

## **Mähren will jährlich 100 Mio. Euro in NRW investieren – Fokus Ruhrpott**



*IN DORTMUND HAT MÄHREN DIE DORTUSTRASSE 1-25 GEKAUFT. QUELLE: MÄHREN AG*

**Essen . Mähren will künftig in Nordrhein-Westfalen 100 Mio. Euro jährlich investieren – mit steigender Tendenz. Tobias Förster, Head of Transaction bei dem Wohnungsinvestor, sagt: „Der Berliner versteht den NRWler.“ Er meint eigentlich den Ruhrpottler. In Essen gibt es darum nun ein Mähren-Büro.**

Es gibt Städte mit schöneren Ecken“, sei ihm durch den Kopf geschossen, als er das erste Mal Nordrhein-Westfalen (NRW) besucht habe, räumt Tobias Förster, Head of Transaction bei Mähren, im Gespräch mit der Immobilien Zeitung freimütig ein – um sofort zu unterstreichen: „Tatsächlich gibt es in Essen wunderschöne Ecken, auch in Dortmund und Duisburg.“

Für Wohnungsinvestor Mähren, lange mit Fokus auf Berlin, sei NRW immer spannender geworden. „Es gibt keinen Speckgürtel“, so Förster und meint das Ruhrgebiet. „Man hat im Prinzip eine riesige Stadt, die zusammenwächst.“ Seit Ende 2020 kauft Mähren im Westen, etwa in Essen, Dortmund, Bochum, Oberhausen. Der Mähren-Manager erwähnt die zahlreichen Hochschulen, verknüpft Hightech mit Dortmund oder Seidenstraße mit Duisburg. „Jedes fünfte Start-up in Deutschland gründet sich in NRW.“ Tatsächlich wohnt auch ein Fünftel der 82 Mio. in Deutschland Lebenden im bevölkerungsreichsten Bundesland. „Zwar ist NRW kein Hidden Champion mehr, aber viele haben die Region noch nicht auf dem Schirm.“

Die Region ist die entlang der A 40. „Wir sind bereit, auch in kleine Standorte zu gehen, schauen uns Wuppertal oder auch Herne an. Unser Geschäftsmodell passt nicht zu Köln oder Düsseldorf.“ Mähren kaufe in B-Lagen, saniere auch unbewohnbare Wohnungen, keine Luxussanierungen oder teure umlegbare Modernisierungen. „Wir gucken auch in B-plus-Lagen. Kaufen von privaten Eigentümern, die ihre Immobilien gut gepflegt haben und aus Altersgründen abgeben. Oder

Gebäude, wo die Verwaltung etwas verschleppt wurde.“ Grundsätzlich investiere man auch in Problemviertel. „Wir haben in Berlin-Neukölln gekauft – Investments, die Banken teilweise nicht finanzieren wollten.“ Das hat Förster im Ruhrgebiet anders erlebt. Geldinstitute seien bereit, auch den Ankauf von Immobilien in der Nachbarstadt zu finanzieren. Mieterzielgruppe sind nicht nur die Menschen aus dem Pott, sondern auch die Nachbarschaft am Rhein. „Wer sich Düsseldorf nicht mehr leisten kann, der zieht in den Duisburger Süden.“

Und im Pott will Mähren künftig noch mehr Gas geben. „Um die PS auf die Straße zu bringen, muss man vor Ort sein. Die NRWler sollen uns nicht als Berliner wahrnehmen.“ Darum gibt es bald ein Büro in Essen. Die Einweihungsparty in der Rüttenscheider Straße 144 ist für den Sommer terminiert. Von dort aus sollen künftig jährlich rund 100 Mio. Euro in NRW-Immobilien investiert werden. Allein im April und Mai dieses Jahres hat Mähren für 5,5 Mio. Euro insgesamt 69 Wohneinheiten in Oberhausen, Essen und Herne erworben. Friedhelm Feldhaus