

9 Fragen an Karl-Heinz Maerzke

Ein Interview mit dem Gründer und
Vorstandsvorsitzenden der Helma Eigenheimbau AG



Karl-Heinz Maerzke © HELMA Eigenheimbau AG

Herr Maerzke, Sie haben das Unternehmen Helma Eigenheimbau 1980 in Hannover gegründet und feiern bald 40-jähriges Firmenjubiläum. In dieser Zeit haben Sie ihre Mitarbeiterzahl von 3 auf 233 erhöht und Ihren Umsatz auf über 170 Millionen Euro gesteigert. Sie errichten Häuser, bauen Wohnungen, finanzieren Immobilien. Woran haben Sie persönlich die größte Freude? Was treibt Sie an und hat Sie motiviert, die Firma Helma über Jahrzehnte auf- und auszubauen?

Ich freue mich immer wieder, wenn Bauherren und Käufer in ihr neues Haus oder ihre neue Wohnung einziehen können. Der Kauf einer Immobilie ist oftmals die größte Investition der Familie und wir genießen das Vertrauen diese Wohnung oder das Haus bauen zu dürfen. Das motiviert mich jeden Tag aufs Neue.

Sie haben das Kerngeschäft der Helma AG, den Bau von Massivhäusern, um den Wohnungsbau ergänzt. Dann kamen die Baufinanzierung und der Ferienhausbau hinzu. Welche Pläne haben Sie als nächstes?

Ein bezahlbares Haus oder eine bezahlbare Wohnung bauen zu können – das ist heute wichtig und das wird auch zukünftig ein großes Thema sein. Die Politik ist gefordert, überflüssige und verteuernde Vorschriften abzuschaffen und den Menschen dabei

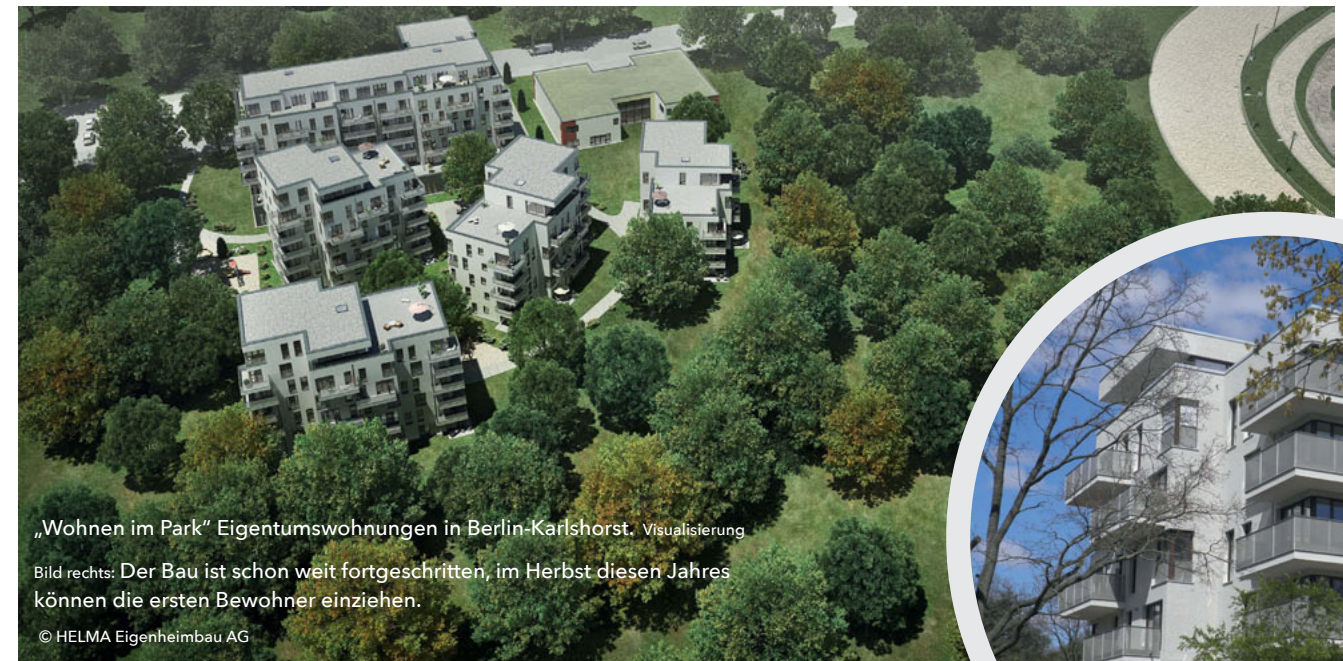
zu helfen, ihren Traum von den eigenen vier Wänden zu verwirklichen.

Die Helma AG ist sehr stark in Berlin tätig. Was bedeutet der Standort Berlin für Helma und wie sehen Sie die Zukunft des Berliner Wohnungsmarkts?

Berlin ist seit vielen Jahren unsere umsatzstärkste Metropolregion, deren Bedeutung noch weiter zunehmen wird. Der Berliner Wohnungsmarkt ist weit entfernt von einer Blase. Tausende Wohnungen fehlen in der Hauptstadt.

Tegel, Spandau, Altglienicke – die Helma AG baut in den Randlagen Berlins. Warum sind gerade diese Lagen so interessant für Sie?

Unser Kerngeschäft ist der Bau von Einfamilienhäusern. Und die werden zukünftig nur noch in den Außenbezirken und im Umland gebaut werden können.



„Wohnen im Park“ Eigentumswohnungen in Berlin-Karlshorst. Visualisierung

Bild rechts: Der Bau ist schon weit fortgeschritten, im Herbst dieses Jahres können die ersten Bewohner einziehen.

© HELMA Eigenheimbau AG



Welche Berliner Bezirke und Kieze werden Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren besonders gefragt sein?

Einige Berliner Bezirke sind sehr teuer geworden. Der Prenzlauer Berg ist ein gutes Beispiel dafür. Wir werden uns auf Kieze wie Lichtenberg, Spandau oder Pankow konzentrieren. Preiswerte Alternativen bieten wir in den brandenburger Orten Nauen, Saarmund und demnächst Velten.

Die Fraktionsvorsitzende der Berliner Grünen, Antje Kapek, will bei ihrem Einsatz für bezahlbare Mieten nicht nur auf die städtischen Wohnungsgesellschaften setzen, sondern auch die private Immobilienwirtschaft ins Boot holen. Was halten Sie davon?

Die private Immobilienwirtschaft kann bezahlbaren Wohnraum mit günstigen Mietpreisen möglich machen. Wenn die Politik den Rahmen dafür schafft, sind wir dabei.

Berlin wächst und der Bedarf an Wohnungen wächst mit. Wie kann der Berliner Senat die private Wohnungswirtschaft dabei konkret unterstützen Wohnraum zu schaffen?

Bebauungspläne sollten schneller verabschiedet und Baugenehmigungen schneller erteilt werden.

Das wären sinnvolle erste Schritte.

Weil die Preise für Wohnungen und Häuser in Berlin kontinuierlich steigen, geht in Berlin das Gespenst von der „Immobilienblase“ um. Was halten Sie davon?

In Berlin gibt es derzeit keine Immobilienblase. Die Nachfrage ist stabil – mehr nicht. Einige Journalisten versuchen Parallelen zu früheren Entwicklungen in den USA oder Spanien herbeizureden, aber die Gegebenheiten sind hier ganz andere. Wir haben einen großen Nachholbedarf beim Wohnungsbau – gerade in Berlin!

10. Zum Abschluss noch eine andere Frage: Wer sich über die Helma AG informiert, der stößt immer wieder auf Ihr gesellschaftliches Engagement. Sie unterstützen Schulen, Kindergärten, spezielle Kinderstationen von Krankenhäusern, Sportler, Sportmannschaften und Sportveranstaltungen. Warum machen Sie das?

Kinder sind keine Wähler. Sie haben keine Lobby. Deshalb unterstützen wir die verschiedensten Projekte für Kinder – denn sie sind unsere Zukunft!

Das Interview führte Ulrich Barz vom Magazin „EXKLUSIV – Immobilien in Berlin“