

IMMO ZEIT



IMMOEBS

Juni 2017
26. Jahrgang

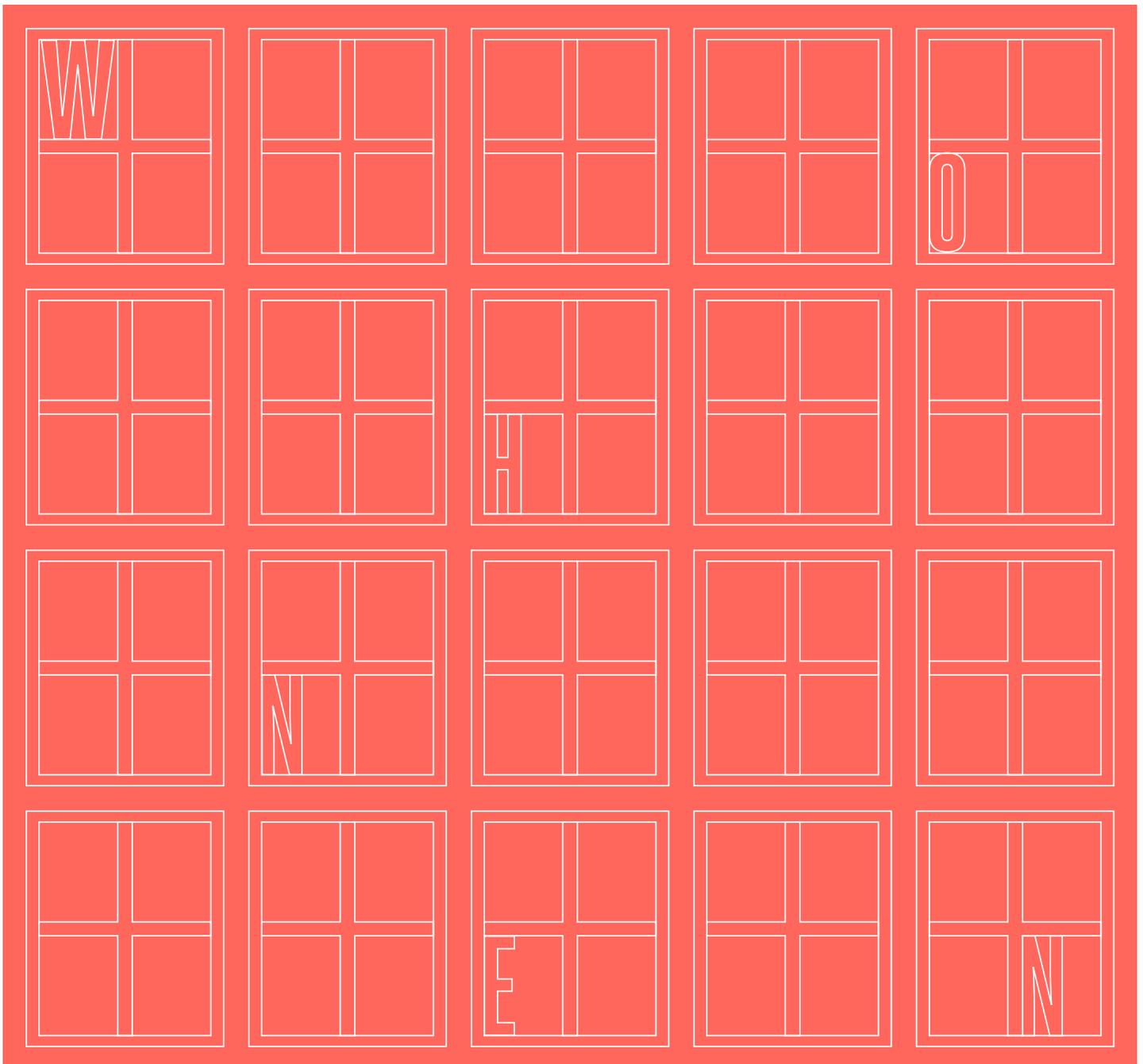
Bezahlbarer Wohnraum
Prof. Jan Mutl, PhD

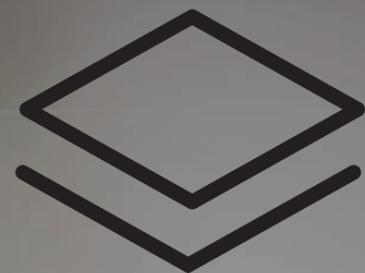
Bündnis für bezahlbares
Wohnen und Bauen
Gunther Adler

Sozialen Wohnraum
wirtschaftlich interessant
gestalten
Gisbert Schwarzhoff

Wohnhochhäuser –
ein Beitrag zur
Stadtentwicklung
Jerzy Behnke

Ein Zuhause für die
Gesellschaft im Wandel
Sarah Kricke





RLI investors

Neue Maßstäbe im Investmentmarkt für Logistikimmobilien

www.rli-investors.com

EDITORIAL

»WOHNEN IST EIN GRUND-BEDÜRFNIS DES MENSCHEN.«

Es verwundert daher kaum, dass nur wenige Fragen derzeit so leidenschaftlich diskutiert werden wie diese: Wie viel darf, wie viel soll Wohnen kosten? Denn in vielen Städten und Ballungszentren ist der Wohnraum knapp, vor allem bezahlbarer.

Vor allem in den sogenannten „Schwarmstädten“, also jenen Städten mit großer Anziehungskraft für junge Menschen, haben die Wohnungsnachfrage und die Mieten in den letzten Jahren massiv angezogen. Insbesondere die Kohorte der 30- bis 35-Jährigen, die gerade in das Berufsleben starten, wohnt nicht mehr gleichmäßig über Deutschland verteilt. Sie konzentriert sich vielmehr in eben jenen Schwarmstädten, während sich weniger beliebte Städte und Landkreise zunehmend entleeren. Einher geht diese Binnenwanderung mit einer steigenden Zahl von Singlehaushalten. Verschärft wird die Situation auf den Wohnungsmärkten zudem vielfach durch Wohnungssuchende aus Kriegs- und Krisengebieten.

Nach Schätzungen des Bundesbauministeriums werden in Deutschland jährlich 350.000 bis 400.000 neue Wohnungen benötigt, 80.000 davon sollten auch für Haushalte mit geringem Einkommen bezahlbar sein. 2015 wurden aber lediglich 250.000 Wohnungen fertiggestellt, 2016 waren es mit 300.000 noch immer zu wenig. Noch dramatischer wird das Bild, blickt man auf den Wohnungsbau in den Städten: Zahlen des Instituts der deutschen Wirtschaft in Köln und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung belegen, dass 2014 nur 66.000 der fertiggestellten Wohnungen in deutschen Großstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern entstanden sind. Auch wenn die Tendenz der Fertigstellungen steigend ist – allein Berlin ist 2014 um 48.000 Einwohner gewachsen. Fast alle Städte schaffen also viel zu wenig neuen Wohnraum.

Die Forderung von Verbänden und Politik heißt daher längst: In Städten muss wieder mehr gebaut werden – und zwar vor allem kleinere und bezahlbare Wohnungen. Doch wie soll der Bedarf an Wohnungen gedeckt werden? Notwendig ist vor allem die Ausweisung neuer Bauflächen. Ein erster Schritt hierzu ist die Anfang März beschlossene Reform des Baurechts, die Wohnungsbau in Städten erleichtern soll. Die wesentliche Änderung der Gesetzesreform ist die Einführung eines neuen Baugebietstyps namens „Urbanes Gebiet“. Im Gegensatz zu den herkömmlichen Mischgebieten darf der Wohnanteil hier überwiegen, gleichzeitig ist

eine dichtere und höhere Bebauung möglich. Damit einher geht die Erhöhung der Immissionsrichtwerte für Lärm durch die Anpassung des Immissionsschutzrechtes. Darüber hinaus sind weitere Erleichterungen für Wohnbauvorhaben geplant, wie beschleunigte Bebauungsplanverfahren für Flächen am Ortsrand und erleichterte Nutzungsänderungen zugunsten von Wohnraum.

Mit diesen Maßnahmen wird das Konzept der „nutzungsgemischten Stadt“, insbesondere in dicht besiedelten Ballungsräumen, unterstützt. Dies ist wichtig, da nicht nur der Wohnraum an sich von Bedeutung ist, sondern auch das städtebauliche Umfeld. Denn funktionsdurchmischte, gut gestaltete Quartiere und ein möglichst vielschichtiges soziales Umfeld tragen wesentlich zu einem guten sozialen Klima in unserer Gesellschaft bei.

Ein breites Themenspektrum also, dem wir uns in dieser Ausgabe der IMMOZEIT nähern, die das Schwerpunktthema WOHNEN hat.

Die Einführung übernimmt Professor Jan Mutl. Er untersucht in seinem Beitrag, wie bezahlbar der Wohnraum in Deutschland tatsächlich ist. Ausgehend von den (neo)klassischen ökonomischen Theorien, die besagen, dass es unbezahlbaren Wohnraum eigentlich gar nicht geben darf, geht er auf die Limitationen und vor allem die Konsequenzen des freien Marktes ein. Die Tatsache, dass in diesen Theorien räumliche Bezüge meist ignoriert werden, führt ihn abschließend in das Reich der „Urban Economics“.

Mit einer „Wohnungsbau-Offensive“ geht das Bundesbauministerium gegen den Mangel an Wohnungen in Deutschland vor. Zentrales Instrument ist dabei das „Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen“, das Staatssekretär Gunther Adler vorstellt. Er geht insbesondere auf die Beteiligten und den Stand der Umsetzung der zehn Punkte der Wohnungsbau-Offensive ein und wirbt darüber hinaus für noch mehr Bündnisse, denn es zeigt sich schon jetzt, „in guter Kooperation lassen sich Hindernisse aus dem Weg räumen und Entscheidungen beschleunigen“.

Dass es möglich ist, mit kreativen Ideen und Herangehensweisen Wohnraum sozial verantwortlich und trotzdem gewinnbringend zu bauen, führt Gisbert Schwarzhoff, Geschäftsführer der WSG Wohnungs- und Siedlungs-GmbH, aus. Er stellt das Leuchtturmprojekt

„Klanggarten“ in Köln-Porz vor, eine Quartiersentwicklung mit generationenübergreifendem Wohnen sowie einer ausgeprägten Mischung von Mietern verschiedener sozialer und ethnischer Hintergründe. Mit Hilfe der „mittelbaren Belegung“ konnten Mieten gesenkt und so auf eine für breite Bevölkerungsschichten bezahlbare Höhe zurückgeführt werden.

Jerzy Behnke, Head of Acquisitions bei der gsp Städtebau GmbH, geht auf Wohnhochhäuser als Beitrag zur Stadtentwicklung ein, denn in den Metropolen der Welt gehören diese längst zu einer nachgefragten Wohnform. Allerdings sind Wohnhochhäuser sowohl in der Planung als auch in der Erstellung viel kostenintensiver als vier- bis fünfgeschossige Standardbauten. Moderne Hochhäuser sind daher nur wenig geeignet, einen direkten Beitrag zur Versorgung unterer Einkommensgruppen mit Wohnraum zu leisten. Mit dem „Grand Tower“ – Deutschlands höchstem Wohnturm – stellt Behnke aber ein faszinierendes Projekt in Frankfurt vor, das den internationalen Vergleich nicht scheuen muss.

Hoch hinaus geht es auch im letzten Beitrag. Das Berliner Start-up „Cabin Space“ um das Architektenduo Simon Becker und Andreas Rauch hat ein Zuhause für die Gesellschaft im Wandel entwickelt. Mit der CABIN – die kleinste Einheit verfügt über knapp 25 m² und kann zwei Personen beherbergen – will das Team Flächen erobern, die von konventionellen Investoren als zu klein, zu schwierig oder zu kurzfristig gesehen werden: Dächer, Brachen, Parkdecks, urbane Restflächen. Hinauf auf ein neues Level, das allein in Berlin Platz für bis zu 50.000 Wohnungen bieten könnte.

Wir bedanken uns bei allen Autoren, die an der Entstehung dieser neuen Ausgabe der IMMOZEIT mitgewirkt haben, sowie bei allen Fördermitgliedern und Sponsoren, bei den Arbeitskreisleiterinnen und -leitern und dem Team der Geschäftsstelle, die alle dazu beitragen, dass IMMOEBS ein lebendiges Netzwerk ist.

Wir wünschen eine spannende Lektüre und würden uns freuen, Meinungen und Anregungen zur IMMOZEIT unter immozeit@immoeps.de zu erhalten.

Ihr
Fred Siebken



INHALT

1/2017



Schwerpunktthema Wohnen

- 8 Bezahlbarer Wohnraum
Prof. Jan Mutl, PhD
- 14 Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen
Gunther Adler
- 18 Sozialen Wohnraum wirtschaftlich interessant gestalten
Gisbert Schwarzhoff
- 24 Wohnhochhäuser – ein Beitrag zur Stadtentwicklung
Jerzy Behnke
- 30 Ein Zuhause für die Gesellschaft im Wandel
Sarah Kricke



Lifelong Learning

- 38 Schöner Wohnen
Prof. Dr. Tobias Just
- 40 Studiengang Executive MBA Real Estate der IREBS Immobilienakademie
Sandra Paasche
- 42 Neues vom EBS Real Estate Management Institute
Prof. Jan Mutl, PhD



Karriereförderung

- 47 Zum Start des 2. Jahrgangs IMMOMENT
Bernd Heuer
- 48 Mentoring hoch 2
Dr. Caroline Wagner
- 52 Ankündigung: IMMOEBS ImmobilienForum 2017



Netzwerk

- 56 Euroboden Fördermitglieder-Firmenportrait
- 58 Synexs Fördermitglieder-Firmenportrait
- 60 DGIM Fördermitglieder-Firmenportrait



IMMOEBS-Veranstaltungen

- 64 AK Berlin-Brandenburg Vorstellung L. Brühne
- 70 AK Nord
- 74 AK Rhein-Main
- 80 AK Rhein-Ruhr Vorstellung D. Schumann
- 86 AK München Vorstellung H. Ladewig
- 90 AK Stuttgart
- 92 AK Österreich



Intern

- 96 Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter
- 98 Impressum

TITELTHEMA WOHNEN

8 Bezahlbarer Wohnraum
Prof. Jan Mutl, PhD

14 Bündnis für bezahlbares
Wohnen und Bauen
Gunther Adler

18 Sozialen Wohnraum
wirtschaftlich interessant
gestalten
Gisbert Schwarzhoff

24 Wohnhochhäuser –
ein Beitrag zur
Stadtentwicklung
Jerzy Behnke

30 Ein Zuhause für die
Gesellschaft im Wandel
Sarah Kricke

BEZAHLBARER WOHNRAUM

A: Prof. Jan Mutl, PhD

Aufgrund der bevorstehenden Bundestagswahl ist es nicht überraschend, dass bestimmte Themen wie die Flüchtlingskrise politisiert werden. Auch wenn, wie ich in meinen Beitrag über den „Einfluss der Flüchtlingskrise auf deutsche Immobilienmärkte“ in der letzten Ausgabe der IMMOZEIT dargestellt habe, das Motto „Wir schaffen das“ an der Aufnahmefähigkeit des Wohnungsmarktes nicht scheitern wird, sind die tatsächlichen und gefürchteten Konsequenzen der Flüchtlingswelle auf die Wohnungsmärkte das, was uns in den nächsten Monaten auf jeden Fall begleiten wird. Es stellen sich viele Fragen: Wie werden sich die Flüchtlinge in Deutschland integrieren oder welchen Einfluss werden sie auf unsere Gesellschaft haben? Dabei werden der Wohnungsmarkt im Allgemeinen und bezahlbarer Wohnraum im Speziellen eine entscheidende Rolle spielen, da die Integrationsprozesse in diesen Märkten, in den Großstädten der Nation, erfolgen werden. Wer einen negativen Einfluss des Wohnungsmarktes auf den Erfolg der Integration von Flüchtlingen vermeiden möchte, sollte Strategien entwickeln, die zeigen, wie man weiteren bezahlbaren Wohnraum schaffen kann.

Auf den nächsten Seiten wird dieser Artikel auf einige Aspekte und Faktoren dieser Problematik eingehen. Um die jetzige Situation zu analysieren, werden wir zuerst untersuchen, wie bezahlbar der Wohnraum in Deutschland tatsächlich ist. Anschließend wird auf die (neo) klassischen ökonomischen Theorien eingegangen, die behaupten, dass es so etwas wie unbezahlbaren Wohnraum eigentlich gar nicht geben darf (!). An dieser Stelle ist es wichtig, auf die Limitationen und vor allem die Konsequenzen des freien Marktes zu eingehen.

Diese Analyse erlaubt uns zu beurteilen, wann es sinnvoll ist, sich auf die Marktkräfte zu verlassen und wann nicht. Die Tatsache, dass räumliche Bezüge in diesen Theorien offen ignoriert werden, führt uns in der Konsequenz in das Reich der „Urban Economics“. Abschließend werden die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen regulatorischen Maßnahmen analysiert und Handlungsempfehlungen formuliert.

Wie bezahlbar ist Wohnraum in Deutschland?

Diese Frage lässt sich aufgrund der vielfältigen Einflussfaktoren nicht eindeutig beantworten. Um sich dieser Thematik anzunähern, gilt es, als ersten Schritt zu analysieren, ob sich die Bezahlbarkeit in den letzten Jahren verschlechtert oder verbessert hat. Im Durchschnitt sind die Mieten in den letzten fünf bis sechs Jahren in Deutschland langsamer gestiegen als das durchschnittliche Einkommen, also ist im langfristigen Vergleich die heutige Situation als vorteilhafter zu betrachten als beispielsweise vor zehn oder fünfzehn Jahren (siehe Abbildung 1).

Aufgrund der Heterogenität der Immobilienmärkte Deutschlands ist die Situation aber facettenreicher, und ein Vergleich des Durchschnittseinkommens mit der Durchschnittsmiete auf nationaler Ebene kann keine eindeutige Antwort auf die Frage geben. Erstens gibt es viele regionale Unterschiede, und die Wohnpreise variieren stark je nach Stadt und Lage. Aus dieser Sicht ist die Bezahlbarkeit des Wohnraumes vor allem ein Großstadt-Thema. Zweitens ist ein reiner Vergleich von Durchschnittswerten unseriös. Bezahlbarkeit ist nicht das Problem der obersten 10 % der Bevölkerung, sondern der unteren Einkommenschichten. Wir müssen uns die Frage stellen, ob und wie jemand, der für den Mindestlohn arbeitet oder (mehrere) Mini-Job(s) hat, in deutschen Großstädten wohnen kann?

Beginnen möchte ich mit dem Beispiel München: Eine aktuelle einschlägige Internetsuche ergibt elf Einzimmerwohnungen im Raum München, die zwischen 400 und 500 Euro Monatsmiete kosten. Aktuell beträgt der Mindestlohn 8,84 Euro pro Stunde. Die Anzahl der „Norm“-Stunden pro Monat ist 173,33². Somit ergibt sich ein Einkommen von 1.532,24 Euro brutto bzw. 1.123,73 Euro netto³. Damit betragen die Wohnraumkosten zwischen 35 und 44 % des verfügbaren Einkommens. Ist damit die Frage der Bezahlbarkeit beantwortet? Nein, die Situation ist komplizierter. Wir wissen nicht, in welchem Verhältnis die elf Wohnungs-

angebote zur Anzahl der Suchenden steht. Dazu ist nicht klar, wieviel Geringverdiener aktuell für ihren Wohnraum aufwenden müssen. In letzter Konsequenz könnte ein Umzug in andere Stadtviertel für Menschen mit geringem Einkommen unabdingbar sein.

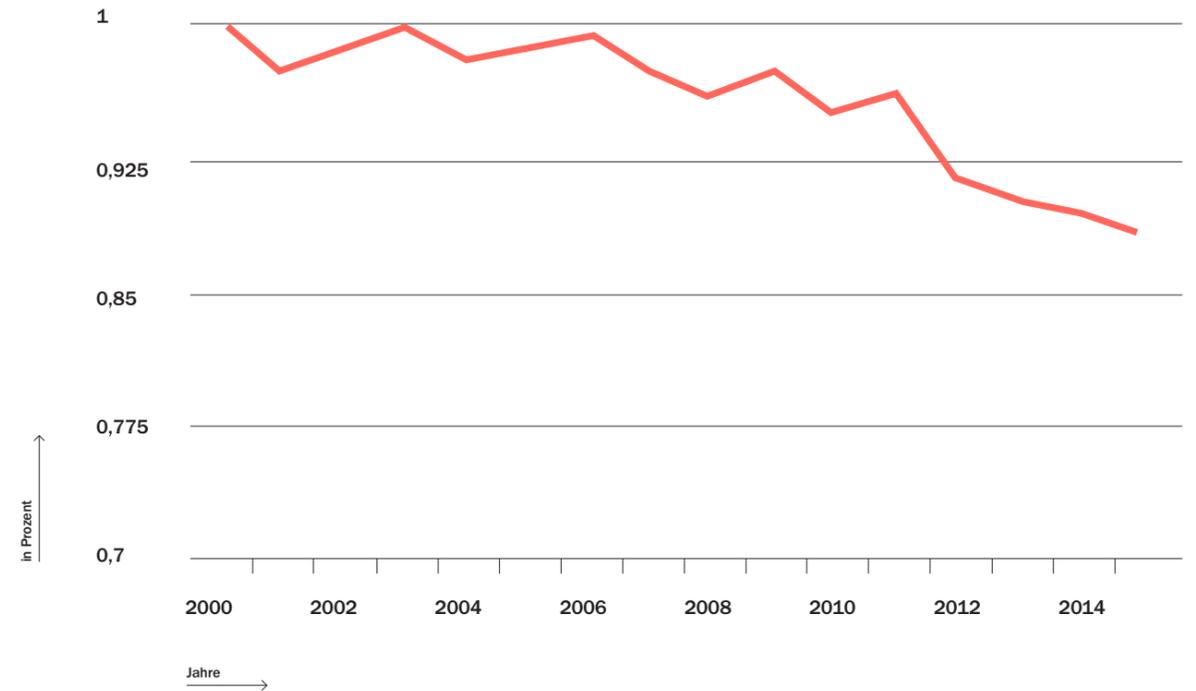
Um ein wenig Licht ins Dunkel zu bringen, haben wir (siehe Kirchhain & Mutl, 2016) die Wohnungspreise in unterschiedlichen Stadtteilen in München analysiert und diese mit dem unteren Drittel der Einkommensverteilung der Stadt verglichen.

Abbildung 2 zeigt unsere Ergebnisse und belegt, dass es in München viele Stadtteile gibt, in denen ein Doppelverdiener-Haushalt, der im unteren Drittel der Einkommensverteilung liegt, nicht mehr als 40 % des verfügbaren Einkommens für eine Standard-Wohnung⁴ zahlen muss. Diese Einkommensgrenze wird von vielen politischen Organisationen als verträglich betrachtet.

Als Zwischenfazit halte ich fest, dass das Motto meines Lieblingsautors Douglas Adams „Don't Panic“ auch auf die Bezahlbarkeit von Wohnraum in Deutschland zutrifft. Nur in einzelnen, besonders beliebten Lagen innerhalb der begehrten deutschen Metropolregionen stellt die Erschwinglichkeit ein gravierendes Problem für die unteren Einkommensklassen der deutschen Bevölkerung dar.

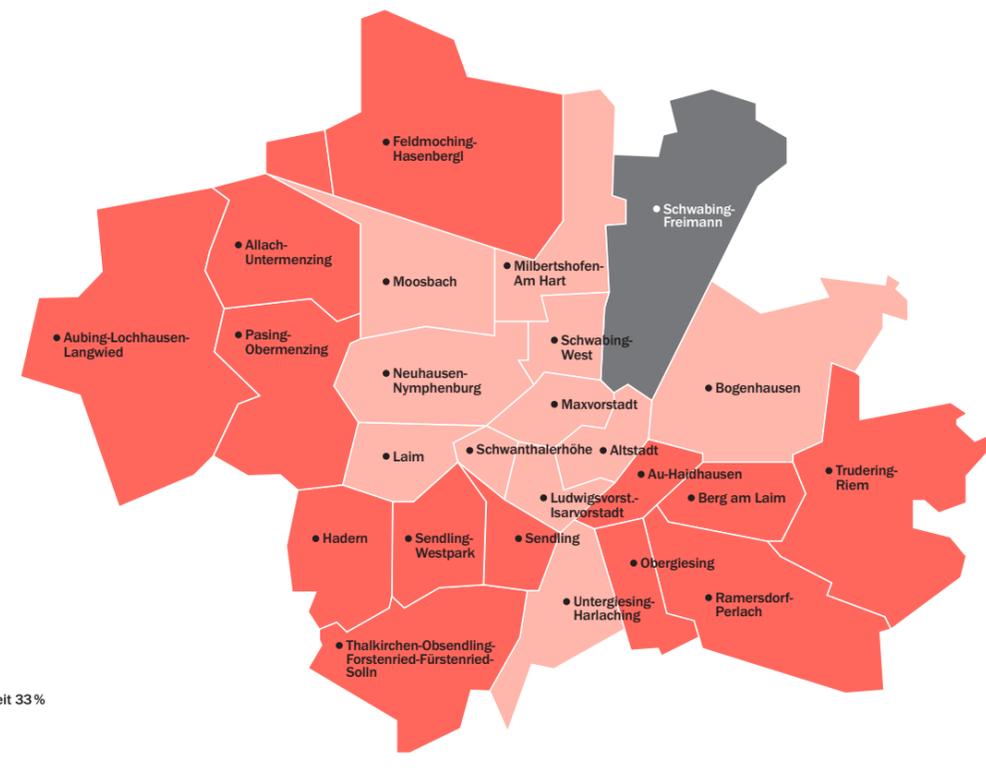
1 Verbraucherpreisindex Wohnungsmiete und Nebenkosten dividiert durch verfügbares Einkommen je Arbeitnehmer. Quelle: statista.com; eigene Darstellung
 2 Arbeitsgericht Marburg, <http://www.arbeitsgericht-marburg.de/mit-einer-einfachen-formel-den-stundenlohn-berechnen/>
 3 2017 in Bayern, ledig, 25 Jahre alt, Steuerklasse I
 4 3 Zimmer, 70m², mittlere Ausstattung
 5 Quelle: Wohnungboerse.net; eigene Darstellung

ABB. 1: VERHÄLTNISS STANDARDISIERTE (2000=1) MIETE/EINKOMMEN, DEUTSCHLAND 2000–2015¹



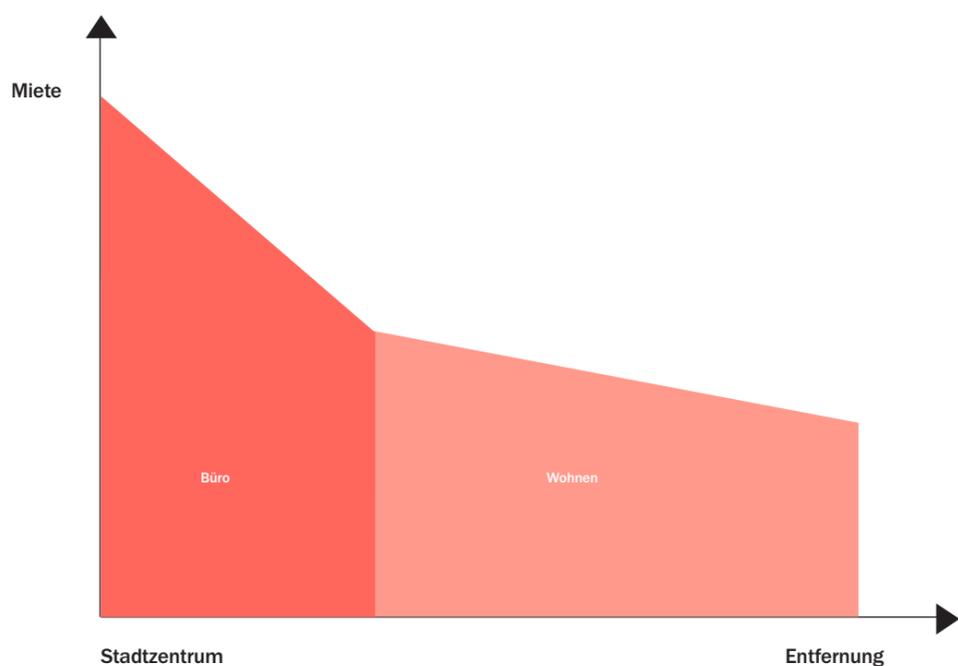
Quelle: Statistisches Bundesamt (2015)

ABB. 2: ERSCHWINGLICHKEIT DER STADTEILE VON MÜNCHEN⁵



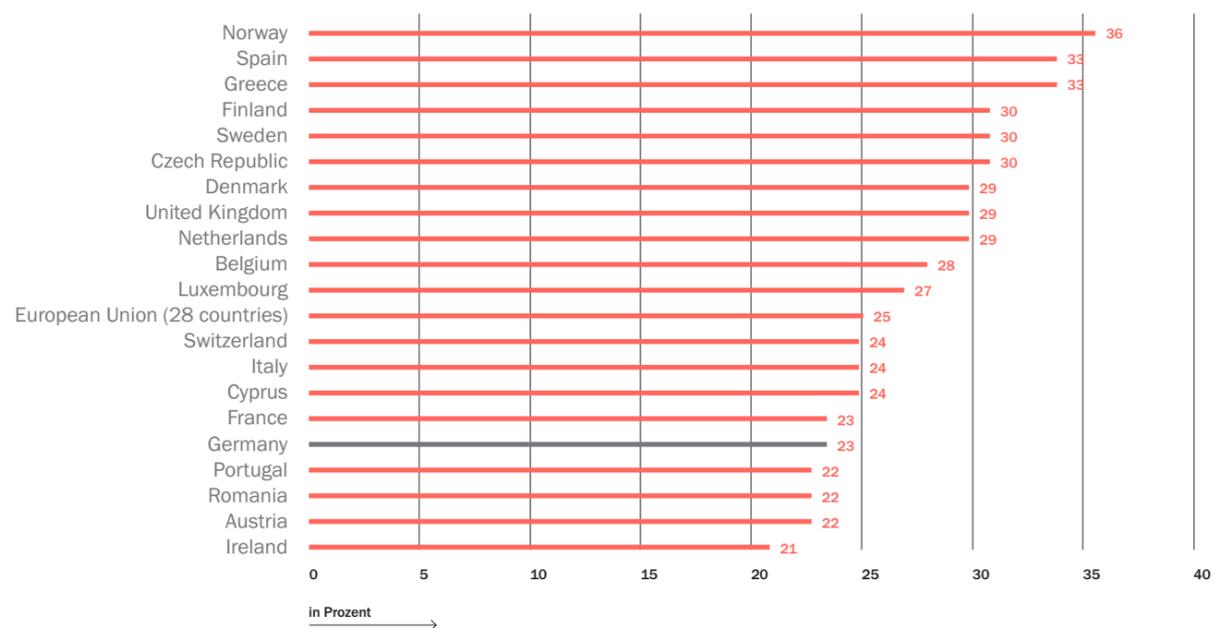
Quelle: eigene Darstellung

ABB. 3: MONOCENTRIC CITY MODEL – MIETPREISGEFÄLLE⁶



Quelle: eigene Darstellung, vgl. Alonso, 1964, vgl. DiPasquale & Wheaton, 1996

ABB. 4: AUSGABEN FÜR WOHNEN IM VERGLEICH ZUM EUROPÄISCHEN AUSLAND⁷



Quelle: Eurostat

Ökonomische Theorien und deren Limitationen

Ein Blick auf die Karte in Abbildung 2 verrät die in diesem Zusammenhang potenziellen Problemregionen. Der günstigere Wohnraum ist nicht zufällig verteilt und es entsteht eine systematische Verteilung von Preisen mit dem sogenannten „Rent Gradient“ (Mietpreisgefälle). Mieten im Zentrum sind am höchsten, in Richtung der Peripherie sinken sie deutlich. Dies ist wenig überraschend – und wird auch durch das neoklassische ökonomische Denken illustriert: Angebot und Nachfrage gleichen sich aus, die Miete dient als Preissignal, und in einem freien Markt entsteht kein Ungleichgewicht. Die Miete ist so hoch, wie sich es die Mieter leisten können. Wäre dem nicht so, würden keine Schlangen bei Wohnungsbesichtigungen existieren, und bei einer leeren Wohnung wird die Miete gesenkt, bis sich jemand findet, für den die Miete erschwinglich ist. Somit darf es unbezahlbaren Wohnraum gar nicht geben - quod erat demonstrandum. Soweit das Textbuch. Was sind die Implikationen hieraus? Vor allem ist die Miete damit auch ein Sortierungsmechanismus. Es gibt eine knappe Ressource (Wohnraum in begehrter Lage), und in deren Genuss kommt nur ein kleiner Teil der Bevölkerung. Der größere Teil muss in der Peripherie leben, wo günstige „soziale Ghettos“ entstehen. Somit sind wir zurück bei der integrativen Funktion des Wohnungsmarktes. Meiner Meinung nach ist es nicht die Bezahlbarkeit an sich, die im Vordergrund stehen sollte, sondern die soziale Durchmischung innerhalb der Stadtteile. Soziale Brennpunkte wie in Vororten von Paris existieren in Deutschland (noch) nicht und das sollte auch so bleiben!

Urban Economics

Es gilt eine ausgewogene soziale Durchmischung in unseren Städten beizubehalten und eine Balance zwischen „Ghettoisierung“ und „Gentrifizierung“ zu schaffen. Um dies zu erreichen, müssen wir die Mechanismen innerhalb unserer Städte verstehen und gestalten. Genau dies ist Untersuchungsgegenstand der Urban Economics.

Ich beginne mit dem Textbuch-Modell, dem jeder Student in unseren Kursen als erstes begegnen muss, dem „Monocentric City Model“. Es ergänzt ein einfaches Angebot/Nachfrage-Modell um die räumliche Dimension. Die Theorie des „Monocentric City Model“ stimmt mit den Ergebnissen unserer Mietpreiskarte von München überein. Zusammengefasst stellt dieses Modell Folgendes dar: Ein „Central Business District“ ist der zentrale Punkt in der Stadt. Mit zunehmender Entfernung von hier aus sinken die Mietpreise kontinuierlich in Abhängigkeit zur Distanz.

Existieren zwei unterschiedliche Nutzungsarten oder Mietergruppen, werden diese sich im Gleichgewicht trennen. So entstehen zum Beispiel auch ohne Regulierung eine Bürostadt im Zentrum, Wohnraum in umliegenden Vierteln und ein Industriegebiet am Stadtrand. Der Mechanismus, der dies bewirkt, ist die Bereit-

schaft von potenziellen Mietern, für unterschiedliche Standorte zu bezahlen. Eine Firma, die sich zwischen Büroräumen in der Peripherie oder in der Stadtmitte entscheiden muss, wird die Vorteile, die die Nähe zu anderen Marktteilnehmern mit sich bringt, in Erwägung ziehen und am Ende wahrscheinlich bereit sein, eine deutlich höhere Miete im Zentrum zu zahlen. So entstehen ‚Cluster‘ wie z. B. in Silicon Valey oder Bankenviertel. Die andere Gruppe von Mietern würde auch gerne das Stadtzentrum nutzen, ist aber nicht bereit, die hohe Miete zu bezahlen. Der gleiche Mechanismus funktioniert auch bei unterschiedlichen Einkommensgruppen.

Wesentlich ist die Bereitschaft für die Nähe zu sogenannten „Amenities“, also Anziehungspunkten in der Stadt, zu zahlen. Die Wechselwirkung zwischen Mietkosten und Standortattraktivität ist auf die Präferenzen der Mieter zurückzuführen. Wieviel mehr Miete sind die Marktteilnehmer bereit zu zahlen, um eine Fahrminute näher am Zentrum zu wohnen? Dieser Parameter hat die Schlüsselrolle und bestimmt am Ende, wie hoch die Miete im Zentrum wird. Ist dieser „trade-off“ hoch, ergibt sich ein steiles Mietgefälle wie bei der Büro Nutzung in einem Bankenviertel. Niedrigere Mietgefälle sind dann bei Wohnnutzung und bei geringeren Einkommensgruppen zu beobachten. Eine weitere Schlussfolgerung ist, dass dadurch laut der ökonomischen Logik größere Städte automatisch ein höheres Mietniveau haben (müssen).

»MEINER MEINUNG NACH IST ES NICHT DIE BEZAHLBARKEIT AN SICH, DIE IM VORDERGRUND STEHEN SOLLTE, SONDERN DIE SOZIALE DURCHMISCHUNG INNERHALB DER STADTTEILE. SOZIALE BRENNPUNKTE WIE IN VORORTEN VON PARIS EXISTIEREN IN DEUTSCHLAND (NOCH) NICHT UND DAS SOLLTE AUCH SO BLEIBEN!«

Regulatorische Maßnahmen und Konsequenzen

Dass Deutschland keine Großstädte von internationalen Dimensionen hat, sehe ich als einen Standortvorteil für die deutsche exportorientierte Wirtschaft. Kleinere Städte bedeuten niedrigeres Mietniveau und damit auch niedrigere Lohnkosten im Vergleich zur Konkurrenz, die beispielsweise in London oder Paris ihren Standort hat.

Eine effektive Mietpreisbremse kann auch eine unerwartete Konsequenz herbeiführen. Indem die Mieten in den größten Städten niedrig gehalten werden, steigt die Attraktivität von Großstädten im Vergleich zu Mittel- und Kleinstädten. Somit führt eine solche Maßnahme langfristig zu mehr Wachstum von Großstädten auf Kosten von anderen Regionen. Deutschland verliert seine regionale Diversifizierung und somit auch einen Teil seines Standortvorteils.

Gibt es andere Maßnahmen, die eine Bezahlbarkeit und vor allem die soziale Durchmischung gewährleisten könnten? Neben traditioneller „Rent Control“ ist an der Nachfrageseite (sog. „Demand Side Policies“) auch eine Zuschussmaßnahme zu erwägen. In unserem Kontext wäre es bestimmt sinnvoll, die Einkommensschwachen wie Rentner direkt zu unterstützen, statt in den Wohnmarkt einzugreifen.

Es gibt auch die „Supply Side Policies“. Hier kann entweder der Staat oder die Stadt selbst Wohnraum schaffen oder private Projektentwickler unterstützen. Die jetzige Niedrigzinsphase wirkt eigentlich genau in diese Richtung, und es ist unklar, wie schnell und mit welchem Erfolg angesichts potenziell sehr hoher Kosten „Supply Side“-Maßnahmen wirken können.

Beleuchten wir zum Schluss noch die Stadtplanung und die Investitionen in die Infrastruktur. Hierüber wird meiner Meinung nach zu wenig diskutiert, und auch in den Wahlprogrammen ist nicht viel darüber zu finden. Würden die „Pendelkosten“ innerhalb einer Stadt sinken, würden aus meiner Sicht auch automatisch die Mietpreise fallen und somit auch die zum Teil großen Unterschiede zwischen verschiedenen Stadtteilen. Auch wäre dies äußerst hilfreich, um die soziale Durchmischung beizubehalten. Was sind sinnvolle Infrastrukturinvestitionen? Schnelle und bessere ÖPNV-Verbindungen sind die offensichtliche erste Option. Aber auch alle anderen Maßnahmen, die am Ende die Attraktivität von benachteiligten Bezirken erhöhen, sind sinnvoll. Öffentlicher Raum, Schulangebote und viele weitere Aspekte spielen hier eine sehr wichtige Rolle. Ein weiterer Faktor, der hier abschließend zu berücksichtigen ist, ist eine verstärkte Beteiligung der Bürger an den Planungsprozessen. Durch eine bessere Einbeziehung der Anwohner können Probleme leichter identifiziert und maßgeschneiderte Lösungen gefunden werden. Diese Interaktionen werden in den nächsten Jahren die Stadtplanung revolutionieren und helfen, die Städte nach Willen der Bürger zu formen.

⁶ Quelle: eigene Darstellung nach vgl. Alonso, 1964, vgl. DiPasquale & Wheaton, 1996

⁷ Quelle: Eurostat

Jan Mutl ist seit Januar 2015 Leiter des Real Estate Management Institute (REMI) der EBS und verantwortlich für den Real Estate-Bereich in Aus- und Weiterbildung.

Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen der empirischen Wirtschaftsforschung insbesondere mit Immobilienbezug sowie in theoretischer Ökonometrie, wo er an statistischen Methoden für Raum-, Zeit- und Paneldatenmodelle arbeitet. Diese entwickelte er während seiner beruflichen Stationen u.a. am Institute for Advanced Studies, Wien, sowie der Goethe Universität, Frankfurt.

Seine Forschungsarbeiten wurden beispielsweise im „The Econometrics Journal“ und „Journal of Real Estate Research“ veröffentlicht und spiegeln sich in seiner Tätigkeit als Gutachter für das „Journal of Econometrics“ und das „International Economic Review“ wider. Vor Verleihung seines Doktorgrades an der University of Maryland College Park, USA, in 2006 erlangte Prof. Mutl seinen Master in Economics an der Central European University/ University of Essex. Zuvor absolvierte er seinen Bachelor in Mathematik an der Masaryk University in seiner tschechischen Heimat mit Auszeichnung.

Jan Mutl lebt in Frankfurt, ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.



Literatur

- Alonso, W. (1964). Location and land use. Towards a general theory of land rent, Harvard University Press, Cambridge MA.
- DiPasquale, D., & Wheaton, W. C. (1996). Urban Economics and Real Estate Markets. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, Inc., 102
- Fujita, M., P.R. Krugman und A. Venables (2001). The spatial economy: Cities, regions, and international trade. MIT Press, Cambridge MA.
- Glaeser, E. (2001). Journal of Economics, 73(1), 111-113
- Mutl, J., & Kirchhain, H. (2016). Sind die Immobilienmärkte aus dem Gleichgewicht? Blasenbildung und Erschwinglichkeit. ifo Schnelldienst 69(16): 11-15



GEMEINSAM GEHT MEHR.

AUS FORMART UND GRK WIRD INSTONE REAL ESTATE.

Der Name ist neu, der Anspruch bleibt: Mit Instone Real Estate wollen wir für viele Menschen den Traum von den eigenen vier Wänden wahr machen. Denn wir sind fest davon überzeugt, dass gemeinsam einfach mehr geht. Deshalb vereinen wir die Kompetenzen der formart und GRK in der Marke Instone Real Estate. Mit 26 Jahren Erfahrung, knapp einer Million realisierter Quadratmeter Wohnraum und mehr als 16.000 zufriedenen Kunden ist Instone Real Estate einer der führenden Wohntwickler Deutschlands.

www.instone.de

BÜNDNIS FÜR BEZAHLBARES WOHNEN UND BAUEN

A: Gunther Adler

Als zentrales Instrument für die Intensivierung des Wohnungsbaus wurde das Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen geschlossen. Im Bündnis haben sich die verantwortlichen Akteure des Wohnungsmarktes auf gemeinsame Ziele und Maßnahmen zur Intensivierung des Wohnungsbaus verständigt. Das breite Bündnis ist ein Novum in der Wohnungspolitik des Bundes und ausgesprochen hilfreich für die Bewältigung der großen Herausforderungen auf angespannten Wohnungsmärkten.

Angespannte Wohnungsmärkte

Die Wohnungsmärkte vor allem der Groß- und Universitätsstädte in Deutschland sind durch eine anhaltende Dynamik gekennzeichnet. Deutliche Mietsteigerungen und vielerorts spürbare Engpässe sind die Folge. Allerdings haben wir auch den ländlichen Raum im Blick. Auch in den kleineren Gemeinden besteht weiterhin Bedarf an Sanierung im Bestand und Neubau. Denn als Wohn- und Arbeitsstandort übernimmt der ländliche Raum wichtige Funktionen. Außerdem benötigen wir künftig deutlich mehr altersgerechte Wohnungen.

Trendwende eingeleitet

Nach Jahren der Stagnation wurde in dieser Legislaturperiode endlich eine deutliche Beschleunigung im Wohnungsbau eingeleitet: Gegenüber 2006 hat sich die Zahl der fertiggestellten Wohnungen im Jahr 2016 mehr als verdoppelt. Die Zahl der Baugenehmigungen ist im letzten Jahr auf über 370.000 angestiegen. So viele Genehmigungen gab es seit dem

Jahr 2000 nicht mehr. In dieser Legislaturperiode werden voraussichtlich mehr als eine Million neue Wohnungen gebaut werden. Das ist ein Drittel mehr als in der vorigen Legislaturperiode. Nach Jahren der Stagnation haben wir also innerhalb kürzester Zeit eine Trendwende geschafft. Triebfeder war die Wohnungsbaupolitik des Bundes. Das Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen hat einen maßgeblichen Beitrag geleistet.

Wir sind auf dem richtigen Weg, die mindestens 350.000 Wohnungen im Jahr zu erreichen, die dringend benötigt werden. Aber wir dürfen nicht nachlassen. Wir müssen die erfolgreiche Wohnungsbaupolitik fortsetzen – auf allen föderalen Ebenen. Die Bundesregierung schafft hier die notwendigen Rahmenbedingungen für eine weitere und leichtere Wohnraumangebotsausweitung.

Wohnungspolitik als zentrale Aufgabe

Von Beginn der Legislaturperiode an hat die Bundesregierung die Wohnungspolitik als zentrale Aufgabe definiert und entsprechend gehandelt. Die Wohngeldleistungen wurden deutlich verbessert, zudem wurde ein Integrationskonzept entwickelt und mit den nötigen finanziellen Mitteln ausgestattet. Deutlich aufgestockt wurden auch die Mittel für die Städtebauförderung – von 450 Millionen Euro auf 790 Millionen Euro. Diese Mittel des Bundes werden von Ländern und Kommunen nochmals aufgestockt. So werden erhebliche private Investitionen ausgelöst. Und mit dem neuen Investitionspakt

„Soziale Integration im Quartier“ stellen wir zusätzlich weitere 200 Millionen Euro jährlich zur Verfügung. Ein Meilenstein war, dass es uns gelungen ist, die Kompensationsmittel für den sozialen Wohnungsbau bis 2019 auf 1,5 Milliarden Euro zu verdreifachen. Die Länder haben zugesagt, diese Mittel fortan zweckgebunden einzusetzen. Doch ebenso gefragt sind neue Perspektiven für den Wohnungsbau.

Wir haben eine Novelle des Bauplanungsrechts angestoßen. Herzstück der Novelle ist die neue Gebietskategorie „Urbanes Gebiet“, die eine Nutzungsmischung und höhere Dichten in den Städten ermöglichen und damit die Schaffung von Wohnraum erleichtern soll.

Und wir haben noch mehr vor: Ende letzten Jahres hat Bundesbauministerin Dr. Barbara Hendricks die Eckpunkte für ein „Familienbaugeld“ vorgestellt. Das „Familienbaugeld“ soll Familien mit Kindern unterstützen, sich Eigentum in angespannten Mietmärkten wie auch im ländlichen Raum zu leisten. Mit einem Zuschuss zum Eigenkapital soll Familien der Zugang zu Krediten für eine selbst genutzte Wohneinheit erleichtert werden.

Das Bündnis als zentrales Instrument

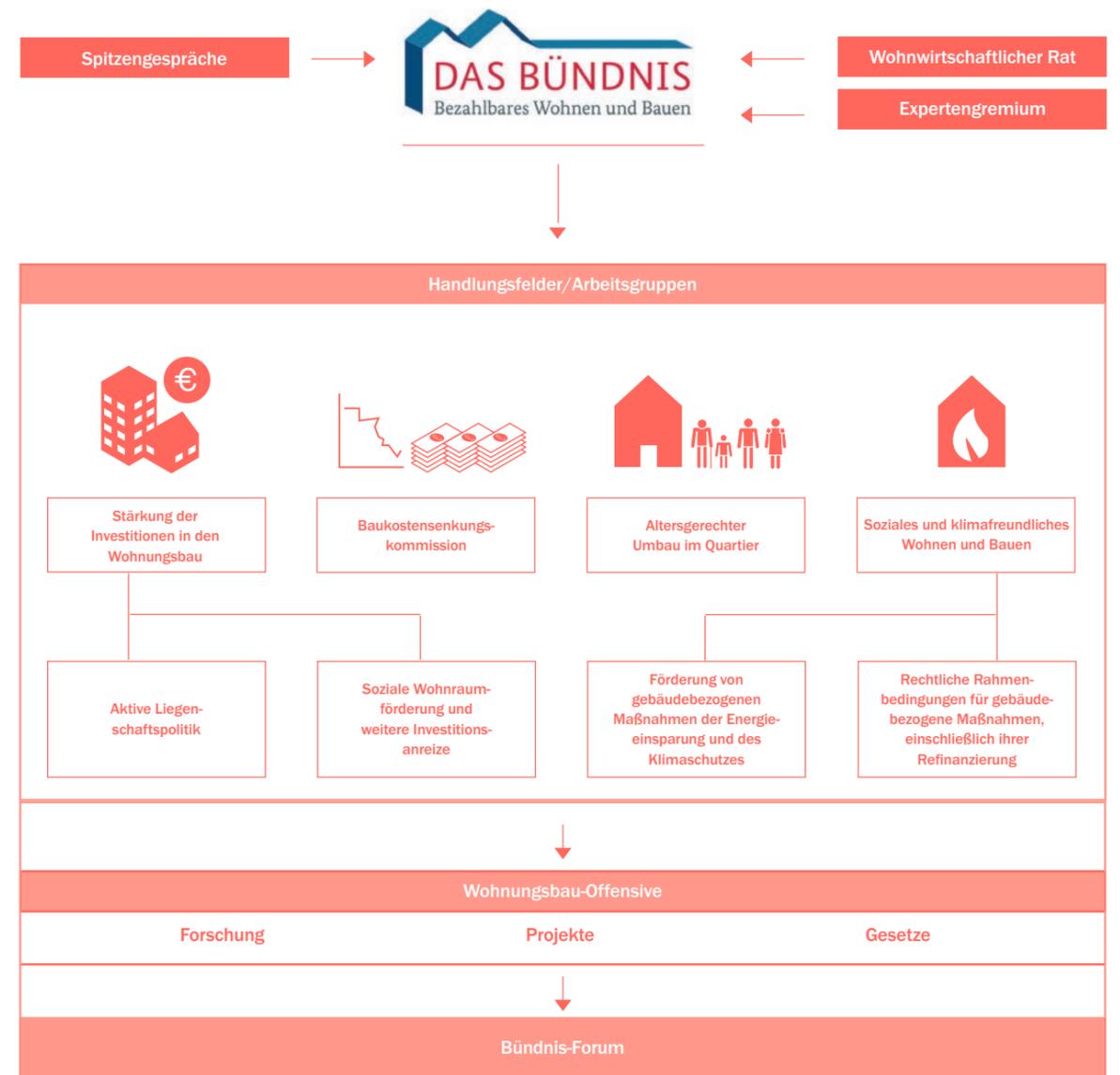
Als zentrales Instrument für die Intensivierung des Wohnungsbaus wurde das Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen geschlossen. Im Bündnis arbeiten alle relevanten Akteure aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Gesellschaft erfolgreich zusammen.

PARTNER IM BÜNDNIS

- Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB)
- Bauministerkonferenz
- Bundesvereinigung der kommunalen Spitzenverbände
- Haus & Grund Deutschland e.V.
- Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (GdW)
- Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA)
- Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. (BFW)
- Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID)
- Deutscher Mieterbund e.V. (DMB)
- Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.
- Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (ZDB)
- Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)
- Bundesverband Baustoffe, Steine und Erden e.V. (BBS)
- Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)
- Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU)
- KfW Bankengruppe
- Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
- Bund Deutscher Architekten (BDA)
- Bundesarchitektenkammer e.V. (BAK)
- Bundesingenieurkammer (BingK)
- Zahlreiche Fachressorts und Experten waren zusätzlich einbezogen

Quelle: BMUB

ABBILDUNG 1: STRUKTUR DES BÜNDNISSES FÜR BEZAHLBARES WOHNEN UND BAUEN



Quelle: BMUB

Wohnungsbau-Offensive

Die Baukostensenkungskommission (BKSK) und die weiteren Arbeitsgruppen, die das Bündnis eingerichtet hat, haben im Herbst 2015 zentrale Handlungsempfehlungen vorgelegt. Der Bericht zum Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen und zur Wohnungsbau-Offensive wurde im März 2016 vom Bundeskabinett beschlossen. Mit den zehn Punkten der Wohnungsbau-Offensive, die auf den Empfehlungen des Bündnisses beruhen, hat die Bundesbauministerin für die wichtigsten Handlungsfelder konkrete Maßnahmen vorgelegt. Knapp ein Jahr nach Vorlage des 10-Punkte-Programms zur Wohnungsbau-Offensive kann eine erfolgrei-

che Zwischenbilanz gezogen werden. Das mit 20 Partnern breite Bündnis auf Bundesebene hat entscheidend dazu beigetragen, dass sich die Rahmenbedingungen für den Bau bezahlbarer Wohnungen in Deutschland verbessert haben. Die Wohnungsbauoffensive wirkt.

Stand der Umsetzung

1. Bauland bereitstellen und Grundstücke der öffentlichen Hand verbilligt und nach Konzeptqualität vergeben

Die Kosten und die Verfügbarkeit von Bauland sind ein zentraler Engpassfaktor für den Wohnungsneubau. Hier sind alle föderalen Ebenen

gefordert. Der Bund stellt den Kommunen über die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) Grundstücke und Liegenschaften mit deutlichen Preisabschlägen für öffentliche Aufgaben, die Unterbringung von Flüchtlingen und Asylbewerbern sowie den sozialen Wohnungsbau zur Verfügung. Kaufpreisabschläge bis 80 % sind möglich. Es ist wichtig, dass auch Länder und Kommunen noch mehr Bauland bereitstellen. Die Grundstücksvergabe nach Konzeptqualität hat sich in den Kommunen und Ländern als Instrument zunehmend etabliert.

10 PUNKTE DER WOHNUNGSBAU-OFFENSIVE

01. Bauland bereitstellen und Grundstücke der öffentlichen Hand verbilligt und nach Konzeptqualität vergeben

02. Wohnsiedlungen nachverdichten, Brachflächen und Baulücken schließen

03. Soziale Wohnraumförderung und genossenschaftliches Wohnen stärken

04. Zielgenaue steuerliche Anreize für mehr bezahlbaren Wohnraum schaffen

05. Bauordnungen harmonisieren – Aufwand reduzieren

06. Standards im Bauwesen auf den Prüfstand stellen

07. Serielles Bauen für anspruchsvollen und günstigen Wohnraum forcieren

08. Stellplatzverordnungen flexibler ausgestalten

09. Energieeinsparverordnung und Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz strukturell neu konzipieren

10. Gemeinsam für mehr Akzeptanz für Neubauvorhaben werben

Quelle: BMUB

2. Wohnsiedlungen nachverdichten, Brachflächen und Baulücken schließen

Die vorhandenen Innenentwicklungspotenziale müssen konsequent genutzt, Baulücken geschlossen, Brachflächen aktiviert werden. Dabei spielen Nachverdichtung, Dachgeschossausbau und Umwidmung von Nichtwohnimmobilien eine wichtige Rolle.

Der Bund erleichtert das mit der Novelle des Baugesetzbuches. Die neue Gebietskategorie „Urbanes Gebiet“ ermöglicht eine zeitgemäße Nutzungsmischung und höhere Dichten in den Städten und erleichtert damit die Schaffung von Wohnraum.

Darüber hinaus hat die AG Aktive Liegenschaftspolitik als neues bauplanungsrechtliches Instrument die Innenentwicklungsmaßnahme vorgeschlagen, mit der auch kleinteilige, dispers verteilte Potenzialflächen für den Wohnungsbau aktiviert werden können. Dazu wird derzeit ein Regelungsentwurf entwickelt, der von einem Gutachten zu verfassungsrechtlichen Fragestellungen begleitet wird. Mit Forschungsprojekten zur Umwandlung von bisher nicht zu Wohnzwecken genutzten Immobilien und Modellvorhaben zum Innenentwicklungsmanagement werden aktiv Maßnahmen zur Innenentwicklung unterstützt, um aufzuzeigen, wie vorhandene Potenziale aktiviert werden können.

3. Soziale Wohnraumförderung und genossenschaftliches Wohnen stärken

Die Kompensationsmittel des Bundes für die soziale Wohnraumförderung wurden mehrfach aufgestockt, auf jetzt über 1,5 Milliarden Euro in den Jahren 2017 und 2018. Das entspricht einer Verdreifachung gegenüber 2015. Der Bund ist mit dieser deutlichen Erhöhung der Kompensationsmittel in Vorleistung getreten, obwohl die Zuständigkeit bei den Ländern liegt. Diese Mittel müssen nun zweckgebunden in den sozialen Wohnungsbau fließen. Die Länder haben das zugesagt. Im Hinblick auf den hohen Anteil des Bundes erwartet die Bundesregierung, dass nun alle Länder die Bundesmittel deutlich aufstocken und erheblich mehr Sozialwohnungen bauen.

4. Zielgenaue steuerliche Anreize für mehr bezahlbaren Wohnraum schaffen

Der Einsatz steuerlicher Anreize zur Förderung von Investitionen in den Wohnungsbau war ein wesentliches Thema in der Bündnisarbeitsgruppe „Soziale Wohnraumförderung und weitere Investitionsanreize“. Eine Kernempfehlung des Bündnisses war die Einführung steuerlicher Anreize. Die Bundesregierung hat zügig gehandelt und bereits am 3. Februar 2016 einen Gesetzentwurf zur Einführung einer steuerlichen Förderung des Mietwohnungsneubaus vorgelegt. Mit der Einführung einer zeitlich be-

fristeten, degressiv ausgestalteten Sonderabschreibung sollte die Schaffung neuer Mietwohnungen in ausgewiesenen Fördergebieten steuerlich gefördert werden. Das parlamentarische Verfahren wurde bisher nicht zum Abschluss gebracht. Die Ministerpräsidentenkonferenz hat sich mit Beschluss vom 7. Juli 2016 dahingehend geäußert, dass das Vorhaben „nicht weiter verfolgt“ wird. Im Bündnis stand die Verbesserung der Rahmenbedingungen für den Mietwohnungsneubau, insbesondere im bezahlbaren Segment, im Fokus.

Ich bin auch dafür, dass wir die Schaffung von Wohneigentum erleichtern. Eigentumsbildung ist insbesondere für Familien mit Kindern wichtig, da der private Mietwohnungsmarkt nicht genügend bezahlbare familiengerechte Wohnungen bereitstellt. Wohneigentum ist zudem eine wichtige Säule der privaten Altersvorsorge. Häufig reichen aber selbst zwei Einkommen in einer Familie nicht aus, um sich Wohneigentum zu leisten. Nicht selten scheitert es an mangelndem Eigenkapital. Hier wollen wir mit dem „Familienbaugeld“ unterstützen. Wir hoffen, dass wir diese Förderung noch in dieser Wahlperiode umsetzen können. Falls das nicht funktioniert, müssen wir uns das Thema für die nächste Regierung vornehmen.

5. Bauordnungen harmonisieren – Aufwand reduzieren

Ein einheitliches Bauordnungsrecht ermöglicht kostengünstiges Bauen und ist damit eine wichtige Voraussetzung für mehr bezahlbaren Wohnraum. Denn das würde vieles erleichtern, zum Beispiel bei den Typengenehmigungen, beim modularen und seriellen Bauen oder auch bei den Vario-Wohnungen.

Das BMUB hat in der 129. Bauministerkonferenz der Länder im Oktober 2016 ein Eckpunktetpapier mit Empfehlungen vorgelegt und u. a. empfohlen, die Landesbauordnungen noch konsequenter als bisher an der Musterbauordnung zu orientieren und sich dort, wo die Musterbauordnung Wahlmöglichkeiten vorsieht, auf einheitliche Regelungen zu verständigen.

Die Bauministerkonferenz hat ihren Ausschuss für Stadtentwicklung, Bau- und Wohnungswesen beauftragt, die Empfehlungen des Bundes in die weitere Bearbeitung und Entwicklung der Musterbauordnung einzubeziehen.

6. Standards im Bauwesen auf den Prüfstand stellen

Das Bündnis hat das Normungswesen – das in nichtstaatlicher Trägerschaft organisiert ist – als einen Kostentreiber für das Bauen identifiziert. Das BMUB ist aktiv, um die Struktur der Normungserarbeitung neu zu definieren. Auch die Bauwirtschaft ist hier gefordert. Kostenaspekte sollen durch die in der Normungsarbeit tätigen Experten stärker berücksichtigt werden.

Im BMUB wurde die Arbeitsgruppe Standards im Bauwesen eingerichtet. Sie soll unter Beteiligung von Ländern und Verbänden wirksame Mechanismen zur Kostenbegrenzung im Wohnungsbau vorschlagen. Die bautechnische Regelsetzung, die Erarbeitung von technischen Spezifikationen wie Normen, Standards und Zulassungen sowie ihre Übernahme in das öffentliche bautechnische Regelwerk unter Einbeziehung einer Methodik zur Kosten-Nutzen-Betrachtung bzw. Kosten-Folge-Abschätzung stehen im Fokus.

Auf Vorschlag des BMUB wurde ein Sonder-Präsidialausschuss (PBG) beim Deutschen Institut für Normung e.V. (DIN) eingerichtet mit dem Ziel, Kostensenkungspotenziale im Normungsbereich zu identifizieren. Mittelfristig soll ein geregeltes Verfahren zur Folgekostenabschätzung im Normungsprozess implementiert werden. Dem Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt) wurde die Aufgabe übertragen, in den Normungsgremien beim Europäischen Komitee für Normung (CEN) verstärkt mitzuarbeiten und die deutschen Interessen einzubringen.

7. Serielles Bauen für anspruchsvollen und günstigen Wohnraum forcieren

Das BMUB prüft Instrumente, die serielles Bauen erleichtern. Ein Wettbewerb wird derzeit vorbereitet. Mit dem seriellen Bauen sollen günstigere Gestehungs- und Mietpreise realisiert werden. Es setzt eine belastbare Vereinbarung zwi-

schen Bau- und Wohnungswirtschaft voraus, die derzeit unter Federführung des BMUB erarbeitet wird. Aus den Angeboten können dann die Wohnungsunternehmen Projekte abrufen.

8. Stellplatzverordnungen flexibler ausgestalten

Um die Verteuerung des Wohnungsneubaus zu vermeiden, müssen Stellplatzaufgaben und -satzungen flexibler gehandhabt werden. Im Zuge einer umsichtigen Stadtentwicklungsplanung müssen Stellplatzanforderungen durch neue Mobilitätskonzepte ergänzt oder ersetzt werden. Am 6. Dezember 2016 hat das BMUB eine Stellplatz-Konferenz durchgeführt und gute Beispiele verschiedener Länder und Kommunen vorgestellt, unter anderem aus Nordrhein-Westfalen. Die weitere Umsetzung erfolgt kontinuierlich in Ländern und Kommunen.

9. Energieeinsparverordnung und Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz strukturell neu konzipieren

Das Energieeinsparrecht für Gebäude soll weiterentwickelt und an die aktuellen Anforderungen angepasst werden. Dazu sollen das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz, das Energieeinsparungsgesetz und die Energieeinsparverordnung in einem neuen Gesetz – dem Gebäudeenergiegesetz – zusammengeführt werden. Es gilt, ein einheitliches Anforderungssystem zu schaffen, in das die Gebäudeenergieeffizienz und die erneuerbaren Energien integriert sind, und dadurch Anwendung und Vollzug zu erleichtern. Zum Niedrigstenergiestandard für Neubauten erfordert die EU-Gebäuderichtlinie eine Regelung für Nichtwohngebäude der öffentlichen Hand, die behördlich genutzt werden, bis Ende 2018 und für private Neubauten bis Ende 2020. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit haben mit dem Referententwurf des Gebäudeenergiegesetzes eine Neukonzeption des Energieeinsparrechts für Gebäude vorgelegt. Das geltende Wirtschaftlichkeitsgebot wird dabei beachtet. Die Arbeiten an dem Gesetzesvorhaben werden fortgesetzt.

10. Gemeinsam für mehr Akzeptanz für Neubauvorhaben werben

Für mehr Wohnungsbau ist die Akzeptanz von Baumaßnahmen in der Bevölkerung notwendig. Die Bündnispartner werben gemeinsam für ein besseres Neubauklima. Ziel ist ein verstärktes Bewusstsein für die Notwendigkeit des Neubaus und die positive Wahrnehmung der Innenentwicklung und Nachverdichtung. Fachgespräche, Regionalveranstaltungen, Forschungsprojekte und Handreichungen für Bürgergespräche sind erfolgt bzw. beauftragt.

Zusätzlich führen die Verbände eigene Maßnahmen durch. Zunehmend erfolgt eine projektbezogene Akzeptanzarbeit vor Ort.

Eine besondere Rolle spielt die Reihe von Regionalveranstaltungen „Mehr Akzeptanz für den Wohnungsbau“, die das BMUB gemeinsam mit dem Deutschen Verband und dem

BBSR durchführt. Sie zeigt erfolgreiche Praxisbeispiele und Erkenntnisse aus Aktivitäten und Forschungsvorhaben und wirbt für mehr Akzeptanz für Wohnungsneubau in städtischen Wachstumsräumen. Vorgestellt und diskutiert werden Herausforderungen und erfolgversprechende Ansätze, geeignete wohnungs- und baulandpolitische Gesamtstrategien sowie gute Informations- und Beteiligungsangebote in den Kommunen.

Ausblick

Angesichts der großen Herausforderungen auf den Wohnungsmärkten sind weiterhin intensive gemeinsame Anstrengungen der Bündnispartner erforderlich. Die Arbeit zur Umsetzung der Empfehlungen auf allen föderalen Ebenen wird fortgesetzt, zumal viele Maßnahmen und Empfehlungen erst mittelfristig ihre volle Wirkung entfalten können. Zahlreiche Kommunen und Ländervertreter haben sich im Rahmen der EXPO REAL 2016 in der Münchener Erklärung für mehr Bündnisse ausgesprochen. Denn auch die Bündnisse in Ländern und Kommunen leisten hervorragende Arbeit und sind wichtiges Instrument für die Einbindung der relevanten Akteure. »Jeden Tag zeigt sich: In guter Kooperation lassen sich Hindernisse aus dem Weg räumen und Entscheidungen beschleunigen.«



Gunther Adler ist Staatssekretär im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. Er wurde 1963 in Leipzig geboren, studierte Humanmedizin zunächst in Leipzig und setzte nach der Flucht aus der DDR das Studium in Köln fort. Anschließend studierte er in Bonn Politikwissenschaft, Soziologie und des Staatsrecht.

Er war Mitarbeiter des ehemaligen SPD-Partei- und Fraktionsvorsitzenden im Deutschen Bundestag Dr. Hans-Jochen Vogel. Es folgte eine langjährige Tätigkeit für Johannes Rau in dessen Büro als Ministerpräsident a.D. von Nordrhein-Westfalen sowie später im Bundespräsidialamt.

Von 2004 bis 2008 war Adler Leiter des Vorstandsbüros des Parteivorstandes der SPD, ab 2008 Leiter der Politischen Planung sowie später des Referates Außenwirtschaft im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung. Von 2012 bis 2014 war er Staatssekretär im Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen. Seit April 2014 ist Gunther Adler Staatssekretär im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit.

SOZIALEN WOHN- RAUM WIRTSCHAFT- LICH INTERESSANT GESTALTEN

A: Gisbert Schwarzhoff

Ein in die Jahre gekommenes Quartier wird aus dem Dornröschenschlaf geweckt: Mit viel Liebe zum Detail, einem durchdachten Konzept für integratives und generationenübergreifendes Wohnen sowie einer mutigen Finanzierungsstrategie hat die WSG Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH eine klassische 60er Jahre Siedlung im Musikerviertel in Köln-Porz zu einem harmonischen Mix aus modernisierten Immobilien und zeitgemäßen Neubauten entwickelt: dem „Klanggarten“. Ein Projekt mit Vorbildcharakter? In einer Zeit, in der die demografische Entwicklung und ein beispielloser Zuzug von Millionen Flüchtlingen dafür sorgen, dass bezahlbarer Wohnraum mehr denn je benötigt wird, stellt sich die Frage, ob und wie sozialer Wohnungsbau wirtschaftlich interessant sein kann. Neue, kreative Ideen und Herangehensweisen sind gefragt.

WSG – schon immer partnerschaftlich und sozial

Um das Engagement der WSG für nachhaltiges soziales Wohnen zu verstehen, ist zunächst ein kurzer Rückblick in die Unternehmensgeschichte nötig. Die Anfänge des Wohnungsunternehmens liegen in der Nachkriegszeit, in der es darum ging, schnell die Grundversorgung der Bevölkerung mit Wohnraum zu gewährleisten. Der im Oktober 1948 in Bochum gegründete „Sozialverband VdK – Verband der Kriegs- und Wehrdienstopfer, Behinderten und Rentner Deutschland“ beschloss zur Behebung der Wohnungsnot die Gründung einer verbandseigenen Gesellschaft für den Wohnungsbau. Am 30. Mai 1950 wurde so die Wohnungs- und Siedlungs-GmbH mit Sitz in Düsseldorf ge-

gründet – mit gerade einmal 20.000 DM Gründungskapital und dem festen Ziel, schnell und unbürokratisch Wohnraum bereitzustellen.

»DAS ZIEL DES VDK, SEINE MITGLIEDER HINREICHEND MIT ANGEMESSENEM WOHNRAUM ZU VERSORGEN, KONNTE DURCH DIE GRÜNDUNG DER WSG MEHR ALS ERFÜLLT WERDEN.«

Diese kann inzwischen auf mehr als 66 Jahre erfolgreiche Tätigkeit zurückblicken. Eine Bilanzsumme von fast 150 Millionen Euro sowie Bilanzgewinne von deutlich mehr als 2 Millionen Euro in den letzten Jahren belegen dies eindrucksvoll. Bis heute ist die WSG ihren Wurzeln treu geblieben und folgt weiterhin ihrem Gründungsgedanken und ihrer sozialen Verantwortung, bezahlbaren Wohnraum für alle zu schaffen. Gerade in Zeiten starker wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Veränderungen steigt die Bedeutung einer sozialen und partnerschaftlichen Unternehmensphilosophie. Während die Ballungsräume wachsen, erhöht sich gleichzeitig in rasantem Maße der Altersdurchschnitt mit entsprechenden Auswirkungen. Gleichzeitig wächst der Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund. Ziel sozialer Wohnungsbaus muss es sein, auf die sich wandelnden Bedürfnisse der Gesellschaft zu

reagieren und Wohnquartiere zu entwickeln, die diese Bedürfnisse möglichst weitgehend erfüllen.

Lehren ziehen aus den Fehlern der 70er Jahre

In der Wohnungswirtschaft und bei der Quartiersentwicklung ist es die große Herausforderung unserer Zeit, mehr Wohnraum zu schaffen, der für alle bezahlbar ist, zugleich aber auch alle in einem gesunden Gleichgewicht miteinbezieht. Es gilt aus den Sünden der 70er Jahre im sozialen Wohnungsbau Lehren zu ziehen und bei der Belegung von Quartieren aktiv auf vielfältige Mieterschichten, auf Integration und Inklusion zu setzen, anstatt eine zunehmende Ghettoisierung einzelner Wohnviertel zuzulassen.

»BIS HEUTE IST DIE WSG IHREN WURZELN TREU GEBLIEBEN UND FOLGT WEITERHIN IHREM GRÜNDUNGSGEDANKEN UND IHRER SOZIALEN VERANTWORTUNG, BEZAHLBAREN WOHNRAUM FÜR ALLE ZU SCHAFFEN.«





»QUARTIERSENTWICKLUNG KLANGGARTEN – AUS ALT MACH NEU. MIT DEM KLANGGARTEN IN KÖLN-PORZ HAT SICH DIE WSG DIESER HERAUSFORDERUNG GE- STELLT UND EIN PROJEKT MIT VORBILDCHARAKTER IN PUNCTO QUARTIERSENTWICKLUNG REALISIERT.«

Das als Musikerviertel bekannte Wohngebiet in Köln-Porz-Urbach umfasste einst 232 Wohnungseinheiten aus den 1960er Jahren. Durch die WSG erfolgten bereits in den 80er Jahren eine energetische Fassadensanierung, Einzelmodernisierungen bei Mieterwechsel sowie die Zusammenlegung einiger Heizzentralen. Trotz der überdurchschnittlich guten Qualität des Standortes mit niedriger Bebauungsdichte und großzügigem Umfeld führte die Überalterung der Bestände bei entsprechender Stagnation der Mietpreise im Laufe der Jahre zu einer Zunahme sozial schwächerer Kunden und zu einer Abwanderung der Anspruchsvolleren in benachbarte, neu entwickelte Wohnquartiere. Außerdem verließen Älterwerdende ihr angestammtes Wohnquartier, weil der bauliche Zustand und auch das Wohnumfeld zu steigender Einschränkung ihrer Bewegungsfreiheit führten, wenn altersbedingte Behinderungen auftraten. Die daraus folgende Monostruktur

der Mieterschaft resultierte in einer beginnenden Vernachlässigung des Erscheinungsbildes und damit in einem Attraktivitätsverlust des Quartiers.

Die WSG als Bestandhalter ist sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst: Statt die rasch an Attraktivität verlierenden Objekte im heutigen Klanggarten einfach bis zur Grenze der Nutzbarkeit abzuwirtschaften und dann in vielversprechendere Immobilien zu investieren, wurde ein umfassendes und nachhaltiges Quartiersentwicklungskonzept erarbeitet das neben der Sanierung und Modernisierung der Bestände auch die städtebauliche Erneuerung des Wohnumfeldes vorsah. Durch eine behutsame Umsiedlung der Kunden aus den Siedlungsteilen, deren Sanierung zu aufwendig war, und durch Neubauten mit differenzierten Angeboten für unterschiedliche Wohnformen gelang es, die Abwanderung und einen weiteren sozialen Abstieg des Quartiers aufzuhalten und die Bewohnerstruktur nachhaltig zu verbessern und so zu stabilisieren.

Offener Dialog mit den Mietern

Eine derart umfassende Modernisierung und Restrukturierung ist, soll sie nicht Unruhe, Aufruhr und Proteste veranlassen, nur im ehrlichen Dialog mit den Bewohnern und unter Rücksichtnahme auf deren Bedürfnisse erfolgreich umzusetzen. So wurde 2010 mit einer Befragung nach Mieterbedürfnissen ein Akzeptanztest durchgeführt. Aus dem Akzeptanztest, großen Mieterversammlungen und nicht zuletzt aus Einzelgesprächen der verantwortlichen Quartiersmanagerin mit den Kunden entsprangen viele Ideen, wie die Wohnqualität des Quartiers verbessert werden

könnte, von denen zahlreiche Eingang in das verbindliche Planungskonzept fanden. Auf der Grundlage dieser Vorarbeit konnte zugleich der inzwischen sehr gut funktionierende Nachbarschaftsverein gegründet werden, der erfolgreich Bewohner, externe Nachbarschaften, die integrierte Kindertagesstätte, die Sozialpartner (hier Diakonie) und den benachbarten Sportverein miteinander vernetzt.

„Mittelbare Belegung“ – das Werkzeug der Mutigen

Die Realisierung des Konzepts für ein Quartier mit generationenübergreifendem Wohnen sowie einer ausgewogenen Mischung aus Mietern mit verschiedenen sozialen und ethnischen Hintergründen ist nur mit kreativen Entwicklungsmaßnahmen möglich. Die Frage danach, ob es überhaupt möglich ist, Wohnraum sozial verantwortlich und trotzdem gewinnbringend zu bauen, beantwortet die WSG entgegen der allgemeinen Einschätzung positiv. Die Förderrichtlinien des Landes Nordrhein-Westfalen für öffentlich geförderten Wohnungsbau bieten die Möglichkeit der „mittelbaren Belegung“. Ehemalige Sozialwohnungen, deren Bindung abgelaufen war, wurden der Stadt Köln erneut für eine Belegung zur Verfügung gestellt, wodurch die dortigen Mieten gesenkt und auf eine für breite Bevölkerungsschichten bezahlbare Höhe zurückgeführt wurden. Durch diese Rückführung alter Bestände in die Mietbindung erhielt die WSG auf der Grundlage der Förderbestimmungen des Landes NRW Finanzierungszuschüsse für die geplanten frei finanzierten Neubaumaßnahmen.

»GROSSEN WERT LEGTE DIE WSG AUCH AUF DIE HOMOGENE GESAMTDARSTELLUNG DES NEUEN STADTVIERTELS – ES SOLL VON AUSSEN NICHT ERKENNBAR SEIN, OB ES SICH UM ÖFFENTLICH GEFÖRDERTE ODER TEURERE, FREI FINANZIERTERTE WOHNUNGEN HANDELT, ALSO OB DORT BEISPIELSWEISE FAMILIEN MIT KINDERN, PFLEGEBEDÜRFTIGE PERSONEN, MENSCHEN MIT BEHINDERUNG ODER FLÜCHTLINGE WOHNEN.«



Bezahlbarer Wohnraum für unterschiedliche Mieterschichten

Großen Wert legte die WSG auch auf die homogene Gesamtdarstellung des neuen Stadtviertels – es soll von außen nicht erkennbar sein, ob es sich um öffentlich geförderte oder teurere, frei finanzierte Wohnungen handelt, also ob dort beispielsweise Familien mit Kindern, pflegebedürftige Personen, Menschen mit Behinderung oder Flüchtlinge wohnen. Aus diesem Grund erfolgte in Teilen nur eine kosmetische Erneuerung der Fassaden der Bestandsimmobilien. 60 Wohneinheiten wurden dagegen zurückgebaut und weitere komplett saniert und bieten nun Raum für unterschiedlichste Wohnformen. Durch die umfassenden Modernisierungen der Bäder, Terrassen sowie Mietergärten und durch die Neugestaltung der Freianlagen ist der Klanggarten bereits heute bestens auf die Bedürfnisse der nächsten Generation ausgerichtet. In den Neubauten ist in unterschiedlichen Wohnungsgrößen und -zuschnitten wie Wohngruppen und kleineren Wohnungen mit einem zusätzlichen „halben Zimmer“ generationenübergreifendes Wohnen möglich. Besonders hier bietet der Klanggarten auch Lösungen für Menschen mit altersbedingten oder erworbenen Handicaps, wie z. B. Wohngemeinschaften speziell für Demenzerkrankte oder Rollstuhlfahrer sowie Wohnungen, in denen sich auch seh- und hörbehinderte Mieter zurechtfinden. Hier wurde als Sozialpartner die Diakonie gewonnen, die alle erforderlichen

Betreuungs- und Versorgungsangebote gewährleistet.

Die Mischung aus komplett- oder teilsanierten Altbauwohnungen auf der einen und Neubauwohnungen auf der anderen Seite sorgt dafür, dass heute die Bandbreite im Klanggarten vom sozialen, öffentlich geförderten bis hin zum hochwertigen, frei finanzierten Wohnungsangebot reicht. Die Preisspanne erstreckt sich von ca. 5 Euro pro Quadratmeter im unteren bis ca. 9,50 Euro im oberen Preissegment. So bietet der Klanggarten sowohl bezahlbare Wohnungen für sozial und finanziell schwächer gestellte Mieter als auch Wohnungen für den gehobeneren Bedarf.

Sozial und profitabel – kein Widerspruch, aber eine Herausforderung

Die WSG hat mit der Quartiersentwicklung im Klanggarten Köln gezeigt, dass es in unserer aktuellen Zeit möglich ist, bezahlbaren sozialen Wohnraum zu schaffen. Das Rad muss nicht neu erfunden werden, die Werkzeuge, wie z. B. die Förderung durch mittelbare Belegung, haben wir bereits an der Hand. Es gilt, sie richtig einzusetzen. Dies erfordert eine klare Vision, Kreativität und eine gehörige Portion Netzwerken: Ministerien, Kommunen, Mieter – alle müssen frühzeitig in den Planungsprozess einbezogen werden, weil nur die Zufriedenheit aller Beteiligten zum Erfolg führt. Außerdem wird es nur einem wirtschaftlich gesunden Unternehmen

gelingen, solch ein ambitioniertes und innovatives soziales Projekt umzusetzen. Sozial ausgewogen und zugleich gewinnbringend bauen – das ist kein Widerspruch, aber es ist eine Herausforderung.



Bilder

S. 19
Bestandsfotos der Siedlung aus den 60er Jahren

S. 20
oben
Neubauten öffentlich gefördert / mittelbare Belegung

mitte
Übergabe des Quartiers durch den Bauminister des Landes NRW Michael Groschek

unten
Kunstinstallationen aus dem Quartier

S. 21
Neubau öffentlich geförderter Wohnungsbauprojekt mit integrierten behindertengerechten Wohnungen und Nachbarschaftstreff

S. 22
Mieterfest anlässlich der Quartiersübergabe

S. 23
Aktion der Kindertagesstätte anlässlich der Quartiersübergaben

Fotograf
WSG, Alex Muchnik, Eventfotograf



Gisbert Schwarzhoff ist Geschäftsführer der WSG Wohnungs- und Siedlungs-GmbH in Düsseldorf, Tochtergesellschaft des Sozialverbandes VdK NRW und der VBW Bochum, sowie Geschäftsführer der WSG Dienstleister GmbH, einer 100%igen Tochtergesellschaft der WSG für alle Dienstleistungen rund um die Immobilie.

Nach dem Studium von Architektur und Städtebau an der Fachhochschule Bochum und der RWTH Aachen übernahm er seit 1976 als Abteilungsleiter, später als Prokurist und Hauptabteilungsleiter unterschiedliche Führungsaufgaben mit Zuständigkeiten für Planung, Liegenschaften, Bauvorbereitung sowie das Umweltressort der Unternehmensgruppe THS.

1991 kamen zu der Verantwortung in der Hauptabteilung der TreuHandStelle für Projektentwicklung, Planung, Informationstechnologie und Marketing die Geschäftsführung der neu gegründeten Entwicklungs- und Beratungstochter THS Consulting GmbH mit Sitz in Essen und Niederlassungen in Berlin, München und Leuna sowie ab 2004 die Geschäftsführung der VWG Vestischen Wohnungsgesellschaft mbH Herne, später auch des neu gegründeten Bereichs Kommunale Assets der THS Wohnen GmbH hinzu.

Herr Schwarzhoff fühlt sich seit jeher einer sozial ausgewogenen Wohnungspolitik verpflichtet und pflegt daher eine enge Kooperation mit unterschiedlichen Wohlfahrts- und Sozialverbänden. Gern gibt er intensive Einblicke aus komplexer vernetzter Sicht in von ihm angestoßene Projekte. Seinen Schwerpunkt legt er dabei auf die Berücksichtigung der demografischen Entwicklung und die Förderung von Inklusion in unserer Gesellschaft.

WOHNHOCHHÄUSER - EIN BEITRAG ZUR STADTENTWICKLUNG

A: Jerzy Behnke

Wohnhochhäuser in den Metropolen der Welt – ein Trend für Deutschland

New York, London, Dubai, Hongkong - in den Metropolen der Welt gehören Wohnhochhäuser zur nachgefragten Wohnform. Höhen oberhalb von 200 m bis hin zu 432 m sind zunehmend der Standard bei Neuprojektierungen. Gebäude deutlich unter 100 m werden dort im Stadtbild kaum noch als Hochhaus wahrgenommen. Darüber hinaus zeichnen sich Neuprojektierungen durch ein hohes Anteil an Amenities (Gemeinschaftsflächen mit Zusatznutzen) wie Fitnessclub, Kino, Billardraum, Bar und Bücherei, um nur einige zu nennen, aus.

Dieser Trend kommt allmählich auch in Deutschland an. In den Top 7-Städten ist die innerstädtische Verdichtung soweit fortgeschritten, dass das Bauen in die Höhe die logische Konsequenz ist. Der Hochhausbegriff fängt hierzulande bereits bei 22 m an, von der räumlichen Wahrnehmung in deutschen Metropolen her sind es jedoch eher Gebäude ab ca. 60 m Höhe. Von einem Skyscraper spricht man ab 150 m. Welche Amenities aufzunehmen sind, entscheidet sich im Einzelfall an der Zielgruppe aus Käufern/Mietern.

Frankfurt ist die einzige deutsche Skyscraper-Stadt und nimmt mit elf Wohnhochhäusern in Bau oder Planung den ersten Platz ein. Die Frankfurter, und das schließt die Politik mit ein, stehen zu ihrer Skyline. In Berlin hat Rot-Rot-

Grün ganz aktuell beschlossen, einen Hochhausentwicklungsplan zu erstellen, es bleibt zu hoffen, dass es kein Verhinderungsplan wird. Darüber hinaus sind am Alexanderplatz auf Basis des 1993 erstellten Kollhoff-Masterplans noch neun Hochhäuser möglich. Bei Traditionalisten wird die Berliner Traufhöhe von 22 m als „natürliches“ Maß angesehen. Diese Traufhöhe entspringt dem 150 Jahre alten Hohenhof-Plan. Dass hieraus die Berliner Mietkassernen mit bis zu sechs Hinterhöfen (Mindestmaß von 60 m²) katastrophalen Lebensbedingungen bei schlechter Belichtung entstanden sind, wird gerne übersehen. In München wurde mittels Volksbefragung entschieden, dass die berühmten Frauentürme der Marienkirche mit 99 m das Maß aller Dinge sind und durch kein Hochhaus übertroffen werden sollen. Anhand dieser drei Metropolen ist bereits ersichtlich, dass es in den Big 7 kein einheitliches Bild in der öffentlichen Meinung gibt.

Moderne Hochhäuser sind schlank (STT – super, tinny, tall) und haben Landmark Potenzial. Mit ihrem geringen Flächenverbrauch leisten sie einen bedeutenden städtebaulichen Beitrag. Den Bewohnern bieten Hochhäuser Ausblicke und Blickbeziehungen mit hervorragenden Lichtverhältnissen. Bereits beim Betreten vermitteln sie ein Lebensgefühl, das mit Service verbunden ist, denn sämtliche modernen Hochhäuser sind mit Concierge-Service geplant. Ob Paketannahme, Reinigungsdienste oder Blumen gießen im Urlaub – der Concierge

erfüllt fast jeden Wunsch. Darüber hinaus werden Hochhäuser mit Amenities auf, die einerseits die Community stärken und Möglichkeiten des Socializing bieten. Moderne Wohnhochhäuser bieten individuelle Angebote für das Zusammenleben in einer großen Community. Die gsp Städtebau hat den Grand Tower mit mehreren loungeartigen Terrassen mit mehr als 1.200 m² versehen: So kann auch der Bewohner einer 2-Zimmer-Wohnung im 5. OG ebenso auf der Terrasse in 145 m Höhe relaxen oder auf der Grand-Terrasse mit seinen Gästen dinieren.

In New York oder Singapur findet regelrecht ein Wettbewerb bei den Amenities statt. Dort besteht ein anderes Verhältnis zu Luxus und Service. Diese Projekte richten sich dann aber auch fast ausschließlich an die Gruppe der UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals) - Personen mit einem frei verfügbaren Vermögen von über 30 Mio. USD.

Trotz Globalisierung ist natürlich nicht jeder Trend 1:1 in Deutschland umzusetzen. Anpassungen und Feinjustierungen haben den städtebaulichen Situationen wie auch dem deutschen Markt entsprechend zu erfolgen.

Die gsp hatte sich zum Planungsbeginn des Grand Tower auf Weltreise begeben und führende Wohnhochhäuser u. a. in Monte Carlo, London und New York besichtigt. Im Hinblick auf Bauqualität bei nachhaltigen Detailaus-



führungen wurde festgestellt, dass wir hier in Deutschland nicht nur gleichwertige, sondern teilweise sogar höhere Qualitätsstandards erreichen.

Standortanforderungen - Vorzüge des innerstädtischen Wohnens

Städte, die Internationalität in Firmen- und Bevölkerungsstruktur aufweisen, sind vorteilhaft. Berlin als trendige Hauptstadt und Frankfurt mit seiner Internationalität haben hierbei das größte Potenzial.

Die Standorte für Hochhäuser sollten möglichst innerhalb der City gelegen sein – innerstädtisches Wohnen liegt im Trend. Standorte, die Spontaneität im Freizeitverhalten unterstützen, sind gefragt. Ein innerstädtischer Lifestyle – ausgehen, Kino, Shopping alles innerhalb eines Radius von max. 20 Minuten. Dieser Lebensstil trifft auf Millennials genauso wie auch Empty Nester zu.

Wohnraumversorgung

Generell sind Wohnhochhäuser in der Erstellung kostenintensiver als die vier- bis fünfgeschossigen Standardbauten am Stadtrand – ob Gründung, Brandschutz, Fassadengestaltung, es gilt für nahezu sämtliche Positionen, dass höhere Anforderungen an Planer, Sachverständige wie auch ausführende Firmen zu stellen sind. Auch kann nicht bauabschnittsweise nachgesteuert

und übergeben werden. Das Hochhaus sollte mit allen Wohnungen komplett fertiggestellt sein, bevor die eine Übergabe an die Käufer erfolgt. Aus der Kostensituation ist abzuleiten, dass moderne Hochhäuser nur wenig geeignet sind, einen direkten Beitrag zur Versorgung unterer Einkommensgruppen mit Wohnraum zu übernehmen.

In den Metropolregionen ist es allerdings für mittlere Einkommensgruppen gleichermaßen schwierig, attraktiven Wohnraum zu finden, was am Beispiel Frankfurt untersucht wird.

Die Stadt Frankfurt weist einen Bestand von 375.000 Wohnungen auf. Das aktuelle Vermietungsangebot der Internetplattformen umfasst rund 1.500 Wohnungen und beläuft sich auf ca. 0,4 % des Bestandes. Ein Fluktuationsleerstand von 2 bis 2,5 % kennzeichnet einen ausgewogenen funktionierenden Markt. Jeder Wert darunter bedeutet Wohnungsnot. In Frankfurt besteht Wohnungsnot.

In Frankfurt fahren ca. 325.000 Pendler zum Arbeiten in die Stadt und zum Wohnen wieder zurück ins Umland. Im Verhältnis zur Einwohnerzahl ist Frankfurt die Pendlerhauptstadt Deutschlands. Nun sind diese Pendler nicht allesamt stolze Hausbesitzer im Speckgürtel von Frankfurt: Ein Großteil pendelt, weil er in Frankfurt keine Wohnung findet oder resigniert und die Suche bereits aufgegeben hat. Allein

hieraus ergibt sich ein enormes Wohnungsinteressenpotenzial. Es ist gewiss nicht zu hoch geschätzt, diesen Anteil mit ca. 20 % anzusetzen. Somit besteht ein enormes Mieterpotenzial von 65.000 Menschen, das überwiegend dem Mittelstand zuzurechnen ist.

»IN DEN JAHREN 2010 BIS 2015 BELIEF SICH DAS BEVÖLKERUNGSWACHSTUM IN FRANKFURT AUF INSGESAMT 68.000 EINWOHNER. DER WOHNUNGSREINZUGANG BETRUG LEDIGLICH 14.781 WOHNUNGEN. IN FRANKFURT SIND WOHNUNGEN MIT CA. 1,9 PERSONEN BELEGT. DAS BEVÖLKERUNGSWACHSTUM KONNTE MIT DEM WOHNUNGSZUGANG KAUM/NICHT BEWÄLTIGT WERDEN.«



»DIE BAUFERTIGSTELLUNGS- UND BAUGENEHMIGUNGSZAHLEN FÜR DAS JAHR 2016 (3.333 UND 5.196) WEISEN ZWAR STEIGERUNGEN AUF, WERDEN ANGESICHTS DEN GROSSEN DRUCKS AM WOHNUNGSMARKT JEDOCH NOCH LANGE ZEIT NICHT ZU EINER ENTSPANNUNG FÜHREN.«

Hatte Frankfurt in den vergangenen 15 Jahren mit den beiden städtebaulichen Großprojekten Riedberg und Europaviertel Wohnraum für insgesamt ca. 25.000 Bewohner geschaffen, so sind derartige Großprojekte für die kommende Dekade nicht vorgesehen. Frankfurt ist und bleibt Vermietermarkt. Der Mietinteressent bewirbt sich und wird, falls er Glück hat, akzeptiert.

Jede einzelne gebaute Wohnung trägt somit zur Entspannung am Wohnungsmarkt bei! Die in Bau und Planung befindlichen Wohnhochhäuser in Frankfurt haben regional mit mehr als 2.000 Wohnungen einen erheblichen Anteil.

Die möglichen Auswirkungen des Brexit sind hierbei noch nicht berücksichtigt. Zeitlich läuft die Wohnraumerstellung immer dem Bedarf hinterher. Realisierungszeiträume von sechs bis sieben Jahren von Grundstücksankauf über Wettbewerb bis zur abschließenden Fertigstellung, die die gsp beim Grand Tower benötigt, sind der Optimalfall. In Deutschland werden oftmals mehr als zwei Jahrzehnte benötigt, bis ein Hochhaus realisiert wird.

Wer sind die Käufer?

Developer, die im Regelfall keine Bestandshalter sind, benötigen den Exit. Der überwiegende Anteil aller Wohnhochhäuser wird im Einzelvertrieb platziert. Beim Grand Tower wurden binnen zehn Monaten mehr als 300 Wohnein-

ten verkauft. Käufer aus 21 Nationen belegen den globalen Zuspruch. Das Verhältnis von einheimischen zu internationalen Käufern beträgt ca. 50/50. Das Verhältnis von Investoren, die ihre Wohnungen vermieten, zu Eigennutzern beläuft sich auf rund 55/45. Flächenmäßig gleicht sich dies aber aus, da der Eigennutzer zu größeren Wohnungen als der Investor neigt. Somit wird ein erheblicher Anteil dem Vermietungsmarkt zugeführt. Der in der Presse kolportierten Schlagzeile „Ein Turm für Reiche“ ist zu widersprechen. Dies gilt allenfalls für Penthäuser und die obersten Etagen. Die überwiegende Mehrzahl der Wohneinheiten hat sich an den Preisen innerstädtischer Lagen orientiert. Im Vergleich zu anderen internationalen Metropolen sind die Neubaupreise in Frankfurt und Berlin immer noch niedrig.

Analysen und Ausblick

Jeder Marktteilnehmer ist gut beraten, seine eigenen Markterhebungen durchzuführen. Die Mehrheit der am Markt vorzufindenden Analysen bezieht sich auf Gesamtdeutschland. Wohnungsleerstand von 10 % in Salzgitter hat nun aber wirklich nichts mit der Leerstandsquote von 0,2 % in München gemein. Am Beispiel Frankfurt wurde aufgezeigt, welches Potenzial allein aus den Zuzügen der vergangenen Jahre sowie Pendlerverflechtungen abzuleiten ist.





China ist im vergangenen Jahr zum wichtigsten Handelspartner Deutschlands aufgestiegen – eine rasant steigende Anzahl privater Wohnungskäufe chinesischer Investoren ist in Frankfurt zu verzeichnen. Investoren aus ME-NA (Middle East & North Africa), die in den vergangenen Dekaden in Europa fast ausschließlich in London investiert waren, entdecken Deutschland gerade gerade erst als Investitionsalternative zu London.

Städtebaulich ist in Deutschland etwas mehr Mut und vor allem Geschwindigkeit wünschenswert.

Analysen, wie viel internationales Kapital von Privatinvestoren bereits in den deutschen Wohnungsmarkt geflossen ist oder in den kommenden Jahren fließen wird, liegen nicht vor. Die gsp hat mit ihren Projekten High Park am Potsdamer Platz sowie Grand Tower mit jeweils ca. 50 % internationaler Käuferschaft erste Benchmarks für Projekte mit Landmarkfunktion gesetzt. International ausgerichtetes Marketing im Wohnungsbau ist für die meisten Marktteilnehmer wie auch Makler noch Neuland. Andererseits gilt auch hier, dass es nur für wenige Standorte und Spitzenprojekte infrage kommt.

Gute Architektur und gute Produkte in Metropolregionen werden stets ihre Käufer finden. Wohnhochhäuser sind hierbei ein Produkt für die Metropolen, die nicht nur gekauft, sondern auch genutzt werden. Durch die Internationalisierung erhält dieses Segment weitere Unterstützung und Nachfrage auf Käufer- wie auf Nutzerseite.



Jerzy Behnke ist seit 2015 Head of Acquisitions bei der gsp Städtebau GmbH und verantwortet u. a. das Marketing für den Grand Tower Frankfurt. Der Immobilienökonom startete 1989 in Frankfurt bei Müller International, heute BN-PP RE. Von 1994 bis 2003 leitete er die Niederlassung Frankfurt der Bavaria Objekt- und Baubetreuung. Projektpartnerschaften im wohnwirtschaftlichen Segment sowie internationale Beratungsmandate folgten und runden eine mehr als 25-jährige Laufbahn im Real Estate Development und Marketing ab.



Bilder

S. 25
Grand Tower – bei Nacht

S. 26
Grand Tower – Balkon

S. 27
Grand Tower – Eingang

S. 28
Grand Tower – Wohnzimmer

S. 29
Grand Tower – Lobby

EIN ZUHAUSE FÜR DIE GESELLSCHAFT IM WANDEL

A: Sarah Kricke

Hochzeit, Kinder, Eigenheim, und das mit Mitte zwanzig – so sah oft der Lebensraum unserer Eltern aus. Das Eigenheim, massiv, vertraut und Ruhepol auf Ewigkeit. Der Ort, in dem nicht nur meine Eltern ein glückliches Leben führen, sondern in den auch ich immer gern zurückkehre. Zurück in die Heimat. Und da taucht er auf, dieser schwere Begriff. Heimat. Hätten wir damals unsere Eltern gefragt, was für sie Heimat bedeutet, hätten sie es mit einem klaren Ort benannt. Mittlerweile ist der Heimatbegriff stärker fragmentiert. Zuhause ist, wo mein Laptop ist, wo meine Freunde sind, wo ich die Wände meiner Wohnung in der Lieblingsfarbe streichen darf. Damit kollidiert der Begriff Heimat mit dem herkömmlichen Verständnis und gewinnt ein Stück weit an Flexibilität.

Gleiches Leben, anderer Ort – Berlin. Impulsiv, innovativ, urban. Eine Metropole unter anderen Metropolen. Sofort fallen einem zehn gute Gründe ein, warum man die Stadt als zweite Heimat gewählt hat. Einer davon ist, dass sie uns digitalen Nomaden Raum gibt, Raum für Mobilität und Selbstverwirklichung. Unsere Eltern fanden ihre Selbstverwirklichung zwischen den vier beständigen Wänden ihres Hauses. Für eine Generation der digitalen Revolution, beruflichen Flexibilität und „Alles-ist-möglich-Einstellung“ ist dieses Modell des Wohnens jedoch zu starr. Während die Stadt also zum Pool von Innovation, Zeitgeist und digitalem Wandel geworden ist, kann sie auf eine Frage nur schwer eine Antwort bereitstellen: Wie werden all die Menschen wohnen, die dem Ruf nach Selbstverwirklichung und Freiheit folgen? Denn Schema F mit ZweiZimmerKücheBad ist vielerorts immer noch der Standard. Gleichzeitig wachsen unsere Städte immer weiter, bezahlbarer Wohnraum wird knapper und die Wohnungssuche stressiger. Wie lässt sich die Enge der Stadt mit Freiheit vereinbaren, wie der Aspekt der Vertrautheit mit ständiger Mobilität? Dieser urbanen Herausforderung haben wir uns mit CABIN SPACEY mit einem Modell des zukunftsorientierten Wohnens gestellt und ein Minimalhaus gestaltet. Die Idee dahinter: Maximales Wohnvergnügen bei einem minimalen Platzangebot. So schafft CABIN SPACEY Wohnraum für den Zeitgeist: Nachhaltige Materialien, designed nach den wirklichen Bedürfnissen der Wohnungssuchenden. Ökologisch, modern, in-

telligent, modular und flexibel. Damit greifen wir den Trend des Tiny Housing auf. Das Wohnen auf kleinstem Raum hat seine Geburtsstunde in den USA. CABIN SPACEY überträgt das Prinzip, reduziert jedoch Gestaltung und Form auf das Wesentliche. Die kleinste Einheit verfügt über knapp 25m² und kann mindestens zwei Personen beherbergen. Das Besondere: Die CABIN setzt sich wie ein Baukasten zusammen. Die äußere Hülle ist ein ökologischer Mantel aus Holz und anderen Naturbaustoffen. Große Fenster schaffen großzügige Blickbeziehungen und öffnen so den Raum in die unendliche Weite der Stadt. In der ökologischen Hülle ruhend – Herz und Kommandozentrale – liegt die Funktionseinheit oder auch HUB genannt. Kochen, Wellness und Schlafen vereint der HUB in einem Kubus. Durch Ziehen, Falten und Klappen werden Bereiche abgeschnitten oder erweitert, Funktionen des täglichen Wohnens verstaubt oder intensiviert. Dadurch reduziert sich der Grundriss auf ein Nötiges und eröffnet ganz neue Möglichkeiten. Damit geht es für CABIN SPACEY nach oben, hinauf auf die Dächer. Hinauf auf ein neues Level der Stadt, das allein in Berlin Platz für bis zu 50.000 Wohnungen bietet. Ist der Bauantrag erteilt, finden die ersten baulichen Vorbereitungen statt: Statische Anpassungen, haustechnische Anschlüsse, Brandschutzmaßnahmen und Fluchtwegerschließung, Absturzsicherungen sowie Landschaftsplanungen werden auf dem Dach vorbereitet. Vielleicht erinnert Sie dieses Vorhaben an den Film „High Rise“ und seine gesellschaft-

liche Hierarchie. Oben thronen jene, die es sich leisten können. Doch CABIN SPACEY ist nicht als Fremdkörper auf einer bestehenden Struktur gedacht. Hier wird Tetris im anspruchsvollen Level gespielt, denn auch die Bewohner in den darunterliegenden Etagen sollen von der Bebauung auf dem Dach profitieren. Durch die neue Begrünung auf dem obersten Deck werden Dächer zu Gemeinschaftsflächen umfunktioniert und bieten sämtlichen Bewohnern eine grüne Oase in der Stadt. Auch die überschüssige Energie der Solaranlagen der CABIN wird den bestehenden Wohnungen zugeführt. Eine Win-Win-Situation für alle.

Mobilität - heute hier, morgen dort

Gerade eben den Arbeitsvertrag in einer neuen Stadt unterschrieben, nächste Woche bereits auf Geschäftsreise in London, danach für einen Kurztrip nach Hamburg fahren – der digitale Nomade zieht immer seiner Arbeit hinterher. Die Gesellschaft hat sich einem Wandel unterzogen, hin zu mehr Flexibilität. Die träge Bauwirtschaft kommt da nur schwerlich hinterher, und so entsteht schnell eine Diskrepanz zwischen der sich verändernden Gesellschaft und veralteten Wohnkonzepten. Denn eine aufwändige Wohnungssuche und bindende Mindestmietverträge schränken die Mobilität erheblich ein. Hinzu kommt die neue, fremde Umgebung,

die das Ankommen in der neuen Wahlheimat zusätzlich erschwert. Wer oft arbeitsbedingt umziehen muss, der sehnt sich in der Fremde nach einer ihm vertrauten Komponente – seinem Zuhause. CABIN SPACEY kann diese Komponente werden. Für den Großstadtnomaden bietet das Minimalhaus ideale Bedingungen: Es ist leicht zu transportieren, einfach aufzustellen und lässt sich mit wenigen Handgriffen an vorhandene Infrastrukturen anschließen. Diese Mobilität verdankt die CABIN ihrem Design, das sogar den Transport per Tiefader erlaubt. Mithilfe eines Krans wird das Minimalhaus dann auf den vorbereiteten Techniklayer gehoben und an die erweiterte Infrastruktur angeschlossen. Einziehen, rausschauen, loswohnen: HOME ANYWHERE! Der erste Prototyp soll in Berlin installiert werden. Von der Hauptstadt in die Welt: Unsere Idee ist es, ein Netzwerk an Minimalhäusern Marke CABIN SPACEY zu schaffen. Das Prinzip ähnelt dem von Car Sharing und richtet sich an Menschen, die temporär in einer anderen Stadt wohnen müssen. Mit einem Zugangspass können sie ganz einfach in eine freie CABIN einchecken und diese für einen bestimmten Zeitraum bewohnen. Der Vorteil: Die einheitliche Bauweise der Minimalhäuser ermöglicht ein schnelles Zurechtfinden und schafft sofort eine gewisse Vertrautheit in einer fremden Umgebung. Ein echtes Zuhause eben. Der Unterschied zu unseren Eltern liegt je-

doch in dem, was man Eigentum nennt. CABIN SPACEY geht mit seinem Modell des Wohnens weg vom Besitz hin zum Zugang. Minimalismus ist das Stichwort: „Wie viele Dinge es doch gibt, die ich nicht brauche“, sinnierte einst Sokrates. Mit dem Verzicht auf Überfluss gewinnen wir ungeahnte Freiheit. Und wenn sich ein jeder einmal ehrlich fragt: Wie viel brauchen wir denn wirklich zum Glücklichen?

»MEIN LIEBLINGSPLATZ WIRD DER IM GIEBELFENSTER. HIER KANN ICH RUHEN, WÄHREND ZU MEINEN FÜSSEN DIE STADT TOBT.« ANDREAS RAUCH



»WIR EROBERN FLÄCHEN, DIE VON DEN KONVENTIONELLEN INVESTOREN ALS ZU KLEIN ODER ZU IRRELEVANT ODER ZU SCHWIERIG ODER ZU KURZFRISTIG ANGESEHEN WERDEN. DÄCHER. BRACHEN. PARKDECKS. URBANE RESTFLÄCHEN.« SIMON BECKER



Smartes Wohnen setzt auch smarte Technik voraus

Die Ausstattung von CABIN SPACEY bietet nicht nur multifunktionale Möbel, sondern lässt auch die Pulsanzeige auf der Smartwatch aller Technikverrückten wild vibrieren. Für uns ist das Verbauen modernster Smarthome-Technik eine Grundvoraussetzung für das Wohnen der Zukunft. Der HUB merkt sich Gewohnheiten seines Nutzers und passt Beleuchtung, Heizung, Kühlung, Musikkautstärke etc. automatisch an. Moderne Technologien sollen das Wohnen auf kleinem Raum nicht nur erleichtern, sondern auch effizienter und komfortabler gestalten. Vor allem im Bereich der Wohngesundheits werden mit Hilfe von Smart Home Devices immer neue Fortschritte erzielt. CABIN SPACEY versteht sich auch als Testlabor für neue Produkte im Smart Home-Bereich. Nicht zuletzt erlaubt der austauschbare HUB, dass die CABIN mit Updates immer auf dem aktuellen Stand der Technik ist.

Das Wohnen der Zukunft ist nachhaltig

Die Baubranche verschlingt enorme Ressourcen. Sand und Wasser für das Fundament und die Wände, Dämmmaterialien und Ziegel für das Dach, Fliesen für den Fußboden, Kunststoff für die Fenster – beim konventionellen Häuserbau werden viele unterschiedliche Materialien miteinander verbaut. Vor allem Sand und Kies sind gängige Materialien in der Bauwirtschaft. UNEP, die Umweltorganisation der

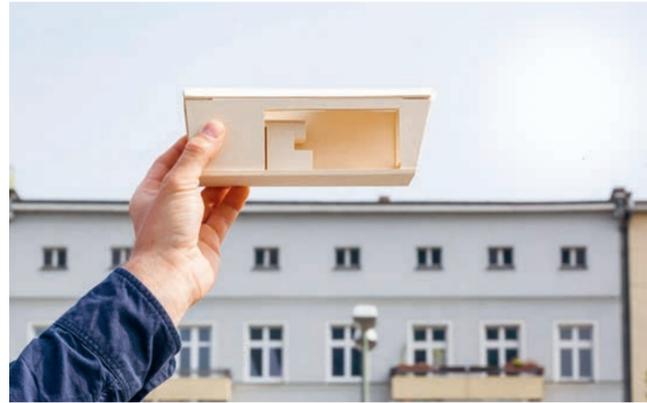
UN, schätzt die jährliche Fördermenge von Sand und Kies auf 47 bis 59 Milliarden Tonnen pro Jahr. Doch diese Ressourcen der Erde sind nicht unerschöpflich. Nachhaltig bauen heißt mit nachwachsenden Rohstoffen bauen. CABIN SPACEY setzt auf Holz als Alternative. Wände aus Vollholz oder in Holzrahmenbauweise haben einen positiven Einfluss auf das Raumklima und bestimmen letztendlich auch das Gewicht der CABIN. Holz als monolithischer Werkstoff überzeugt auch mit seinen hervorragenden Wärmedämmwerten. Keine weiteren Dämmmaterialien sind nötig. Damit bleiben die Baumaterialien einheitlich und können anschließend einfacher recycelt werden. Ein weiteres Plus: Die Herstellung der meisten Holzprodukte verbraucht deutlich weniger Energie als die Fertigung der meisten anderen Baustoffe. Die gleiche Menge an CO₂, die bei der Produktion eines eine Tonne schweren Betonwürfels ausgestoßen wird, kann ein eine Tonne schwerer Holzwürfel an CO₂ binden. Wendet man dieses Verhältnis auf eine CABIN an, stünde einer CABIN in Betonbauweise, bei deren Produktion 52,5 Tonnen CO₂ anfallen, eine CABIN in Holzbauweise gegenüber, die hingegen 10,2 Tonnen CO₂ binden kann.

Ausblick in die Zukunft

Heimat in der Fremde – was für den Urlaub gilt, wird auch bei der Wohnungswahl zur Prämisse für das digitale Nomadentum. Airbnb hat es vorgemacht: weg von tristen Hotelzimmern hin

zu privaten Wohnungen, die sofort einen Zugang zu der neuen Umgebung schaffen. Temporäres Wohnen mit Heimatgarantie – mit CABIN SPACEY übertragen wir das Prinzip auf den sich wandelnden Wohnungsmarkt und grenzen uns damit von der Sterilität des Hotels oder Boardinghouses ab. Von jenen Orten, wo der Bewohner doch immer nur Gast ist. Home anywhere. Wo die herkömmliche Baubranche an ihre Grenzen stößt, greift CABIN SPACEY mit neuen dynamischen Konzepten an und entwickelt ein ganz neues Genre des urbanen Wohnens für die Gesellschaft von morgen.

»MIT CABIN SPACEY STREBEN
WIR EINE SYMBIOSE ZWISCHEN
ALTER UND NEUER SUBSTANZ
AN.« ANDREAS RAUCH



Das Unternehmen Cabin Spacey wurde im April 2016 von den beiden Architekten Simon Becker und Andreas Rauch gegründet. Cabin Spacey agiert nicht im Sinne eines klassischen Architekturbüros, sondern hat sich allein die Ausarbeitung und Vermarktung eines Mikrohauses („Cabin“) zum Ziel gesetzt. Der jungen Gründung ging eine weiter zurückreichende Phase von Konzeptionierung und Planung voraus.

Simon Becker, der sich nach dem Architekturstudium an der HCU Hamburg und der TU Berlin intensiv mit Entrepreneurship, Marketing und Finance beschäftigte, fand mit Andreas Rauch einen bauerfahrenen Gründungspartner, der nach dem Diplom an der TU Graz in verschiedenen Berliner Architekturbüros, unter anderem roedig.schop architekten, tätig war. Schon im Gründungsjahr wurden sie für ihr Mikrohaus mit dem smart urban pioneers award ausgezeichnet und führten eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne durch. Im Frühjahr 2017 soll die erste Cabin auf einem Berliner Dach stehen.

Die Autorin Sarah Kricke ist permanentes Besatzungsmitglied der Cabin Crew.

Bilder

S. 31
CABIN SPACEY: Architektur als Produkt, Animation

S. 32
Minimalhaus im urbanen Kontext, Animation

S. 33
Innenraumkonzept aus ökologischen Materialien, Animation

S. 34
links oben
Dachflächen – der ungehobene Schatz der Stadt

rechts oben
50.000 Wohnungen finden laut Berliner Senat Platz auf Berlins Dächern

unten
Dachflächenakquise, Standortsuche

S. 35
links
Simon Becker

rechts
Andreas Rauch

Fotograf
Stefan Haehnel

LIFELONG LEARNING

38 Schöner Wohnen
Prof. Dr. Tobias Just

40 Studiengang Executive
MBA Real Estate der IREBS
Immobilienakademie
Sandra Paasche

42 Neues vom EBS Real Estate
Management Institute
Prof. Jan Mutl, PhD

SCHÖNER WOHNEN

A: Prof. Dr. Tobias Just



»DIE WOHNUNGSMIETEN IN DEUTSCHEN STÄDTEN SIND SEIT 2009 UM ÜBER 40 % GESTIEGEN, DIE KAUFPREISE Sogar UM ÜBER 60 %.«

Trotz guter Konjunktur ist dieser Anstieg viel kräftiger als der Zuwachs der Einkommen. Erschwinglicher Wohnraum bleibt das wichtigste wohnungspolitische Thema für die nächsten Jahre – egal wie man nun zur Terminierung von irgendwelchen Partys steht.

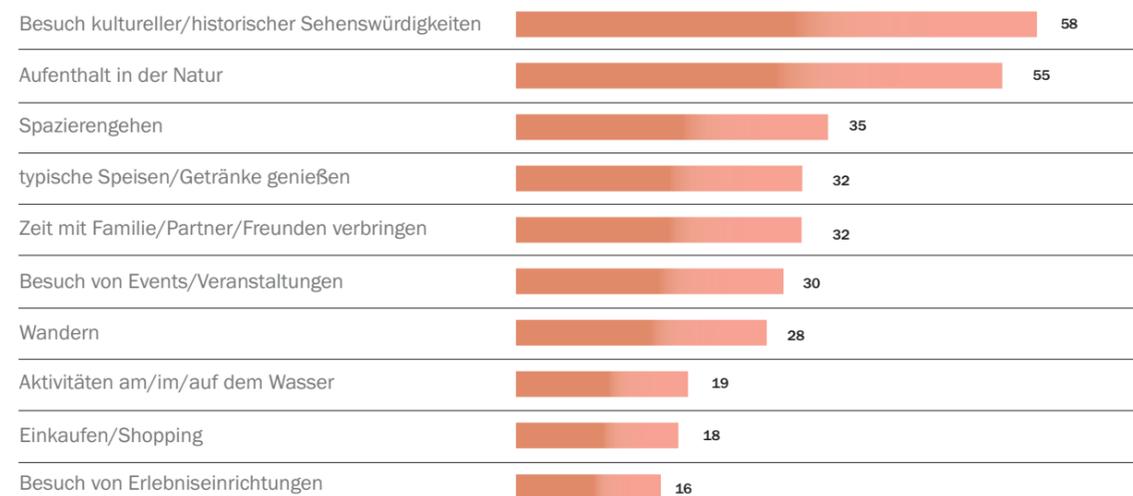
Doch dabei sollte man nicht ein weiteres wichtiges städtepolitisches Thema aus den Augen verlieren, nämlich die Frage, wo und wie wir wohnen wollen. Wohnimmobilien sind nicht nur die größte Assetklasse im Portfolio der privaten Haushalte. Sie stellen auch eines der zentralen und wichtigsten Konsumgüter der privaten Haushalte dar. Es ist doch erstaunlich, dass uns Autos auch in den Preisklassen zwischen 30.000 und 60.000 Euro überwiegend über Spaßfaktoren verkauft werden und wir dem auch gerne folgen, obwohl wir nur etwa 2-5 % unserer Zeit darin verbringen. Das Auto muss auch keinen Beitrag für die Altersvorsorge erbringen, es darf über 95 % der Zeit einfach so herumstehen und gut aussehen. Wieso sprechen wir so wenig über Freude am Wohnen? Wieso erwarten wir vom Konsumgut

Wohnen nicht nur Effizienz und Weltrettung über hohe Energiestandards, sondern dann auch noch bitteschön einen substanzialen Beitrag zur Rentensicherung. Es ist kein Zufall, dass alle Cashflow-Renditen historische Tiefstände erreicht haben: Es gibt keine Assets mehr zu kaufen. Dann lohnt die zusätzliche Rentenvorsorge auch nicht – zumindest nicht für all jene, die nun eine zweite, dritte und vierte Wohnung zur Vorsorge erwerben.

Hierfür könnten wir von unseren Groß- und Urgroßeltern lernen, deren Architektur und Stadtplanung wir noch immer genießen, wenn wir zum Touristen werden. 2016 haben etwa 10 Millionen Menschen eine Städtereise unternommen; etwa 35 Millionen Menschen bevorzugten urbane Destinationen als Urlaubsziele, und bei der Frage in einer GfK-Umfrage aus dem letzten Jahr nach den wichtigsten Aktivitäten im Urlaub kam der „Besuch kultureller und historischer Sehenswürdigkeiten“ noch vor dem „Aufenthalt in der Natur“ auf Platz 1. Wir arbeiten in Städten, wir konsumieren in Städten, vor allem aber möchten wir in Städten wohnen.

KULTUR SCHLÄGT NATUR

TOP 10* AKTIVITÄTEN DER DEUTSCHEN BEI URLAUBSREISEN IM INLAND AB EINER ÜBERNACHTUNG 2015



* „Welche Aktivitäten haben bei der Reise die wichtigste Rolle gespielt?“, Mehrfachantworten möglich

Quelle: GfK SE, Shopper/Eisenstein, B. (Hrsg.) (2016): GfK/IMT DestinationMonitor Deutschland

»ES WIRD ALSO ZEIT, DASS WIR UNS INTENSIV MIT DER FRAGE BESCHÄFTIGEN, WELCHE STÄDTE FÜR TOURISTEN AUS WELCHEN GRÜNDEN ATTRAKTIV SIND, DENN DORT WOLLEN DANN HÄUFIG AUCH MENSCHEN LEBEN.«

Wir sollten dies nicht nur mit der Brille der Hotelinvestoren tun, sondern mit der Brille der Bauträger, Wohnimmobilien-Assetmanager und einfach nur mit der Brille der Wohnungsnutzer. Vor zwei Jahren stellte Klaus Töpfer im Rahmen unseres Empire-Weiterbildungsprogramms die provokante Frage: „Welche Gebäude, die heute fertig werden, stehen auch in 100 Jahren noch?“ Dies ist nicht nur eine Frage an Architekten und Stadtplaner, sondern gerade auch eine Frage an Investoren und Ökonomen. Welche Plätze lassen sich schaffen? Welche Straßen können verschwinden? Welche Wasserwege können erschlossen werden? Und wie uns die Begeisterung um die Elbphilharmonie zeigt, dürfen wir auch im reichsten Deutschland aller Zeiten hin und wieder die Frage nach dem Besonderen stellen, denn dies ist wohl solch ein Gebäude, das noch in 100 Jahren stehen wird. Es ist vielleicht ökonomisch sinnvoller, heute die eigenen Städte zu verschönern, als dafür Sorge zu tragen, dass wir im Alter genügend Vermögen haben, um uns andere, häufig alte Städte anderswo anschauen zu können.

IREBS IMMOBILIENAKADEMIE BIETET EXECUTIVE MBA REAL ESTATE KÜNFTIG MIT ZWEI WAHLMÖGLICHKEITEN AN

A: Sandra Paasche

- Neu: zweite Wahlmöglichkeit zum Executive MBA Real Estate Finance
- Neu: Stadtplanungsworkshop in Berlin
- Studienstart am 12. September 2017



1. Wahlmöglichkeit: Executive MBA Real Estate International

Am 12. September 2017 startet der Exzellenzstudiengang Executive MBA Real Estate der IREBS im neuen Gewand. Während der ersten zwei Module – Economics und General Management – erhalten die Studierenden einen fundierten Einblick in die maßgeblichen volks- und betriebswirtschaftlichen Konzepte, die für Manager in der Immobilienwirtschaft relevant sind. Für das dritte Modul wählen die Teilnehmer, ob sie ihr Masterstudium international ausrichten oder einen stärkeren Akzent auf Investition und Finanzierung legen möchten.

Der Studiengang Executive MBA Real Estate führt die Studierenden nach Regensburg, Eltville, Berlin, Reading, Harvard und künftig auch nach Singapur. Gemeinsam mit den Studierenden der französischen Elite-Universität ESSEC studieren die Teilnehmer dort auf dem ESSEC-Campus in Singapur. Das Programm besteht aus Vorlesungen, Projektbesichtigungen und gemeinsamen Netzwerktätigkeiten, um einen noch besseren internationalen Austausch von Erfahrungen und Ideen zu ermöglichen. Außerdem müssen die Teilnehmer in einem neu konzipierten Stadtplanungs- und Projektentwicklungsworkshop ein konkretes Problem in einer der spannendsten Städte Europas lösen. „Der Inhalt des Studiengangs Executive MBA Real Estate verdeutlicht die zunehmende globale Verbindung zwischen aufstrebenden und höher entwickelten Volkswirtschaften. Die Inhalte werden von erfahrenen Akademikern und Fachleuten vermittelt“, erzählt Peter Ducan, Board Director bei Hassell in Shanghai, der den Studiengang 2015 abgeschlossen hat. Der englischsprachige Studiengang ist von der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) akkreditiert.

»DER STUDIENGANG EXECUTIVE MBA REAL ESTATE FÜHRT DIE STUDIERENDEN NACH REGENSBURG, ELTVILLE, BERLIN, READING, HARVARD UND KÜNFTIG AUCH NACH SINGAPUR.«



2. Wahlmöglichkeit: Executive MBA Real Estate Finance

Die Teilnehmer, die sich für die neue Wahlmöglichkeit entscheiden, profitieren von einer Symbiose zweier neu abgestimmter Programme: In der Wahlrichtung Finance haben wir die Managementinhalte des MBA um die Investment- und Finance-Inhalte unseres Intensivstudiums Certified Real Estate Investment Analyst (CREA) ergänzt. Diese Wahlmöglichkeit richtet sich an Führungs-, Führungsnachwuchs- und Fachkräfte aus den Bereichen Immobilienanalyse, Portfoliomanagement, Institutionelle Investments, Produktentwicklung, Projektmanagement, Finanzierung, Beratung und Regulierung. Immobilien- und Kapitalmarktthemen sind die Schwerpunkte des dritten Moduls. Es werden Struktur und Funktionsweise der globalen Immobilien- und Kapitalmärkte dargestellt und die Geschäftsmodelle der Marktteilnehmer im Rahmen einer fundamentalen Analyse vermittelt. Dies dient dem Verständnis des ‚underlying asset‘ Immobilie. In Simulationen und Fallbeispielen wird in diesem CREA-Modul die Bewertung und Steuerung von Immobilienportfolios praxisnah umgesetzt. Die Auslandsaufenthalte aus dem Executive MBA Real Estate können natürlich auf Wunsch separat hinzugebucht werden. Besonders interessant ist diese

neue Wahlmöglichkeit für die Absolventen der bisherigen 10 CREA-Jahrgänge, sofern sie die allgemeinen Zulassungsvoraussetzungen für den MBA erfüllen können.

„Weiterbildung fußt immer auf drei Säulen: der Vermittlung von Fachwissen, dem Vernetzen von Personen und dem Begeistern für Neues. Unser MBA-Programm ist intensiv, interaktiv, modern und richtet sich an nationale und internationale Führungs- und Führungsnachwuchskräfte in der Immobilienwirtschaft“, sagt Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer und Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie.

Beide Jahrgänge des Exzellenzstudiengangs Executive MBA Real Estate der IREBS Immobilienakademie starten am 12. September 2017 mit dem ersten Modul in Regensburg. Nach erfolgreichen fünfzehn Monaten an 51 Tagen wird den Absolventen von der Universität Regensburg der akademische Grad „Master of Business Administration (MBA)“ verliehen. Absolventen des Executive MBA Real Estate Finance erhalten zusätzlich den Titel „Certified Real Estate Investment Analyst (IREBS/DVFA)“.

Weitere Informationen zu den beiden Studiengängen unter:

www.irebs-immobilienakademie.de/mba oder www.irebs-immobilienakademie.de/fmba

IRE|BS Immobilienakademie
International Real Estate Business School
Universität Regensburg

IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocketage Kloster Eberbach
65346 Eltville
www.irebs-immobilienakademie.de

NEUES VOM EBS REAL ESTATE MANAGEMENT INSTITUTE

A: Prof. Jan Mutl, PhD



WCM

Wiesbadener Immobiliengespräche

Die Wiesbadener Immobiliengespräche erfreuten sich auch im 2. Halbjahr 2016 erneut großer Beliebtheit. Über 100 Teilnehmer folgten im September der Einladung von Herrn Prof. Mutl, den Ausführungen von Herrn Werner Doetsch zum Thema „Banken und Immobilienbranche: Rückblick auf vier Krisen und Ausblick auf die nächste“ zu folgen. Er sprach über die Ursachen der Weltwirtschaftskrise 1929, der Bankenkrise beim Aufbau Ost, der Subprime-Krise 2007 sowie der Staatsschuldenkrise im Jahr 2011 und analysierte zudem auch die Basel III („IV“) -Bestimmungen und ihre Folgen. Das Publikum wurde angeregt, über die Effektivität des aktuellen Bankenstresstests, die Auswirkungen des Pfandbriefes auf Bankenratings, die Härte der Sanktionen bei der Bankenrettung in der EU und über Krisenwahrscheinlichkeiten in Anlehnung an Nicholas Talebs Theorien nachzudenken.

Im November durften wir Herrn Michael Nagel, Vorsitzender der Geschäftsführung der LBBW Immobiliengruppe, bei uns begrüßen. Herr Nagel präsentierte Best Practices und Erfahrungen aus dem erfolgreichen Restrukturierungsprozess der LBBW sowie Charakteristika von Immobilieninvestments in Osteuropa. Hierbei wurden grundlegende strukturelle Probleme des Unternehmens identifiziert, Restrukturierungsmaßnahmen beleuchtet und der erfolgreiche und zukunftsfähige Transformationsprozess herausgestellt.

Sie lieber Leser sind herzlich eingeladen, unser Gast bei einem der kommenden Wiesbadener Immobiliengespräche zu sein!

Bilder

S. 42
EBS REMI

S. 43
Fotograf: Hans-Jürgen Heyer

Neue Förderer am EBS-REMI

Wir freuen uns sehr über die Unterstützung des Institutes durch die beiden Unternehmen Art-Invest Real Estate Management GmbH sowie der WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG.

Art-Invest Real Estate ist eine Immobilien-Investment- und Managementgesellschaft, die in Liegenschaften mit Wertschöpfungspotenzial in guten Lagen großer Städte investiert. Der Fokus liegt auf den deutschen Metropolregionen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln/Bonn, München, Stuttgart sowie Nürnberg. Über die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft wurden bereits 13 Investmentvermögen für institutionelle Anleger wie Versorgungswerke und Stiftungen aufgelegt.

Die WCM AG mit Sitz in Frankfurt am Main und Berlin ist ein im SDAX gelistetes Gewerbeimmobilienunternehmen. Als Bestandhalter liegt der Fokus auf Büro- und Einzelhandelsimmobilien an den großen Wirtschaftsstandorten in Deutschland. Beide Unternehmen werden zu einer weiteren Verzahnung von Wissenschaft und Praxis beitragen und wir danken den Verantwortlichen sehr herzlich!

Case Studies und Firmenkooperationen im Unterricht

Lehre lebendig gestalten! Das ist unser Ziel. Vor diesem Hintergrund haben wir zahlreiche praktische Case Studies und Field trips in den



Neues Teammitglied

Unterricht integriert. Hierbei werden wir von namhaften Firmen unterstützt, die sich mit interessanten, realen Projekten einbringen und den Studierenden so den Blick auf die Herausforderungen der Praxis ermöglichen.

Unter anderem konnten wir in den letzten Monaten das gerade fertiggestellte Bürogebäude „T8“ (Taunusanlage 8) mit Jones Lang LaSalle GmbH und der Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH als Eigentümer besichtigen. Zudem erhielten die Studierenden aus erster Hand einen Überblick über den Büromarkt Deutschland und hierbei insbesondere Frankfurt am Main. Die TRIUVA Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH ermöglichte die Besichtigung des „Silver Towers“ in Frankfurt am Main. In Köln durften die Studierenden mit Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG an einer Projektentwicklung teilnehmen, die in Form einer Case Study in den Lehrstoff und in Prüfungen einfließt. Eine weitere Case Study organisierten wir im Rahmen unserer Asset Management-Vorlesung in Kooperation mit MOMENI Immobilien Holding GmbH. Hier war die Herausforderung, Konzepte für Optimierung und Potenzialschöpfung einer interessanten Büroimmobilie in Düsseldorf zu erarbeiten.

Wir bedanken uns bei allen Beteiligten für die Zusammenarbeit und freuen uns auf die nächsten Besuche und Praxisbeispiele.

Zu Jahresbeginn konnten wir einen neuen Kollegen am REMI begrüßen: Herr Dipl.-Kfm. Marcus Hübner (46) hat den Posten des Director Business Development für immobilienwirtschaftliche Weiterbildungsprogramme an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht übernommen. In dieser Funktion verantwortet er den weiteren Ausbau des Bereiches Executive Education am Real Estate Management Institute (REMI) der EBS. Hierzu gehören sowohl berufsbegleitende, offene Weiterbildungs- als auch Firmenprogramme, die unter akademischer Leitung des Institutes angeboten werden.

„Wir freuen uns, mit Herrn Hübner einen erfahrenen Weiterbildungsexperten und Branchenkenner im Team zu haben“, so Professor Dr. Stefan Kayser, Managing Director der EBS Executive Education GmbH. Hübner hatte zuvor verschiedene Führungspositionen in Unternehmen der akademischen und nicht-akademischen immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung inne. Zu seinem Start am REMI sagt er: „Die Weiterbildungsprogramme des EBS Real Estate Management Institutes stehen für exzellente Qualität, zeitgemäße Wissensvermittlung und ein herausragendes Netzwerk in der Immobilienwirtschaft. An dem weiteren Ausbau dieses Bereiches und an dessen Sichtbarkeit im Markt mitwirken zu dürfen, stellt eine spannende Herausforderung für mich dar.“

Im November 2017 startet das Kontaktstudium Immobilienökonomie auch in Hamburg.

Der berufsbegleitende, RICS-akkreditierte Studiengang führt zum Abschluss „Immobilienökonom (EBS)“ und ist der Klassiker der immobilienwirtschaftlichen Weiterbildung. Es bietet als Studium Generale der Immobilienwirtschaftslehre intensives Fachwissen in allen relevanten Managementbereichen an der Schnittstelle zu Ökonomie und Recht. Zudem bildet das Kontaktstudium an der EBS die Studienstufe I des „Master in Business mit Spezialisierung in Real Estate“. Nachdem wir sehr gute Erfahrungen mit dem Intensivstudium Real Estate Investment and Finance am Standort Hamburg gemacht haben, freuen wir uns, in Zukunft mit einem zusätzlichen Bildungsangebot in der Hansestadt präsent zu sein. Weiterführende Informationen finden Sie unter: www.ebs-remi.de/immobilienoekonomie/

EBS REMI.
Real Estate Management Institute

EBS Business School

Real Estate Management Institute
Gustav-Stresemann-Ring 3
65189 Wiesbaden
www.ebs-remi.de

KARRIERE- FÖRDERUNG

47 Zum Start des 2. Jahrgangs
IMMOMENT
Bernd Heuer

48 Mentoring hoch 2
Dr. Caroline Wagner

52 Ankündigung: IMMOEBS
ImmobilienForum 2017

**IMMO
ZEIT** ZEIT FÜR
EINE ANZEIGE.

Hier erreichen Sie die Immobilienprofis, auf die es ankommt.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Anzeigenplatz in der nächsten IMMOZEIT! Frühbucher erhalten bis zum 30.06.2017 10 % Rabatt.

IMMOEBS e. V.
Geschäftsstelle
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden
Tel. 0611 58 08 670
info@immoeps.de



PROPERTY SERVICES
Ihr Servicepartner für
Wohnimmobilien

Gegenbauer Property Services GmbH
Tel: +49 (30) 44 67 07 72 77

Gegenbauer

ZUM START DES 2. JAHRGANGS IMMOMENT GRUSSWORT VON BERND HEUER

A: Bernd Heuer



Vor ca. zwölf Monaten stellten die Gestalter und Entscheider der Immobilienwirtschaft an die Zukunft der regionalen und nationalen Immobilienmärkte andere Fragen. Nach dem Brexit, Präsident Trump, den Wahlen in den Niederlanden, Frankreich und einigen Bundesländern sind Ideen, Pläne und Maßnahmen wie die Nachhaltigkeitsziele stark in den Hintergrund getreten. Im Vordergrund stehen Fragen mit der Überschrift QUO VADIS - wie soll es weitergehen? Auch Digitalisierungsthemen beschäftigen Stadtplaner, Architekten, Bau-, Immobilien- und Finanzwirtschaft in starkem Umfang.

»IM VORDERGRUND STEHEN FRAGEN MIT DER ÜBERSCHRIFT QUO VADIS - WIE SOLL ES WEITERGEHEN? AUCH DIGITALISIERUNGSTHEMEN BESCHÄFTIGEN STADTPLANER, ARCHITEKTEN, BAU-, IMMOBILIEN- UND FINANZWIRTSCHAFT IN STARKEM UMFANG.«

Die damit verbundenen Herausforderungen an die Unternehmen sind gleichzeitig eine große Chance, den Dialog zwischen Jung und Alt neu zu gestalten und die Kommunikation auf Augenhöhe zu führen. Denn nur durch die Verbindung zwischen dem Können des Nachwuchses (aufgrund der Nähe zu digitalen Medien) und dem Knowhow der älteren Generation (aufgrund der Erfahrungen mit Veränderungen) können neue Ideen generiert und die Zukunft gestaltet werden.

Hier bietet Mentoring eine einmalige Chance, die über frühere Einschätzungen weit hinausgeht.

Alt und Jung empfiehlt es sich daher, gemeinsam eine Antwort zu finden auf die Feststellungen, die Prof. Dr. Josef A. Schumpeter als erfolgreicher Volkswirt bereits am Anfang des 20. Jahrhunderts formuliert hat: „Jede ökonomische Entwicklung baut auf dem Prozess der schöpferischen bzw. kreativen Zerstörung auf. Durch eine neue Kombination von Produktionsfaktoren, die sich erfolgreich durchsetzt, werden alte Strukturen verdrängt und schließlich zerstört. Die Zerstörung ist also notwendig, damit Neuordnung stattfinden kann.“

Die gemeinsamen Entwürfe zur Zukunft der Immobilienwirtschaft werden am besten zu leisten sein in einer engen Verbindung mit der Vermittlung von Werten über die Zukunft der Stadt. Beides sind mir wichtige Anliegen.

Daher beteilige ich mich gerne als Schirmherr an diesem exzellenten Mentoring-Programm, das nach meiner Einschätzung aufgrund der beschriebenen Entwicklung einen großen Erfolg haben wird.

»DIE GEMEINSAMEN ENTWÜRFE ZUR ZUKUNFT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT WERDEN AM BESTEN ZU LEISTEN SEIN IN EINER ENGEN VERBINDUNG MIT DER VERMITTLUNG VON WERTEN ÜBER DIE ZUKUNFT DER STADT.«

TAUCHEN SIE DOCH MAL HIER AUF:

IMMOEBS onBoard 2017
6. Juli 2017 | Köln

Informationen zur Veranstaltung
und Anmeldung:



MENTORING HOCH 2 2. JAHRGANG IMMOMENT MIT 20 TANDEMS ERFOLGREICH GESTARTET

A: Dr. Caroline Wagner

Nachdem der Pionierjahrgang von IMMOMENT mit der Abschlussveranstaltung am 11. November 2016 in Berlin einen glanzvollen Abschluss gefunden hatte, geht das Erfolgskonzept IMMOMENT nun in die zweite Runde. Neben den hochqualifizierten Young Professo-

»VIELE BETEILIGTE DES ERSTEN JAHRGANGS HATTEN SICH OFFENBAR DAS MOTTO „TUE GUTES UND REDE DARÜBER“ ZU EIGEN GEMACHT, DENN NACH DEN ANFÄNGLICHEN 17 TANDEMS GEHEN IN RUNDE ZWEI NUN 20 TANDEMS AN DEN START. EIN STOLZES ERGEBNIS!«

nals, die im Rahmen von IMMOMENT ein Jahr lang von erfahrenen Führungspersonlichkeiten der Immobilienwirtschaft unterstützt werden, beteiligen sich zudem sieben namhafte Projektpartner: BEOS, Berlin Hyp, Bernd Heuer Karriere, CBRE, GSK Stockmann + Kollegen, die RICS sowie der ZIA.

„Das in der Immobilienwirtschaft einzigartige Mentoring-Programm IMMOMENT liegt uns von BEOS sehr am Herzen, seit wir uns am ersten IMMOMENT als Mentor beteiligt haben. Die Zukunft unserer Branche wie unseres

Unternehmens hängt davon ab, engagierten Nachwuchs zu finden und zu fördern.“ Holger Matheis, Vorstand BEOS AG

„Als bedeutendster Immobilienverband der Immobilienwirtschaft sind wir, auch vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung, den Themen Nachwuchsgewinnung und Diversity besonders verpflichtet, und ich freue mich, meine langjährige Berufserfahrung in den Austausch mit jungen Leuten einbringen zu können.“ Dr. Stefan Rabe (ZIA)

Erneut beruht IMMOMENT auf den drei Säulen Mentoring, Training und Networking. Neben klassischen Mentoring-Themen wie der Planung des nächsten Karriereschritts, Entscheidungsfindung, Umgang mit Veränderungen, der eigenen Rolle im Unternehmen oder Mitarbeiterführung rückt der zweite Jahrgang den Ausbau von Vernetzungsaktivitäten stärker ins Zentrum. So soll einerseits ein erweiterter Fachtag für die gesamte Mentoring-Gruppe den weitreichenden Erfahrungsschatz der Mentoren für alle Mentees fruchtbar machen. Und wer könnte andererseits die „neuen“ Mentees besser inspirieren als die Ehemaligen des Pionierjahrgangs? Daher wird es in diesem Bereich neue Veranstaltungsformate geben, die beide Gruppen miteinander ins Gespräch bringen. Mentoring² eben!

Entsprechend erwartungsvoll und voller Vorfreude war die Stimmung bei der Auftaktveranstaltung am 24. März 2017 im Berliner Hotel am Steinplatz. Zu Recht, denn: „Unser Mentoring-Programm ist keine Einbahnstraße. Es gibt nicht nur den besten Nachwuchskräften unserer Branche die Chance einer

außergewöhnlichen Karriereplanung, sondern ist auch für die Mentoren eine einzigartige Möglichkeit, Kontakt zum Nachwuchs aufzubauen und dessen Bedürfnisse zu eruieren, um Wettbewerbsvorteile zu generieren“, so Jörg Lammersen. Dass Mentoring gerade auch für die Mentoren ein echter Gewinn ist, beweist sich nicht zuletzt in der hohen Rate der „Wiederholungstäter“: Acht Mentoren ließen es sich nicht nehmen, auch in der zweiten Runde von IMMOMENT dabei zu sein.

„Mentoring ist ein Instrument das Perspektiven eröffnet, auch für uns Mentoren und Mentorinnen. Dieser Blick über den Tellerrand hat mich im Pilotprojekt so begeistert, dass ich mich auch im zweiten Jahrgang wieder als Mentorin für IMMOMENT engagiere.“ Judith Gabler (RICS)

Mentoren 2017:
Gudio Bedding (DIC Onsite), Jan Bettink FRICS (vormals Berlin Hyp), Dr. Thomas Beyerle (Catella), Sonja Bischoff MRICS (Capital Bay), Jochen Boudon (Famos Immobilien), Christian Bretthauer (DV Immobilien Management), Dr. Florian Busse MRICS (Heintz), Judith Gabler (RICS), Dr. Philip Huperz (GSK Stockmann), Dr. Thomas Kindler FRICS (Rechtsanwalt), Christoph Kohl (Vanderlicht), Holger Matheis FRICS (BEOS), Sandra Müller FRICS (MEAG), Peter Parlasca FRICS (Europäische Kommission Eurostat), Dr. Stephan Rabe (ZIA), Martin Ritterbach (Arcadis), Patrick Schäfer (Fraport), Stefan Schier (Corpus Sireo), Prof. Dr. Alexander von Erdély (CBRE), Ingo Weiss FRICS (Weiss & Cie.)

IMMOMENT-Kooperationspartner:

Berlin Hyp



CBRE

GSK STOCKMANN





do what you are.
WER BIST DU + WIE TICKST DU
 unfold your potential.
WAS HABST DU + WAS KANNST DU
 follow your passion.
LIEBE + HAUS + ALLE DAS
 go for gold.
AMBITIONS + WHY'S



so wie du deine Aufgabe erfüllst
 so erfüllt deine Aufgabe dich.



F P S

Ihre Kanzlei. Ihr Partner.



BERATUNG PLUS BEGEISTERUNG

Um ein Immobilienprojekt erfolgreich abzuschließen, braucht es die richtige Truppe: professionell, erfahren und voller Begeisterung. Genau das sind unsere Stärken. Mit über 35 erfahrenen Immobilien- und Baurechtlern betreuen wir nationale wie internationale Mandanten in sämtlichen Phasen der Planung, Finanzierung, Verwirklichung und Verwaltung ihrer Projekte – interdisziplinär und aus einer Hand. Projektentwickler, Wirtschaftsunternehmen, zahlreiche Kommunen und Körperschaften des öffentlichen Rechts setzen seit Jahren auf unsere Beratung. Jedem Einzelnen von ihnen stehen wir engagiert zur Seite und erarbeiten mit individuellen Spezialteams immer die optimale Lösung für jedes Anliegen. Wie es sich für einen guten Partner gehört. www.fps-law.de

FPS. Ihre Kanzlei. Ihr Partner.

BERLIN DÜSSELDORF FRANKFURT AM MAIN HAMBURG



IMMOEBS IMMOBILIENFORUM 2017

FREITAG, 23. JUNI 2017
9.00–17.00 UHR
**HISTORISCHES HAUPT-
ZOLLAMT, HAFENCITY
HAMBURG**

Wohnen ist mehr als Baurecht, Bodenpreise, Baukosten oder Rendite. Wohnen ist nicht nur ein menschliches Grundbedürfnis – das Wohnumfeld, gute nachbarschaftliche Beziehungen, funktionsdurchmischte Quartiere und intakte Städte tragen wesentlich zu einem guten sozialen Klima in unserer Gesellschaft bei.

Doch unsere Gesellschaft wandelt sich und damit auch die Vorstellungen über das Wohnen. Aber wie wirken sich gewandelte Lebensmodelle oder gar ethnische Unterschiede auf die Wohnsituation aus? Welches sind die Wohnmodelle der Zukunft? Was bedeutet „innovatives Wohnen“? Und welche Möglichkeiten gibt es, trotz hoher Bodenpreise und steigender Baukosten, insbesondere in Ballungsgebieten, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen?

Diskutieren Sie im Rahmen des Immobilien-Forums 2017 mit hochkarätigen Experten aus Wissenschaft und Praxis über das Wohnen in der Welt von morgen. Sie sind herzlich eingeladen.

Mit freundlicher Unterstützung von:
Hauptsponsor

formart

Co-Sponsor

**DG
HYP** *Entscheiden
besser finanziert.*



IMMOEBS IMMOBILIENFORUM 2017 – WOHNEN PROGRAMMABLAUF

- | | |
|-----------|---|
| 9:00 Uhr | Anmeldung |
| 9:30 Uhr | Begrüßung
Jörg Lammersen, 1. Vorstand IMMOEBS e.V.
Einführung
Jörg Philippsen, Vorstand IMMOEBS e.V. |
| 9:45 Uhr | Eröffnungsvortrag
Urban Living – Strategien für das zukünftige Wohnen
Professor Jürgen Bruns-Berentelg, Vorsitzender der Geschäftsführung der Hafencity Hamburg GmbH; Professor für Integrierte Stadtentwicklung an der Hafencity Universität Hamburg |
| 10:30 Uhr | Wohnungsbau trotz steigender Bodenpreise und Baukosten
Carsten Sellschopf (COO), formart GmbH & Co. KG |
| 11:15 Uhr | Kaffeepause und Ausstellung der Hochschulen „Wohnprojekte“ |
| 11:45 Uhr | Wohnraum für alle
Prof. Dr. Eckhart Hertzsch, Vorsitzender der Joanes Stiftung, Berlin |
| 12:30 Uhr | Rendite und Qualität trotz sozialem Wohnungsbau
Gisbert Schwarzhoff, Geschäftsführer der WSG Wohnungs- und Siedlungs-GmbH, Düsseldorf |
| 13:15 Uhr | Mittagessen und Vorstellung der Hochschulprojekte zum Thema „Wohnen“ |
| 14:30 Uhr | Holzmarkt-Projekt - Innovativer Lebens- und Arbeitsraum für Kreative
Mario Husten, Vorsitzender der Genossenschaft für urbane Kreativität eG, Berlin |
| 15:15 Uhr | Zukunft des Wohnens
Dr. Gereon Uerz, Leader of Foresight and Innovation Europe bei der Arup Deutschland GmbH, Berlin |
| 16:00 Uhr | Gang durch die Hafencity zur Elbphilharmonie |
| 17:00 Uhr | Sektempfang und Come-together in der Elbphilharmonie |

NETZWERK

56 Euroboden
Fördermitglieder-
Firmenportrait

58 Synexs
Fördermitglieder-
Firmenportrait

60 DGIM
Fördermitglieder-
Firmenportrait

EUROBODEN

Fördermitglieder-Firmenportrait



Die Euroboden GmbH mit Hauptsitz in München-Grünwald wurde 1999 von Stefan F. Höglmaier gegründet und zählt zu den führenden Bauträgern im Bereich anspruchsvoller Wohnimmobilien im Neubau und Bestand. Euroboden gilt als die Architekturmarke unter den Immobilienentwicklern, bei der das Verhältnis zwischen Bauherr und Architekt eine besondere Beachtung und Wertschätzung erfährt. Ausgehend von der architektonischen Vision des Unternehmens werden die Inhalte und Ziele der Bauaufgabe definiert und im steten, offen geführten Dialog gemeinsam mit dem Architekten an der Fortschreibung und Ausdifferenzierung der Idee gearbeitet. „Architekturkultur“ bezeichnet diesen schöpferischen und synergetischen Prozess.

Als Ideengeber und Bauherr mit architektonischem Sachverstand arbeitet Euroboden mit international renommierten Architekten wie David Adjaye, David Chipperfield oder Jürgen Mayer H. zusammen. Genauso gerne kooperiert das Unternehmen mit jungen Talenten und bereichert deren Oeuvre. Die Euroboden Gruppe engagiert sich vor allem in Deutschlands A-Städten, wobei die Heimatstadt München im Fokus der Aktivitäten steht.

Das prosperierende Unternehmen ist sehr stark im Projekteinkauf aufgestellt. Die Euroboden Gruppe ist inhabergeführt und unabhängig von externen Investoren. Kurze Entscheidungswege, eine sehr gute Bonitäts- und Liquiditätssituation sowie eine kreative Herangehensweise überzeugen Verkäufer und Vermittler.

Zahlreiche Projekte wurden international in Architekturmagazinen positiv besprochen und erhielten vielfache Auszeichnungen. Beides belegt die langfristig ausgerichtete Strategie des mittelständischen Unternehmens das derzeit ein Projektentwicklungsvolumen von rund 370 Mio. Euro im Bestand hat. Ein vielfach beachtetes Bauprojekt war die 2014 vollendete architektonische Transformation eines alten Luftschutzbunkers im Münchner Norden. Eine besondere Herausforderung war neben dem behutsamen Umgang mit seiner nationalsozialistischen Vergangenheit auch das Einschneiden von großzügigen Fensterflächen in das zwei Meter dicke Mauerwerk.

Ein weiteres Euroboden-Projekt, das aktuell realisiert wird, sind Neubaueigentumswohnungen in München direkt an der Isar. Unter der kreativen Leitung des Berliner Architekten Thomas

Kröger entstehen hier 24 Wohnungen unterschiedlichster Grundrisstypologie. Ein besonderes Merkmal des Neubaus wird seine schmuckvoll-elegante Fassadenseite sein, die die Fassadenpracht der Erhardtstraße bereichern wird.

Dass Architekturkultur nicht nur im hochpreisigen Segment funktioniert, stellt Euroboden mit einem Projekt in Hamburg unter Beweis. Die gemeinsame Vision von Bauherr Stefan F. Höglmaier und Architekt Peter Haimerl ist es, ein 155 Meter langes Wohngebäude mit 106 Wohnungen architektonisch anspruchsvoll und dennoch kostengünstig zu erstellen. Die „Unité 3000“ von Euroboden wird – in Anlehnung an Le Corbusiers „Wohnmaschine“ – eine leicht wirkende „Behausung“ sein, die durch ihre komplexe innere Struktur eine tiefe Verbindung mit dem Gebäude eingeht.



Stefan F. Höglmaier,
Gründer Euroboden
Fotografie: Julian Baumann

Kontakt
Euroboden GmbH
Standort München-Grünwald:
Bavariafilmplatz 7
82031 Grünwald
Tel +49 89 20 20 86 20
Fax +49 89 20 20 86 30

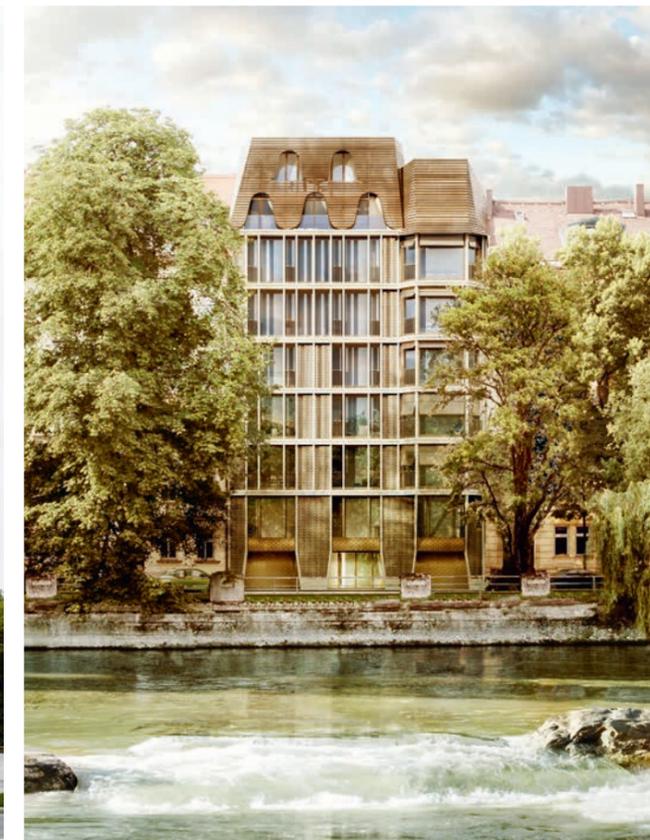
Standort Frankfurt:
Holbeinstraße 8
60596 Frankfurt am Main
Tel +49 69 66 059 666
Fax +49 69 66 059 664

Standort Berlin:
Bertolt-Brecht-Platz 3
10117 Berlin
Tel +49 30 58 58 134 58
Fax +49 30 58 58 134 900

www.euroboden.de



Hochbunker Ungererstraße, München, Fotografie: Hiepler Brunier



Wohnbauprojekt Erhardtstraße, München, Visualisierung: Euroboden



Euroboden „Unité 3000“, Fischbeker Heidbrook, Hamburg, Visualisierung: Euroboden

SYNEXS

Fördermitglieder-Firmenportrait



Die HOCHTIEF-Tochter synexs ist spezialisiert auf zukunftsorientierte und informationsgestützte Facility-Management-Lösungen über den gesamten Lebenszyklus von Immobilien und Infrastrukturen. Dabei geht es um deutlich mehr als das reine Betreiben oder Managen von Liegenschaften, Objekten und Anlagen. Unseren Claim „Servicing your needs“ nehmen wir wörtlich: Die Bedürfnisse von Kunden und Nutzern stehen bei uns im Mittelpunkt - immer mit dem Ziel, nachhaltige Werte für Investoren und Immobilienverantwortliche zu schaffen.

Facility-Management neu gedacht

Ein kundenorientiertes, digitales Datenmanagement mit starkem Bezug zu Building Information Modeling (BIM) und technisch innovative Prozesse bilden die Grundlagen unserer Arbeit, aus denen unsere Kunden neue Werte schöpfen. Sie ermöglichen uns, alle Themen unverzüglich zu avisieren und Liegenschaften aktiv zu steuern. Für größtmögliche Effizienz gehören unsere FM-Spezialisten am besten schon im Planungsprozess zum Projektteam. So können wir

Erfahrungen aus der kostenintensivsten Phase im Lebenszyklus eines Gebäudes – dem Betrieb – bereits in die Planung einbringen. Je mehr aktuelle Daten aus einem digitalen Planungs- und anschließenden Bauprozess vorliegen, desto besser können wir diese nahtlos in den Betrieb integrieren. Damit später stets die richtige Information zur richtigen Zeit am richtigen Ort verfügbar ist.

Die Werte des Kunden im Blick

Der Wert eines Gebäudes lässt sich nicht allein in Zahlen messen. Zufriedenheit, Nachhaltigkeit und Vertrauen sind immaterielle Werte, die es jedoch nur dann geben kann, wenn unterm Strich die Zahlen stimmen. Um dieses Ziel zu erreichen, richten wir den Blick stets an der Wertstrategie unserer Kunden aus. Wir helfen Real Estate Professionals dabei, kluge Entscheidungen zu treffen und FM-Strategien erfolgreich umzusetzen, indem wir zuhören, hinterfragen und Impulse einbringen. Denn den Unterschied machen immer die Menschen, auch, wenn es um Zahlen und Daten geht. Lösungsorientiert, verlässlich und vertrau-

ensvoll haben wir stets die Ziele unserer Kunden im Kopf.

Gute Daten: entscheidend besser – besser entscheiden

Technisches Know-how in Kombination mit innovativen Technologien und professionellem Datenmanagement bildet eine solide Grundlage für sichere Entscheidungen. Unsere Experten setzen genau hier an und bieten damit unseren Kunden Mehrwert von Anfang an. Relevante Daten umfassend aufzunehmen, sie im laufenden Betrieb zu pflegen und zu aktualisieren – das sind für uns wesentliche Voraussetzungen, um die Effizienz und Nachhaltigkeit von Gebäuden dauerhaft zu stärken. So lassen sich auch komplexe Projekte professionell managen. Mit unserer Unterstützung machen wir es Ihnen so leicht wie möglich, sich um die Dinge zu kümmern, die für Sie zählen. Erreichen wir Sie? Erreichen Sie uns.

Kontakt
synexs GmbH
Alfredstraße 220
45131 Essen
Tel +49 201 824 7365
attention@synexs.de
www.synexs.de

Ansprechpartner
Jörg Ohle
Geschäftsführer
synexs GmbH



Bilder

- © Getty Images, Philippe Gelot
© iStockphoto, borchee
© iStockphoto, scanrail
- © synexs GmbH
- © iStockphoto, guli studio
- © synexs GmbH



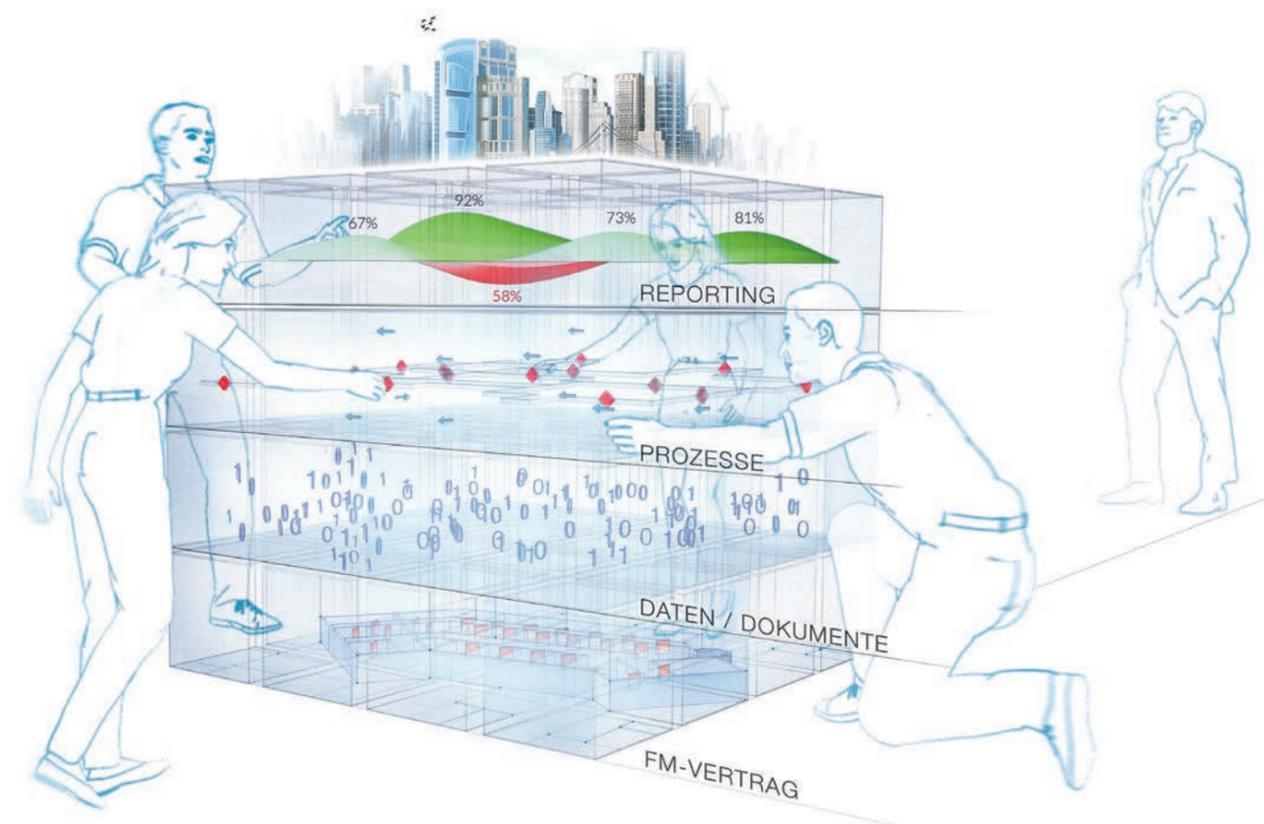
1



2



3



4



Die DGIM Deutsche Gesellschaft für Immobilienmanagement mbH ist seit mehr als 12 Jahren als qualifizierter Immobilienverwalter für Gewerbe, Healthcare und Wohnen auf dem deutschen Immobilienmarkt tätig. Mit über 1,2 Mrd. € Verwaltungsvermögen gilt die DGIM als ein hochwertiger Nischenanbieter für die Verwaltung dieser anspruchsvollen Betreiberimmobilienart. Die DGIM ist bundesweit zweitgrößter Verwalter und Spezialist für Betreiberimmobilien, u. a. für Alten- und Pflegeheime, Reha- und Kurkliniken, Ärztehäuser und ambulante Kliniken.¹

Neben den Kerngeschäften wie der Immobilienverwaltung für Gewerbe, Healthcare und Wohnen wächst die DGIM seit 2015 aufgrund ungebrochener Nachfrage im Segment Hospitality. Allein in den vergangenen sechs Monaten hat die DGIM die Verwaltung zahlreicher Hotels u. a. in Hamburg, Düsseldorf, Berlin, Bayreuth und Bremen übernommen. Sie hat ihren Hauptsitz in Heidelberg und sechs weitere Niederlassungen in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Heidelberg, München und Wies-

baden. Mit mehr als 60 Mitarbeitern managt die DGIM bundesweit mehr als 30 Pflegeheime und Kliniken, über 100 Gewerbeimmobilien und 4.000 Wohneinheiten. Auftraggeber und Mandanten sind, neben nationalen und internationalen Fonds, auch Versicherungsgesellschaften, Family Offices, Banken und auch vermögende Privatinvestoren.

Immobilienmanagement aus einer Hand

Die Kompetenzteams für Healthcare, Hospitality und Consulting arbeiten zentral von Heidelberg. Dort befinden sich auch das Backoffice, die Finanz-, Anlagen- und Objektbuchhaltung sowie die pacon Real Estate GmbH für technisches und infrastrukturelles Facility Management. Die pacon RE ist eine 100%ige Schwestergesellschaft der DGIM. Damit bietet die DGIM neben der Verwaltung auch das gesamte technische Immobilienmanagement einschließlich Bautechnik, Gewährleistungsverfolgung, Planung und Durchführung von Instandhaltungsmaßnahmen und Mieterausbauten, Projektmanagement, Begleitung

von Ausschreibungen sowie Hausmeisterdienste. Der gesamte Lebenszyklus einer Immobilie kann von DGIM aus einer Hand leistungsmäßig abgedeckt werden.

Das Consultingteam berät und begleitet umfänglich Transaktionsprozesse von einzelnen Immobilien als auch Portfolios, beginnend vom An- und Verkauf sowie der Strukturierung und Aufstellung des Prozessmanagements über die Erstellung von Marketingunterlagen, Prüfung der Dokumente auf Vollständigkeit, Schlüssigkeit und Sinnhaftigkeit, die Einrichtung und Pflege professioneller Datenräume in Vorbereitung von Verkaufsprozessen bis hin zur Begleitung der Red-Flag-Reports sowie Q&A-Prozesse. DGIM erstellt kaufmännische und technische Due Diligences und berät Eigentümer und Mieter bei Mietvertragsoptimierungen sowie bei Gewerbevermietungen.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Performance- und Mietvertragsanalyse sowie die Betriebskostenprüfung. Hierbei untersucht die DGIM die wirtschaftlichen Faktoren, Zahlen und Attribute eines

Immobilienbestandes (Einzelobjekt oder Portfolio) und vergleicht diese mit nachhaltigen Benchmarks, zeigt Abweichungen auf, ermittelt die Ursachen und entwickelt Optimierungsmöglichkeiten und Handlungsalternativen.

Das Leistungsspektrum und die Servicekompetenz der DGIM bewegen sich deutlich über das übliche Maß eines Property Managers hinaus. Immobilien werden nicht nur verwaltet, sondern mit Konzentration auf eine langfristige Wertentwicklung und Werterhaltung aktiv gemanagt. Budgetierung, Controlling, Risikomonitoring, internationales Reporting oder auch die Erarbeitung von Handlungsvorschlägen sind nur einige der individuellen Servicebausteine, die die DGIM ihren Kunden bietet.

Weitergehende Informationen zur DGIM und pacon RE finden Sie unter: www.dgim.net und www.pacon-re.de

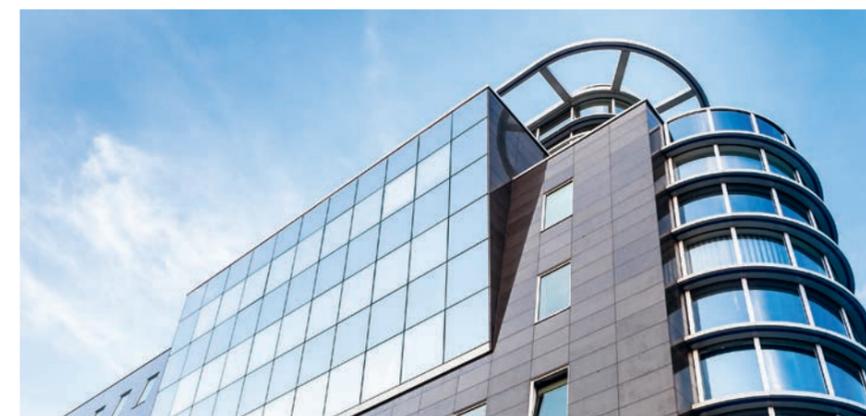
¹ Quelle: Bell PM-Report 2015 & 2016



Kontakt
DGIM Deutsche Gesellschaft für Immobilienmanagement mbH
Im Schuhmachergewann 6
D-69123 Heidelberg
Tel: +49 (0) 6221-7364-701
Fax: +49 (0) 6221-7364-760
Web: www.dgim.net



Ansprechpartner
Thomas Kott,
Geschäftsführer



VERANSTALTUNGEN

64 [AK Berlin-Brandenburg](#)
Vorstellung L. Brühne

70 [AK Nord](#)

74 [AK Rhein-Main](#)

80 [AK Rhein-Ruhr](#)
Vorstellung D. Schumann

86 [AK München](#)
Vorstellung H. Ladewig

90 [AK Stuttgart](#)

92 [AK Österreich](#)

Vortragspräsentationen, Bilder und Videos zu den IMMOEBS-Veranstaltungen finden Sie in unserer Mitglieder-Community www.my-immoeps.de im Wissenspool bzw. in der Bildergalerie.

AK BERLIN-BRANDENBURG

A: Lena Brühne, Christian Schulz-Wulkow, Thilo von Stechow
F: Greenberg Traurig, Robert Máté



20. September 2016

Recht auf Licht – Genehmigung hoher und dichter Bebauung

Am 20. September 2016 lud uns FPS Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten mbB in eine besondere Location, den Ludwig-van-Beethoven-Saal im Konzerthaus am Gendarmenmarkt, ein. Für die 60 Teilnehmer hatte FPS gemeinsam mit der renommierten Lichtplanerin Dipl.-Ing. Gabriele von Kardorff MSc (Kardorff Ingenieure Lichtplanung GmbH) eine Vortragsveranstaltung mit anschließender Podiumsdiskussion vorbereitet.

Da mit zunehmender Verdichtung unserer Großstädte Projektentwicklungen, die buchstäblich lange Schatten werfen, immer mehr auf dem Prüfstand stehen, erläuterte Frau von Kardorff anhand verschiedener Projekte die Wichtigkeit von Lichtplanungen, gerade auch in Bezug auf die Anzahl von Besonnungs- und Verschattungsstunden. Dies, aber auch die Grundrissgestaltung bestehender Planungen zur Optimierung der natürlichen

Belichtung für die Nutzer, stand im Vordergrund des Vortrages, der durch eindrucksvolle Simulationen verdeutlichte, mit welchen Ansätzen nachhaltige Verbesserungen möglich sind. Im Anschluss brachte Fachanwalt für Verwaltungsrecht Dr. Robby Fichte (FPS) Licht ins rechtliche Dunkel.

Wir bedanken uns nochmals ganz herzlich bei FPS für die Einladung und das anschließende Get-together.



2. November 2016

Brexit, US-Wahl, Populismus – politische Verschiebungen treffen auf wirtschaftliche Realitäten

Am 2. November 2016 fand in Berlin die jährliche Immobilienkonferenz, nun unter dem neuen Namen RECON, statt. Gemeinsam mit dem ZIA, BF.direkt AG, Ernst & Young Real Estate GmbH und IMMOEBS lud Greenberg Traurig ins Atrium am Potsdamer Platz 1 in Berlin ein, um zu diskutieren, welche Auswirkungen die Beeinflussung der Märkte durch politische Veränderungen in Deutschland, Europa und den USA auf die Immobilienwirtschaft hat.

Den 150 Teilnehmern wurde ein umfangreiches Programm an Vorträgen mit anschließender Podiumsdiskussion geboten. Gunther Adler (Staatssekretär Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit) eröffnete mit einem Vortrag über die Zusammenhänge in der Immobilienwirtschaft und Politik. Prof. Marcel Fratzscher (Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung –DIW) zog im

Anschluss die makroökonomische und politische Zwischenbilanz. Im anschließenden Experteninterview gaben Dr. Christian Schede (Managing Partner, Greenberg Traurig) und Christian Schulz-Wulkow (Managing Director und Partner, Ernst & Young Real Estate GmbH) Prof. Marcel Fratzscher die Gelegenheit, seine Sicht über politische und wirtschaftliche Veränderungen und die Konsequenzen für den Immobilienmarkt zu erörtern. Prof. Dr. Steffen Sebastian (Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung, IREBS Regensburg) beendete die Vortragsreihe mit dem Thema „Marktwirtschaftliche Strategien für sozialeres Wohnen“.

In der abschließenden Paneldiskussion mit Thomas Hegel (Vorstandsvorsitzender der LEG Immobilien AG und Präsidiumsmitglied des ZIA), Lukas Siebenkotten (Direktor des Deutschen Mieterbundes), Prof. Dr. Steffen Sebastian und Christian von Stetten,



(MdB, Vorstand CDU/CSU-Fraktion) wurden den Zuschauern die einzelnen Sichtweisen auf lebendige Art und Weise dargelegt.

Wir bedanken uns nochmals ganz herzlich bei Greenberg Traurig, ZIA, BF. direkt und EY für die Organisation und Ausrichtung der RECON Berlin und das anschließende Get-together.



25. Januar 2017

Neujahrsempfang

Der diesjährige Neujahrsempfang fand erneut in der Berlinischen Galerie, dem Landesmuseum für Moderne Kunst, Fotografie und Architektur, statt. Die Berlinische Galerie ist eines der jüngsten Museen der Hauptstadt und sammelt in Berlin entstandene Kunst von 1870 bis heute – im Rahmen des Neujahrsempfangs konnte die aktuelle Ausstellung zu Werken von Cornelia Schleime besichtigt werden.

Zur Einführung in den Abend sprach Christian Schulz-Wulkow, IMMOEBS e.V., mit Gero Bergmann, Vorstand der Berlin Hyp AG, und Dr. Jan Kehrberg, Partner bei GSK Stockmann Rechtsanwälte, die beide, wie schon in den Vorjahren, die Ausrichtung des Neujahrsempfangs mit anschließendem Buffet sehr großzügig unterstützt und ermöglicht haben.

Als Keynote Speaker gelang es uns wieder, einen ganz besonderen

Gast zu IMMOEBS zu locken, und dies war in diesem Jahr insofern eine große Herausforderung als der ursprünglich geplante Redner kurzfristig krankheitsbedingt absagen musste. Umso mehr bedanken wir uns beim allseits-bekanntem FIFA-Schiedsrichter und Kommentator Urs Meier für seine Bereitschaft, spontan einzuspringen. Mit seinem eloquenten Vortrag »Zwischen den Fronten – Entscheidungen unter Druck« gelang es ihm, die Zuhörer in seinen Bann zu ziehen. Dabei zeigte er eine Fülle von Analogien zwischen seinen innerhalb von Bruchteilen von Sekunden zu treffenden sportlichen Entscheidungen jenen von Führungskräften auf und stellte die dabei übernommene Verantwortung heraus. Die mehr als 350 Gäste konnten sich anschließend noch lange untereinander, aber auch mit Herrn Meier austauschen.

Wir bedanken uns herzlich bei unseren treuen Sponsoren Berlin Hyp AG und GSK Stockmann, die diesen Höhepunkt unseres IMMOEBS-Jahres erneut ermöglicht haben.



NEUE AK-LEITERIN BERLIN-BRANDENBURG LENA BRÜHNE



»DENK ICH AN IMMOEBS, DENK ICH AN DIE EXZELLENTE NETZWERKMÖGLICHKEITEN, DIE DIESES INTERDISZIPLINÄRE NETZWERK BIETET.«

Lena Brühne verantwortet die Berliner Projekte der Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG am Standort Berlin. Zuvor war sie für die Art-Invest in Köln tätig. Der Fokus ihrer Arbeit liegt auf der Akquise und Entwicklung von gewerblichen Immobilien. Unter ihrer Leitung hat das Berliner Team zahlreiche attraktive Immobilien in Berlin erworben, erfolgreich entwickelt und gemanagt. Lena Brühne studierte Geografie und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Trier sowie der Universidad Complutense in Madrid. Berufsbegleitend ergänzte sie zwischen 2011 und 2012 ihre Kenntnisse durch den Immobilienökonom an der IREBS.

Art-Invest Real Estate ist eine Immobilien-Investment- und Projektentwicklungsgesellschaft, die in Liegenschaften mit Wertschöpfungspotenzial in guten Lagen großer Städte investiert. Der Fokus liegt auf den deutschen Metropolregionen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln/Bonn, München sowie Nürnberg und Stuttgart.

„Ich engagiere mich als AK-Leiterin für Berlin/Brandenburg, weil ich Spaß daran habe, Menschen zusammenzubringen und Veranstaltungen zu organisieren, die uns alle mit Inspiration für den Immobilienalltag erfüllen und zum Austausch anregen.“

AK NORD

A: Vanessa Repts, Tim Fischer
F: Peter Vogel



13. September 2016

Auswirkungen des vernetzten Arbeitens auf Immobilien und Raumkonzepte

Dr. Dirk Debald und Dr. Nobert Heier, Partner bei Hogan Lovells, begrüßten uns traditionell zur Sommerveranstaltung zu aktuellen Themen der Immobilienrechtssprechung. Als Gastreferent gab Sven Wingerter, Managing Director der Eurocres Consulting GmbH, belastbare Antworten mit flexiblen und adaptierbaren Lösungen zu spannenden Fragen – wie etwa der Dreiklang Immobilie, Mensch und Gesundheit überein gebracht werden kann und wie die Zukunft des Büros und das Büro der Zukunft aussehen werden.

Mit freundlicher Unterstützung von Hogan Lovells International LLP

21. September 2016

Raumakustische Gestaltung – was tun gegen Lärm?

Samir Ayoub, Geschäftsführender Gesellschafter, und Olaf Philippi, Geschäftsführer von designfunktion Hamburg, begrüßten uns im neuen designfunktion-Showroom an der Großen Elbstraße. Tolle Räumlichkeiten, schöne Möbel, ein sensationeller Hafengebäude und ein nicht weniger spannender Vortrag von Dr. Christian Nocke, Akustikbüro Oldenburg, Spezialist für raumakustische Gestaltung, zum Thema Akustik machten diese Veranstaltung zu einem ganz besonderen Event.

Mit freundlicher Unterstützung von designfunktion und rosso acoustics

28. September & 2. November 2016

GSK-Breakfast-Briefings – „Die 8 größten Fehler im Gewerberaum-Mietvertrag“

Dr. Michael Jani, Partner und Standortsprecher GSK Stockmann, weiht uns regelmäßig im Rahmen sehr interaktiver morgendlicher Treffen zum Frühstück, die nur IMMOEBS-Mitgliedern vorbehalten sind, mit seinem Kollegen, Rechtsanwalt Dr. Christoph Strelczyk, in die Geheimnisse der Vertragsgestaltung ein.

Mit freundlicher Unterstützung von GSK Stockmann



14. November 2016

IMMOEBS Gans(z) intern – weihnachtliches Gänseessen

Im Hamburger Marriott Hotel fand im Kreise der Mitglieder das weihnachtliche Gänseessen statt. Besonderes Highlight: Offline-Networking. In diesem Jahr durfte jedes Mitglied sich und sein Unternehmen detailliert vorstellen, um vor Ort mögliche Ansatzpunkte innerhalb der Mitgliedschaft zu eruieren. Andere Mitglieder konnten direkt einhaken, so dass der ein oder andere „Match“ registriert werden konnte.



24. November 2016

Bürgerbeteiligung versus Baurecht

Gemeinsam mit der IREBS Immobilienakademie, Osborne Clarke und der Bayerischen Hausbau fand eine AK-Veranstaltung in den Räumen von Osborne Clarke in den Tanzenden Türmen statt. Frau Katharina Feddersen, Rechtsanwältin Osborne Clarke, gab gemeinsam mit Frau Ulrica Schwarz, Niederlassungsleiterin der Bayerische Hausbau in Hamburg, spannende Einblicke in den täglichen Prozess der Bürgerbeteiligungen und machten an Beispielen wie den ESSO-Häusern oder der Neuen Mitte Altona deutlich, was das Gesetz mit uns macht und wie die derzeitigen Bürgerbeteiligungen wegweisend für zukünftige Projekte sein können.

Mit freundlicher Unterstützung von Osborne Clarke und Bayerische Hausbau

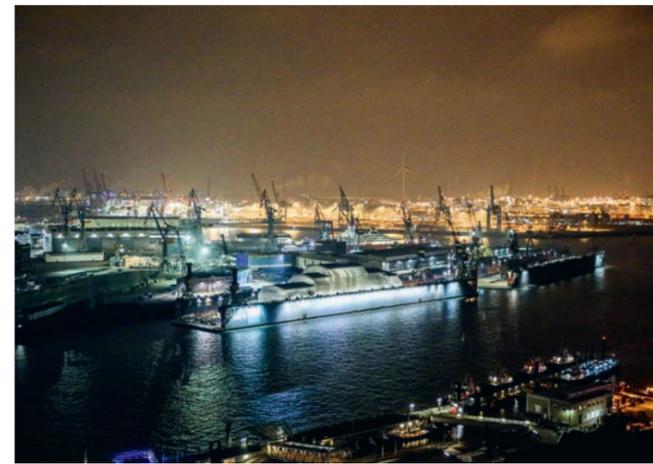


09. Februar 2017

Neujahrsempfang

Bereits zum neunten Mal fand im 20. Stock des Atlantic-Hauses der Neujahrsempfang des AK Nord statt. Über 200 Gäste konnten wir in der spektakulären Fläche mit weitläufigem Blick über den Hafen Hamburgs begrüßen. Nach ein paar kurzen Fragen an die beiden Sponsoren Gero Bergmann, Vorstand Berlin Hyp AG, und Dr. Rainer Stockmann, Gründungspartner von GSK Stockmann, stand der Abend komplett im Zeichen des Fußballs. Reiner Calmund, langjähriger Fußballfunktionär, Fußballexperte, Moderator und Buchautor, begeisterte mit seinem kurzweiligen Gastvortrag »Mit Kompetenz und Leidenschaft zum Erfolg!«

Mit freundlicher Unterstützung unserer Premium-Fördermitglieder Berlin Hyp AG und GSK Stockmann



AK RHEIN-MAIN

A: Michaela Eisenreich, Udo Grützmaker, Patricia Lesinski, Christian Tretiak
 F: Udo Dettmar, Michaela Eisenreich, Udo Grützmaker, Patricia Lesinski, Elisa Leconte



31. August 2016

DAM – Ausstellung „Zukunft von Gestern“

Die Ausstellung „Zukunft von Gestern“ im Deutschen Architekturmuseum zeigte außergewöhnliche Zeichnungen, Collagen und Modelle des 1968 nach London emigrierten tschechischen Architekten Jan Kaplický aus den 1980er Jahren. Konfrontiert wurden diese Exponate mit zwanzig Jahre früher entstandenen Werken von Archigram aus der DAM-Sammlung. Die Entwürfe der Londoner Architektengruppe Archigram um Peter Cook, Ron Herron und Dennis Crompton sowie Future Systems um Jan Kaplický und David Nixon sind in der utopischen Architektur angesiedelt.

Archigram entwarfen organische Architekturen für das Überleben in unbehaglichen Sphären, Future Systems technoide Konstruktionen für die freundlichere Erdlandschaft. Das Gros dieser Utopien blieb auf dem Papier und Anregung für das (Über)leben in gesellschaftlichen Umbruchphasen. Die Weltraum-

architektur von Archigram entstand in der Zeit der Mondlandung. Future Systems dagegen entwarfen ihre autarken Wohnkapseln in der Hochphase des Kalten Krieges.

Yorck Förster führte uns durch diese absonderliche Welt der Architektur, deren Sinn und Nutzen der eigenen Fantasie überlassen bleibt.



13. September 2016

Wie viel Dichte braucht Urbanität?

Unter diesem Thema fanden am 13. September im Deutschen Architekturmuseum in Frankfurt am Main die polis Keynotes mit reger Beteiligung der IMMOEBS-Mitglieder Rhein-Main statt. Mit knackigen Statements und einer anschließenden spannenden Diskussion stellte Mike Josef, der rund zwei Monaten zuvor zum neuen Dezernenten für Planen und Wohnen der Stadt Frankfurt ernannt wurde, seine Formel „Dichte lässt Urbanität entstehen, Urbanität wiederum ist die Voraussetzung für Attraktivität – wenn sie denn richtig gedacht und entwickelt wird“ vor.

Drei weitere Redner stimmten mit ihren Thesen auf das Thema der Paneldiskussion ein: Jürgen Fenk, Mitglied des Vorstands der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, Birgit Ritscher-Filka, Director Leasing & Asset Management der RFR Management GmbH, und Jakob Vowinkel, Leiter CA Immo Frank-

furt der CA Immo Deutschland GmbH. In der Paneldiskussion selbst stellte Moderator Prof. Dr. Johannes Busmann, Herausgeber und Chefredakteur des polis Magazins für Urban Development, die Gentrifizierung in den Mittelpunkt. Am Ende herrschte unter den Diskussionsteilnehmer weitgehend Einigkeit darüber, wie Dichte und Urbanität auch künftig zusammen funktionieren können: Baukosten senken, integrierte und langfristige Stadtentwicklungskonzepte erarbeiten, Städte- und Wohnungsbau nicht nur betriebswirtschaftlich, sondern auch volkswirtschaftlich sehen.

21. September 2016

Speed-Networking im Ebbelwei-Express

Zum bereits dritten Mal waren alle kontaktfreudigen IMMOEBS-Mitglieder, Freunde und Förderer von IMMOEBS sowie studentische Mitglieder zu unserem Speed-Networking im Ebbelwei-Express eingeladen. Wir haben die Gelegenheit genutzt, um langjährige Mitglieder wieder zu treffen, Neumitglieder kennen zu lernen, neue Geschäftskontakte zu knüpfen und Mitarbeiterrecruiting zu ermöglichen. Die Fahrt führte uns ca. 2 Stunden ab dem Hauptbahnhof über Sachsenhausen durch Frankfurt. Durch kontinuierliche, nach Stoppuhr bemessene Wechsel der Sitzplätze eines Teils der Teilnehmer war es möglich, über die Fahrtzeit mit möglichst vielen Personen bei einem Glas Apfelwein, schöner Aussicht und einem tollen Ambiente Kontakt aufzunehmen.

Wir danken auf diesem Wege Frau Iris Dilger, Geschäftsführerin von DIE WOHNKOMPANIE Rhein-Main GmbH, für das Sponsoring sowie unserem Mitglied Christoph Mösbauer für die Ebbelwei-Spende.





27. September 2016

Brennpunkt Grundschul

Grundschulden...abstrakt oder akzessorisch, vollstreckbar oder nicht, teilvollstreckbar aber in welchem Rang, eine volle Gebühr oder nur Beglaubigungskosten. Fragen und Schlagwörter, die uns Immobilienfachleute allesamt geläufig sind, doch wenn es ins Detail geht, sind wir dann wirklich sattelfest? Wie Grundschulden zu bestellen, zu bewerten und zu verwerten sind sowie zu welchem Preis, haben uns Frau Dr. Nadejda Kysel, Frau Dr. Bettina Röder und Herr Notar Dr. Alexander Jänecke, Fachanwälte bei Noerr LLP, anhand von Fällen aus der Praxis näher gebracht.

20. Oktober 2016

Baustellenbesichtigung des WINX Tower im MainTor-Quartier

Über viele Jahre beobachten wir die Entwicklung des MainTor-Quartiers und bekamen die Gelegenheit einer Baustellenbesichtigung des WINX Towers, auch „The Riverside Tower“ genannt. Durch die Baustelle führte uns Jörg Werner, GEG German Estate Group AG, und informierte über die Entwicklung zum Gesamtareal. Mit dem Büroturm WINX wird Ende 2017 der letzte Bauabschnitt auf dem MainTor-Areal finalisiert. Der 110 m hohe Turm verfügt über insgesamt 29 Geschosse, ist zu 75 % vermietet und wird als ultra-modernes Highend-Hochhaus positioniert.

Das Motto WHERE WATER MEETS SKY fasst dabei alle Alleinstellungsmerkmale des Gebäudes zusammen.

16. November & 7. Dezember 2016

DAM – Best Highrises 2016/2017

Am 2. November 2016 wurde der Internationale Hochhaus Preis 2016 in der Frankfurter Paulskirche verliehen. Der Preis wird für ein Bauwerk vergeben, das exemplarische Nachhaltigkeit, äußere Form und innere Raumqualitäten wie auch soziale Aspekte zu einem vorbildlichen Entwurf verbindet. Das Deutsche Architekturmuseum präsentierte in der Ausstellung „Best Highrises 2016/17“ alle nominierten Bauten. Gewinner des Wettbewerbs ist das Wohnhochhaus VIA 57 West in New York – ein Entwurf des Architekturbüros BIG – Bjarke Ingels Group.

Der 136 m hohe Hybrid aus klassischem Hochhaus und traditioneller europäischer Blockrandbebauung ragt, direkt am Hudson River gelegen, in Form eines silberfarbenen schimmernden Tetraeders in die Höhe und beherbergt über 700 Wohnungen sowie einen begrünten Innenhof. Interessant ist, dass 20 % der Mietwohnungen der so-

zialen Nutzung unterliegen, allerdings ohne Einschränkungen in der Lage und Ausstattung im Gebäude. Die Besonderheiten und die Herausforderungen, diese ruhige Oase in einer industriell geprägten Nachbarschaft mit Highway, Elektrizitätswerk und Müllaufbereitungsanlage zu schaffen sowie allen Bewohnern eine unverbaubare Aussicht auf den Hudson River zu gewähren, erläuterte uns Yorck Förster.



23. November 2016

Traditionelles Martinsgansessen

Unser IX. IMMOEBS Martinsgansessen, an dem 37 Mitglieder teilnahmen, fand dieses Mal im Restaurant „Altes Zollhaus“ mit köstlichem Gänseessen als 5-Gänge-Menü statt.

24. November 2016

Energieaudits – Big Data in der Immobilienbranche

Gemeinsam mit dem Arbeitskreis RICS Frankfurt wurden wir von der KPMG zu zwei Fachvorträgen über „Energieaudits“ und „Big Data in der Immobilienbranche“ in den Skyper eingeladen. Herr Sacharowitz, Manager KPMG Cert GmbH, stellte uns Berichte aus der Praxis über gesetzliche Anforderungen und deren konkrete Umsetzung vor. Mit dem Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) verpflichtet der deutsche Gesetzgeber große Unternehmen zu regelmäßigen Energieaudits. Neben einer besseren Transparenz über die Energie- und Kostenquellen im Unternehmen sind durch die Identifizierung von Effizienzpotenzialen erhebliche Kosteneinsparungen möglich.

Im zweiten Vortrag von Herrn Schäfer, Director Business Intelligence & Steering KPMG AG, wurden uns Herausforderungen und Möglichkeiten, Entscheidungsträger schneller, harmonisierter, umfangreicher, flexibler, interaktiver

und verlässlicher mit qualitativ hochwertigen Informationen zu versorgen und gleichzeitig die Kosten zu senken, näher gebracht. Die Datenflut wächst, auch in der Immobilienbranche. Die Fähigkeit, große Datenmengen aufzunehmen und zu verarbeiten, wird zu einem wichtigen Erfolgsfaktor. Das Verständnis der Vielzahl an verfügbaren internen und externen Daten als essenzielles Wirtschaftsgut erfordert ein konsequentes Management von Qualität, Verfügbarkeit und Nutzung, um Wettbewerbsvorteile generieren zu können. Aktuelle Neuerungen im IT-Bereich führten im Anschluss des Vortrags zu vielen Fragen und angeregten Diskussionen.





18. Januar 2017

Neujahrsempfang 2017

IMMOEBS e.V. hatte in Zusammenarbeit mit der DG HYP zum Neujahrsempfang geladen und knapp 500 Gäste kamen zum traditionellen Treffen der Branche zum Jahresbeginn in das Steigenberger Hotel Frankfurter Hof.

Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG HYP, wies in seiner Begrüßungsrede auf die rückläufige Entwicklung des Transaktionsvolumens im Jahr 2016 hin. „Nach Jahren des Aufschwungs gibt es Signale, dass sich die Immobilienmärkte zu beruhigen beginnen. Die Frage ist, ob wir in eine neue Phase des Immobilienzyklus eintreten.“ Die Branche dürfte keinen Rückenwind mehr durch die Zinsentwicklung erwarten. Gleichwohl erwartet Dr. Reutter für 2017 eine weiterhin solide Entwicklung der Märkte und ein ordentliches Geschäft für die DG HYP.

Im Zentrum des Abends stand folgende Frage: „Wie kann Offen-

bach am Main attraktiver, lebenswerter und wirtschaftlich stärker werden?“ Horst Schneider, Oberbürgermeister Stadt Offenbach, machte in seinem Vortrag deutlich, dass Offenbach mit seinem Masterplan 2030 eine Vorreiterrolle übernimmt. Entwickelt wurde der Masterplan mit Bürgern und Bürgerinnen in verschiedenen Beteiligungsformaten, der die breite politische Legitimation erfährt, um Offenbach nachhaltig zu entwickeln und finanziell besser zu stellen.

Bis Ende des Jahrzehnts werden ein Zuzug von 10.000 Einwohnern in die Innenstadt Offenbachs erwartet und daher für die Wohnentwicklung 110 Hektar neue Flächen bereitgestellt. In der Hoffnung, ebenfalls den Gewerbesektor zu profilieren, wurden 100 Hektar Fläche neu zertifiziert. Ziel ist es, die Einnahmen der Stadt durch Neuansiedlung und Wachstum der ansässigen Unternehmen zu verbessern und attraktiv für eine

kaufkraftstarke Bevölkerung zu sein.

Um die Region zu stärken, soll nun die Umsetzung des Masterplans beginnen. Die ersten sechs Beschlüsse sind gefasst. Und die Beteiligten sind überzeugt, dass Offenbach eine kompakte, kreative und lebendige Stadt sein wird, sollten die Visionen Wirklichkeit werden.

Neben dem fachlichen Input konnte sich beim anschließenden Get-together des Neujahrsempfangs hervorragend ausgetauscht werden, und vielleicht wurden auch schon weitere gemeinsame Visionen für die Region entwickelt.

Unserem Premium-Partner DG HYP danken wir sehr herzlich für die langjährige Unterstützung und Partnerschaft!



AK RHEIN-RUHR

A: Diana Schumann, Bodo Dicke, Raoul P. Schmid
F: Susanne Weiland, Bodo Dicke, Raoul P. Schmid



26. Oktober 2016

Trends Immobilientransaktionen im Herbst 2016

Ganz herzlich bedankt sich die Arbeitskreisleitung bei den Sponsoren, Fördermitgliedern, Gastgebern und Referenten, die uns im 4. Quartal 2016 und im 1. Quartal 2017 im Arbeitskreis Rhein-Ruhr unterstützt haben: Berlin Hyp AG, Noerr LLP Düsseldorf, Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB, RLI Investors GmbH und Linklaters LLP Düsseldorf.

Ohne die kompetenten und engagierten Vorträge unserer Referenten sowie das großzügige Sponsorring der gastgebenden Unternehmen wäre das umfangreiche und vielfältige Veranstaltungsangebot des Arbeitskreises in dieser Form nicht möglich.

Kurz nach der EXPO Real und am zweiten Tag der NRW-Herbstferien luden wir zu Noerr LLP ins SIGN! in den Düsseldorfer Medienhafen ein. Die spektakuläre Location wurde vom Architekturbüro Murphy /Jahn geplant und ist mit ihren 19 Etagen und einer Höhe von 76 Metern das derzeit höchste Bürogebäude im ehemaligen Handelshafen. Das Design-Hochhaus bildet mit seiner transparenten Glasfassade und dem spektakulären Blick ein weiteres Markenzeichen in der Stadtsilhouette.

Nach kurzer Begrüßung durch unseren Arbeitskreisleiter stellten René Dubois, Rechtsanwalt Noerr LLP, und David Zafra Caroll, Rechtsanwalt Noerr LLP, die aktuellen Trends des Herbstes vor:

- Forward-Deal
- Was ist das?
 - Strukturierung von Forward Deals
 - Vor- und Nachteile
 - Fallstricke

Reps and Warranties Insurance

- Strukturierung und Einbindung in Transaktionen
- Vor- und Nachteile
- Aktuelle Entwicklungen

Fachmarktzentren

- Besonderheiten beim Ankauf

Beim anschließenden Get-together mit kulinarischen Leckereien und lokalen Getränken konnten die einzelnen Themen mit den Referenten noch eingehend diskutiert werden.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei René Dubois, Rechtsanwalt Noerr LLP, und David Zafra Caroll, Rechtsanwalt Noerr LLP, für ihre Unterstützung und die Ausrichtung dieser Veranstaltung.



9. November 2016

Gewerberaummietrecht 2016 – aktuell und kompakt

Es gibt wohl kaum ein Fachgebiet in der Immobilienwirtschaft, in dem Lifelong Learning wirklich nicht endet ...

So waren wir, wie schon im Oktober 2014 und im November 2015, gerne wieder zu Gast im Hause Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte in Düsseldorf, um uns in kleiner Runde zu aktuellen Mietrechtsthemen auf den neusten Stand bringen zu lassen. Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt und Autor des Standardwerks „Aktuelles Gewerberaummietrecht“, behandelte in dieser Veranstaltung aktuelle Themen aus der Immobilienbranche:

- Update Schriftform des Mietvertrages
- Update Miete und Betriebskosten
- Aktuelle Entwicklungen um Werbergemeinschaften nach

den Urteilen des BGH vom 11.05.2016 (XII ZR 147/14) und 13.04.2016 (XII ZR 146/14)

- Mieterpflichten bei der Rückgabe von Mieträumen
- Vereinfachte Möglichkeit mittels einer notariellen Volltreckungsunterwerfung?
- Tricks bei (unberechtigten) Untervermietungen
- Update Vertragsgestaltung

Traditionell endete auch dieser Vortrag mit offener Diskussionsrunde zwischen Referenten, anwesenden Richtern und Teilnehmern wieder etwas später als ursprünglich geplant, aber nichtsdestotrotz bei geselligem, gemeinsamem Imbiss und kleiner Weinprobe.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Dr. Rainer Burbulla und Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.



19. Januar 2017

11. Neujahrsempfang

Am 19. Januar 2017 trafen sich im Henkel-Saal des Schloßer Quartier Bohème in der Düsseldorfer Altstadt ca. 240 Mitglieder der Arbeitskreis-Gemeinde Rhein-Ruhr zum illustren jährlichen Zusammensein anlässlich des Neujahrsempfangs. Vermochte dies eine willkommene Abwechslung für diesen Veranstaltungssaal sein, der ansonsten wöchentlich dem größten Heimatverein Europas sowie den Düsseldorfer Mundartfreunden und Karnevalisten eine Bühne bietet.

Auf unserer Bühne hingegen stand Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der Berlin Hyp AG, der kurzweilig und mit Witz und Verstand über Finanzierungsstrategien im Rahmen eines Ausblicks auf mögliche Veränderungen des Immobilien- und insbesondere des Finanzierungsmarktes in Deutschland referierte und sich zudem weiterhin auf aktuelle politische Veränderungen bezog – auch über unsere

Landesgrenzen hinaus. „Trump“, „May“, „LePen“, „Brexit“, „ein möglicher Frexit“, „andauernde Geldflut“, „steigende LTVs“ und „steigende Inflationsraten“ waren die Schlagworte des Abends, doch als Konstante wurde ebenfalls ungebrochenes Interesse ausländischer Investoren am deutschen Immobilienmarkt konstatiert.

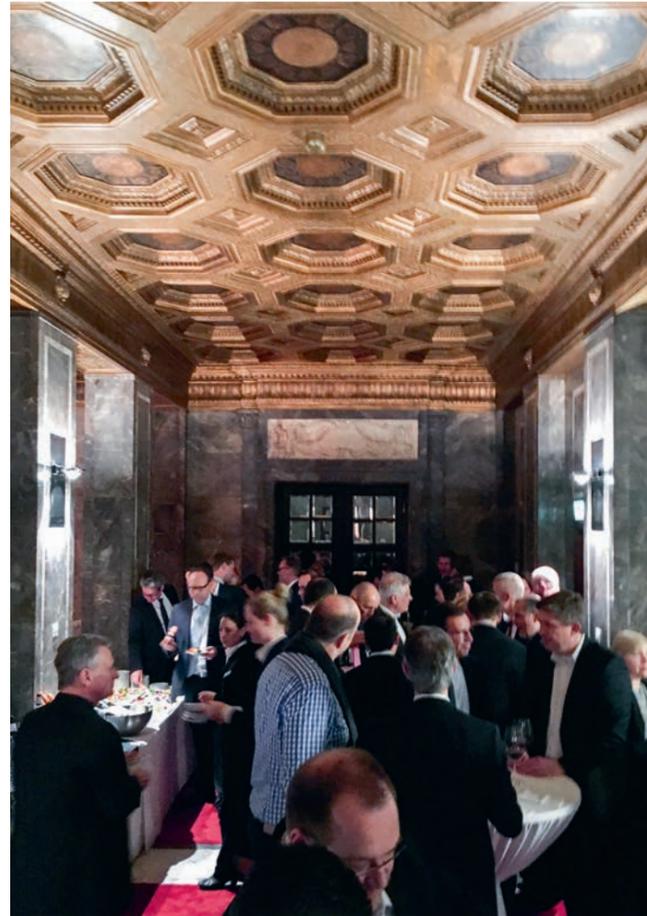
Kulinarisch verwöhnt wurden wir mit italienischem Fingerfood-Buffer zur Vorspeise sowie deftiger rheinischer Hauptspeisen. Beim anschließenden Get-together tauschten Mitglieder, Freunde und Förderer von IMMOEBS bei einem Glas Wein ihre Erwartungen an das neue Immobilienjahr aus.

Weiterhin befanden die etablierten Arbeitskreisleiter aus Rhein-Ruhr, Raoul P. Schmid und Bodo Dicke, dass es – nach nunmehr zehn Jahren „Regentschaft als Duo“ – Zeit wurde für Arbeitskreisleiter-Nachwuchs aus der Generation Y.

Diana Schumann kümmert sich künftig vor allem um die jüngeren IMMOEBS-Mitglieder und unterstützt Interessenten für das IMMOEBS Cross-Mentoring-Programm IMMOMENT.

Unserem Premium-Fördermitglied Berlin Hyp AG ist neben dem Referenten auch für die Unterstützung bei der Ausrichtung dieser gelungenen Veranstaltung ganz herzlich zu danken!





20. Februar 2017

Logistikimmobilienmarkt

Der deutsche Logistikimmobilienmarkt beeindruckt seit Jahren mit steigenden Transaktionszahlen und erreichte 2016 mit einem Transaktionsvolumen von rund 4,6 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert. Ein Anteil von fast 10 % am gewerblichen Immobilienmarkt zeigt die Bedeutung dieser mittlerweile zwar etablierten, aber immer noch recht jungen Assetklasse. Deutschland ist größter Logistikmarkt in Europa. Doch wohin entwickelt sich die Branche? Rekord-Handelsüberschüsse, eine stabile Wirtschaftslage und ein boomender E-Commerce-Markt treffen auf Trump, Brexit und hoch verschuldete EU-Staaten.

Bodo Hollung MRICS, Geschäftsführer der RLI Investors GmbH, gab uns in seinem Vortrag „Der Logistikimmobilienmarkt Deutschland 2017 unter dem Einfluss von Trump und Brexit“ einen aktuellen Einblick, wie wirtschaftliche und gesellschaftliche Trends neue und

zusätzliche Anpassungen an die bisherigen Gegebenheiten erfordern:

- Aktuelle Entwicklung des Logistikimmobilienmarktes
- Megatrends – wie beeinflussen diese den Logistikimmobilienmarkt
- Produktverfügbarkeiten – wie und wo investieren

Im zweiten Teil des Abends betrachtete Dr. Wolfram Krüger, Linklaters LLP, Düsseldorf, in seinem Vortrag „Cross-Border-Transaktionen von Logistikimmobilien aus rechtlicher Sicht“ den juristischen (internationalen) Alltag und gab Tipps und Kniffe zum Management dieser Transaktionen. Beim anschließenden Get-together mit kleinem Imbiss wurden einzelne Themen mit den Referenten noch eingehend diskutiert.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem IMMOEBS-Mitglied Bodo Hollung MRICS, RLI Investors GmbH, und Dr. Wolfram Krüger, Linklaters LLP, Düsseldorf, für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

Save the date

Donnerstag, 11. Mai 2017:
Gemeinsames Frühlingsfest 2017 mit Minigolf-Trophy von ImmoFrauen, RICS und IMMOEBS

Donnerstag, 6. Juli 2017:
IMMOEBS onBoard 2017 ab Köln

Hier könnte auch Ihre/unsere gemeinsame nächste Veranstaltung stehen!

Sprechen Sie uns einfach an oder schicken Sie eine kurze E-Mail an:
dschumann@sfo-gmbh.de
bodo.dicke@avisonyoung.com
Raoul-P.Schmid@hochtief.de

NEUE AK-LEITERIN RHEIN-RUHR DIANA SCHUMANN



»DENK ICH AN IMMOEBS, DENK ICH AN VERTRAUVENSVOLLEN RAT, GLEICHGESINNTE UND LEBENSLANGES LERNEN.«

Diana Schumann, Jahrgang 1984, ist Mutter zweier Söhne (2 und 12 Jahre alt) und Immobilien Asset Manager bei der SFO GmbH. Sie absolvierte ein BWL-Studium an der ISM International School of Management in Dortmund und der Universität de Neuchâtel. Es folgte der Master of Science in International Finance an der SKEMA Business School in Frankreich in englischer Sprache. Nach diversen Stationen bei Hilton International u.a. in Brüssel folgte der Sprung in das Immobilien Asset Management bei der DIWG, Düsseldorf (vormals NAI apollo asset management GmbH) im Jahr 2008. Der Wechsel zur Eigentümerseite in das Ströher Family Office erfolgte 2012.

Seither ist Diana Schumann verantwortlich für das Bestandsportfolio von Büro- und Geschäftshäusern als auch Sonderimmobilien sowie Ankäufe in NRW. Der Abschluss zum Immobilienökonom IREBS folgte im Jahr 2013. Diana war Teilnehmerin des ersten Jahrgangs des ImmoEBS Cross-Mentoring-Programms IMMOMENT 2015/2016. Seit 2015 ist sie kaufmännische Geschäftsführerin des Küppersmühle Restaurants am Duisburger Innenhafen.

„Ich möchte die vertikale Vernetzung der Young Professional-Mitglieder von IMMOEBS mit den etablierten, langjährigen AK-Mitgliedern erreichen und deren Austausch verbessern. Weiterhin kämpfe ich für bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie in unserer Branche.“

AK MÜNCHEN

A: Hermann Maier, Holger Ladewig
 F: Hermann Maier, Johanna Lohr, Bodo Hollung



12. Januar 2017

Neujahrsempfang Zukunftstrends – Auswirkungen auf Städte und Wohnen

In Zusammenarbeit mit der DG Hyp und GSK fand am 12. Januar 2017 der nun schon traditionelle Neujahrsempfang in München statt. Über 600 Gäste waren der Einladung in den Festsaal des Münchner Traditionshauses Hotel Bayerischer Hof gefolgt. Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands, der DG HYP, hob in seiner Begrüßungsrede die Kontinuität des Immobilienaufschwungs hervor, der nun auch das verflixte siebte Jahr erfolgreich durchlaufen hat. Auch Dr. Dirk Brückner von GSK begrüßte die Anwesenden im vollbesetzten Saal.

Als Keynote Speaker konnte dieses Jahr Herr Dr. Gereon Uerz, Leader of Foresight and Innovation Europe der Arup Deutschland GmbH, gewonnen werden. Dr. Uerz erläuterte in seinem Vortrag prägnant die zentralen Treiber globalen Wandels wie Urbanisierung, Demografischer Wandel, Digitalisierung und Klimawandel sowie deren Bedeutung

für die beiden Handlungs- und Innovationsfelder „Mobilität“ und „gebaute Umwelt“. Weiter ging er darauf ein, welche Auswirkungen diese Treiber auf die Städte und das Wohnen in der Zukunft haben könnten. Anhand ausgewählter Innovationen in Mobilität und gebauter Umwelt sowie deren Wechselwirkungen wurde dargestellt, welche Systeminnovationen und radikalen Innovationen im Zeithorizont 2050 möglich bzw. zu erwarten sind.

- Megatrends Digitalisierung (IoE), Urbanisierung und demographischer Wandel sind Haupttreiber des Wandels in Mobilität und Bauwirtschaft
- Vernetztes und automatisiertes Fahren (Car2x) verändert zukünftig die gebaute Umwelt.
- Innovationen bei Mobilitätsdienstleistungen, multimodaler Mobilität und emissionsfreien.

- Disruptive (Geschäftsmodell-)Innovationen sind im Mobilitätssektor wie in der Bauindustrie möglich.
- Zentrale Herausforderungen: Reduktion des ökologischen Fußabdruckes; nahtlose und intelligente Mobilität: Designen und Bauen im Paradigma der „Kreislaufwirtschaft“.

Abgerundet wurde der erfolgreiche Abend mit einem hervorragenden Buffet des Hotels. Bis tief in die Nacht wurde darüber diskutiert, was die Zukunft bringen mag und wie sich die Immobilienbranche, aber auch jeder Einzelne darauf einstellen kann.

Wir danken ganz herzlich unseren Premium-Partnern DG HYP und GSK Stockmann + Kollegen für die langjährige Unterstützung und Partnerschaft.





23. Februar 2017

Die Geplante Gesetzesänderung im Städtebaurecht: Urbane Gebiete

Immer mehr Menschen zieht es in die Städte. „Viele Städte brauchen daher dringend Wachstumsperspektiven und bezahlbaren Wohnraum“, sagte Bundesministerin Barbara Hendricks. Kommunen sollen zukünftig leichter für mehr Wohnraum sorgen können. Dafür ist im Städtebaurecht die neue Baugebietskategorie „Urbane Gebiete“ eingeführt worden. Der neue Baugebietstyp erlaubt den Kommunen, dass künftig auch in stark verdichteten städtischen Gebieten oder in Gewerbegebieten Wohnungen gebaut und Gebäude als Wohnraum genutzt werden dürfen.

„Das neue urbane Gebiet soll das Miteinander von Wohnen und Arbeiten in den Innenstädten erleichtern und neue Möglichkeiten für den Wohnungsbau schaffen. Mit dem urbanen Gebiet folgen wir dem Leitbild einer Stadt mit kurzen Wegen, Arbeitsplätzen vor Ort und einer guten sozialen Mischung“, so Hendricks.

Dr. Florian Seebauer informierte in seinem kurzweiligen Vortrag darüber, welche Möglichkeiten sich hieraus für Grundstückseigentümer, Projektentwickler und Stadtplaner ergeben.

Abweichend von der Norm hielt er seinen Vortrag ganz ohne Powerpoint. Dafür bekam jeder Teilnehmer ein informatives Handout zur Vortragsveranstaltung an die Hand.

Wir danken ganz herzlich Christopher Patt, LL.M., und Dr. Florian Seebauer, beide Rechtsanwälte und Partner der Kanzlei WAGENSONNER Rechtsanwälte, für die Gastfreundschaft und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung sowie der Kanzlei Wagensonner Rechtsanwälte als Fördermitglied für die langjährige Unterstützung und Partnerschaft.

NEUER AK-LEITER MÜNCHEN HOLGER LADEWIG



»DENK ICH AN IMMOEBS, DENK ICH AN DAS GRÖSSTE NETZWERK VON IMMOBILIENPROFIS IN DEUTSCHLAND.«

Seit 33 Jahren „Steinezähler“, vom „Stift“ zum Vorstand. Alles begann mit einer Ausbildung zum Vermessungstechniker, da ich auf keinen Fall den ganzen Tag im Büro sitzen und lieber mit Menschen zu tun haben wollte. Draußen in der frischen Berliner Luft wollte ich sein. Nach einem Praktikum beim Vermessungsamt Tempelhof von Berlin war allerdings klar, dass ich nicht Beamter werden wollte. Nach elf schönen Jahren bei der Hypo-Bank bzw. der Hypovereinsbank war ich der Konzernstrukturen überdrüssig und startete im Jahr 2003 in die Selbständigkeit. Damit fühle ich mich nach wie vor sehr wohl. Die Value AG the valuation group, deren Vorstand ich seit acht Jahren bin, ist eine inhabergeführte, bundesweit tätige und unabhängige Gesellschaft von Immobiliensachverständigen, die „Regulated by RICS“ und „Approved by HypZert“ ist.

Seit meinem Umzug von Berlin nach München im Juni 1995 bin ich Mitglied des AK München. Ich kann mich noch gut an eines unserer ersten Treffen in einem Münchner Gasthaus erinnern: Wir waren damals keine zehn Teilnehmer. Umso erstaunlicher ist es, wie sich der Arbeitskreis in den letzten 22 Jahren entwickelt hat. Als ehrenamtlicher Vorstand der AG von 2001 bis 2007, ehrenamtlicher Kassenprüfer bei IMMOEBS von 2003 bis 2006 sowie als ehrenamtlicher Prüfer bei der RICS (2005 bis heute) habe ich in den letzten 16 Jahren einige Erfahrungen in der deutschen Vereinslandschaft der Immobilienbranche sammeln können. In den letzten acht Jahren habe ich meinen Arbeitsschwerpunkt auf die Gründung und Entwicklung der Value AG the valuation group gelegt. Als langjähriger, regelmäßiger Teilnehmer an den Veranstaltungen des AK München bin ich mit dem Veranstaltungsformat und den Inhalten vertraut. Aufgrund meines bestehenden Netzwerkes glaube ich, interessante Veranstaltungen für die Münchner Mitglieder von IMMOEBS organisieren und etwas von meinen Erfahrungen weitergeben zu können.

AK STUTTGART

A: Michael Einsele
F: AK Stuttgart



22. November 2016

HerbstkulinarIMMO

Wilde Sterneküche – unter diesem Motto fand im November unser traditionelles HerbstkulinarIMMO mit Jörg Ilzhöfer statt. Getragen von vorweihnachtlicher Stimmung in Esslingens schöner Altstadt durften wir mehr als 20 Teilnehmer herzlich willkommen heißen. Launig führte Spitzenkoch Ilzhöfer bei einem Glas Kessler Sekt in den Abend ein. Dann hieß es wieder: „Schürzen an und ran an den Herd!“ Auf eine gebratene Tranche von der Fjordforelle folgte Fasanenbrust im Tramezzini-Mantel, bevor in der Pfanne gebackene luftige Mohnküchlein das süße Finale einläuteten. Um einige handwerkliche Kochtipps und wertvolle Gespräche reicher ging es gegen 23 Uhr nach Hause. Einig war man sich schnell – auch 2017 soll wieder gemeinsam gekocht werden.



19. Januar 2017

6. Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft

Mehr als 300 Gäste waren der Einladung des Gastgebers DG Hyp zum mittlerweile 6. Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft ins GENO-Haus Stuttgart gefolgt, den IMMOEBS e.V. zusammen mit weiteren regionalen Immobilienverbänden feiern durfte. Kurzweilig eingeleitet wurde der Abend mit den Grußworten von Marc Bosch, Vorsitzender des Vorstands IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V., sowie von Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG Hyp.

Vielfältige Impulse gab Frau Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut, Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg, den Zuhörern auf den Weg. In ihrem Gastvortrag „Brennpunkt Wohnungsmarkt – was macht die Politik?“ gab sie anregende Einblicke in ihre tägliche Arbeit.

AK ÖSTERREICH

A: Rainer Altmann

F: Rainer Altmann, ImmoFokus (Neujahrsempfang)



12. Januar 2017

Pressekonferenz Trendstudie Österreichische Immobilienwirtschaft

Im Dezember 2016 ließen IMMOEBS und weitere elf unabhängige und freiwillige Immobilienverbände erstmals gemeinsam eine Trendstudie erstellen, die im Rahmen einer Pressekonferenz fünf Tage vor dem Neujahrsempfang vorgestellt wurde. Bei der Onlineumfrage unter 6.200 Immobilienspezialisten, u.a. den Mitgliedern der Immobilienverbände, nahmen 420 Entscheider teil.

Damit wurde einerseits der Bedeutung der Immobilienwirtschaft für die Volkswirtschaft Rechnung getragen und andererseits ein weiterer Schritt für mehr Transparenz über die Trends und Entwicklungen des Immobilieninvestmentstandorts Österreich geschaffen: Laut Leistungs- und Strukturdaten der Statistik Austria erwirtschaftete das Grundstücks- und Wohnungswesen 2015 rund 16 Milliarden Euro. 18.575 Unternehmen beschäftigten mehr als 50.000 Menschen. Hinzu kommt der Bausetor,

in dem alleine der Hochbau im Jahr 2015 mehr als 12 Milliarden Euro erwirtschaftet wurden und der gut 4.000 Unternehmen mit knapp 62.000 Beschäftigten zählt. Allein diese beiden Sektoren kommen auf einem Anteil von 4,5 %. Die private Immobilienwirtschaft ist in der Branche eine tragende Säule. Insgesamt dürften jährlich von Privaten rund 6 Milliarden Euro in Wohnbau und Sanierung investiert werden. 2,2 Milliarden Euro davon bzw. 14,5 % der Wohnbaugesamtinvestitionen werden von Privaten zum Zwecke der Vermietung in Neubau und Renovierung investiert.

Laut Trendstudie sehen die Immobilienspezialisten für 2017 ein steigendes Angebot bei annähernd allen Assetklassen (Wohnen, Büro, Einzelhandel, etc.). Einzig das Angebot an Liegenschaften wird eindeutig rückläufig eingeschätzt. Die Erwartungshaltungen zur Entwicklung der Nachfrage sind deut-

lich differenzierter. Hier dominieren eindeutig Wohnimmobilien (69 % Nachfrage steigend), gefolgt vom Teilmarkt studentisches Wohnen (61 %) und Grundstücken (60 %). Klar rückläufige immobilienwirtschaftliche Nachfrageerwartungen stehen 2017 jedoch für den Einzelhandel an. Die übrigen Assetklassen zeigen eine verhaltene Nachfrageeinschätzung.

Die Trendstudie kann direkt beim Institut für Immobilienwirtschaft bezogen werden: www.ifi.immo/studien



17. Januar 2017

Neujahrsempfang 2017

Unter dem Motto „Eine Branche. Ein Event. Ein gemeinsamer Jahresbeginn.“ luden die zwölf freiwilligen Immobilienverbände Österreichs zum traditionellen Neujahrsempfang.

Der Einladung in den Rathauskeller folgten mehr als 450 Gäste. Für die Gastgeber begrüßten Rainer Altmann (IMMOEBS AK-Leiter Österreich), Eugen Otto von Otto Immobilien (Präsident FIABCI Austria und IMMOEBS-Mitglied), Frank Brün (neu ernannter Präsident RICS Österreich und ImmoEBS-Mitglied) sowie die Vertreter von CARI, ImmoABS, Immobilienring IR, IMMOZERT, IMMQU, ÖGNI, ÖVI, Salon Real und Vereinigung der allgemein beeideten & gerichtlich zertifizierten Sachverständigen für das Immobilienwesen.

Aus Deutschland waren Michael Settele (IMMOEBS-AK-Leiter Stuttgart) und zum zweiten Mal Hermann Maier (IMMOEBS-Vor-

standsmitglied) angereist. Hans Kastner aus Berlin nutzte die Veranstaltung, um einen Heimatbesuch mit einem Branchentreffen zu verbinden.

Der traditionelle Neujahrsempfang war eine gelungene Gelegenheit, viele Branchenkollegen zu treffen, zu netzwerken und gemeinsam zu feiern – und dies bis weit nach Mitternacht.

Der AK Österreich bedankt sich bei den Sponsoren, die diese Veranstaltung möglich gemacht haben: EHL Immobilien GmbH, Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, IMABIS GmbH, IMMOUnited GmbH und Leichtfried, sowie Partner Immobilienbewertung GmbH.

INTERN

96 [Übersicht über die
Vorstände und AK-Leiter](#)

98 [Impressum](#)

DER VORSTAND



1. Vorsitzender

Jörg Lammersen

c/o JRL Investment & Consulting GmbH
Winterfeldtstraße 60
10781 Berlin
T +49 (0)30 21 99 66 34
j.lammersen@jrl-invest.de



2. Vorsitzender

Hermann Maier MRICS

c/o COCON REAL ESTATE
Residenzstraße 27
80333 München
T +49 (0)89 21 21 750
hermann.maier@cocon.de



Schatzmeister

Ralf Pilger MRICS

c/o WISAG Facility
Management GmbH & Co. KG
Rebstöcker Straße 35
60326 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 97 38 07 70 01
ralf.pilger@wisag.de



Schriftführer

Jörg Philippsen

c/o Klaar Kiming Consult GmbH
Frohsinnstraße 13
63739 Aschaffenburg
T +49 (0)69 48 44 99 499
HerrPhilippsen@Klaar-Kiming.de



Beisitzerin

Bianca Bender

c/o Predac Immobilien
Verwaltungsgesellschaft mbH
Hildastraße 14
65189 Wiesbaden
T +49 (0)611 34 11 78 14
bianca.bender@predac.de



Beisitzer

Jan Schöniger MRICS

c/o formart GmbH & Co. KG
Niederlassung Berlin-Brandenburg
Chausseestraße 11
10115 Berlin
T +49 (0)30 61 09 10 221
jan.schoeniger@formart.eu



Beisitzer

Fred Siebken FRICS

c/o IMMOFINANZ
Development Service GmbH
Hildeboldplatz 20
50672 Köln
T +49 (0)221 92 28 52 889
fred.siebken@gmx.de

AK LEITER



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Christian Schulz-Wulkow
c/o Ernst & Young Real Estate GmbH
Friedrichstraße 140
10117 Berlin
T +49 (0)30 25 47 12 12 35
christian.schulz-wulkow@de.ey.com



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Thilo von Stechow MRICS
c/o Deutsche Asset One GmbH
Geschwister-Scholl-Straße 5
10117 Berlin
T +49 (0)30 27 90 79 10
tvs@deutscheassetone.com



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Lena Brühne
c/o Art-Invest Real Estate Management
GmbH & Co. KG
Bertolt-Brecht-Platz 3
10117 Berlin
T +49 (0)30 58 58 13 430
L.Bruehne@art-invest.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich
michaela-eisenreich@t-online.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Patricia Lesinski
c/o KanAm Grund KVG mbH
MesseTurm
60308 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 71 04 11 531
p.lesinski@kanam-grund.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Udo Grützmacher
c/o Commerzbank AG
Kaiserplatz 16
60311 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 13 68 44 69
udo.gruetzmacher@t-online.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Christian Tretiak
c/o P3 Logistic Parks PointPark
Properties GmbH
An der Hauptwache 5
60313 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 90 50 03 321
christian@tretiak.de



Arbeitskreis Stuttgart

Michael Einsele
c/o FECO Pfeiffer & Einsele Financial
& Estate Concept GmbH
Neckarsteige 28
72622 Nürtingen
T +49 (0)7022 31 058
michael.einsele@feco.biz



Arbeitskreis Stuttgart

Michael Settele
c/o IMMOconsult-Stuttgart
Onstmettinger Weg 15
70567 Stuttgart
T +49 (0)711 71 71 35
michael.settele@immoconsult-stuttgart.de



Arbeitskreis Nord

Tim Fischer FRICS
c/o MOMENI Property Management GmbH
Neuer Wall 69
20354 Hamburg
T +49 (0)40 41 16 67 78
t.fischer@momeni-immobilien.com



Arbeitskreis Nord

Vanessa Reps
c/o PMC Immobilienmanagement GmbH
Drehbahn 7
20354 Hamburg
T +49 (0)40 30 37 51 611
vanessa.reps@pmc-immobilien.de



Arbeitskreis München

Hermann Maier MRICS
c/o COCON REAL ESTATE
Residenzstraße 27
80333 München
T +49 (0)89 21 21 750
hermann.maier@cocon.de



Arbeitskreis München

Holger Ladewig
c/o Value AG the valuation group
Niederlassung Grünwald
Südliche Münchner Straße 21
82031 Grünwald
T +49 (0)89 62 02 18 911
holger.ladewig@value-ag.de



Arbeitskreis Nürnberg

Eduard Paul MRICS
c/o NCGroup Real Estate Valuation GmbH
Augustinerstraße 1
90403 Nürnberg
T +49 (0)911 93 30 230
epaul@ncgroup.de



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Raoul P. Schmid
c/o HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH
Alfredstraße 220 EG
45131 Essen
T +49 (0)201 82 41 986
raoul-p.schmid@hochtief.de



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Bodo Dicke
c/o Avison Young – Germany GmbH
Bleichstraße 14
40211 Düsseldorf
T +49 (0)211 22 07 03 00
bodo.dicke@avisonyoung.com



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Diana Schumann
c/o SFO GmbH
Philosophenweg 57
47051 Duisburg
T +49 (0)203 39 37 68 25
DSchumann@sfo-gmbh.de



Arbeitskreis Österreich

Rainer Altmann MRICS
c/o amascon Immobilien
& Consulting GmbH
Bahnstraße 46A/2/1
2345 Brunn am Gebirge, Österreich
T +43 (0)664 411 35 29
r.altmann@amascon.at



Arbeitskreis Österreich

Alexandra Bauer
c/o EHL Immobilien GmbH
Stadt Wien/B.d.Planungsstadtrates
Prinz-Eugen-Straße 8–10
1040 Wien, ÖSTERREICH
T +43 (1)512 76 90 700
a.bauer@ehl.at



Arbeitskreis Luxemburg

Sandra Müller FRICS
c/o MEAG Luxembourg S.à.r.l.
Rue Notre Dame 15
2240 Luxembourg, Luxembourg
T +352 26 20 20 60
smueller@meag.com

IMPRESSUM

Herausgeber

Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg (IMMOEBS) e. V.

Redaktion

Svetlana Gippert
Geschäftsführerin IMMOEBS e. V., Wiesbaden
Fred Siebken FRICS
IMMOEBS e. V. Vorstand, Köln
Dr. Barbara Hermes
Berlin

Anzeigenverkauf

Elisa Lecointe
0611 580 867 12
lecointe@immoebs.de

Vertrieb

Nur über IMMOEBS e. V.,
Adolfsallee 35, 65185 Wiesbaden

Mit Namen gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung des Vereins als Herausgeber und der Redaktion dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Diese Publikation und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Wir bedanken uns für das veröffentlichte Bildmaterial sowie die Tabellen und Charts, die uns freundlicherweise von den entsprechenden Firmen, Autoren und IMMOEBS-Mitgliedern zur Verfügung gestellt wurden.

Konzeption, Gestaltung und Produktionsabwicklung

Katharina Witter
großgestalten Kommunikationsdesign
Zülpicher Straße 205, 50937 Köln
www.großgestalten.de

Lektorat

Euro-Sprachendienst Jellen
Markt 71, 53757 St. Augustin

Druck

Media Cologne
Kommunikationsmedien GmbH, Hürth

Papier

Die Redaktion der IMMOZEIT hat sich bewusst für den Druck auf Recyclingpapier entschieden: Circleoffset Premium white, 100 % recycled



