

# EIN BIG PLAYER ENTERT ÖSTERREICH

In Deutschland ist die GBI seit gut einem Jahrzehnt einer der großen Player, wenn es um Hotels und innovative Wohnformen geht. In Österreich ist die Gesellschaft ein unbeschriebenes Blatt. Das wird sich aber sehr bald ändern. Erste Projekte sind eröffnet, viele folgen. Gerhard Rodler im Gespräch mit GBI-CEO Reiner Nittka.

**Immobilien Magazin: Sie sind ja in Deutschland nicht nur größter Projektentwickler für Hotels, sondern zählen auch zu den Pionieren bei studentischem Wohnen. Wie war der Anfang?**

Rainer Nittka: Korrekt, wir sind mit Studentenapartments bereits 2009 gestartet, und ich muss heute zugeben, dass der Anfang wirklich hart war. Das war damals ja noch keine eigene Assetklasse, daher war es schwer, Endinvestoren zu finden. Es wurde gerade einmal über 6 Prozent Rendite bezahlt, deutlich weniger als bei anderen Immobilien. Heute sind wir bei 4,3 Prozent, fast wie im Gesamtmarkt. Insofern hat sich dieses Geschäftsfeld wirklich gut entwickelt. Und es war letztlich der Door Opener für weitere innovative Unterkünfte.

**IM: Welche sind das, und wie kam es dazu?**

Nittka: Es geht hier um Serviced Apartments, wir nennen sie Smartments business. In gewisser Weise war dies ein „Abfallprodukt“ unseres Studentenapartment-Projektes in Hamburg. Wir haben nämlich bemerkt, dass hier sehr viele Nicht-Studenten unsere Smartments student anmieten wollten, weil die kleine Fläche kosteneffizient, flexibel und komplett ausgestattet war. Das war aber ein rechtliches Problem, weil in Deutschland – anders als in Österreich – Studentenapartments als Wohnnutzung gelten, Boardinghäuser aber Gewerbebetriebe sind.

**IM: Wie unterscheidet sich der österreichische Markt, wo sie seit Kurzem tätig sind, von Ihrem Heimatmarkt Deutschland?**

Nittka: Die Unterschiede sind gering. Im Grunde ist der Markt in Österreich aktuell noch etwas attraktiver. Die Investoren zahlen in etwa gleich viel wie in Deutschland,

die Baukosten sind aber doch noch etwas günstiger. Wir zahlen hier für einen Vertrag mit einem Generalunternehmer etwa gleich viel wie in Deutschland bei Einzelvergaben aller Gewerke.

**IM: Aktuell haben Sie in Wien ein Studentenapartment und ein Serviced Apartment-Projekt eröffnet, jetzt gibt es Projekte in Graz. Wie geht es weiter?**

Nittka: In Graz starten die Bauarbeiten in diesem Jahr – für die Studentenapartments und unsere direkt angrenzende erste Hotelentwicklung in Österreich. In Salzburg sind wir gerade mit den Entwicklungsarbeiten beschäftigt, und in Wien kommt ein weiteres Projekt. Dort bringen wir, in einer entsprechend großen Immobilie, studentisches Wohnen und Serviced Apartments gemeinsam unter – mit räumlicher Trennung innerhalb des Gebäudes. Dieses Vorhaben ist bereits fixiert. Weitere Standorte werden von uns gesucht.

**IM: Wie sollen diese aussehen?**

Nittka: Es gelten im Grunde auch bei uns die für diese Assetklasse üblichen Standortfaktoren. Grundsätzlich benötigen wir für Serviced Apartments 5.000 bis 7.000 m<sup>2</sup> BGF, dafür aber deutlich weniger Stellplätze als bei anderen Wohnformen, und bei Studentenapartments rund 4.000 bis 6.000 m<sup>2</sup> BGF. Und Hotels reichen je nach Konzept von 6.000 bis 32.000 m<sup>2</sup> BGF. Wenn wir, wie derzeit bei unserem größten Projekt in Düsseldorf, drei Hotels und eine öffentliche Tiefgarage bauen.

**IM: Akzeptieren Sie dabei auch Partner?**

Credit: Philipp Schuster



Für Reiner Nittka waren Studentenapartments der Door Opener für die Smartments-Produktlinie.

## Reiner Nittka

Interview



Nittka startet ein neues Produkt im klassischen Wohnbereich.

Nittka: Aktuell besteht die Aufgabenteilung in solchen Fällen meist darin, dass unser lokaler Partner für den technischen Teil verantwortlich ist, der ja besonders stark lokales Know-how erfordert, und wir für die kaufmännische Abwicklung. Künftig setzen wir Projekte in Österreich aber sicher auch öfters alleine um. Wir haben zwischenzeitlich ja eine leistungsfähige Tochtergesellschaft in Wien.

**IM: Konzentrieren Sie sich ausschließlich auf Hotels, Serviced Apartments und Studentenapartments?**

Nittka: Wir starten gerade in Deutschland mit einem neuen Produkt, nämlich klassischem Wohnen in Mikroapartments. Wir haben dafür eine eigene Produktschiene etabliert, nämlich Smartments living. Aktuell gibt es das zweimal in Hamburg, jeweils mit Möblierung. In solchen Fällen gilt die Mietpreisbremse in Deutschland nicht. In Wiesbaden realisieren wir Smartments living in einer nicht möblierten Form. Im Übrigen verkaufen wir unsere Projekte natürlich vorrangig an institutionelle Investoren – aktuell gibt es hier ja eine große Nachfrage. Allerdings vertreiben wir auch immer wieder im Teileigentum. Was unseren Markteintritt in Österreich betrifft, haben wir hier bislang unsere Investoren aus Deutschland „mitgebracht“. Das ändert sich aber langsam, es gibt Interesse vor Ort.

**IM: Ist Ihr Unternehmen in diesen knapp zwei Jahrzehnten kontinuierlich gewachsen, oder hat es da immer wieder Wellen gegeben?**

Nittka: Es ging stetig bergauf, in den vergangenen vier, fünf Jahren besonders dynamisch. Weil es in jenen Assetklassen, in denen wir tätig sind oder die wir überhaupt erst entwickelt haben, nochmals eine wesentliche Steigerung gegeben hat.

IM: Danke für das Gespräch. ■

**WEITERE STANDORTE  
WERDEN VON  
UNS GESUCHT.**

REINER NITTKA  
GBI

# ENDLICH RUHE IM BÜRO

Einfacher ist's im FLORIDO TOWER.

FLORIDO  
offices



Nichts stört mehr Ihre Konzentration. Im neuen FLORIDO TOWER erwarten Sie neben ruhiger Lage und begrüntem Innenhof höchste Performance und eine Top-Verkehrsanbindung. Mehr über die beste Office-Lösung für Ihr Business unter [www.floridotower.at](http://www.floridotower.at)

**JETZT MIETEN!**  
EHL 01/512 76 90

BEST FOR BUSINESS

