



CASE STUDY

Betriebskonzept für Gemeinschaftsflächen in
einem Berliner Neubauquartier

INHALT

INHALT	1
ÜBERBLICK	2
HERAUSFORDERUNG	4
STRATEGIE	5
ERGEBNIS	7
NÄCHSTE SCHRITTE	8

ÜBERBLICK

ANIMUS ist ein Beratungsunternehmen für Immobilienprojekte. ANIMUS entwickelt tragfähige Betriebskonzepte und bietet mit einer optionalen individuellen Immobilien-App die Möglichkeit, Services und Angebote direkt ins Quartier zu bringen.



MEHR LEBENSQUALITÄT DURCH SMARTE GEMEINSCHAFTS- FLÄCHEN

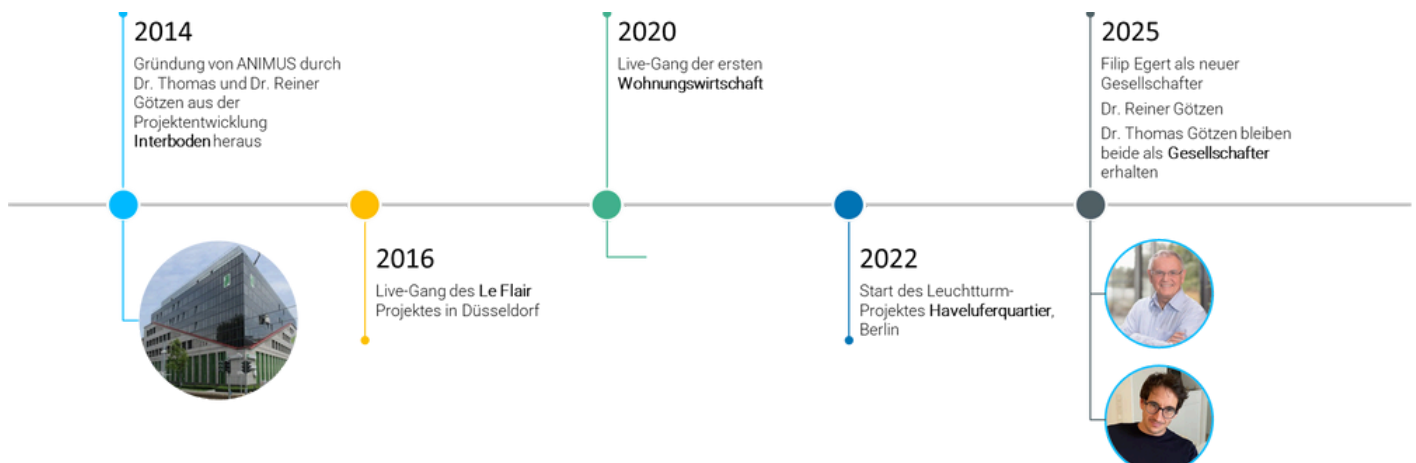
In einem Neubauprojekt entsteht aktuell ein neues Wohnquartier mit rund 300 Wohneinheiten, das an einen Eigentümer veräußert werden soll. Die Wohnungen sind überwiegend kleinteilig geschnitten und sprechen vor allem Singles, Paare und junge Familien an. Um eine attraktive Wohnqualität und Mehrwert zu schaffen, spielen gemeinschaftliche Flächen eine zentrale Rolle: Sie bieten Raum für Begegnung, Arbeit und Freizeit und stärken die langfristige Stabilität des Quartiers

ANIMUS ist bereits seit den frühen Planungsphasen als Berater in das Projekt eingebunden – noch bevor der eigentliche Bau gestartet wurde.

Unsere Rolle besteht darin, den Projektentwickler strategisch zu begleiten und ein Betriebskonzept für die geplanten Gemeinschaftsflächen zu entwickeln. Dabei verbinden wir wirtschaftliche Tragfähigkeit, organisatorische Umsetzbarkeit und erlebbare Mehrwerte für die Bewohner. Durch diese frühe Einbindung stellen wir sicher, dass die Flächen nicht nur seitens der Ausstattung, sondern auch betrieblich sinnvoll geplant sind und von Beginn an zur Wertsteigerung des Quartiers beitragen.



ANIMUS VERBINDET TRADITION UND ERFAHRUNG MITEINANDER



HERAUSFORDERUNG

FEHLENDE PLÄNE FÜR EIN WIRTSCHAFTLICH TRAGFÄHIGES BETRIEBSKONZEPT

Das Projekt startete ohne fertiges Betriebskonzept für die geplanten Gemeinschaftsflächen. Im Mittelpunkt standen ein kompakter Fitnessraum, ein kleiner Co-Working-Bereich sowie zwei Dachterrassen.

Dabei stellten sich zentrale Fragen:

- Können sich die Gemeinschaftsflächen überhaupt wirtschaftlich rechnen?
- Wie müssen die Räume ausgestattet sein (z. B. digitales Schließsystem), damit sie später im Betrieb effizient nutzbar sind?
- Wie kann ein tragfähiges Betriebskonzept konkret aussehen – und welche Auswirkungen hat es auf die Planungen und Verträge mit Investoren?

Hinzu kommen klassische Herausforderungen:

- Die Flächen sind für professionelle Betreiber im Fitness- oder Co-Working-Bereich zu klein, sodass sich kein eigenständiges Geschäftsmodell lohnt.
- Der Projektentwickler möchte die Räume mit einer Marktmiete versehen, um den Verkaufserlös zu steigern – ein Ansatz, der jedoch, je nach Lösungsweg, das wirtschaftliche Risiko auf potenzielle Betreiber verlagern könnte.
- Hausverwaltungen können oder wollen den Betrieb solcher Flächen nicht übernehmen, da sie sich auf standardisierte Verwaltungsprozesse konzentrieren und meist keine Sonderlösungen abbilden wollen.

Vor diesem Hintergrund musste ein Modell gefunden werden, das wirtschaftlich tragfähig, technisch realisierbar und organisatorisch schlank bleibt – und dabei überzeugt.

STRATEGIE

EIN BETRIEBSKONZEPT, DAS WIRTSCHAFTLICHKEIT UND NUTZERFREUNDLICHKEIT VERBINDET

Die Lösung liegt darin, die Bewirtschaftung über ein leistungsfähiges Facility-Management-Team abzubilden, anstatt über externe Betreiber oder die Hausverwaltung. Dadurch können wesentliche Kosten über die Nebenkosten umgelegt werden – gerecht verteilt und ohne Zusatzverträge für die Bewohner.

Alle Flächen wurden als integraler Bestandteil des Quartiers konzipiert

Fitnessraum: Alle Bewohner haben freien Zugang. Die laufenden Kosten können größtenteils über die Nebenkosten umgelegt werden. Ergebnis: Ein professionell gepflegter Trainingsraum direkt im Quartier – ohne Zusatzgebühren für die Bewohner.



CO-WORKING- BEREICH

In Wohnungen mit begrenztem Platz bietet ein professioneller Arbeitsraum einen echten Mehrwert. Deshalb wurde ein Pay-per-Use-Modell mit 13–15 € pro Tag entwickelt – bewusst unter dem Preisniveau umliegender Co-Working-Spaces. Bei einer angenommenen Nutzung von etwa 15 %, lassen sich die laufenden Kosten decken, mit leichtem Überschuss.



DACHTERRASSEN

Die beiden Terrassen bilden das gemeinschaftliche Herzstück des Quartiers. Sie sollen Treffpunkte für Begegnung, spontane Treffen oder kleine Feiern sein. Für Gärtner, Versicherung und Instandhaltung fallen kalkulierbare Kosten an, die überwiegend über die Nebenkosten umgelegt werden. Zusätzlich wird eine exklusive Buchung mit Reinigungspauschale möglich, so dass die Terrasse für alle offen bleibt, aber auch besondere Nutzung zulässt.

BETRIEBSMODELL: ERWEITERES FACILITY MANAGEMENT

Ein externer Betreiber oder Concierge-Dienst wäre für ein Quartier dieser Größe und mit der angestrebten Zielgruppe schwer umsetzbar. Stattdessen übernimmt ein erweitertes Facility-Management-Team sowohl klassische Aufgaben wie Reinigung, Wartung und Pflege als auch Community-Aufgaben: tägliche Präsenz vor Ort, Betreuung der Quartiers-App und Koordination kleiner Services. Damit entsteht ein hybrides Modell: keine Service-Verträge, die Bewohner zusätzlich belasten, sondern größtenteils über Nebenkosten abbildbare Strukturen.

Der Vorteil: ein schlanker organisatorischer Rahmen ohne zusätzliche Schnittstellen und gleichzeitig die Sicherheit, dass das Quartier professionell und aktiv gemanagt wird.

ERGEBNIS

MEHRWERT DURCH VORAUSSCHAUENDE PLANUNG

Schon in der Konzeptphase zeigt sich der Mehrwert:

- Reduziertes Risiko für Projektentwickler durch planbare Flächen und Vermeidung unrealistischer Betreiberkonzepte.
- Langfristige Wertsteigerung des Quartiers, weil die Räume aktiv zum Leben im Quartier beitragen.

Für Bewohner entstehen so lebendige Orte zum Arbeiten, Trainieren und Begegnen, während Investoren von planbaren, größtenteils umlagefähigen Betriebskosten und einer schlanken Organisationsstruktur profitieren. Zu rechnen ist mit einer stabilen Rendite durch geringe Mieterfluktuation und reduzierte Leerstandskosten.

Erfolgsfaktoren und Ausblick

Das Konzept versteht sich als übertragbare Blaupause. Entscheidend für den Erfolg sind:

- die Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und Zugänglichkeit,
- die frühzeitige Einbindung eines leistungsfähigen Facility Managers,
- klare Abgrenzung der Verantwortlichkeiten zwischen Facility Management, Projektentwickler und Investor.

Gerade dort, wo Wohnungen klein geschnitten sind, entfalten Gemeinschaftsflächen ihre volle Wirkung: Sie schaffen zusätzlichen Raum, stärken die Nachbarschaft und tragen damit sowohl zur Lebensqualität der Bewohner als auch zur Stabilität der Investition bei.

NÄCHSTE SCHRITTE

ANIMUS entwickelt unterschiedliche Quartiersmanagement-Konzepte, die individuell auf jedes Projekt zugeschnitten sind. Dabei reicht unser Leistungsspektrum von Betriebskonzepten für Gemeinschaftsflächen über detaillierte Kalkulationen für den späteren Betrieb bis hin zu Digitalkonzepten, die die technische Ausstattung auf Bewohner-Bedürfnisse ausrichten.

Unser Anspruch: passgenaue Lösungen, die für Bewohner erlebbaren Mehrwert schaffen, Investoren wirtschaftliche Sicherheit geben und Projektentwicklern von Anfang an eine klare Betriebsstrategie an die Hand legen.

Kontaktieren Sie uns, um Ihr Projekt frühzeitig mit einem maßgeschneiderten Betriebskonzept, klarer Kalkulation und digitaler Infrastruktur aufzustellen – für mehr Lebensqualität, weniger Risiko und nachhaltigen Erfolg.

DANKESCHÖN!



ANIMUS

INFO@ANIMUS.DE
WWW.ANIMUS.DE