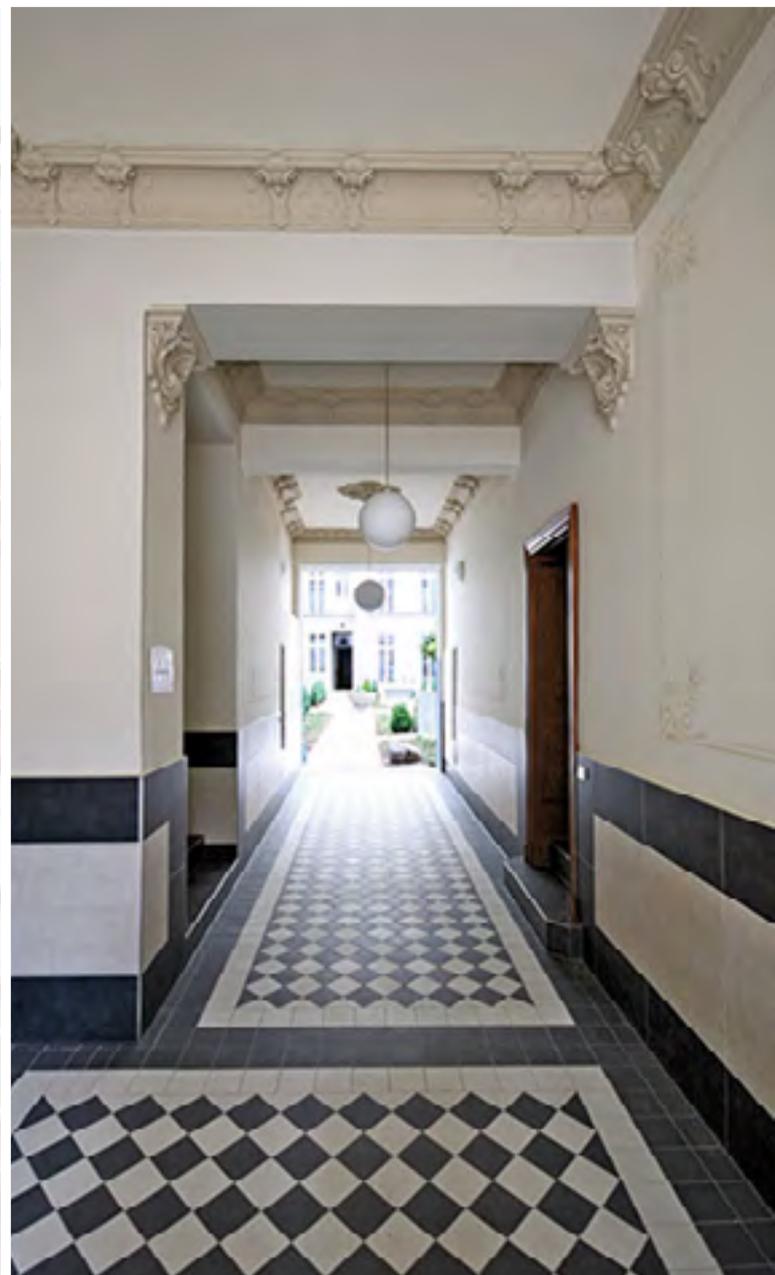
Vor der Sanierung

**IMMANUELKIRCHSTRASSE 36/37**

Berlin-Prenzlauer Berg  
67 Wohneinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



In dem Wohnkomplex aus dem Jahre 1897 wurden viele historische Details erhalten: Stuckverzierungen in den Wohnungen oder dekorative Figuren und Ornamente im Treppenhaus. Bauliche Ergänzungen wie Balkone, Fensterrahmen oder Aufzüge sind stilistisch an die historischen Formen angepasst und den Innenhof des Carrés verzieren Grünpflanzen und kleine Brunnen.





## POSTSIEDLUNG

Dresden-Strehlen  
220 Wohneinheiten  
Bauabschnitte I-VI  
Altbausanierung  
Baudenkmal  
Exklusiv-Vertrieb

Vor der Sanierung





Die von 1926 bis 1928 errichtete Postsiedlung im Dresdner Stadtteil Strehlen ist eines der lokalen Kulturdenkmale und ein Beispiel für expressionistische Architektur. Der Gebäudekomplex besteht aus insgesamt neun Mehrfamilienhäusern, die in halboffener Bauweise um einen begrünten Hof angeordnet wurden. Bei der Sanierung 2006/2007 wurde streng auf die weitestgehende Erhaltung der einmaligen historischen Substanz geachtet. So kennzeichnen noch heute die ornamentierte Eckgestaltung, schmale durchgehende Fensterbänder und eingerückte Eingangsbereiche die Gebäude, die insgesamt 220 Wohnungen Raum geben. Alle Baumaßnahmen dieses Projektes wurden in Kooperation mit der Firma Maruhn Immobiliengruppe Berlin durchgeführt.

00



# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000



# ■ FASZINATION BAUDENKMAL

Respekt vor der Vergangenheit

**Cremeweiß strahlt die aufwändig restaurierte Fassade in der Bötzowstrasse 9. Sie gehört zu einem der schönsten Jugendstilgebäude im Berliner Viertel Prenzlauer Berg und zeugt von historischer Baukunst und -kultur. Das Wohnhaus ist eines von zahlreichen Objekten unter Denkmalschutz, die Profi Partner seit 1997 realisiert hat, als logische Weiterentwicklung der Spezialisierung im Altbausegment. Und egal, ob Sanierung von Wohngebäuden oder Umwandlung historischer Industriegebäude in modernen Wohnraum – sie alle kennzeichnet der Respekt vor der Vergangenheit.**

„Jedes alte Haus hat eine Geschichte und eine Seele, die wir erhalten und herausarbeiten wollen.“ Im Falle des denkmalgeschützten Wohnhauses Bötzowstraße 9 war es die Fassadengestaltung, die unter allen Umständen erhalten werden sollte. Das war vor allem an der Rückseite des Gebäudes, wo nur noch Bruchstücke des alten Putzes vorhanden waren, eine

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015



„Die Qualität bei den Projektentwicklungen von Profi Partner ist, dass sie mit dem Denkmal plant und nicht gegen das Denkmal und sich dem Denkmal auch fügt, weil sie weiß, was die wirklich wichtigen, denkmalwerten Bereiche in einem Gebäude sind.

Da nimmt sie gelegentlich auch Nutzungseinschränkungen hin, um dem Denkmal und der Aussage eines Denkmals würdig zu begegnen.“

*(Nicola Halder-Hass)*



## BÖTZOWSTRASSE 9

Berlin-Prenzlauer Berg  
30 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung Baudenkmal  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

Herausforderung. Nicht einmal der Denkmalschutz hätte hier etwas gegen eine neue, schlichte Verputzung einwenden können – und dennoch entschied man sich, die originale Gestaltung anhand der wenigen Reste wieder aufleben zu lassen.

„Denkmale sind einzigartige Häuser mit einer individuellen Story, das macht sie so besonders.“ Nicola Halder-Hass, Immobilienökonomin und Kunsthistorikerin, berät seit vielen Jahren Investoren und Projektentwickler bei der Sanierung von denkmalgeschützten Gebäuden. Auch Profi Partner vertraut der Expertise der Denkmal-Fachfrau. Denn häufig liegen die Geschichte und die gestalterischen Elemente eines Baudenkmals im Verborgenen, je nachdem, wie verfallen ein Gebäude ist oder über die Jahre unterschiedlich genutzt wurde. Dokumentationen und alte Bilder in Archiven helfen dann weiter, und Befunduntersuchungen vor Ort. „Das kommt einer Schatzsuche gleich. Da werden Wandschichten abgekratzt und man findet auf einmal alte Kacheln oder ein Wandgemälde. Oder ein bemaltes Glas in den Fenstern und überlegt, ob man das wieder aus dem Dornröschenschlaf wachküssen möchte. Das muss man immer sehr genau und sensibel austarieren, so dass es für die zukünftige Nutzung passt.“

Oft genug hat man jedoch gar nicht die Wahl, zumindest nicht ohne Mitsprache der Behörden. Denn die Denkmalpflege geht grundsätzlich vom Substanzerhalt aus – und der lässt sich nicht immer mit den Nutzungsanforderungen an modernes Wohnen vereinbaren. Sanierungsvorhaben in Denkmalen sind oftmals von einem zähen Ringen zwischen Bauträger und Denkmalschutzbehörde begleitet, aber „es bedarf dieser Reibung um zu sehen, welche Nutzungsanforderung notwendig ist und einen Substanzeingriff rechtfertigt, und welche in den Bereich modische Kapriolen führt, die für ein Denkmal nicht notwendig ist.“

**„Denkmale sind einzigartige Häuser mit einer individuellen Story, das macht sie so besonders.“**

Was denkmal- und damit, je nach Bausubstanz, schützenswert ist, hängt vom Gebäude ab: Bei Verwaltungs- und Industriedenkmalen sind die denkmalbestimmenden Merkmale meist die äußere Hülle, die Konstruktion, Treppenhäuser und Ausstattungselemente wie Bodenbeläge oder Stuckdecken. Bei Wohngebäuden kann auch der Grundriss eine wichtige Rolle spielen und darf daher nur in Teilen verändert werden. Eine besondere Bedeutung kommt im Denkmalschutz der äußeren Hülle eines Baudenkmals zu.

„Die Fassade ist, wie die Haarfrisur auf dem Kopf, eine Visitenkarte.“ Hier achten Denkmalhüter besonders streng auf den Erhalt der ursprünglichen Gestaltung – weswegen vor allem Balkone als wichtiges Zugestandnis an modernen Wohnkomfort im Zentrum des Ringens um die Verträglichkeit für das Gebäude stehen. „Hier gilt es besonders, zwischen dem städtischen Gesamter-

scheinungsbild einerseits und der Nutzbarkeit andererseits abzuwägen. Bisweilen wird um jeden Zentimeter gekämpft.“

Ab 2005 geht Profi Partner noch einen Schritt weiter und wandelt mit der Knopffabrik in der Prenzlauer Allee 34 historische Spezialobjekte in modernen Wohnraum um – mit dem nötigen Respekt, der den zeitgeschichtlichen Zeugen aus Stein gebührt und der visionären Fähigkeit, meist brachliegenden Objekten neues Leben einzuhauchen. Nach der Devise „umgenutzt statt ungenutzt“ wurden und werden so ehemalige Industriebauwerke, alte Klinikareale, Verwaltungsgebäude und selbst eine ehemalige Haftanstalt in Wohnraum umgewandelt und gleichzeitig als zeitgeschichtliche Denkmalbauten erhalten.

Mit ihrer eigenen Geschichte sind die Baudenkmale auch ein Stück Stadtgeschichte: Der LudwigPark und das Ludwig Hoffmann Quartier etwa, ehemalige Krankenhaus- und Genesungseinrichtungen, die beide auf den berühmten Berliner Stadtbauarchitekten Ludwig Hoffmann zurückgehen, die



Impressionen aus der Bötzwstraße 9

Sternecker Brauerei, deren Mauern in der wechselvollen Geschichte des vergangenen Jahrhunderts auch einmal einen Schlachtbetrieb und ein VEB-Energiekombinat beherbergten. Oder der BerlinCampus in Rummelsburg, 1877 als Besserungs- und Erziehungsanstalt errichtet, zu DDR-Zeiten als Haftanstalt für Fluchthelfer umgebaut und – ironische Randnotiz der Geschichte – im Januar 1990 das Gefängnis, in dem der entmachtete Partei- und Staatschef Erich Honecker in Untersuchungshaft saß. Sie alle waren quasi ungenutzt und verfallen, bevor sie saniert und zu neuem Leben erweckt wurden.

Baudenkmäler sind Unikate mit hohem emotionalen Wert. Das macht sie so attraktiv für ihre Bewohner, aber auch für

Kapitalanleger. Denn kaum ein anderes, gut gewähltes Anlageprodukt bietet ein ähnliches Maß an Sicherheit, Rendite und Wertsteigerung. Dazu kommen die steuerlichen Vergünstigungen in Form von Abschreibungsmöglichkeiten, die jedoch nur bei einem Kauf der Immobilie vor Baubeginn geltend gemacht werden können. Für Investoren und Bauträger sind die Steuervorteile wichtige Kompensationen für den denkmalpflegerischen und bautechnischen Mehraufwand, den sie aufgrund entsprechender Auflagen leisten müssen. „Das ist für die Wirtschaftlichkeit eines Sanierungsprojektes unerlässlich“, sagt Denkmalexpertin Nicola Halder-Hass. „Ohne diese Erleichterung für den Mehraufwand wird Denkmalpflege Liebhaberei und dann macht es keiner.“

# PROJEKTE

---

„Die Fassade ist,  
wie die Haarfrisur auf dem Kopf,  
eine Visitenkarte.“

(Nicola Halder-Hass)

#### Potsdam

- Yorckstraße 2

#### Rummelsburger Bucht

- BerlinCampus  
Bauabschnitt I-IV  
+ Waschhaus

#### Berlin-Prenzlauer Berg

- Hiddenseer Straße 3
- Prenzlauer Allee 33  
Umbau Loftgebäude

#### München

- Stadthäuser  
Clemensstraße

#### Rummelsburger Bucht

- BerlinCampus  
Neubau White House  
und Wasserturm
- BerlinCampus  
Neubau  
Nahversorgungszentrum
- BerlinCampus  
Sanierung Lazarett

#### Berlin-Friedrichshain

- Warschauer Straße 61

#### Leipzig

- Stadthäuser  
Erich-Zeigner-Allee

#### Berlin-Buch

- Altbausanierung  
LudwigPark-Wohnen  
Bauabschnitt I + II

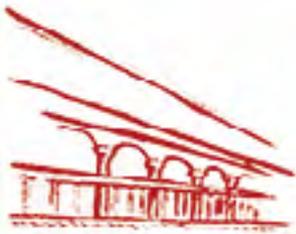
#### München

- Rupertstraße 19

2007

2008

2009



## Yorckstraße 2 Potsdam

Das denkmalgeschützte Bürgerpalais wurde 1783 nach einem Entwurf des renommierten Architekten Georg Christian Unger gebaut, der auch für die Gestaltung des Brandenburger Tors sowie der Türme des Französischen und Deutschen Doms verantwortlich war. Das Baudenkmal gehört zu den schönsten und repräsentativsten Gebäuden am Potsdamer Stadtkanal und bietet heute Platz für 16 komfortable Wohnungen.

Vor der Sanierung



## YORCKSTRASSE 2

Potsdam

16 Wohneinheiten

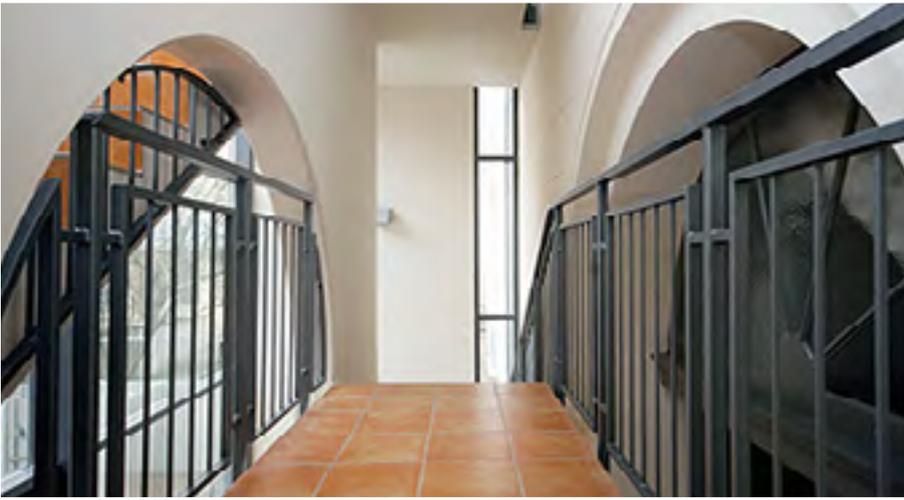
Altbausanierung Baudenkmal

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger









## BERLINGAMPUS

Rummelsburger Bucht

BA I-IV + Waschhaus

195 Wohneinheiten

Altbausanierung Baudenkmal

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger





# BERLIN CAMPUS



Sechs sanierte Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 195 Wohnungen bilden den heutigen BerlinCampus, der 2007/2008 auf dem Gelände der ehemaligen Haftanstalt Rummelsburg entstanden ist. Berühmte Baumeister wie Hermann Blankenstein und Ludwig Hoffmann dienen als Namensgeber für die denkmalgeschützten Gebäude, die aus dem Ende des 19. Jahrhunderts stammen. Bei den Bau- und Sanierungsmaßnahmen des Projektes, das in Kooperation mit der Firma Maruhn Immobilien entstand, wurde großer Wert auf die Besonderheit des historischen Umfeldes gelegt. Für die denkmalgerechte Sanierung dieser ehemaligen Haftanstalt und die gesamte Projektentwicklung mit weiteren Neubau-Stadthäusern, einem Nahversorgungszentrum und Begegnungsstätten wurde den Initiatoren – Detlef Maruhn und Profi Partner – 2009 der „immobilienawardberlin“ verliehen.

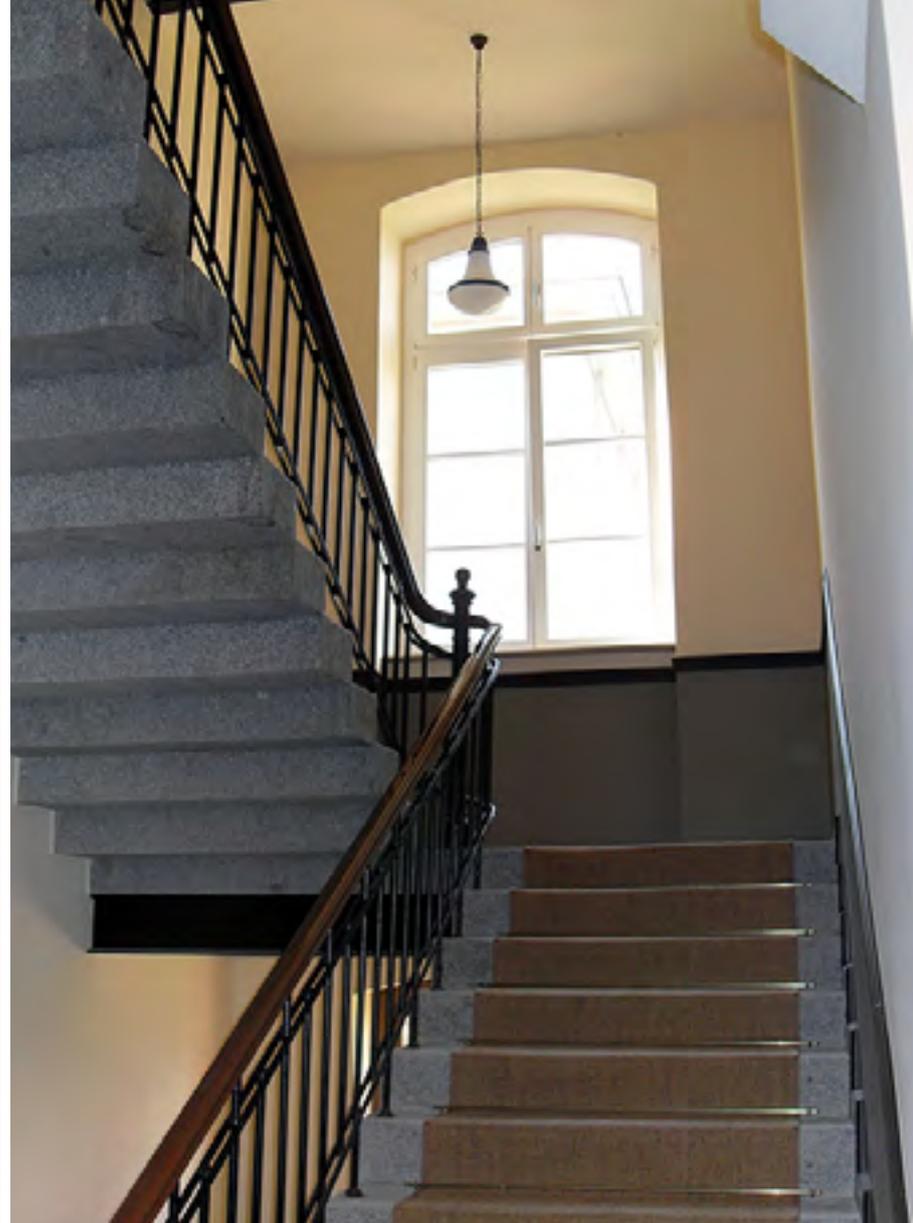


Bild oben links und Mitte:  
Eingangstür vor und nach Sanierung

Bild oben rechts:  
Treppenhaus nach Sanierung



Bild rechts:  
Wohnhaus im BerlinCampus  
vor der Sanierung



„Umgenutzt statt ungenutzt.“



BerlinCampus – Wohnen in der ehemaligen Haftanstalt



**HIDDENSEER**  
*Strasse*





## HIDDENSEER STRASSE 3

Berlin-Prenzlauer Berg  
42 Wohneinheiten  
Altbausanierung  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



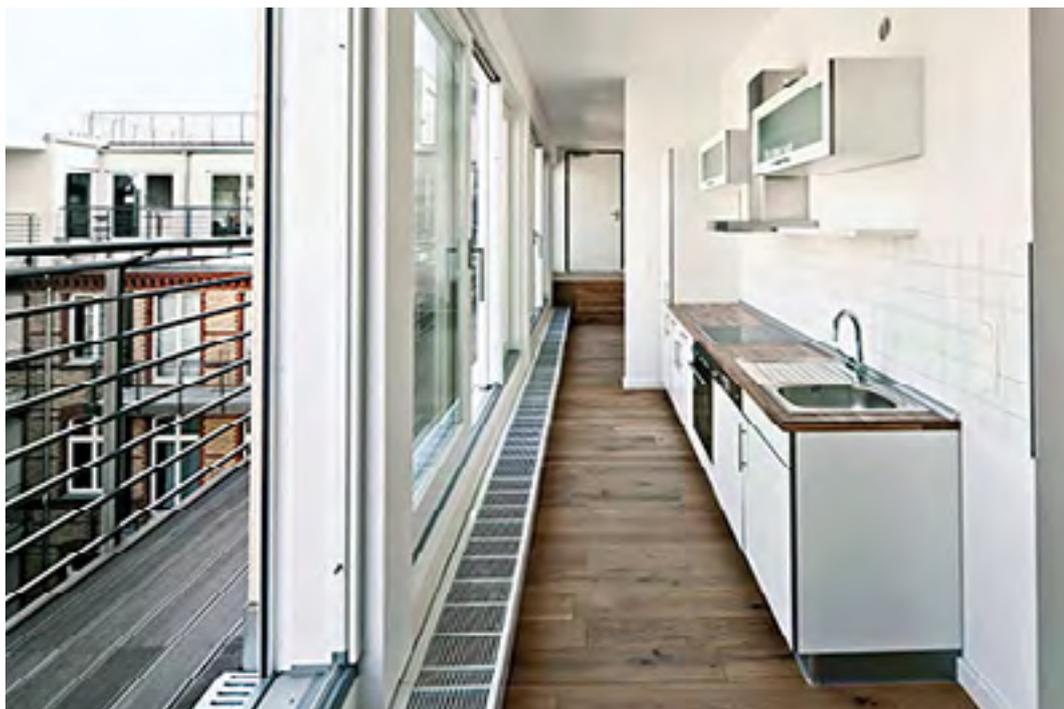
## WARSCHAUER STRASSE 61

Grussankhöfe I, Berlin-Friedrichshain

71 Wohneinheiten

Altbausanierung

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger





„Was lange währt,  
wird endlich gut.“



## LUDWIGPARK-WOHNEN

Bauabschnitte I-III  
insgesamt 144 Wohneinheiten  
Altbausanierung Baudenkmal  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

Die Anlage des ehemaligen Alte-Leute-Heims im heutigen Berlin-Pankow geht auf einen Entwurf des langjährigen Stadtbaudirektors von Berlin, Ludwig Hoffmann, zurück. 1909 wird die „Stadt der alten Leute“ eröffnet und stellt für damalige Verhältnisse eine Sensation dar. Heute bietet die denkmalgeschützte Anlage neuen Lebensraum für Jung und Alt.







Bilder aus dem sanierten LudwigPark in Berlin-Buch



# 07



# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000

# ■ ARCHITEKTUR

## Reiz, Vision und Umsetzung einer Sanierung



**„Diese Gebäude hatten oft Lebensphasen, in denen jahrzehntelang nichts gemacht wurde – es ist wie eine Zeitreise zurück.“**

Die Sanierung von denkmalgeschützten Altbauten stellt vor allem an die Architektur besondere Herausforderungen: Wie ist es um den Stand der Technik bestellt, wie weit ist der Verfall fortgeschritten, welche Bauteile können, welche müssen aus denkmalpflegerischer Sicht erhalten werden? Dazu kommen die Vorstellungen des Projektentwicklers, was die Anzahl, Größe und Ausstattung der künftigen Wohnungen angeht. Das ist besonders spannend, wenn Baudenkmale wie alte Industriegebäude in Wohnraum umgewandelt werden sollen. Der Architekt Dr. Horst Hellbach hat gemeinsam mit Profi Partner zahlreiche Objekte realisiert – eines der herausragendsten ist das Umformwerk in der Prenzlauer Allee 33.

2001 2002 2003

2011 2012 2013 2014 2015

■ **Das heute Umformwerk genannte Ensemble, bestehend aus einem Wohnhaus im Vordergebäude und zwei Werksgebäuden im Hinterhof, ist ab 1908 für die Berliner Elektrizitätsversorgung gebaut worden. Wie kann man sich die Ausgangssituation vorstellen, als Sie 2009 damit beauftragt wurden, hier in ehemaligen Fabrikgebäuden Wohnraum zu schaffen?**

Die beiden Werkbauten bildeten eine sehr urige, massive Einheit. An den dicken Wänden sieht man, dass viel Material verbaut wurde. Zum Glück, denn die Bausubstanz war noch weitestgehend in gutem Zustand, es gab kaum Verfall. Aber die Gebäude hatten etwa 10 Jahre leer gestanden, davor wurden sie durchweg als Fabrik genutzt. Ein Werk hatte eine rie-

„**Unsere Aufgabe bestand nun darin, Wohnungen zu schaffen, wo vorher keine waren.**“

sige, etwa 14 Meter hohe Halle, in der Geräte und Maschinen standen, in den darüber liegenden Geschossen befanden sich Büro- und Lagerräume.

Unsere Aufgabe bestand nun darin, Wohnungen zu schaffen, wo vorher keine waren. Da müssen Sie überlegen, wo und wie Sie in den Grundrissen, die für ganz andere Zwecke vorgesehen waren, eine bestimmte Anzahl von Wohnungen unterbringen. Dazu hatten wir vom Bauherrn die Vorgabe, wie die Ein-, Zwei-, Drei- oder Vierzimmerwohnungen im Gebäude verteilt sein sollen. Wir stehen ja immer vor der Aufgabe, Wohnungen zu schaffen, die in das Raster der späteren Nutzer und des Vertriebes passen, damit sie verkauft werden können. Im Dachgeschoss sind eher Wohnungen mit 200 qm Wohnfläche gefragt. Im Erdgeschoss eher kleinere Gartenwohnungen. Außerdem sollen die Wohnungen Balkone haben und die Belichtung muss stimmen – beides ist schwierig bei alten Objekten, die unter Denkmalschutz stehen.

■ **Auch die Fassade im Umformwerk steht unter Denkmalschutz und musste unverändert erhalten bleiben. Trotzdem verlangt die moderne Nutzungsanforderung Balkone. Wie haben Sie das umgesetzt?**

Die Fassade am Werk 1 (Haus Müller) ist durch sehr schlanke, schmale Fenster gekennzeichnet, die mehrere Etagen durchlaufen. Diese ursprüngliche, bestandsgeschützte Fassade haben wir stehen gelassen und etwa zweieinhalb Meter weiter innenliegend eine zweite Außenwand aus Glas hochgezogen. Der Raum dazwischen dient nun als Freisitz in Form von Loggien. Die bauzeitlichen, einfach verglasten Stahlfenster in der Außenfassade sind im Sinne der Denkmalpflege erhalten geblieben, diese lassen sich auch öffnen. In der kühleren Jahreszeit kann man diese temperierte Zwischenzone als Wintergarten nutzen. Dort, wo früher die große Fabrikhalle war, haben wir drei neue Etagen ein- und auch eine zweite Wand hochgezogen, wir haben also quasi ein kleineres Haus in die Außenmauern hineingebaut. So konnten wir auch dort zwischen die beiden Außenwände versetzt Balkone einbauen.

■ **Beim zweiten Gebäude (Haus Springmann) gab es Probleme wegen unzureichender Belichtung. Welche Lösung haben Sie gefunden?**

Das andere Fabrikgebäude, ein Quergebäude im wilhelminischen Gründerzeitstil, hatte zwar relativ große Fensterflächen, aber eine extreme Haustiefe von 30 Metern – wenn Sie drin standen, war es dunkel. Hier haben wir Licht in das Bauwerk geholt, indem wir die Brandwand zum Nachbargebäude über 20 Meter abgetragen und dahinter die Decken mit der gesamten Tragstruktur bis zu einer gewissen Tiefe herausgerissen haben. Die neuen Wohnungen bekamen alle Glasfronten mit kleinen Austritten, so dass nun genügend Licht auch ins Innere der Gebäude fällt. Außerdem haben wir durch die leichte Rückversetzung der Außenwand einen kleinen Innenhof geschaffen, der sich mit dem des Nachbarhauses doppelt. So entsteht für alle mehr Luftigkeit. Den zentralen Bereich des



Dr. Horst Hellbach,  
Architekt

Gebäudes haben wir mit einem großen Oberlicht überdacht. Durch diesen Lichthof fährt ein Glasaufzug in alle Stockwerke.

### ■ Welche bauzeitlichen Elemente haben Sie in der Innengestaltung erhalten können?

Zum Beispiel wunderschöne alte Kappendecken, die gereinigt wurden und den Wohnungen jetzt ein ganz besonderes Flair geben. Ebenso wie das sichtbare Mauerwerk – das ist ein Erscheinungsmerkmal, das wir erstmalig für Profi Partner entwickelt haben. Solche Elemente sind sehr beliebt, sie stillen die Sehnsucht der Menschen nach Erkennbarkeit von Handwerk im Industriezeitalter. In vielen Etagen standen wunderschöne Fachwerkstützen, die wir retten und als Stilelemente erhalten konnten. Wir haben einen Brandschutzgutachter gefunden, der uns diese Stützen so, wie sie waren, in das Brandschutzkonzept integriert hat, so dass wir sie nicht verkleiden mussten.

### ■ Die Sanierung eines denkmalgeschützten Gebäudes stellt Architekten vor große Herausforderungen. Wie erkennen Sie, was bei einer solchen Sanierung überhaupt machbar ist, und welche speziellen Kenntnisse sind notwendig?

Sie müssen als Architekt sehr komplex denken können. Sie müssen technisch bewandert sein, gerade beim Altbau, wo wir mit Hausschwamm und anderen technischen Problemen rechnen müssen. Eine gute räumliche Wahrnehmung ist wichtig, damit Sie aufgrund der bestehenden Struktur neue

Grundrisse schaffen können. Dann gibt es natürlich eine Menge Auflagen, die bei der Planung beachtet werden müssen. Wenn beispielsweise ein Aufzug gewünscht ist, können Sie diesen nicht da platzieren, wo es bei einem normalen Altbau üblich ist, nämlich hinten an der Fassade. Steht das Treppenhaus unter Schutz, geht es da auch nicht. Dann müssen Sie sich etwas einfallen lassen, z.B. den Wohnungsbereich etwas kürzen. Noch komplizierter wird es bei Objekten mit Nutzungsänderung, die also in Wohnraum umgewandelt werden. Dann sind die bautechnischen Anforderungen, was Schallschutz, Wärmeschutz oder Brandschutz angeht, noch strenger. Das alles müssen wir im Auge haben. Ich sage immer, der Unterschied zwischen der Planung eines Neubaus und der Sanierung eines Altbaus ist wie der Unterschied zwischen Klavier und Orgel. Beim Klavier spielt man nur mit den Händen, bei der Orgel mit Händen und Füßen. Es ist einfach ein Quantensprung, was die Anforderung angeht.

### ■ Was macht den Reiz von Objekten wie dem Umformwerk in Ihren Augen aus?

Es ist für alle Beteiligten, ob Bauträger, Architekt, Investor oder Mieter, ein ganz besonderer Reiz, so ein Objekt zu bewirtschaften, zu sanieren oder später darin zu wohnen. Solche Objekte haben derartige Alleinstellungsmerkmale und das entspricht unserem Zeitgeist. Und das Schönste ist, dass man mit diesen Nutzungsänderungen solche Objekte bewahren kann. Ich habe übrigens schon einige Filme oder Werbespots gesehen, in denen Wohnungen aus dem Umformwerk als Kulisse dienten. Für mich persönlich war es das erste Umnutzungsprojekt in dieser Komplexität und in der Anforderung an das Umdenken und Suchen von Lösungen. Aus diesem Projekt habe ich die Erfahrung mitgenommen, dass es eigentlich nichts gibt, was unmöglich ist. Das hat mich inspiriert, noch etwas Verrückteres anzufangen – das KesselhausQuartier.“

„Sie müssen als Architekt sehr komplex denken können.“

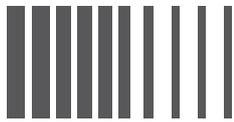
## PRENZLAUER ALLEE 33

Berlin-Prenzlauer Berg  
Umbau Loftgebäude und  
Altbausanierung Vorderhaus (Denkmal)  
59 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



Stadtteilgeschichte lesbar machen – dazu gehört auch die behutsame Sanierung und Erhaltung ehemaliger Industrieanlagen, die über frühere sozio-kulturelle Bedingungen Zeugnis ablegen.

Das Umformwerk in der Prenzlauer Allee 33 zeigt, wie ein für Wohnzwecke umgenutztes Industriedenkmal einen wichtigen Impuls für die Identifikation und die Auseinandersetzung der Bewohner mit dem Umfeld erzeugen kann. Bei der Sanierung und Gestaltung des Umformwerks standen die Ästhetik und Klarheit der „alten“ Konstruktionen und des Industrie-Charakters im Vordergrund – bei gleichzeitiger Anpassung an heutige Wohnanforderungen. So sind in den beiden denkmalgeschützten Werken im Hinterhof 48 unverwechselbare Wohnungen mit Loftcharakter entstanden. Auch das Vorderhaus wurde umfangreich saniert und die stuckverzierte Straßenfassade wieder hergestellt. Hier finden sich weitere 10 Wohnungen und ein Ladengeschäft.



**UMFORMWERK**  
PRENZLAUER ALLEE 33





Historische Kappendecken, sichtbares Mauerwerk und aufgearbeitete Fachwerkstützen kennzeichnen das Umformwerk





# PROJEKTE

---

„Den zeitgeschichtlichen Zeugen  
aus Stein gebührt der nötige Respekt.“

**Berlin-Prenzlauer Berg**

- Prenzlauer Allee 33  
Umformwerk  
Vorderhaus

**Berlin-Mitte**

- Wallstraße 35

**Berlin-Buch**

- LudwigPark-Wohnen  
Bauabschnitt III

**Berlin-Prenzlauer Berg**

- Christinenstraße 33
- Göhrener Straße 1
- Pappelallee 3 + 4  
Hutfabrik

**Berlin-Friedrichshain**

- Warschauer Straße 60  
Grussankhöfe II

**Berlin-Rosenthaler  
Vorstadt**

- Tor-Quartier

**Berlin-Kreuzberg**

- KesselhausQuartier

**Berlin-Alt-Hohen-  
schönhausen**

- Konrad-Wolf-Str. 78–80  
Zuckerwarenfabrik

**Potsdam**

- Leiterstraße 11

2010

2011

## WALLSTRASSE 35

Berlin-Mitte

Neubau von 19 Wohn- und Gewerbeeinheiten

Bauträger, Exklusiv-Vertrieb

Obwohl der Schwerpunkt der Projektstätigkeit mittlerweile auf Altbau- und Denkmalsanierungen liegt, realisiert Profi Partner auch außergewöhnliche Neubau-Projekte. So wurde 2011 in der Wallstraße 35 das erste ökologische Mehrfamilienhaus in Berlin-Mitte fertiggestellt. Das innovative Energiekonzept umfasst Solarthermie, Geothermie und Deckenkühlung. Insgesamt 16 Wohnungen in unterschiedlicher Größe, drei Gewerbeeinheiten und eine Tiefgarage finden hier Platz.

„Wir können  
auch Neubau.“



**WALLSTRASSE**  
BERLIN

## CHRISTINENSTRASSE 33

Berlin-Prenzlauer Berg

Altbausanierung Baudenkmal

18 Wohn- und Gewerbeeinheiten

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger





<sup>1</sup>  
**Göhrener Straße 1**  
ECKE SENEFELDER STRASSE 30/30A  
-URBANITÄT UND LEBENSFREUDE-



## GÖHRENER STRASSE 1

Berlin-Prenzlauer Berg  
Altbausanierung  
50 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



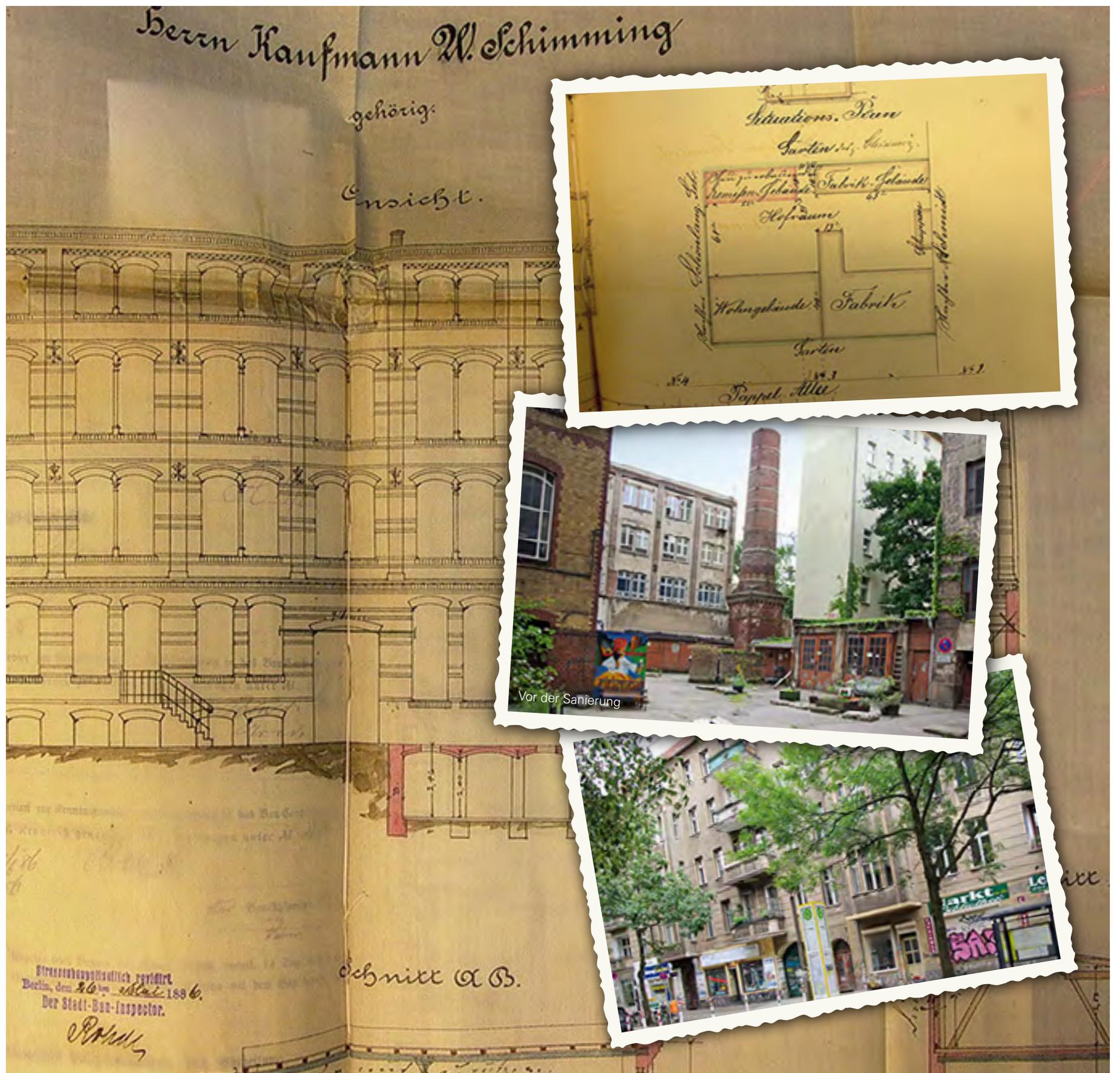


hutfabrik  
URBANITÄT UND LEBENSFREUDE



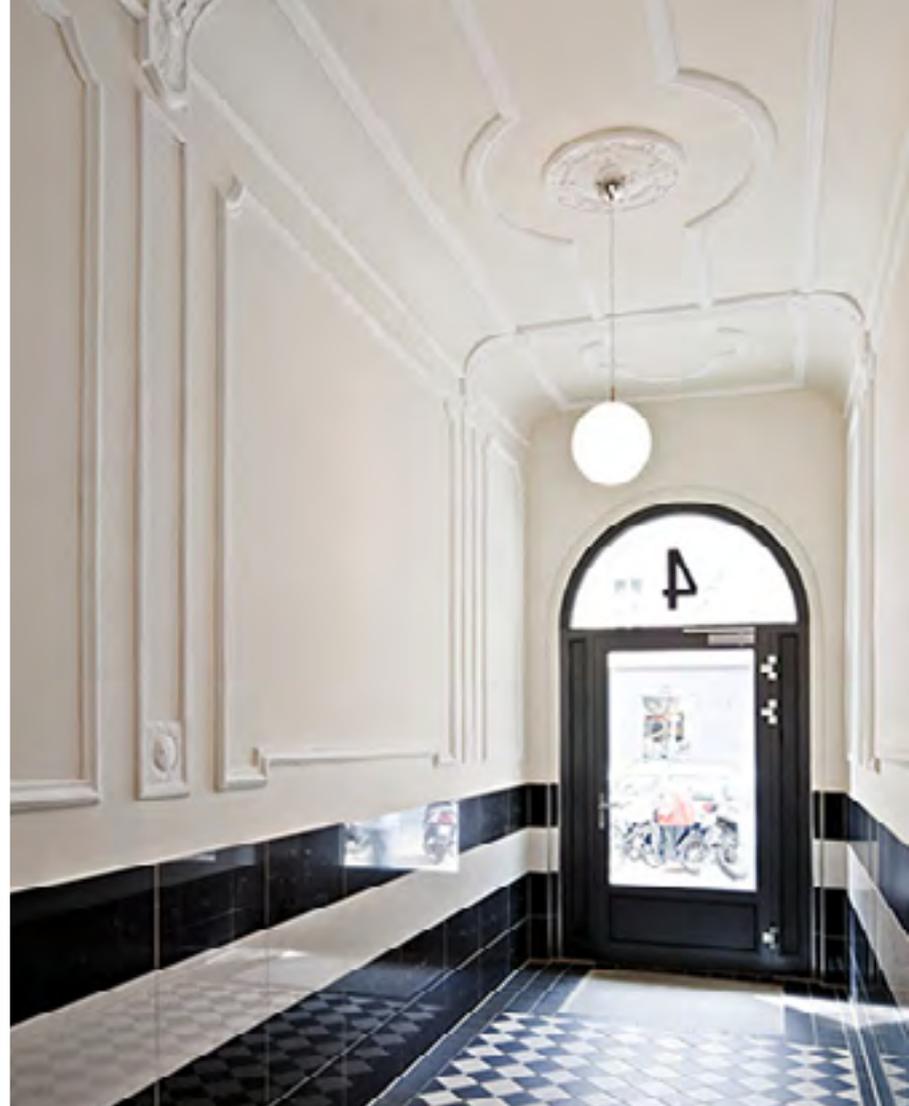
## PAPPELALLEE 3 + 4

Berlin-Prenzlauer Berg  
76 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Altbausanierung Baudenkmal  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

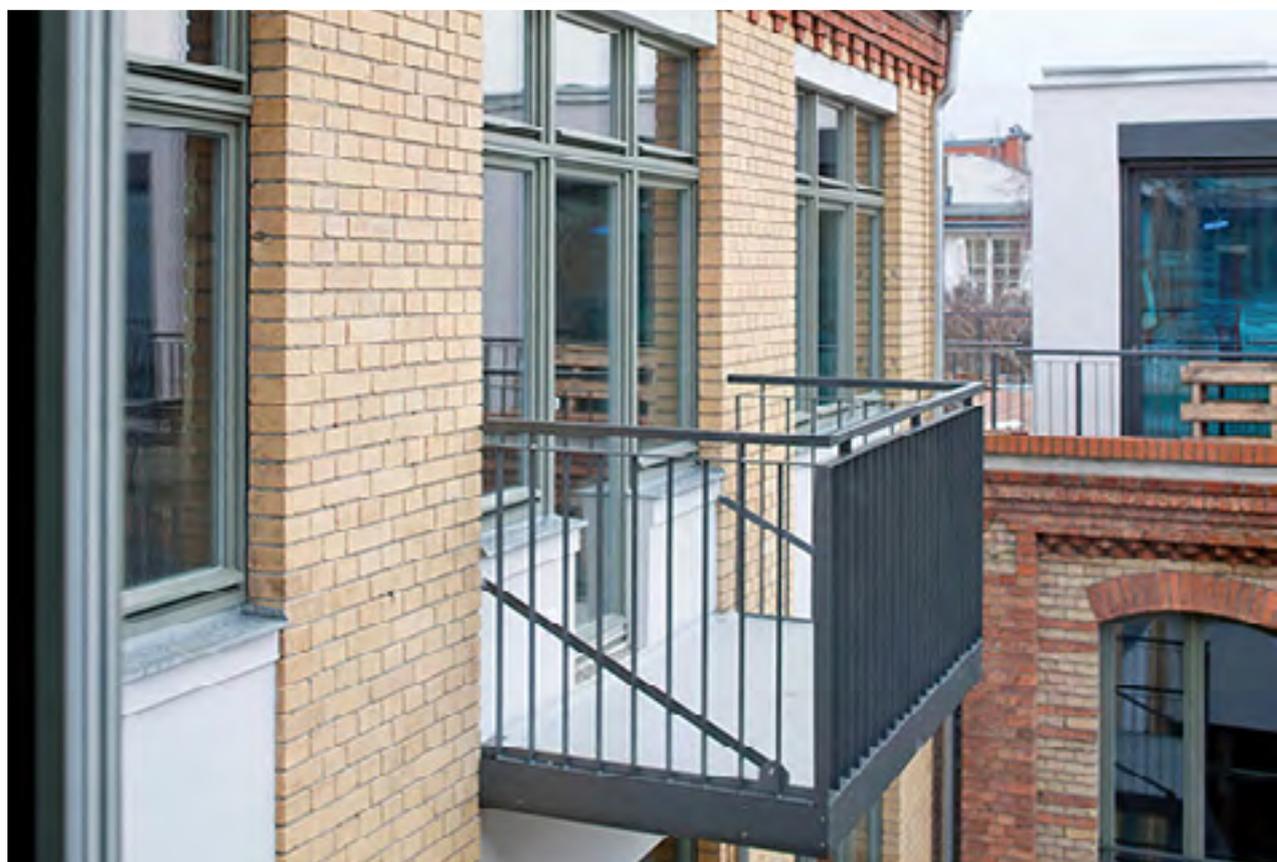


Historische Baupläne der ehemaligen Hutfabrik (Quelle: Bezirksamt Berlin-Pankow, Bauaktenarchiv Prenzlauer Berg)





Die Hutfabrik in der Berliner Pappelallee 3 + 4 ist ein weiteres Beispiel gelungener Sanierung und Umnutzung eines brachliegenden Industriedenkmalms in modernen Wohnraum. Das U-förmige Fabrikgebäude mit Klinkerfassade wurde in seiner inneren Struktur unter Berücksichtigung der denkmalschutzrechtlichen Auflagen soweit verändert, dass 46 moderne Lofts mit teilweise historischen Kappendecken hier Platz finden. Eine besondere Herausforderung dieses Projekts war der Bau eines zweiten Gebäudes im Hof, das um einen denkmalgeschützten Schornstein herum errichtet wurde. Insgesamt beherbergt das Ensemble aus Vorderhaus, zwei Fabrikgebäuden und Kesselhaus 72 Wohn- und vier Gewerbeeinheiten sowie vier neue Fahrstühle und eine Tiefgarage.





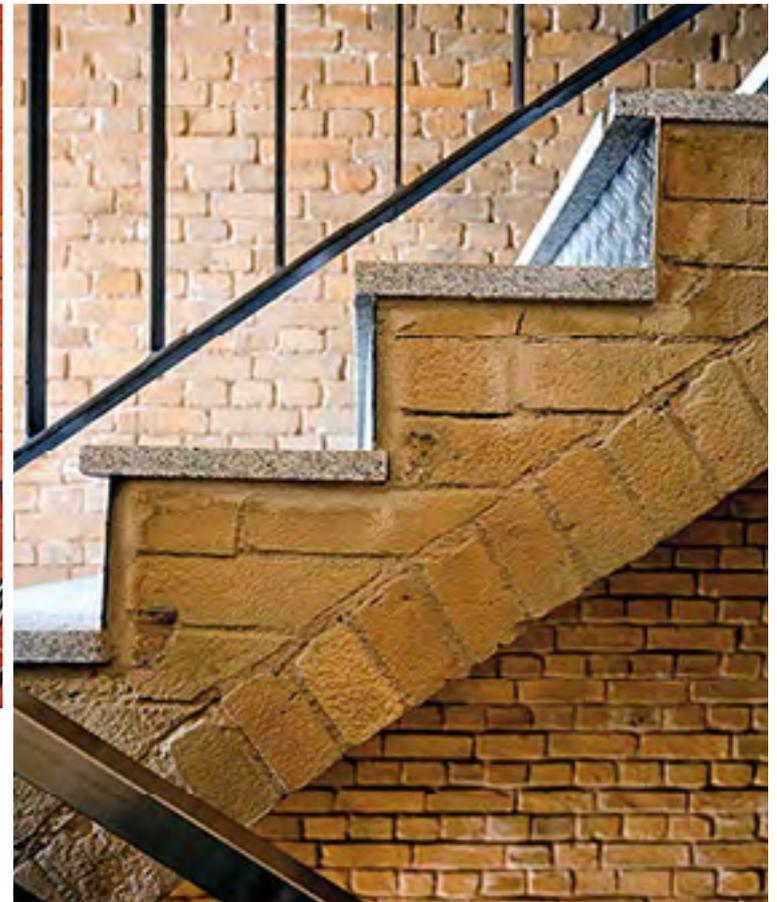
In der Mediaspree, einem der neuen quirligen Stadtviertel in Berlin, wurden nacheinander die Grussankhöfe I (2008) und II (2010) entwickelt. Die typische Berliner Kombination aus Gründerzeitgebäuden und Fabriklofts wurde umfassend saniert und mit 25 repräsentativen Altbauwohnungen, 21 großzügigen Lofts sowie 3 Gewerbeeinheiten ausgebaut.





## WARSCHAUER STRASSE 60

Grussankhöfe II  
Berlin-Friedrichshain  
49 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



# 008

# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000



# ■ BAUEN UND ERFOLGREICH SANIEREN

## Die eigentliche Herausforderung



**Einst wurde hinter den dicken Backsteinwänden Bier gebraut – heute geben die mehr als 150 Jahre alten Fabrikgebäude der ehemaligen Tivoli-Brauerei ihren Bewohnern ein einzigartiges, modernes Wohnambiente. Das KesselhausQuartier mit seinen vier aufwändig sanierten, denkmalgeschützten Bauwerken ist das Herzstück im mehr als fünf Hektar großen Viktoria Quartier in Berlin-Kreuzberg – und ein Paradebeispiel für die Herausforderung und Komplexität beim Bau, die die Umwandlung eines Industriedenkmal in Wohnraum mit sich bringt.**

Sonnendurchflutete Dachgeschosse, Maisonette-Wohnungen mit kleinem Garten, Balkone und Loggien zum idyllischen Innenhof, dazwischen immer wieder original erhaltene Stilelemente längst vergangener Zeiten wie sorgfältig gereinigte Kappendecken, große Spitzbogenfenster, unverputzte Steinwände und ein Schwungrad: „Aus so einer Ruine wie dem Kesselhaus, quasi aus dem hohlen Zahn heraus, etwas so architektonisch Anspruchsvolles zu machen, das ist schon

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

**„Aus so einer Ruine wie dem Kesselhaus, quasi aus dem hohlen Zahn heraus, etwas so architektonisch Anspruchsvolles zu machen, das ist schon fantastisch.“**

fantastisch.“ Martin Rasch, Geschäftsführer der Bauträgergesellschaft GrundStein und hier Partner von Dirk Germandi, realisierte gemeinsam mit Baywobau das neue Kesselhaus-Quartier mit 70 modernen Eigentumswohnungen.

Als die Bauherren 2009 das Objekt, bestehend aus Kessel-, Maschinen-, Werkstatt- und Brunnenhaus ankauften, zeigten fast 16 Jahre Leerstand deutliche Spuren. Außerdem war die Belichtung in den Produktionsstätten, in denen die Firma Schultheiß bis 1993 Bier produzierte, schlecht. „Es war klar, dass da Einschnitte ins Gebäude gemacht werden müssen. Da muss man dann eine Vorstellung entwickeln, wie man daraus ein Produkt machen kann, das sich verkauft und dann auch vermietet, das ist ja auch ein Teil des Gesamtkonzeptes.“

Doch auch das vernünftigste Konzept, die realistischste Machbarkeitsstudie, der ausgeklügelteste Entwurf bewahren gerade bei solchen Objekten nicht vor unvorhersehbaren Entwicklungen, die die ganze Kalkulation ins Wanken bringen: „Bei Industriedenkmalern gibt es immer Überraschungen. Da wurde früher je nach betrieblichen Bedürfnissen umgebaut, abgerissen, dazugebaut, so wie es gerade gebraucht wurde. Meist wurden nur Löcher notdürftig geflickt, vor allem nach Kriegsende.“ Darin liegt die Crux für Projektentwickler, wenn es um die Wirtschaftlichkeit von Denkmalsanierungen geht: Je schlechter der Zustand eines Gebäudes ist, je mehr also saniert werden muss, desto höher fallen die steuerlichen Vorteile für Kapitalanleger aus, da ausschließlich Sanierungsarbeiten abgeschrieben werden können. Für den Bauträger wiederum besteht im schlechten Bauzustand ein höheres Risiko, im Verlauf der Bauarbeiten auf unerwartete Probleme zu stoßen, verbunden mit höheren Aufwendungen. „In den

letzten Jahren hat uns der Markt allerdings immer geholfen, denn von dem Zeitpunkt, an dem wir uns für den Ankauf entschieden haben, bis zu dem Punkt, an dem es in den Verkauf ging, machte sich schon eine Wertsteigerung bemerkbar.“

Auch im Kesselhaus-Quartier gab es im Laufe der Bauarbeiten eine böse Überraschung: Eine der bestehenden, tragenden Stützen, die durch die obersten zwei Wohnungen gehen sollte, hörte irgendwann einfach auf – festgestellt wurde das erst, als der Putz aufgemacht wurde. Der Plan, die ursprünglichen Stützen zu erhalten, ging nicht auf – stattdessen musste die Statik neu berechnet, die alte Stütze weggenommen und eine neue aufgebaut werden. „Das ist das Schwierige beim Altbau, ganz besonders beim Industriedenkmal. Da weiß man vorher nie genau,

**„Es ist eben kein Produkt von der Stange, mit ganz festem Schema.“**

was einen erwartet und womit man rechnen muss.“ Entsprechende Sicherheitspuffer sind in den Kalkulationen eingebaut, um unvorhergesehene Zusatzaufwendungen auffangen zu können. „Und wir müssen versuchen, das von vornherein soweit zu sondieren, dass sich die Überraschungsrate im Rahmen hält,“ so Dirk Germandi.

Es ist die Einzigartigkeit der Industriedenkmal, die sie so besonders und als umgewandeltes Wohnobjekt so begehrt macht – und gleichzeitig zu einer großen Herausforderung, was das Bauen angeht. „Es ist eben kein Produkt von der Stange, mit ganz festem Schema. Es gibt keinen Standard, auf den man zurückgreifen kann, wenn etwas nicht so funktioniert wie geplant.“ Dann wird nach alternativen Lösungen gesucht – solange, bis das Problem behoben ist. Ein Grund übrigens, warum man bei Objekten wie dem Kesselhaus-Quartier nicht mit einem Generalunternehmer arbeitet. „Bei einem Projekt dieser Größe kann man das Bau-Soll einfach nicht hinreichend genau beschreiben – und das öffnet Tür und Tor für teure Nachträge.“

Bestmögliche Qualität zu einem fairen Preis – das gehört für die Wohnimmobilien, für die Profi Partner mit seinem Namen steht, zum Grundsatz – egal ob Industriedenkmal, sanierter Altbau oder Neubau. „So ein bisschen Pinselputz, das gab es für Profi Partner nicht“, erinnert sich Claus Peter Nofri, der mit seinen Firmen für Profi Partner seit Ende der 90er Jahre zahlreiche, auch denkmalgeschützte Altbausanierungen realisiert hat. „Wir haben immer darauf geachtet, unsere Projekte sauber und ordentlich zu machen – und wenn wir dafür einen Euro mehr in die Hand nehmen mussten.“



Historisches Schwungrad im KesselhausQuartier

Dieses Qualitätsbewusstsein zeigt sich auch in der Liebe zum Detail, wenn es um die aufwändige Wiederherstellung historischer Elemente wie prächtiger Stuckornamente oder den Blick für die passenden Materialien geht. „In unserem ersten gemeinsamen Denkmalobjekt in der Kastanienallee haben wir eine Idee verwirklicht, die ich von einer Reise nach Siena mitgebracht habe. Dort waren in einem sanierten Fabrikgebäude die wesentlichen Baumaterialien weitestgehend sichtbar geblieben: Holz, Steine, ganz wenig Putz. Ich stand also da in Siena und wusste, das ist genau das richtige für das Fabrikgebäude im Hinterhof in der Kastanienallee. Und so haben wir es dann gemacht, da ist die Behörde auch mitgegangen.“

**„So ein bisschen Pinselputz,  
das gab es für  
Profi Partner nicht.“**

Historische Industrieanlagen wie das KesselhausQuartier und das Umformwerk, aber auch Baudenkmale wie die ehemalige Haftanstalt Rummelsburg, das Ludwig Hoffmann Quartier oder das Ottilie-von-Hansemann-Haus sind wichtige Zeugnisse der lokalen Berliner Geschichte. Sie geben Auskunft über

die Baugeschichte, aber auch über sozio-kulturelle Bedingungen in vergangenen Zeiten. Für ihre Bewohner geben alte, zu Wohnzwecken umgebaute Baudenkmale zudem wichtige Impulse für die

Auseinandersetzung und Identifikation mit ihrer Umgebung und ihrem Stadtviertel. Und nicht zuletzt wird durch die Sanierung und neue Nutzung zusätzlicher Wohnraum geschaffen. Wie gut, dass sie erhalten bleiben.



11

23





## KesselhausQuartier

AM VIKTORIAPARK - BERLIN

### KESSELHAUSQUARTIER

Berlin-Kreuzberg

Altbausanierung Baudenkmal

70 Wohn- und Gewerbeeinheiten

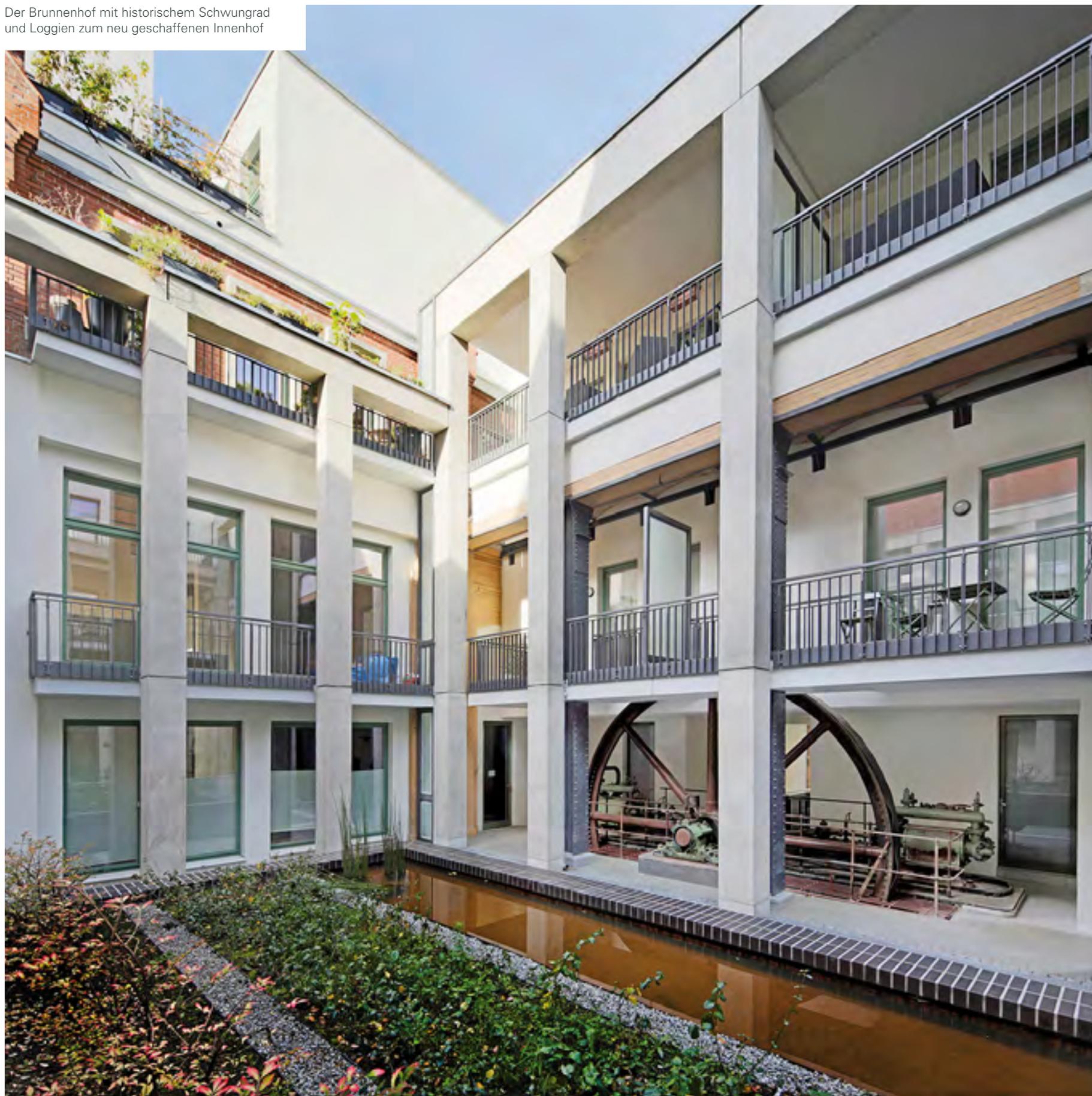
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

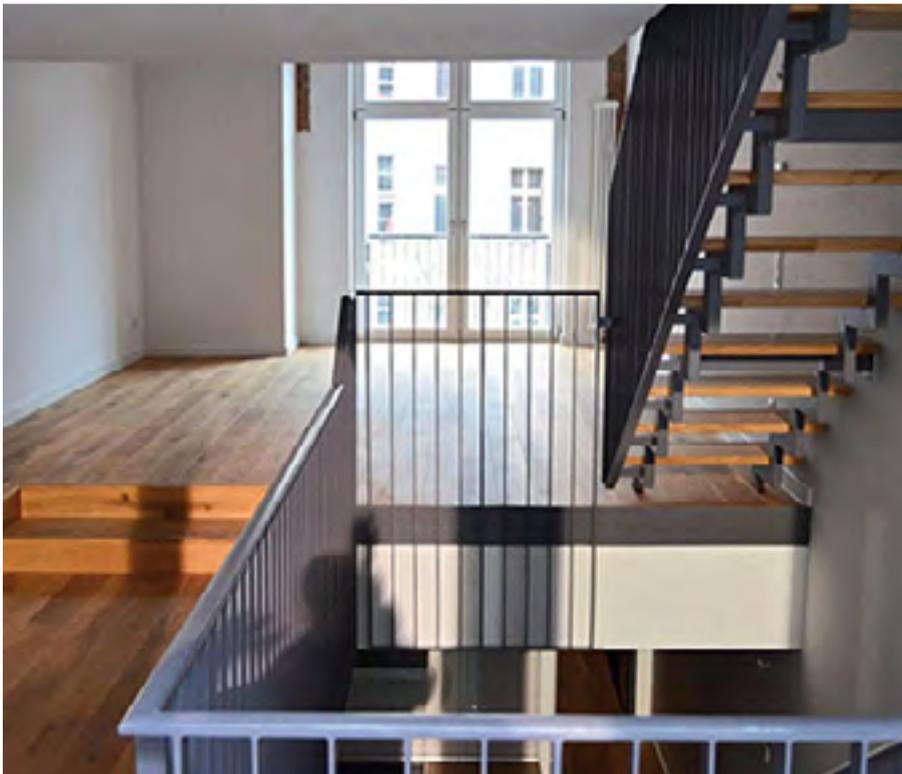
Das KesselhausQuartier in der Methfesselstraße 28–48 umfasst vier denkmalgeschützte Bauwerke der ehemaligen Tivoli-Brauerei aus dem Jahr 1857: Kesselhaus, Maschinenhaus, Werkstatt und Brunnenhaus. Zinnen und Spitzbogenfenster erzählen aus einer Zeit, als hier noch Bier gebraut wurde und die Gebäude Maschinen und Kessel beherbergten. Heutigen Ansprüchen werden sie durch Ergänzungen mit neuen, modernen Bauteilen gerecht.

Nach aufwändiger Sanierung entstanden hier insgesamt 70 Eigentumswohnungen zwischen circa 50 bis 150 qm, davon 15 Neubauwohnungen. Jede Wohneinheit wurde mit Balkon, Terrasse oder Freisitz ausgestattet.

Die liebevoll gestalteten Außenanlagen wurden von einer Landschaftsarchitektin geplant. So präsentiert sich das KesselhausQuartier in seiner Gesamtheit heute als gelungenes Beispiel innerstädtischer Bebauung.

Der Brunnenhof mit historischem Schwungrad und Loggien zum neu geschaffenen Innenhof





zucker  
waren  
fabrik



In Berlin-Alt-Hohenschönhausen, nur wenige Meter vom Sportforum entfernt, liegt das ehemalige Fabrikgebäude der Zuckerwarenfabrik Georg Lembke in der Konrad-Wolf-Straße 78–80. Das denkmalgeschützte Gebäude wurde von Grundstein und Profi Partner behutsam revitalisiert und mit Balkonen oder Wintergärten, Fahrstühlen und großen Holzisolierglasfenstern ausgestattet. So entstanden in fünf Altbaugeschossen und einem neuen Dachgeschoss 70 moderne und hochwertig ausgestattete Eigentumswohnungen.





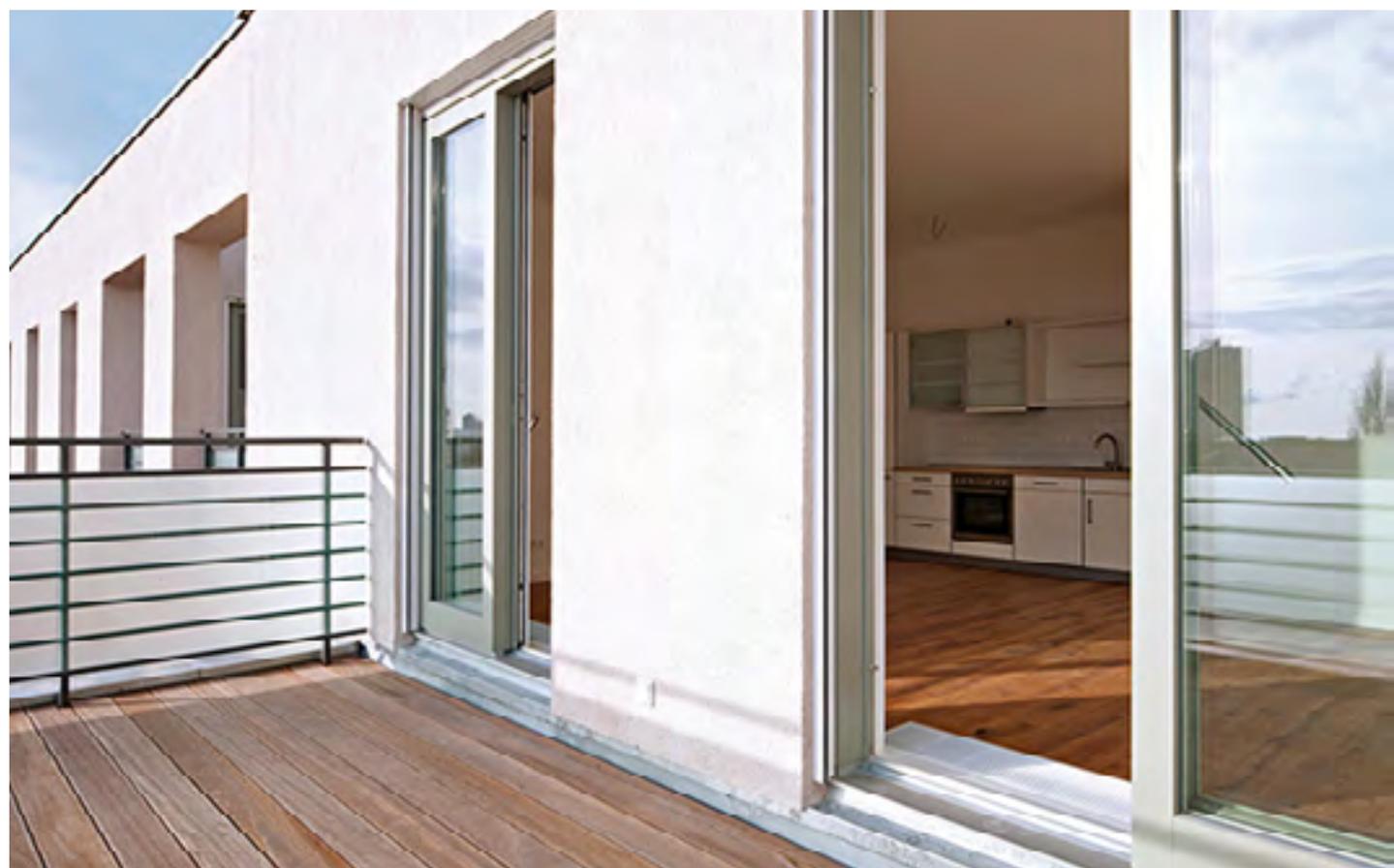
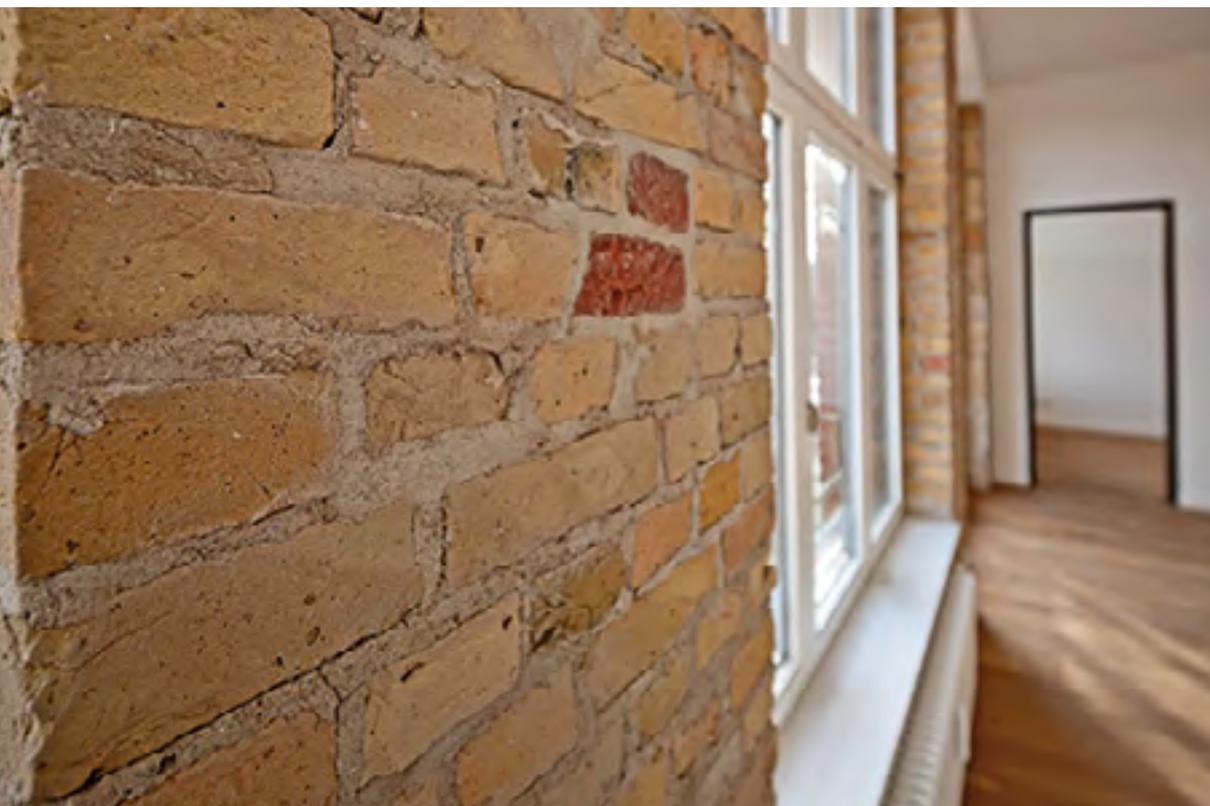
Vor der Sanierung



## KONRAD-WOLF-STRASSE 78-80

Zuckerwarenfabrik  
 Berlin-Alt-Hohenschönhausen  
 Altbausanierung Baudenkmal  
 70 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
 Exklusiv-Vertrieb, Bauträger







# 09

# KAPITEL



1995 1996 1997 1998 1999 2000

# ■ STADTENTWICKLUNG

## Die Bedeutung unserer Arbeit für Berlin



**Berlin, die junge, alte Hauptstadt. So attraktiv wie nie zuvor – ständig im Wandel und im Wachstum. Magnet für Kultur und Wirtschaft, Kreative und Unternehmer. Ost und West sind nicht nur im Stadtbild zusammengewachsen und aus vielen tristen, verfallenen Stadtteilen lebendige und beliebte Viertel geworden. Mit seinem frühen und klaren Bekenntnis zu Berlin hat Profi Partner die Entwicklung der Stadt in den Bereichen Bauen und Wohnen mitgeprägt. Mit der hochwertigen Sanierung von Altbauten und Denkmälern wurde wichtiger Wohnraum erhalten oder gewonnen und zugleich bauhistorisches Erbe der Stadt bewahrt.**

Wohnungen bauen heißt Zukunft sichern, und ist damit eines der wichtigsten Themen der Stadtentwicklung. „Wenn dazu noch Baudenkmal saniert wird, dann ist das die nobelste Form mit einer Stadt umzugehen“, sagt Volker Hassemer, Stadtentwicklungssenator a.D. und Vorsitzender der Stiftung Zukunft Berlin.

Ein Dienst an der Stadt und ihrer Historie gewissermaßen, „denn es ist wichtig, dass das Gedächtnis der Stadt sich wei-

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

## „Wohnungen bauen heißt Zukunft sichern, und ist damit eines der wichtigsten Themen der Stadtentwicklung.“

terentwickelt und man nicht so tut, als sei man auf der grünen Wiese.“

Hier hat sich in den vergangenen Jahren ein positiver Wandel vollzogen, eine Wertschätzung, die es früher so nicht gab. Noch in den 70er Jahren herrschte die Ansicht, alte Häuser eher abzureißen, als Geld darin zu investieren. Denn damals gab es noch nicht den 7h und 7i im Einkommenssteuergesetz, jene Paragraphen, die die Abschreibungsmöglichkeit für Altbausanierungen regeln und so die denkmalpflegerischen Mehrkosten kompensieren.

Mittlerweile ist Berlin, was das Thema Wohnen angeht, auf einem guten Weg – nicht nur quantitativ, sondern vor allem auch qualitativ. Das ist deshalb so wichtig, weil Bauen mehr als alles andere gestaltend wirkt und der Stadt ihr Gesicht gibt – im Falle einer gelungenen Denkmalsanierung jene Facetten, die Würde, Geschichte und Charme ausstrahlen.

Neu neben alt, modern neben historisch – Berlin, die Stadt, die sich nach der Wende neu (er)finden musste, gibt ein ge-

lungenes Beispiel, wie baukulturelle Gegensätze miteinander harmonieren können. Und wie Baudenkmale – alte Industriegebäude oder Erholungsheime beispielsweise – neu genutzt und in modernes Leben integriert werden können. Für Denkmalexpertin Nicola Halder-Hass sind historische Gebäude ein wichtiger Standortfaktor. „Sanierte historische Bauensem-

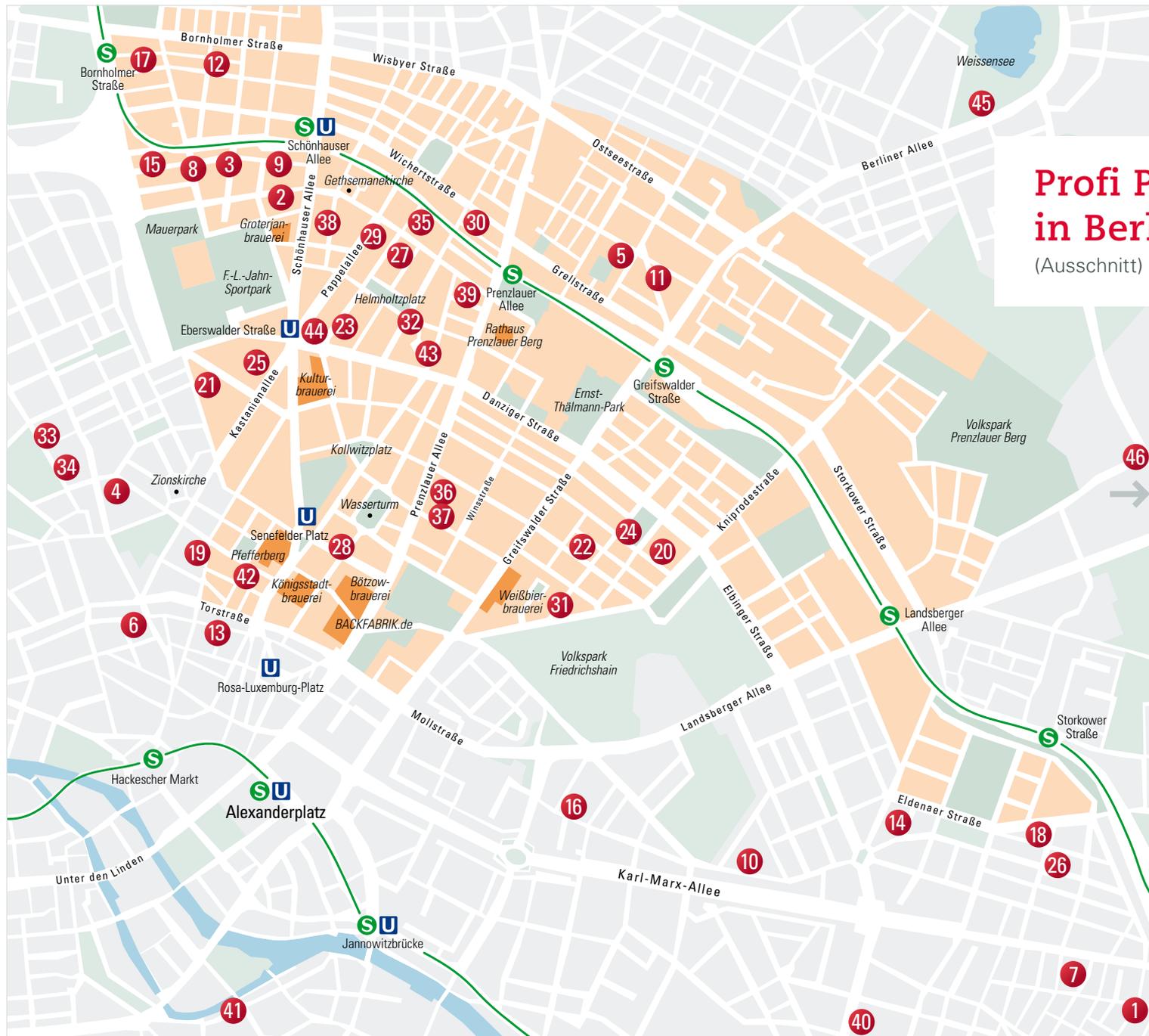
## „Mittlerweile ist Berlin, was das Thema Wohnen angeht, auf einem guten Weg – nicht nur quantitativ, sondern vor allem auch qualitativ.“

bles und Einzelgebäude geben Raum für unternehmerische Aktivitäten, beleben Tourismus und Handel, Handwerk und Dienstleistung.“

Auf jeden Fall bieten gelungene Sanierungen einmalige ressourcenschonende Zukunftschancen und werten ihr direktes Umfeld auf. Am Westberliner Ku'damm etwa, der nach trostlosen Jahren als Ramsch-Boulevard nun seine Renaissance als Prachtboulevard erlebt. Erfolgsprojekte wie das ehrwürdige Haus Cumberland tragen zum Aufschwung bei, der sich nicht zuletzt auch in den Mieteinnahmen niederschlägt, wie die Branche unverhohlen preisgibt.

Wie eine Stadt sich entwickelt, ist nicht nur Sache der Politik. Immer wichtiger sind unternehmerisches und bürgerschaftliches Engagement, wenn es darum geht, Veränderungen zu gestalten und voranzutreiben. Ein solcher Stadtbürger zu sein, liegt denjenigen, die Wohnungen und damit Stadt bauen, am nächsten. Dass dabei nicht nur selbstlos gehandelt wird, sondern eigene Interessen im Vordergrund stehen, findet Volker Hassemer selbstverständlich: „Der Stadt voran zu helfen, weil es die eigene Stadt ist und deren Entwicklung auch die eigenen privaten Handlungsmöglichkeiten erweitert, das ist ein sehr gesundes Bürgerverständnis.“





## Profi Partner in Berlin

(Ausschnitt)

- |                           |                                  |   |                               |
|---------------------------|----------------------------------|---|-------------------------------|
| 1. Finowstraße 24 + 25    | 13. Torstraße 66/Linienstraße 47 | 25. Kastanienallee 10                           | 36. Prenzlauer Allee 33 + 34  |
| 2. Gaudystraße 24 + 25    | 14. Mühsamstraße 33              | 26. Bänschstraße 52/54                          | 37. Immanuelkirchstraße 36/37 |
| 3. Ystader Straße 16      | 15. Korsörer Straße 5 + 6        | 27. Schliemannstraße 32                         | 38. Greifenhagener Straße 60  |
| 4. Fehrbelliner Straße 39 | 16. Friedrichsberger Straße 13   | 28. Metzger Straße 15                           | 39. Hiddenseer Straße 3       |
| 5. Hosemannstraße 8       | 17. Isländische Straße 2 + 3     | 29. Lychener Straße 50                          | 40. Warschauer Straße 60 + 61 |
| 6. Chausseestraße 9       | 18. Dolziger Straße 8            | 30. Kanowstraße 6                               | 41. Wallstraße 35             |
| 7. Scharnweberstraße 28   | 19. Choriner Straße 63 + 66      | 31. Bötzowstraße 9                              | 42. Christinenstraße 33       |
| 8. Gleimstraße 61         | 20. Bötzowstraße 17              | 32. Dunckerstraße 8/8a,<br>Ecke Raumerstraße 15 | 43. Göhrener Straße 1         |
| 9. Gleimstraße 24         | 21. Oderberger Straße 36 + 39    | 33. Strelitzer Straße 23 + 24 + 25              | 44. Pappelallee 3 + 4         |
| 10. Weidenweg 25          | 22. Hufelandstraße 12            | 34. Strelitzer Straße 54 + 55 + 56              | 45. Sternecker Brauerei       |
| 11. Naugarder Straße 39   | 23. Schliemannstraße 1           | 35. Stargarder Straße 58                        | 46. Zuckerwarenfabrik         |
| 12. Malmöer Straße 13     | 24. Pasteurstraße 13 + 15        |   |                               |



# INTERVIEW

mit Andreas Geisel,  
Stadtentwicklungssenator Berlin

■ **Wie hat sich die Stadt Berlin, insbesondere der Wohnungsmarkt, in den vergangenen 20 Jahren entwickelt?**

Wir erleben zurzeit einen absoluten Boom. Vor 20 Jahren hatten wir gerade aufgehört, an die wachsende Stadt zu glauben. Jetzt ist sie spürbare Wirklichkeit geworden. Wir müssen das als Glück und Chance für alle Berlinerinnen und Berliner begreifen. Andere Städte reden über Schrumpfung, Berlin redet über Wachstum.

■ **Unzählige sanierungsbedürftige, oft denkmalgeschützte Altbauten sind z.B. in Prenzlauer Berg in den vergangenen Jahren in Stand gesetzt und modernisiert worden. Was bedeutet das für das Stadtbild, aber auch für den Wohnungsmarkt?**

Die Gründerzeitviertel in Berlin sind einzigartige Quartiere. Die Menschen leben gerne dort. Und die Touristen kommen in Scharen, um genau das zu sehen: die Berliner Mischung, das kleinteilige Nebeneinander von Arbeiten und Wohnen. Das

„Ziel ... ist immer eine gemischte, lebendige und bezahlbare Stadt.“

macht Berlin aus. Nicht vergessen dürfen wir unser UNESCO-Welterbe, die sechs Siedlungen der Moderne aus den 1910er bis 1930er Jahren. Das sind lebendige Denkmale, die zu unserer Stadt gehören.

■ **Im Zusammenhang mit Altbausanierungen werden auch kritische Stimmen laut, die in vielen Projektentwicklungen Luxussanierungen sehen. Andererseits wird baufälliger und renovierungsbedürftiger Bestand durch Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen erhalten. Wie beurteilen Sie dieses Spannungsfeld?**

Wir müssen die Balance hinbekommen. Natürlich ist es wichtig, dass Altbauten saniert und damit erhalten und für die Zukunft fit gemacht werden. Das darf aber nicht auf dem Rücken der Mieterinnen und Mieter ausgetragen werden.

■ **Berlin ist beliebt und zieht immer mehr Menschen in die Hauptstadt. Wie viele neue Wohnungen braucht Berlin und wie will die Stadt das bewältigen?**

Berlin ist in den letzten vier Jahren um 175.000 Menschen gewachsen. Das ist eine Stadt größer als Potsdam. Um dieses

Wachstum zu meistern brauchen wir etwa 10.000 bis 15.000 neue Wohnungen pro Jahr. Das ist machbar. Noch haben wir ausreichend Flächen in der Stadt. Auf den landeseigenen Arealen sind wir auf einem guten Weg, bezahlbaren Wohnraum für die Berlinerinnen und Berliner zu bauen. Die Neubaupolitik des Landes zeigt Wirkung.

**■ Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang Umwandlungen von Denkmalbauten wie z.B. Fabriken, Kliniken, Haftanstalten, Kasernen usw. in Wohnraum?**

Auf den ersten Blick mag es merkwürdig sein, ehemalige Krankenhäuser oder Kasernen zu einer neuen Wohnadresse zu machen. Aber das Beispiel Klinikum Buch, das zum Ludwig Hoffmann Quartier umgestaltet wurde, zeigt sehr gut, wie man eine kinder- und familienfreundliche Stadt gestalten und entwickeln kann. Hier gibt es an einem Ort Wohnen, Gewerbe, Bildung, Sport und Freizeit.

**„Ich habe ... Profi Partner immer als sehr kompetent, professionell und verlässlich kennengelernt.“**

**■ Sie kennen Profi Partner seit vielen Jahren, auch aus beruflichen Begegnungen. Wie erleben Sie die Arbeit des Projektentwicklers und was bedeutet diese für den Berliner Wohn- und Immobilienmarkt?**

Ich habe die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Profi Partner immer als sehr kompetent, professionell und verlässlich kennengelernt. Herzlichen Glückwunsch an alle für die vergangenen 20 Jahre und viel Erfolg für die noch kommenden!



# PROJEKTE

---

„Baudenkmale sind Unikate  
mit hohem emotionalen Wert.“

#### Potsdam

- Leiterstraße 13

#### Berlin-Köpenick

- Lindenstraße 33  
Altbausanierung  
Umspannwerk  
+ Neubau

#### Dresden-Seidnitz

- Gartenensemble  
Seidnitzer Gärten  
Denkmalsanierung

#### Berlin-Weißensee

- Sternecker Brauerei  
Berliner Allee 121

#### Berlin-Charlottenburg

- Cumberland  
Kurfürstendamm 193

#### Berlin-Buch

- Ludwig Hoffmann Quartier  
Bauabschnitt I-III

#### Berlin-Lichterfelde

- Ostpreußendamm  
Verkauf Bestandsobjekt

#### Berlin-Treptow

- Müggelsee Marina  
(Neubau)

#### Berlin-Charlottenburg

- Meineckestraße 10
- Grundstücksentwicklung  
Hohenzollerndamm 151

2012

2013



**GARTEN+ENSEMBLE**  
SEIDNITZ

## SEIDNITZER GÄRTEN

Dresden-Seidnitz

65 von insgesamt

475 Wohneinheiten

Altbausanierung Baudenkmal

Konzeption und Mitvertrieb

in Kooperation mit USD Immobilien



Vor der Sanierung





# STERNECKER BRAUEREI

BERLIN-WEISSENSEE



Vom Bier zum Wohnquartier. In den um 1885 erbauten Brauereigebäuden „Zum Sternecker“ wurde bis 1922 Bier gebraut. Nach der Sanierung 2013 leben die Bewohner hier in vier Bauteilen des Industriedenkmalms wie in einer grünen Oase.



## BERLINER ALLEE 121

Berlin-Weißensee

47 Wohneinheiten

Altbausanierung Baudenkmal

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



## CUMBERLAND AM KURFÜRSTENDAMM 193

Berlin-Charlottenburg  
Altbausanierung Baudenkmal  
184 Wohn- und Gewerbeeinheiten  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger

  
**CUMBERLAND**  
FEINES WOHNEN AM KURFÜRSTENDAMM







Das Haus Cumberland am Berliner Kurfürstendamm ist eines der bekanntesten und schönsten Gebäudeensembles in der Hauptstadt. Der Jugendstil-Komplex wurde einst als luxuriöser Boarding-Palast geschaffen, diente in den Nachkriegsjahren als Verwaltungssitz und drohte immer mehr zu verfallen. Mit einer aufwändigen und behutsamen Sanierung von 2011 bis 2013 durch die Unternehmer Detlef Maruhn (Maruhn Immobilien), Dirk Germandi (Profi Partner) und Dr. Thomas Bscher konnte das Cumberland in seiner Gesamtheit erhalten bleiben und wurde nur dort verändert, wo es unumgänglich war. Alle wesentlichen Gestaltungselemente, wie Balkone, Fenster, Fassadengliederungen und Dachaufbauten wurden mit der Stadtplanung und der Denkmalpflege abgestimmt. Vor allem in dem direkt am Ku'damm gelegenen Gebäudeteil finden sich original edelholzvertäfelte Wände, reich verzierte Stuckdecken und Deckengemälde.

Heute umgibt das altherwürdige Bauwerk am mondänen Kurfürstendamm urbaner Flair. Neben Büros, Einzelhandel und einem edlen Restaurant entstanden hier 184 hochwertig ausgestattete Eigentumswohnungen mit Flächen zwischen ca. 30 und 180 m<sup>2</sup>. Die Dächer wurden zu Penthousewohnungen mit bis zu 290 m<sup>2</sup> ausgebaut. Die idyllischen Innenhöfe wurden ebenfalls denkmalgerecht saniert und das Gebäude erhielt eine Tiefgarage mit 137 Stellplätzen.

# LUDWIG HOFFMANN QUARTIER

Berlin-Buch

BA I-V, Altbausanierung Baudenkmal

insgesamt 338 Wohneinheiten

Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



Das Ludwig Hoffmann Quartier in Berlin-Buch wurde zwischen 1909 und 1916 vom berühmten kaiserlichen Stadtbaurat Ludwig Hoffmann als Heilanstalt errichtet. Mit der Revitalisierung (2012-2015) eines Teils des historischen Gebäudeensembles erfährt der Komplex eine neue Nutzung: 338 moderne Wohnungen, zwei Schulen und ein Kindergarten bieten zeitgemäßen Lebensraum in denkmalgeschützten Mauern und grüner Umgebung. Nach umfassender, behutsamer Sanierung haben die Gebäude ihren ursprünglichen, herrschaftlichen Charme wiedererhalten und vereinen auf harmonische Weise Leben und Arbeiten, Bildung und Wissenschaft. Acht denkmalgeschützte Wohnhäuser wurden in fünf Bauabschnit-





ten gemeinsam von Maruhn Immobilien, GrundStein Bauträger und Profi Partner AG realisiert. Für die Projektentwicklung weiterer Gebäude und ihrer Nutzung für kulturelle Zwecke, Seniorenwohnen oder Gewerbeansiedlungen steht die SITUS GmbH.

Die wunderschöne, ebenfalls unter Denkmalschutz stehende Parkanlage mit Brunnen, Pavillons, Spazierwegen, Ruhebänken und altem Baumbestand wurde nach historischem Vorbild neu angelegt und bietet viel Raum zur Erholung.

„Wer in Buch sucht,  
findet Ludwig Hoffmann.“





HOHENZOLLERN  
**CAMPUS**  
150 | 151





## HOHENZOLLERNDAMM 150/151

Berlin-Charlottenburg

Baudenkmal

24.500 qm Gewerbeflächen

Gewerbeobjekt, Projektentwicklung



Dirk Germandi, Roy Hoffmann und Claus Peter Nofri

Das parkähnliche Grundstück des HohenzollernCampus in Wilmersdorf umfasst eine Fläche von 35 Hektar und ist wahrlich ein Zeuge aus Stein: Die großzügige Anlage überzeugt mit einer ungewöhnlichen und beeindruckenden Architektur, die an ihre Vergangenheit als Kaserne erinnert. Ein Ziergarten und eine Pergola bilden das Zentrum des historischen Gebäudeensembles, dessen Fassaden teilweise mit Muschelkalkstein verziert sind.

Alle Büroflächen sind modern ausgebaut und gewerblich vermietet. Das ehemalige AEG-Areal mit seinen zwei, jeweils rund 12.000 qm großen, denkmalgeschützten Häusern wird durch Dirk Germandi (Profi Partner) und GrundStein GmbH als Büro- und Medienstandort weiterentwickelt, denkmalgerecht saniert und modernisiert.

# 10



# KAPITEL

1995 1996 1997 1998 1999 2000

# ■ WERTE UND SOZIALES ENGAGEMENT

„Der Stadt und ihren Menschen etwas zurückgeben“



Profi Partner hat sich in seiner bisherigen 20-jährigen Geschichte klar zu Berlin bekannt. Dies spiegelt sich in der reinen Geschäftstätigkeit mit der Konzentration auf Immobilienprojekte in der Hauptstadt, die die städtische und städtebauliche Entwicklung – vor allem im sanierungsbedürftigen Osten der Stadt – mitprägen. Das Bekenntnis zu Berlin zeigt sich aber auch in der gesellschaftlichen Verantwortung, die Profi Partner übernimmt – mit der finanziellen Förderung sozialer Projekte vor Ort und mit der Unterstützung von Stiftungen, Verbänden und Veranstaltungen. Der Stadt, die einem große geschäftliche Erfolge und wirtschaftliches Wachstum ermöglichte, etwas zurückzugeben, ist der Gedanke, der dahinter steckt.

Lautes Geschirrkloppern, fröhliches Kinderlachen, eifriges Schnipseln: In der großen Küche in Jona's Haus in Berlin-Staaken ist immer etwas los. Täglich wird hier für und vor allem mit Kindern gekocht oder gebacken.

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

„Vor allem die Hilfe für Kinder und Jugendliche aus Brennpunkten liegt uns am Herzen.“

Die robuste Edelstahlküche ist Mittelpunkt im Kinder- und Jugendhaus der Stiftung Jona in Berlin Staaken – einem der weniger bekannten sozialen Brennpunkte der Stadt. Kinder aus der Umgebung kommen hierher, um zu spielen, zu lernen, Geborgenheit zu finden, zu essen und zu kochen. Die komplette Küche mit großem Herd, Backofen, Kühlschrank, Schränken und viel Arbeitsfläche hat Profi Partner gespendet.

Projektgeschäft und spendete Ausstattung und Geräte. Seitdem

bekommen die Kinder in Jona's Haus nicht nur täglich ein warmes Mittagessen, sondern lernen in kleinen Workshops, selbst gesund zu kochen und zu essen.

„Uns geht es gut und davon wollen wir etwas abgeben.“

„Uns geht es gut und davon wollen wir etwas abgeben“ – unter diesem Motto unterstützt Profi Partner seit vielen Jahren Projekte und Einrichtungen für sozial Benachteiligte in Berlin. „Vor allem die Hilfe für Kinder und Jugendliche aus Brennpunkten liegt uns am Herzen.“ Claudia Germandi kümmert sich seit vielen Jahren bei Profi Partner um das soziale Engagement des Unternehmens, organisiert jährlich ein großes Charity-Golfturnier, sucht die Projekte aus, die unterstützt werden und macht sich in den Einrichtungen vor Ort ein Bild davon, wie am besten geholfen werden kann. In Jona's Haus in Staaken fehlte eine Küche, die den Auflagen für Gemeinschaftseinrichtungen genügt. Dirk Germandi reagierte spontan, nutzte die Kontakte zu Küchenherstellern aus dem

Mit dem Verzicht auf Weihnachtspresents und exklusive Karten begann Profi Partner vor Jahren sein soziales Engagement. Stattdessen werden verschiedene Projekte in der Stadt mit einer Weihnachtsspende bedacht. Fest etabliert hat sich auch das jährliche Charity-Golfturnier, bei dem jedes Mal mehrere Tausend Euro an Spendengeldern zusammenkommen. Hier arbeitet Profi Partner seit Jahren mit dem Verein „Berliner helfen“ zusammen, der Projekte, die besonderen Hilfsbedarf haben, vorschlägt. Dem kleinen Verein „Multikul-



**PROFI PARTNER & GRUNDSTEIN**

**CHARITY-Turnier 2015 zugunsten von Berliner helfen e.V. und dem Förderverein Morus 14:**

Morus 14 ist mehr als ein Verein. Es ist ein soziales Unternehmen das sich seit 2003 im Berliner Röllbergviertel in Nord-Neukölln für Bildung, Kultur und Gewaltprävention engagiert und alle Bevölkerungsgruppen dort anspricht. Dieser sozialraumorientierte Ansatz ist Kern des Konzepts, das zum Ziel hat, durch regelmäßige Veranstaltungen, Vernetzungsarbeit, Bildungs- und Mentoringprogramme wie das **Netzwerk Schülerhilfe Röllberg** einen nachhaltigen Beitrag zur sozialen Integration im Röllbergviertel zu leisten und vor allem, das Bildungsniveau der Kinder und Jugendlichen zu erhöhen. Darüberhinaus bietet der Verein vielen Menschen aus dem zweiten Arbeitsmarkt oder den Sozialen Diensten der Stadt neue Perspektiven und einen fest strukturierten Arbeitsplatz. 120 Kinder werden im Gemeinschaftshaus regelmäßig von 100 ehrenamtlichen Helfern betreut und bilden stabile Strukturen.

**MORUS 14** befindet sich zum wiederholten Mal in einer schwierigen Situation, weil die finanziellen Reserven zurzeit nur bis August reichen.

**Herzlichen Dank für Ihre Spende!**

Wir bedanken uns bei allen Spendern, Turnierhelfern, sowie dem Sponsor Weiss Hauer für die Unterstützung.

**PROFI PARTNER & GRUNDSTEIN GOLF-CUP 2015**

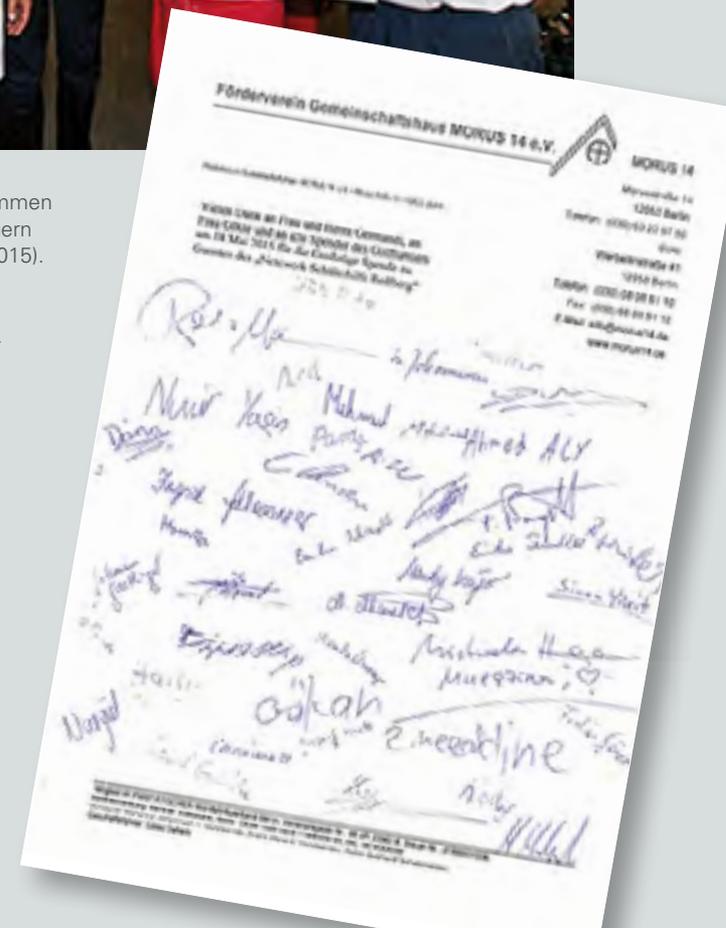
*Wir engagieren uns für Menschen*





Die Schecks für die Spendensummen werden den jeweiligen Empfängern übergeben (Golfturniere 2011–2015).

Rechts: Ein Dankeschreiben des Fördervereins Morus 14 e.V.



turelle Jugend Initiative (mji)“ in Charlottenburg, einem Treffpunkt mit Hausaufgabenbetreuung und Freizeitangeboten für Kinder mit und ohne Migrationshintergrund konnte so für ein ganzes Jahr die Miete für seine wichtige Einrichtung gewährleistet werden. Auch die Jugendarbeit in Sportvereinen fördert Profi Partner. Für den früheren Leistungssportler und leidenschaftlichen Golfer Dirk Germandi ist es Ehrensache: „Da schlummern manchmal Talente, die ohne Förderung nie eine Chance hätten.“

Soziale Verantwortung übernehmen – das beschränkt sich nicht nur auf materielle und finanzielle Hilfe. Es bedeutet bei Profi Partner auch engagiertes und bewusstes Leben in der Stadt, die einem berufliche Erfolge beschert hat, aktives Mitgestalten ihrer weiteren Entwicklung und Position beziehen – mit der Förderung von Institutionen wie der Stiftung Zukunft

Berlin, der Unterstützung von Verbänden wie dem Verein Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI) und dem persönlichen Engagement von Firmengründer und Vorstand Dirk Germandi in Interessensgemeinschaften wie der AG City.

Mehr noch als ein Geben begreift Profi Partner seine soziale Verantwortung als Wieder-Geben – also der Gesellschaft dort zu helfen, wo man selbst erfolgreich tätig ist und gut lebt. Der regionale Bezug geht soweit, dass – wenn möglich – Einrichtungen unterstützt werden, die in örtlicher Nähe zu einem Immobilienprojekt von Profi Partner stehen: „Die Gelbe Villa“ in Kreuzberg, unweit vom Kesselhausquartier, das „mji“ in Charlottenburg, nahe dem Ottilie-von-Hansemann-Haus, der Förderverein Morus 14 in Neukölln, wo Profi Partner in der Genthiner Straße ein neues Projekt plant. „Das ist für uns eine wichtige Verbindung zu dem Ort, der uns Antrieb und Erfolg brachte.“

## „Da schlummern manchmal Talente, die ohne Förderung nie eine Chance hätten.“



(Quelle: Berliner Morgenpost)



Claudia Germandi und Petra Götze (Berliner helfen e.V.) in der neuen Küche der Stiftung Jona

# PROJEKTE

---

„Wir geben dem Denkmal seine Schönheit und seine Würde zurück.“

#### Berlin-Charlottenburg

- Gewerbeobjekt  
Hohenzollerndamm 151

#### Göttingen

- 147 Studenten-  
appartements

#### Berlin-Buch

- Ludwig-Hoffmann-Quartier  
Bauabschnitt IV-V

#### Berlin-Köpenick

- MarinaQuartier (Neubau)  
Grünauer Straße 83

#### Berlin-Charlottenburg

- Otilie-v.-Hansemann-Haus  
Otto-Suhr-Allee 18/20
- Grundstücksentwicklung  
Uhlandstraße 83

#### Berlin-Adlershof

- Studentenappartements  
„Medienfenster“

#### Berlin-Mitte

- Grundstücksentwicklung  
Genthiner Straße 41

#### Magdeburg

- RavensbergQuartier  
Altbausanierung Denkmal

2014

2015



# OTILIE

VON - HANSEMANN - HAUS

## OTTO-SUHR-ALLEE 18/20

Otilie-von-Hansemann-Haus  
Berlin-Charlottenburg  
Altbausanierung Baudenkmal + Neubau  
insgesamt 108 Wohneinheiten  
Exklusiv-Vertrieb, Bauträger



Visualisierungen von Florian Eilmes

Das ehemalige „Viktoria-Studienhaus“ wurde 1914/15 von der Frauenrechtlerin Ottilie von Hanseemann als Stifterin unter der Schirmherrschaft von Kaiserin Auguste-Viktoria und von der ersten selbstständigen Architektin Deutschlands, Emilie Winkelmann, erbaut und bis Ende der 70er Jahre als Wohnheim für Studentinnen genutzt. Wegen seiner großen architektonischen und kulturhistorischen Bedeutung steht der prachtvolle Altbau in seiner Gesamtheit unter Denkmalschutz und wird rund 100 Jahre nach seiner Erbauung und nach langer Büro- und Theaternutzung jetzt als Wohnensemble revitalisiert. Im Herzen der City West entstehen im Altbau und in zwei weiteren Neubauten 108 modern ausgestattete Wohnungen mit einer Tiefgarage und einem begrünten Schmuckhof.



Vor der Sanierung



Die Projektentwickler Dirk Germandi und Martin Rasch vor dem Baudenkmal

# DANKSAGUNG

an Claus Peter Nofri



Als ich im Sommer 1999 in unserem Münchner Planungsbüro Claus Peter Nofri das erste Mal getroffen habe, da kam er vom Flughafen mit dem Taxi zu uns. Er hatte mit dem Fahrer besprochen, dass dieser warten sollte, da er sich nicht sicher war, wie der von Klaus Gallist (IBB) vermittelte Kontakt sich entwickeln würde. Unser erstes Kennenlernen dauerte dann doch gut drei Stunden und ich habe Herrn Nofri danach selbst zum Flughafen gefahren.

In den vergangenen 16 Jahren hatte ich in Claus Peter Nofri einen exzellenten Geschäftspartner, dem ich viel, sehr viel zu verdanken habe. Ohne sein Vertrauen, seine Erfahrung und seine Unterstützung würde es Profi Partner heute nicht geben und ich hätte meine unternehmerische Vision nicht umsetzen können.

Wir haben in vielfältiger Weise bei unseren vielen gemeinsamen Projekten zusammengearbeitet: Oftmals war er unser Generalunternehmer oder wir waren gemeinsam als Projektentwickler und Bauträger tätig – immer arbeiteten wir mit viel Respekt und Achtung füreinander. Ich empfinde große Dankbarkeit, dass ich auf meinem beruflichen Weg mit einem solch wunderbaren Menschen habe arbeiten dürfen.

Dirk Germandi

## Auszug aus den Immobilienanlagen

Objekt	Ort	Jahr	Volumen
Wohnanlage „Auf dem Rheinfeld“	Köln-Porz	1994/95	2.167.582,82 €
Wohnanlage „Hopfengarten“	Magdeburg	1994/95	2.868.454,52 €
Wohnanlage „Holzhäuserplatz“	Leipzig	1994/95	5.377.884,00 €
Apartmentwohnanlage	Aachen; Welkenratherstraße	1994/95	12.190.993,81 €
Apartmentwohnanlage	Düsseldorf; Himmelgeister Straße	1995/96	5.690.305,36 €
Das Stadthaus	Leipzig-Leutzsch	1995/96	29.514.075,08 €
Villensembel Platanenhof	Leipzig-Leutzsch	1996	5.965.709,75 €
Parkresidenz in den Elsterauen	Leipzig-Schleußig	1996/97	17.226.190,07 €
Finowstraße 24 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	1996	3.531.789,27 €
Gaudystraße 24 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1996/97	4.473.674,90 €
Ystader Straße 16 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1996/97	3.421.631,60 €
Plauener Tor	Dresden, Chemnitzer Platz	1996	5.240.000,00 €
Fehrbelliner Straße 39 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1997	4.576.627,96 €
Bischofstraße 33 – Altbausanierung	Leipzig-Leutzsch	1997	1.175.687,80 €
Hosemannstraße 8 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1997/98	5.176.291,13 €
Chausseestraße 9 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	1997/98	6.494.820,88 €
Scharnweberstraße 48 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	1997/98	3.802.092,00 €
Gaudystraße 25 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1997/98	4.564.371,80 €
Gleimstraße 61 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1997/98	6.685.741,57 €
Puderstraße 2 – Altbausanierung	Berlin-Treptow	1997/98	3.401.492,87 €
Weidenweg 25- Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	1997/98	3.994.206,05 €
Finowstraße 25 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	1997/98	4.407.205,01 €
Gleimstraße 24 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	3.864.775,78 €
Friedrichsberger Straße 13 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	1998	2.818.113,82 €
Naugarder Straße 39 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	5.603.896,14 €
Bötzowstraße 17 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	3.118.875,69 €
Malmöer Straße 13 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	2.300.876,40 €
Torstraße 66 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	1998	4.155.832,83 €
Mühsamstraße 13 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	6.636.166,63 €
Korsörer Straße 5 + 6 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	6.808.562,39 €
Choriner Straße 66 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	1998	2.649.328,96 €

Objekt	Ort	Jahr	Volumen
Isländische Straße 2 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	4.850.047,52 €
Isländische Straße 3 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1998	4.850.047,52 €
Dolziger Straße 8 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	1998	4.436.587,89 €
Zabel-Krüger-Damm – Aufteilerobjekt	Berlin-Lübars	1999	1.915.296,45 €
Geusenstraße 14 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	1999	2.051.740,10 €
Oderberger Straße 36 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1999	3.784.610,44 €
Hufelandstraße 12 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	1999	6.010.922,20 €
Schliemannstraße 1 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2000	5.067.543,09 €
Pasteurstraße 15 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2000	4.293.710,66 €
Kastanienallee 10 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2000	9.970.176,39 €
Schliemannstraße 32 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2000	5.320.936,40 €
Metzerstraße 15 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2000	403.028,27 €
Fehrbelliner Straße 52 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2000	96.896,31 €
Choriner Straße 63 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2001	3.805.894,98 €
Pasteurstraße 13 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2001	5.677.285,00 €
Lychener Straße 50 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2001	5.365.702,49 €
Krausnickstraße 24 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2001	1.199.362,62 €
Kanzowstraße 6 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2001	4.195.148,56 €
Choriner Straße 33 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2001	5.462.793,09 €
Bänschstraße 52/54 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	2002	7.020.670,00 €
Seniorenzentrum Erich-Zeigner-Allee, Pflegeheim mit 108 Betten/Zimmer	Leipzig-Schleußig	2002	5.634.427,89 €
Dunckerstraße 83 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2002	6.249.821,00 €
Greifenhagener Straße 14 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2002	2.889.725,00 €
Wichertstraße Nr. 39, 39a und 40 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2003	9.788.956,00 €
Senefelder Straße 7 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2003	5.800.369,00 €
Bötzowstraße 9 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2003/2004	5.439.048,00 €
Kanzowstraße 5/5a – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2003	6.757.404,00 €
Dunckerstraße 8/8a Raumerstraße 15 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2004	7.680.695,00 €
Clemensstraße / Stadthäuser	München	2002 - 2007	6.558.000,00 €
Strelitzer Straße 25 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2004/2005	2.523.567,00 €
Strelitzer Straße 56 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2004/2005	2.240.152,00 €
Florastraße 61 – Altbausanierung	Berlin-Pankow	2004	334.516,00 €
Strelitzer Straße 23 + 24 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2004/2005	5.263.987,00 €
Oderberger Straße 39 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2004/2005	5.446.262,00 €
Stargarder Straße 58 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2005	5.853.375,00 €
Oderberger Straße 45 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2005	277.900,00 €
Strelitzer Straße 55 + 54 – Altbausanierung	Berlin-Mitte	2005/2006	3.925.594,00 €
Prenzlauer Allee 34 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2005/2006	15.445.287,00 €
Greifenhagener Straße 60 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2005/2006	6.007.432,00 €
Immanuelkirchstraße 36/37 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2005/2006	14.295.800,00 €
Strelitzer Straße 55 + 54 – Stadthäuser/Neubau	Berlin-Mitte	2006	5.726.126,00 €
Alexanderstraße 2 Hamburg – Umbau einer Kirche in Loft	Hamburg-St. Georg	2006	4.969.620,00 €
Postsiedlung Dresden-Strehlen – Altbausanierung, BA I	Dresden-Strehlen	2006	4.088.124,00 €
Postsiedlung Dresden-Strehlen – Altbausanierung, BA II	Dresden-Strehlen	2006	5.571.173,00 €
Postsiedlung Dresden-Strehlen – Altbausanierung, BA III	Dresden-Strehlen	2006	7.112.525,00 €
Postsiedlung Dresden-Strehlen – Altbausanierung, BA IV	Dresden-Strehlen	2006	5.624.504,00 €
Postsiedlung Dresden-Strehlen – Altbausanierung, BA V	Dresden-Strehlen	2006	2.384.490,00 €
Postsiedlung Dresden-Strehlen – Altbausanierung, BA VI	Dresden-Strehlen	2006	2.301.399,00 €
Hamburg – Lindeplatz 2 (Entwicklung Neubaumaßnahme)	Hamburg-St. Georg	2006	2.550.000,00 €
Yorckstraße 2 – Altbausanierung	Potsdam	2006/07	3.840.281,00 €

Objekt	Ort	Jahr	Volumen
Erich-Zeigner-Allee Stadthäuser/Neubau BA I	Leipzig	2007/08	836.126,00 €
BerlinCampus – Altbausanierung - BA I	Berlin-Rummelsburg	2007	10.218.867,00 €
BerlinCampus – Altbausanierung - BA II	Berlin-Rummelsburg	2007	10.617.013,00 €
BerlinCampus – Altbausanierung - BA III	Berlin-Rummelsburg	2007	10.300.000,00 €
BerlinCampus – Altbausanierung - BA IV	Berlin-Rummelsburg	2007	5.150.000,00 €
BerlinCampus – Altbausanierung - BA V	Berlin-Rummelsburg	2007	5.150.000,00 €
BerlinCampus – Waschhaus	Berlin-Rummelsburg	2007	700.000,00 €
BerlinCampus – Neubau White House + Wasserturm	Berlin-Rummelsburg	2007/08	1.230.000,00 €
BerlinCampus – Neubau Nahversorgungszentrum	Berlin-Rummelsburg	2008	1.050.000,00 €
BerlinCampus – Sanierung Lazarett	Berlin-Rummelsburg	2008	650.000,00 €
Hiddenseer Straße 3 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2007	6.810.500,00 €
Prenzlauer Allee 33 – Altbausanierung Umbau Loftgebäude	Berlin-Prenzlauer Berg	2007	12.858.192,00 €
Prenzlauer Allee 33 – Altbausanierung Vorderhaus	Berlin-Prenzlauer Berg	2009/10	3.492.000,00 €
Warschauer Straße 61 – Altbausanierung	Berlin-Friedrichshain	2008	16.925.529,00 €
Wallstraße 35 – Neubau	Berlin-Mitte	2009/10	11.272.000,00 €
LudwigPark-Wohnen; BA I + II	Berlin-Buch	2008/09	16.063.000,00 €
LudwigPark-Wohnen; BA III	Berlin-Buch	2009/10	3.865.853,00 €
Rupertstraße 19	München	2009	1.924.000,00 €
Christinenstraße 33 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2009/10	4.131.181,00 €
Dresden – Gartenensemble Seidnitz	Dresden-Seidnitz	2009/2013	8.942.541,00 €
Tor Quartier	Berlin, Rosenthaler Vorstadt	2009/10	8.956.289,00 €
Göhrener Straße 1 – Altbausanierung	Berlin-Prenzlauer Berg	2009/10	13.109.300,00 €
Pappelallee 3+4	Berlin-Prenzlauer Berg	2009/10	21.824.677,00 €
Warschauer Straße 60	Berlin-Friedrichshain	2009/10	12.306.690,00 €
Zuckerwarenfabrik; Konrad-Wolf-Straße 78–80	Berlin-Alt-Hohenschönhausen	2010/11	14.675.180,00 €
KesselhausQuartier	Berlin-Kreuzberg	2010/11	20.975.726,00 €
Sternecker Brauerei	Berlin-Weißensee	2012/2013	12.067.434,00 €
Cumberland, Kurfürstendamm 193	Berlin-Charlottenburg	2011–2013	89.172.902,00 €
Leiterstraße 11 – Potsdam	Potsdam	2011	1.858.348,00 €
Leiterstraße 13 – Potsdam	Potsdam	2011/2012	1.870.500,00 €
Lindenstraße – Denkmalsanierung + Neubau	Berlin-Köpenick	2012	12.400.383,00 €
Berlin-Buch Ludwig Hoffmann Quartier; BA I–III	Berlin-Buch	2012/2013	46.456.040,00 €
Berlin – Ostpreußendamm	Berlin	2013	1.490.000,00 €
MüggelseeMarina	Berlin-Treptow	2013	26.361.486,00 €
Meineckestraße 10	Berlin-Charlottenburg	2013	6.650.000,00 €
Hohenzollerndamm 151 – Grundstücksentwicklung	Berlin-Charlottenburg	2013	11.500.000,00 €
Hohenzollerndamm 151 – Gewerbeobjekt	Berlin-Charlottenburg	2013/14	54.250.000,00 €
Berlin-Buch Ludwig Hoffmann Quartier; BA IV–V	Berlin-Buch	2014/15	31.161.319,00 €
Neubau Grünauer Straße 83	Berlin-Köpenick	2014/15	14.836.000,00 €
Bestandsverkauf Zietenstraße 23/25	Berlin-Charlottenburg	2014	2.370.000,00 €
Grundstücksentwicklung Uhlandstraße 83	Berlin-Charlottenburg	2014/15	18.183.204,00 €
Otto-Suhr-Allee 18/20 „Otilie-von-Hansemann-Haus“	Berlin-Charlottenburg	2014/15	49.078.572,00 €
Studentenapartments	Göttingen	2013/14	10.125.000,00 €
Bestandsverkauf Schillerstraße 50A+B	Berlin-Charlottenburg	2015	3.950.000,00 €
Adlershof – Studentenapartments „Medienfenster“	Berlin-Adlershof	2015	21.968.700,00 €
Magdeburg; RavensbergerQuartier	Magdeburg	2015/16	24.500.000,00 €
Grundstücksentwicklung Genthiner Straße 41	Berlin-Mitte	2015/16	61.590.000,00 €

**Gesamtvolumen**

**1.154.136.768,77 €**

## **Quellenangaben**

S. 136 Historische Baupläne Hutfabrik aus dem Bauaktenarchiv des Bezirksamtes Berlin-Pankow

S. 178 Berliner Morgenpost

## **Abbildungsverzeichnis**

Profi Partner AG, Michael Jungblut (Fotograf) Referenzfotos der Objekte

Michael Jungblut, Jan Brockhaus (Fotografen) Porträtaufnahmen

Maximilian Meisse (Fotograf) S. 13, S. 164–167

Jan Brockhaus (Fotograf) S. 168–171, 173, 184

Michael Herholz S. 58–61

Dirk Lässig / Fotocredit S. 83, 85, 177, 183

Tobias Heuser (Fotograf) S. 126/127

Sean Pavone / Shutterstock.com S. 155

Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt S. 159

Stiftung Jona S. 174/175

Berliner Morgenpost S. 176, 179

Tom Dachs S. 18, 19, 23, 72, 73

Shutterstock.com S. 25, 27, 41, 55, 57, 64, 66, 79, 121, 143

Bruder Jakob / Fotolia.com S. 14

W & R Media KG S. 157

## **Danksagung**

Herzlichen Dank an alle, die an dem Jubiläumsbuch mitgewirkt haben und für Gespräche bereit waren:

Prof. Dr. Angelika Bier (Stiftung Jona's Haus), Dr. Jürgen Braun (Aufsichtsrat), Florian Eilmes (eilmes & staub),

David Eckel (Eckel Presse + PR), Klaus Gallist (IBB), Andreas Geisel (Senator für Stadtentwicklung Berlin),

Petra Götze (Berliner helfen e.V.), Nicola Halder-Hass (Immobilienökonomin, complan Kommunalberatung),

Dr. Volker Hassemer (Stiftung Zukunft Berlin), RA Ekkehart Heberlein (Aufsichtsrat), Dr. Horst Hellbach (Architekt),

Michael Herholz (Hearts & Minds Medienproduktion GmbH), Eduard Hupfauf (Werbeagentur HWV),

Detlef Maruhn (Maruhn Immobilien), Ralf Müller (Profi Partner AG), Claus Peter Nofri,

Martin Rasch (GrundStein Bauträger GmbH), Michael Rücker (W & R Media KG)

## **Impressum**

Herausgeber:

Profi Partner AG

Wallstraße 35, 10179 Berlin

Autorin: Claudia Holder

Redaktion: Claudia Germandi, Dirk Germandi

Layout und Herstellung:

W & R Media KG, Leipzig

Druck und Verarbeitung:

Farbdrucke Bayerlein GmbH, Neusäß

Copyright: Herausgeber 2015



[www.profi-partner.de](http://www.profi-partner.de)