

„Der Kauf von Leerstand ist meine Leidenschaft“

Birger Dehne ist der große Unbekannte im deutschen Wohnungsmarkt. Dabei gehören ihm über sein Family-Office, die Birger Dehne AG, mehr als 40.000 Wohnungen in Deutschland. Um die exakte Anzahl windet sich der öffentlichkeitsscheue 45-Jährige gerne herum. Dabei ist er seit rund 25 Jahren im Geschäft. Seine Spezialität: die Aktivierung von Leerstand. Und dazu möchte er der Wohnimmobilien-Welt nun doch gerne etwas sagen.

Immobilien Zeitung: In der gar nicht so großen deutschen Wohnimmobilien-Welt sind Sie nur den CEOs Begriff. In Gremien, Verbänden oder bei Events sind Sie nicht vertreten. In den Medien erscheinen Sie meist mit dem Satz, Birger Dehne möchte sich nicht äußern. Ihre Unternehmensstruktur erscheint zumindest Außenstehenden unklar. Haben Sie etwas zu verbergen?

Birger Dehne: Ich habe nichts zu verbergen. Ich bin einfach nicht der Mensch, der sich gerne öffentlich präsentiert. Das hat mit meiner Persönlichkeit zu tun. Eine Presseabteilung habe ich nicht, der Pressesprecher war quasi ich, dem das gar nicht lag. Meine Unternehmensstruktur ist auch gar nicht kompliziert. Das Herzstück ist das Single-Family-Office, die Birger Dehne AG. Von dort aus werden die Immobilieninvestments gemeinsam mit 30 Mitarbeitern für das Asset-Management gesteuert. Die letzten Entscheidungen treffe ich dann alleine. Dem Prinzip bin ich seit rund 25 Jahren treu geblieben.

IZ: Dann haben Sie ja schon mit etwa 20 Jahren angefangen?

Dehne: Im Grunde fing es schon viel früher an. Mit 16 Jahren habe ich ein Schulpraktikum bei Blumenauer absolviert, die es heute gar nicht mehr gibt. Da fiel mir auf, wie wenig Interesse es an der Vermarktung von Wohnungen in Mehrfamilienhäusern gab. Vor allem bei Leerstand. Die Liegenschaften schlummerten dort quasi in den Karteien, wurden in den frühen 1990er Jahren als wenig attraktiv eingestuft. Besonders in den B- und C-Lagen. Der damalige Markt ist mit dem heutigen nicht zu vergleichen. Es wollte mir aber schon damals nicht einleuchten, dass ein stabiler Cashflow über kontinuierliche Mieteneinnahmen kein langfristig attraktives Geschäft ist.

IZ: Das sind aber erstaunliche Gedanken für einen 16-Jährigen.

Dehne: Möglicherweise. Aber ich war einfach fasziniert von Wohnanlagen. Es kam noch hinzu, dass mir die klaren Strukturen und Linien der 1960er und 1970er Jahre architektonisch gut gefallen haben. 65% meines aktuellen Bestands sind aus diesen Baujahren.

IZ: Und dann haben Sie mit diesen Gedanken und Vorlieben sofort ein Unternehmen gegründet?

Dehne: Ja, ich habe schon während meines Betriebswirtschaftsstudiums begonnen, ein erstes Mehrfamilienhaus zu erwerben. Das war in meiner Heimat Hannover. Über die Jahre hinweg hat sich dies dann kontinuierlich weiterentwickelt. Der besondere Reiz, das Abenteuer, lag für mich darin, zum Teil oder ganz leer stehende Mietshäuser, die andere schon aufgegeben hatten, zu erwerben, auf ein gutes Wohnlevel zu bringen und dann zu vermieten. Das machen wir nicht an A-Standorten, sondern in B-, C- und auch D-Städten. Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen sind unsere Kerngebiete, aber auch im Norden und Osten haben wir Standorte. Wir sind, das kann ich so sagen, die Spezialisten

auf dem Markt für Leerstand. Das wissen auch die großen, zum Teil börsennotierten Unternehmen. Diese wenden sich gerne per Anruf an uns, wenn es zum Verkauf solcher Liegenschaften kommen soll, weil sie sie aus verschiedenen Gründen nicht mehr im Portfolio haben möchten. Unser Vorteil ist, dass wir sehr schnell entscheiden. Die letzte Entscheidung liegt bei mir, nicht bei einem Gremium. Mittlerweile weiß ich nach einem Blick auf die Daten schon nach drei Minuten, ob ich kaufen möchte oder nicht. Ich will jetzt keine Einzelheiten nennen, aber mit einem solchen Verkauf an uns ist etwa die Leerstandsquote zu drücken.

IZ: Wie oft sagen Sie ja?

Dehne: Wir erwerben zwischen 2.500 und 5.000, 6.000 Wohnungen pro Jahr. Unser jüngster Ankauf ist gerade erfolgt. Da geht es um 1.400 Wohnungen eines größeren Unternehmens.

IZ: Die Adler Group?

Dehne: Das trifft zu.

IZ: Schildern Sie doch bitte, wie Sie vorgehen bei einem Ankauf von Leerstand in B-, C- oder D-Lagen, der ja für viele in der Wohnungswirtschaft gar keinen Reiz hat.

Dehne: Ich habe in der Birger Dehne AG eine Art Intensivabteilung im Asset-Management. Diese prüft natürlich schon im Vorhinein sämtliche Daten zu den Gebäuden, der Lage, der lokalen Struktur. Wir entdecken da Potenzial, das andere nicht sehen, weil wir eben sehr langfristig denken. Dann leiten wir sehr schnell die notwendigen Capex-Maßnahmen ein, am Gebäude und in den leeren Wohnungen, um wieder einen guten Wohnwert zu erreichen. Das versuchen wir in sechs bis zwölf Monaten durchzuführen, um zügig die Vermietungsphase zu starten. Nach dieser heißen Phase übergeben wir das Property-Management dann an externe Unternehmen.

IZ: Wie funktioniert die Vermietungsphase in einem Viertel mit viel Leerstand.

Dehne: Die Menschen suchen dringend Wohnungen, nicht nur in A-Städten. Vor allem zu Mietpreisen zwischen 5 Euro/qm und 9,50 Euro/qm, plus minus je nach Standort, wie wir sie bieten. Die Liegenschaften sind dann sehr schnell voll vermietet. Wir erfahren da einen enormen Andrang, wenn wir inserieren. Dass diese Wohnungen zuvor quasi unsaniert aufgegeben wurden, hat mit Entscheidungen des Voreigentümers zu tun, aber nicht mit dem Bedarf.

IZ: Hat es Sie in den Zeiten der niedrigen Zinsen nie mal gereizt, lukrative A-Städte zu gehen, in denen man zeitweise nichts falsch machen konnte und alles so einfach schien?

Dehne: Überhaupt nicht. Ich bin meinem Geschäftsmodell immer treu geblieben. Ich zahle lieber im Ankauf zu einem Vielfältiger von 20 statt zu 40 und mehr, biete bezahlbare Mieten und stelle mich auf langsame,

aber kontinuierliche Wertschöpfung ein. Im Übrigen finde ich, dass man in den A-Städten sehr wohl viel falsch machen kann. Das wird dann offenbar, wenn die Zinsen plötzlich steigen.

IZ: Hat Sie denn die Zinssteigerung um fast das Dreifache nicht belastet?

Dehne: Nein. Überhaupt nicht. Weil ich eben in Abschnitten von 10, 20 und 30 Jahren denke. Ich fühle mich jetzt fast wie ein Großvater, aber ich habe Zeiten von Zinsen in Höhe von 6% bis 7% erlebt. Diese „Zappelkurve“ der Zinsen über die Jahrzehnte hinweg sehe ich gelassen. Natürlich können wir aber auch auf ausreichend Eigenkapital zurückgreifen.

IZ: Über die Capterra Group investieren Sie auch in Wohnungsneubau. Soll dies zu einem weiteren Standbein werden?

Dehne: Nein. Das passiert nur am Rande. Wir bauen in erster Linie für den eigenen Bestand. Das Zentrum meines Geschäfts ist und bleibt der Bestand und die Weiterentwicklung von Leerstand. Das ist eine Herzensangelegenheit von mir, vor allem in

diesen Zeiten der so offensichtlichen Wohnungsnot.

IZ: Kann denn die Bekämpfung des Leerstands, der ja in Städten nur marginal sein soll, da weiterhelfen?

Dehne: Es gibt diesen Leerstand, auch in den Städten, das weiß ich schließlich aus meiner unmittelbaren Erfahrung mit meinem Unternehmen. Gewiss ist er seltener in den A-Städten. Aber auch andernorts, in B- und C-Lagen, brauchen Menschen dringend bezahlbaren Wohnraum. Dieser wird aber, wie wir ja alle wissen, gerade nicht gebaut. Das wird Folgen haben. Bundesweit sehe ich

da ein Delta zwischen Bedarf und Angebot von 1,7 Mio. Wohnungen auf uns zukommen. Bis sich der Wohnungsneubau wieder erholt, müssen wir versuchen, die Lücke mit konsequenter Leerstandsaktivierung zu füllen. Auch wenn es sich um Mikroerlebensstand handelt, müssen wir genau schauen, was da los ist, wo die Hindernisse sind. Ich denke, ich bin auf diesem Gebiet in Deutschland Spezialist und Marktführer. Ich möchte an andere Marktteilnehmer appellieren und stelle auch gerne mein Know-how zur Verfügung.

IZ: Wir danken Ihnen für das Gespräch. Das Interview führte Jutta Ochs.



Birger Dehne, Quelle: Birger Dehne AG

Ohne einen Cent Förderung

Es ist nicht so leicht, an Informationen über den gebürtigen Hannoveraner Birger Dehne und seine unternehmerischen Aktivitäten heranzukommen. Seine Unternehmenswebsite, das sagt der 45-Jährige selbst, ist ein „Witz“. Die werde aber nun in Kürze mal überarbeitet. Öffentliche Auftritte und Medien meidet Dehne lieber. Dabei hat er sich bereits als Jugendlicher für die Branche entschieden: mit 20 sein erstes Unternehmen gegründet und in seinem Betriebswirtschaftsstudium einen Schwerpunkt Wohnen gesetzt. Der größte öffentlichkeitswirksame Deal war der Verkauf seiner Unternehmenstochter Degag

Deutsche Grundbesitz AG an Brookfield und ein Family-Office im Jahr 2021 für eine knappe Milliarde Euro im Rahmen einer Portfoliobereinigung. Dehne steuert seine Aktivitäten über sein Single-Family-Office in Vaduz, Liechtenstein. Die Immobilienaktivitäten werden über die Birger Dehne Real Estate S.a.r.l. in Luxemburg gemanagt. Über seine Capterra Group ist Dehne auch als Neubau-Entwickler und -investor aktiv. Rund 1.800 Einheiten sind der Entwicklung, Reihenhäuser und Geschosswohnungsbau, ohne einen Cent öffentliche Förderung, wie Dehne betont. Er bleibe da gerne „autonom“.

Jutta Ochs