

IMMO ZEIT



IMMOEBS

Mai 2019
29. Jahrgang

Die Hotelimmobilie ist salonfähig geworden
Olaf Steinhage und Markus Gretenkord

Das erste Haus am Platz: Erfolgreiche
Entwicklung von Hotelimmobilien
Götz U. Hufenbach

Im Interview mit Andreas Löcher: Es zählt
bei Hotelimmobilien nicht nur der Faktor
Markus Gretenkord

Heute schon nachverdichtet? Über den Mut
zur nachhaltigen Urbanität, den Usus Fructus
und die Vorteile von Nachverdichtung
Björn-M. Hiss und Franka Trinks



EDITORIAL

»Man muss reisen, um zu lernen« Mark Twain

Und der Wunsch zu lernen scheint groß zu sein – noch nie gab es weltweit so viele Reisende. Laut dem neusten »World Tourism Barometer« der UNWTO (Welttourismusorganisation der UNO) wurden im Jahr 2018 weltweit rund 1,4 Milliarden Touristenankünfte verzeichnet, definiert als aus dem Ausland kommende Einreisen mit mindestens einer Übernachtung im Land (Urlaubs- und Geschäftsreisen). Das waren 6 % mehr als noch im Vorjahr. Zum Vergleich: Das Weltwirtschaftswachstum betrug »nur« 3,7%.

»AUCH IN DEUTSCHLAND UNTERLIEGT DER TOURISMUS EINEM ANHALTEND POSITIVEN TREND – MIT 477,6 MILLIONEN ÜBERNACHTUNGEN ÜBERTRAF 2018 DAS VORJAHR UM 2,7 % UND WAR BEREITS DAS NEUNTE REKORDJAHR IN FOLGE.«

Diese positive Entwicklung auf der Nachfrageseite hat zur Folge, dass immer mehr Hotelimmobilien entstehen. Anlass genug, der Assetklasse »Hotel« die vorliegende Ausgabe der IMMOZEIT zu widmen.

In ihrem Leitartikel stellen Olaf Steinhage, Gründer und Managing Partner von Horwath HTL Deutschland, und Markus Gretenkord, Senior Consultant bei Horwath HTL, fest, dass die Hotelimmobilie als Assetklasse nicht nur salonfähig geworden, sondern auch ein fester Bestandteil in den Fondsprodukten der institutionellen Investoren geworden ist. Zwar liege der Fokus weiterhin vermehrt auf klassischen 3- bis 4-Sterne-Hotels. Jedoch gebe es mittlerweile Player im Markt, die sich auch an neue Konzepte herantrauen und ihren Platz in interessanten Nischen finden.

Im Interview mit Markus Gretenkord sieht Andreas Löcher, Abteilungsleiter Investment Management Hospitality bei der Union Investment, vor allem die historisch attraktiven Renditen gegenüber Büroimmobilien als einen der

großen Treiber, der Hotelimmobilien salonfähig gemacht hat. Darüber hinaus eignen sich Hotelimmobilien ideal zur Risikodiversifikation in den Fondsprodukten von institutionellen Investoren, da die Langfristigkeit von Miet- oder Pachtverträgen im Vergleich zu eher kurzfristigen Vertragslaufzeiten von Retail- und Büroflächen ein weiterer klarer Vorteil sei. Aus seiner Sicht sollten sich Entwickler von Hotelimmobilien insbesondere damit befassen, für welche Endinvestoren die jeweiligen Immobilien bzw. Marken in den Märkten passen.

Dies sieht auch Götz U. Hufenbach, geschäftsführender Gesellschafter der benchmark REAL Estate Development GmbH, so. Zielgruppengerechte Konzepte, ob Boutiquehotel, Low Budget-Kette, Design- und Themenhotel, Businesshotel, Wellnessoase, Biohotel, Luxusresort – um nur einige zu nennen – ebnen den Weg für eine zügige und erfolgreiche Projektentwicklung. Bei seinen Entwicklungsprojekten steht meist vor Grundstückskauf der spätere Hotelbetreiber fest. Wie verzahnt eine Projektentwicklung im Bereich der Hotelimmobilien abläuft, beschreibt Hufenbach anhand eines aktuellen Projekts in Eschborn, das im Laufe dieses Jahres fertiggestellt und eröffnet wird.

Dass Hotelkonzepte nicht immer zwingend immobil sein müssen, zeigt Björn Hiss, Gründer und Geschäftsführer von MQ Real Estate: Warum nicht ein Gebäude, das mobil bleibt, zur Miete auf ein anderes Gebäude setzen? So wurde im Herbst 2018 nach ca. 10 Monaten Bauzeit in Zusammenarbeit mit ECE das weltweit erste modular errichtete Hotel – SKYPARK – als Pilot realisiert und das Einkaufszentrum Ring Center 2 in der Frankfurter Allee in Berlin um ein zusätzliches Geschoss mit einem Hotel aufgestockt.

Ein anderes Übernachtungskonzept nimmt Prof. Dr. Tobias Just, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der IREBS International Real Estate Business School, unter die Lupe: Airbnb und Co. Die Onlinebuchungen privater Unterkünfte steigen Monat für Monat. Zwar habe das Hotelzimmer längst nicht ausgedient, doch hält Just Verdrängungseffekte zu Lasten der etablierten Hotellerie bereits heute für sehr wahrscheinlich – und das bei einem erst jungen, rasch wachsenden Marktsegment.



Wie sich die Erwartungen und Bedürfnisse der Reisenden infolge gesellschaftlicher und vor allem technologischer Veränderungen gewandelt haben, beschreiben Prof. Dr. Kerstin Hennig, Head of EBS Real Estate Management Institute, und Tomas Cromm, Vorstand REVITALIS REAL ESTATE AG, in ihrem Beitrag: So werde unter »gutem Hotelservice« zunehmend mehr Flexibilität und Spontaneität, bspw. in punkto digitalem Aus- und Einchecken oder in Form digitalisierter Gästemappen mit Internet- und Chat-Funktion, verstanden. Auch Systeme auf Basis einer künstlichen Intelligenz, die dem Gast rund um die Uhr Fragen beantworten oder Zimmerservice ordern können, seien keine Seltenheit mehr.

An dieser Stelle möchten wir auch wieder auf das diesjährige überregionale ImmobilienForum hinweisen, das unter dem Motto »Wertschöpfung 4.0 – Ein Perspektivwechsel in der Immobilienwirtschaft« steht. Hierbei wollen wir Ihnen vor allem erneut den »Blick über den Tellerrand« ermöglichen – denn traditionelle Branchengrenzen lösen sich derzeit auf, es entstehen nicht nur neue, übergreifende Handlungsfelder und Kooperationsformen, sondern auch neue Angebotspakete aus Produkten und Dienstleistungen.

Auf regionaler Ebene initiierten unsere Arbeitskreisleiterinnen und -leiter in den letzten Monaten wieder zahlreiche Veranstaltungen zu den unterschiedlichsten Themenbereichen. Ihnen sei an dieser Stelle für ihr Engagement ebenso gedankt wie allen Fördermitgliedern, dem Team unserer Geschäftsstelle sowie all jenen, die IMMOEBS tatkräftig unterstützen.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr
Jan Schöninger

INHALT

1/2019



Schwerpunktthema Hotel

- 8 Die Hotelimmobilie ist salonfähig geworden
Olaf Steinhage und Markus Gretenkord
- 12 Das erste Haus am Platz: Erfolgreiche Entwicklung von Hotelimmobilien
Götz U. Hufenbach
- 16 Im Interview mit Andreas Löcher: Es zählt bei Hotelimmobilien nicht nur der Faktor
Markus Gretenkord
- 20 Heute schon nachverdichtet? Über den Mut zur nachhaltigen Urbanität, den Usus Fructus und die Vorteile von Nachverdichtung
Björn-M. Hiss und Franka Trinks



Lifelong Learning

- 28 Nachruf
Dr. Gisela Schulte-Daxböck
- 30 Trends und Herausforderungen bei Hotelimmobilien
Prof. Dr. Kerstin Hennig und Thomas Cromm
- 34 Airbnb: Individualisierung mit Nebenwirkungen
Prof. Dr. Tobias Just FRICS
- 38 Bericht des EBS Real Estate Institute – What's up?



Karriereförderung

- 42 21 Tandems starten erfolgreich in den 3. Jahrgang
Christiane Rühle
- 44 Wir fördern die Immobilienwirtschaft von morgen! Kooperationspartner über IMMOMENT
- 45 MyIMMOMENT – Impressionen aus den ersten IMMOMENT Veranstaltungen



Netzwerk

- 48 DIC Asset AG Fördermitglieder – Firmenportrait
Deutsche Asset One



IMMOEBS-Veranstaltungen

- 52 AK Berlin-Brandenburg
- 56 AK Österreich
- 57 AK Nord
- 62 AK Rhein-Main
- 68 AK Rhein-Ruhr
- 76 AK SMünchen
- 80 AK Stuttgart
- 82 Ankündigung ImmobilienForum
- 84 Seminare 2019



Intern

- 88 Übersicht Vorstand und AK-Leiter
- 90 Impressum

TITELTHEMA

HOTEL

- 8 [Die Hotelimmobilie ist salonfähig geworden](#)
Olaf Steinhage und
Markus Gretenkord
- 12 [Das erste Haus am Platz:
Erfolgreiche Entwicklung von
Hotelimmobilien](#)
Götz U. Hufenbach
- 16 [Im Interview mit Andreas
Löcher: Es zählt bei
Hotelimmobilien nicht nur der
Faktor](#)
Markus Gretenkord
- 20 [Heute schon nachverdichtet?
Über den Mut zur nachhaltigen
Urbanität, den Usus
Fructus und die Vorteile von
Nachverdichtung](#)
Björn-M. Hiss und Franka
Trinks

DIE HOTELIMMOBILIE IST SALONFÄHIG GEWORDEN

A: Olaf Steinhage, Markus Gretenkord



Kristallisationspunkte der Lebensqualität

Hotels – bei dieser Immobilie kann wirklich jeder von seinen persönlichen Erlebnissen berichten. Egal ob es sich um berufliche Reisen zu einer Messe oder um eine privat veranlassete Reise in ein Ferienhotel handelt. Doch wieso ist das so? Harry Gatterer, ein renommierter Zukunftsforscher, hat dies einmal recht passend beschrieben: »Hotels sind Kristallisationspunkte der Lebensqualität in unserer Gesellschaft: Sie bieten Räume für Arbeit, Erholung, Erlebnis, Entspannung, Feiern, Denken, Treffen, Tanzen, ...also Bereiche, die mit den schönsten Themenfeldern unserer Gesellschaft zu tun haben. Hotels sind damit auch längst zu dritten Orten geworden, an denen wir weg von zu Hause doch zu Hause sind.«

Für die Immobilienbranche bedeutet dies gleichzeitig, dass diese Spezialimmobilien eine Vielzahl von Eigenschaften erfüllen müssen. Diese müssen letztendlich nicht nur den heutigen und zukünftigen Ansprüchen des Hotelgastes entsprechen, sondern auch den ökonomischen, technischen und gestalterischen Anforderungen von Projektentwicklern, Bauherren, Kapitalgebern, Bauunternehmen, Hotelbetreibern, Kommunen und Architekten. Als Betreiberimmobilie erfordert die Hotelimmobilie daher von allen Beteiligten ein tiefgreifendes Verständnis für die Besonderheiten dieser Assetklasse.

Menschen reisen

Menschen reisen. Das haben sie seit Menschengedenken schon getan und werden dies auch weiterhin tun. Ein hierfür relevanter Marktindikator sind die grenzüberschreitenden und weltweiten Reiseankünfte, die heute ca. 1,4 Milliarden betragen und in den vergange-

nen 10 Jahren einen Zuwachs von 51 % verzeichneten. Die weltweit meistbesuchte Region ist Europa mit 671 Millionen Reiseankünften, ebenfalls ein Zuwachs von 40 %. Für Reisen nach Europa sind vor allem die Vorteile einer gut ausgebauten Verkehrsinfrastruktur mit kurzen Wegen, niedrige Visumsbeschränkungen, sicherere Städte/Länder, wenig Sprachbarrieren und eine reichhaltige Geschichte zu benennen.

»MENSCHEN REISEN. DAS HABEN SIE SEIT MENSCHENGEDENKEN SCHON GETAN UND WERDEN DIES AUCH WEITERHIN TUN.«

Auch in Deutschland setzt sich dieser Trend fort: 477,6 Millionen Übernachtungen im vergangenen Jahr, gleichbedeutend mit einer Steigerung von knapp 30 %. Mehr als die Hälfte (ca. 55 %) dieser Übernachtungen wird in Hotels getätigt. Hotels in diesem Sinne sind gewerbliche Betriebe mit mindestens neun Zimmereinheiten und somit keine Pensionen, Campingplätze und nicht der sogenannte »Graumarkt«, wie er von Sharing-Economy-Anbietern (z. B. Airbnb, Wimdu, 9flats etc.) betrieben wird. Auch das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung sieht im »sicheren Hafen« Deutschland keine Anzeichen für ein Abschwächen der Konjunktur. Vielmehr wird sich in den nächsten Jahren die Zahl der Reiseankünfte aus dem asiatisch-pazifischen Raum weiter erhöhen. Kurzum: Die Nachfrage nach Hotelbetten ist auch weiterhin vorhanden.

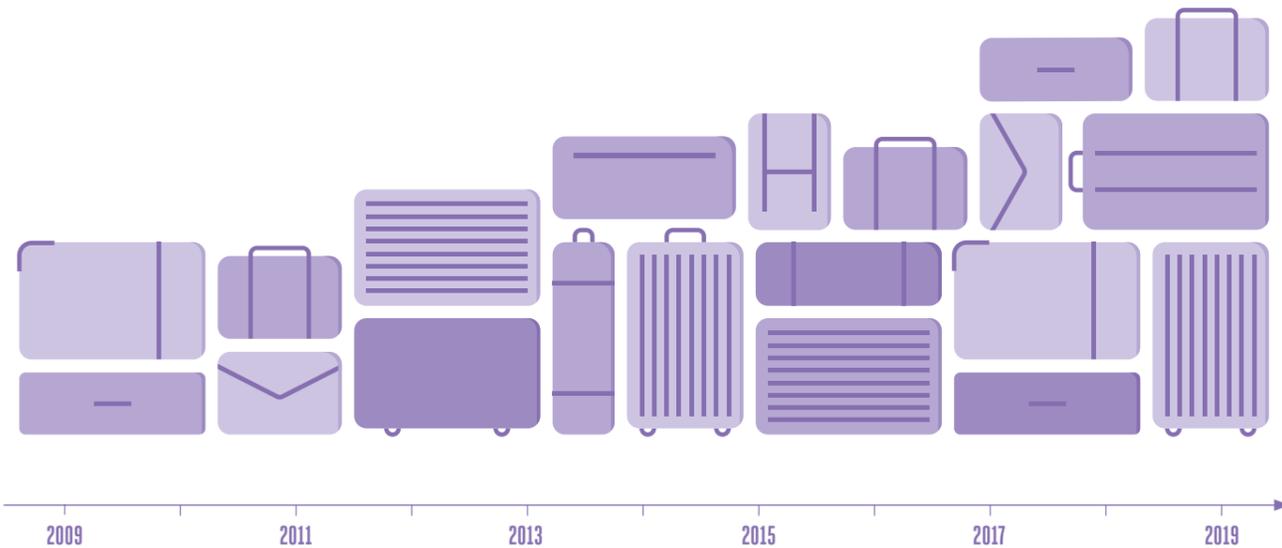
Hotelimmobilie ist salonfähig geworden

Diese positiven Wachstumstendenzen haben Projektentwickler, Hotelbetreiber und institutionelle Investoren (z. B. Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften, Immobilienfondsgesellschaften und Versorgungswerke) frühzeitig erkannt, um heute mit passgenauen Hotelimmobilien und innovativen Konzepten die begehrten Hotelstandorte zu erschließen. Die Professionalisierung der Marktteilnehmer dieser Assetklasse ist bei Investoren und Betreibern gleichermaßen zu finden, und auch dadurch ist die Hotelimmobilie salonfähig geworden. Heute ist sie ein fester Bestandteil in den Fondsprodukten der institutionellen Investoren. Diese sind, ihrer Anlagestrategie und Expertise entsprechend, zwar auch weiter vermehrt auf klassische 3- bis 4-Sterne-Hotels fokussiert, wagen sich jedoch auch an neue Konzepte und finden ihren Platz in interessanten Nischen.

Internationale Player mit ungeheurer Power

Doch auch auf der Angebotsseite, also bei den Anbietern von Hotelbetten, herrscht ein großer Wettbewerb um die begehrten Immobilienprojekte. Vor allem die großen internationalen Player wie Accor, Marriott, IHG Intercontinental Hotel Group oder die Radisson Hotels drängen mit viel Power und immer neuen Produkten in die Märkte. Schon heute stellt die markengebundene Kettenhotellerie in Deutschland knapp 40 % aller verfügbaren Hotelzimmer. Tendenz steigend. Und die Folge: Kleine- und mittelständische Hotelbetriebe müssen sich dem Druck beugen oder werden zu Innovationstreibern in der Branche, während die großen Hotelketten mit frischem Kapital und immer neuen Zusammenschlüssen die Hotellandschaft mehr und mehr konsolidieren. Ein Ende dieses Trends ist derzeit nicht abzusehen.

DER ZUWACHS DER REISEANKÜNFTE STIEG IN DEN LETZEN 10 JAHREN UM 51 %



Dschungel der Hotelkonzepte

Die etablierten Hotelgesellschaften wissen ganz genau, mit welchen Hotelprodukten sie die jeweiligen Märkte und Standorte erschließen wollen. Doch wie lässt sich als Marktteilnehmer im »Dschungel der Hotelkonzepte und Marken« überhaupt noch der Überblick behalten?

So ist z. B. die Hotelkette 25hours (Accor) mit Hotelbetrieben in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln und München in ehemalige Industrie- oder Bürogebäude eingezogen und integriert gastronomische Konzepte recht erfolgreich. Die skandinavische Hotelkette Scandic wiederum profiliert sich in einem ehemaligen Bürogebäude Hamburgs als eines der nachhaltigsten Hotels in Deutschland. Die Hotelgruppen H-Hotels AG oder IHG Intercontinental Hotels Group besetzen mit sogenannten »Double-Brand-Hotels« in einer gemeinsam genutzten Immobilie Hochfrequenzstandorte in Frankfurt, Berlin, München und bald auch Düsseldorf. Die noch relativ jungen Hotelmarken moxy (Marriott), me-and-all (Lindner Hotels), easy (Vienna House), NIU (Novum Hotels), ruby (Ruby Hotels), prizeotel (Radisson Hotels) und NYX (Leonardo Hotels) bieten in A- und B-Standorten mittlerweile Hotelprodukte für heutige Reisende, die sich mit Community- und Lifestyle-Merkmalen immer spitzer vom bestehenden Wettbewerb abgrenzen und für jüngere Zielgruppen unterscheiden sollen.

Um als Projektentwickler hier das richtige Produkt zu erschaffen, ist es für Hotelneubau- und Bestandsimmobilien vor allem wichtig, sich frühzeitig mit den standortspezifischen Gegebenheiten und den Potenzialen zu dem bestehenden und zukünftig zu erwartenden, sich stetig verändernden Wettbewerb zu differenzieren. Gleichzeitig drängen die Serviced

Apartment- und Long Stay-Betreiber immer enger an die klassischen Hotelbetriebe heran und vermischen die Produkte zunehmend. In der Folge sollte man sich frühzeitig mit möglichen Hotelpartnern hinsichtlich deren Hotelkonzepte und jeweiligen Schwerpunkte befassen, um abzuwägen, mit welcher Gesellschaft das Immobilienprojekt am besten umzusetzen wäre. Dies umfasst sowohl konzeptionelle, kaufmännische, juristische und technische Aspekte, die im weiteren Projektverlauf mit dem Hotelbetreiber fortlaufend abgestimmt und konkretisiert werden. Bei der Entwicklung einer Hotelimmobilie werden daher des Öfteren Abstimmungsschleifen mit dem Betreiber vorkommen, als dies bei der Entwicklung von Büro- oder Handelsimmobilien der Fall ist. Dies bindet unter Umständen kurzfristig mehr Zeit und erfordert von allen Beteiligten daher das erwähnte Verständnis für diese Assetklasse.

Geschätzt wie Goldbarren

Belohnt wird dieser Einsatz mit langfristigen Miet-/Pachtverträgen von 20 Jahren, durch Verlängerungsoptionen sogar bis zu 30 Jahren, mit einer fachlich versierten und bonitätsstarken Hotelbetreibergesellschaft und zudem abgesichert durch entsprechende Miet- und Pachtsicherheiten, Bürgschaften und umfangreiche Pflichten für Instandhaltungs-, Instandsetzungs- und Ersatzbeschaffungsmaßnahmen. Auch die Renditen lagen an den Top-Standorten in den letzten Jahren zwischen knapp 4 bis 6,5%. Vor allem bei den institutionellen Anlegern sind Hotelimmobilien daher mit Einstandspreisen ab 20 Millionen sowie langfristigen und indexgesicherten Verträgen geschätzt wie Goldbarren. Die Mieterträge generieren einen langfristig gut zu prognostizierenden Cashflow, und der Eigentümer erzielt Erträge aus reinen Vermietungs- und Verpachtungstätigkeiten.

»AKTUELL IST DAS ANGEBOT AN VERFÜGBAREN HOTEL-IMMOBILIEN GERINGER ALS DIE NACHFRAGE – DIES SPIEGELT SICH IN DEN STEIGENDEN VERKAUFSFAKTOREN WIDER UND BREMST DIE DYNAMIK.«

Doch es gibt auch einen Wermutstropfen am Investmentmarkt: Aktuell ist das Angebot an verfügbaren Hotelimmobilien geringer als die Nachfrage – dies spiegelt sich in den steigenden Verkaufsfaktoren wider und bremst die Dynamik. Zwar betrug das Transaktionsvolumen im letzten Jahr erneut ca. 4 Milliarden, doch an den Spitzenwert aus dem Jahr 2016 mit 5,1 Milliarden wird diese Assetklasse in der jetzigen Marktphase so schnell wohl nicht anschließen, auch wenn die Pipelines mit neuen Hotelprodukten auch weiterhin beachtlich gefüllt sind.

Die Hotelgäste stört dies nicht. Sie machen auch weiterhin das, was sie am besten können. Sie reisen einfach.



Olaf Steinhage ist Gründer und Managing Partner von Horwath HTL Deutschland. Er ist seit mehr als 20 Jahren in der Hospitality-Branche zu Hause. Neben dem Abschluss des Architekturstudiums an der Technischen Universität in Hannover erlangte er den Abschluss als Immobilienökonom ebs an der European Business School in Oestrich-Winkel.

Zu den ersten Stationen seiner professionellen Laufbahn zählen Positionen als Immobilienberater und Architekt bei der Suter + Suter AG in Basel sowie als Assistent der Geschäftsleitung und späterer Projektleiter und Geschäftsführer bei der Deutschen Interhotel GmbH.

Während seiner Zeit als Geschäftsführer bei der BKatz Gruppe war er für die Entwicklung, Finanzierung und Realisierung anspruchsvoller Ferienhotels und Resorts zuständig und eröffnete parallel dazu sein eigenes Hotel in Waren an der Müritz. Als Geschäftsführer der Drees & Sommer Niederlassung in Berlin war er drei Jahre für den Bereich Projektentwicklung und Hospitality verantwortlich, bevor er sich 2005 mit seinem Unternehmen hcb hospitality competence berlin selbstständig machte. Unter der Marke Horwath HTL führt Olaf Steinhage seit 2016 das Berliner Büro weiter und gehört mit seinem Team aus Architekten, Ingenieuren, Betriebswirtschaftlern und Hotelfachkräften zu einem Netzwerk der renommiertesten Hotelberatungsunternehmen der Welt mit 45 Büros in 39 Ländern.

Quellen

- World Tourism Organization, UNWTO, Annual Report 2017
- Europäisches Parlament, Fremdenverkehr
- IHA, Hotelverband Deutschland e.V.
- Kompendium der Hotelimmobilie; Doerner, Ralph-Walther; Niemeyer, Matthias
- Hospitality Inside/Union Investment, Investment Barometer
- Hospitality Development, von Freyberg, Prof. Dr. Burkhard
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin, Fratzscher, Prof. Marcel
- Horwath HTL, European Chain Report 2018
- Colliers International, Marktbericht 2017/2018 Hotel



Markus Gretenkord arbeitet seit 2016 als Senior Consultant bei Horwath HTL mit Sitz in Berlin. Als Projektleiter begleitet er vor allem Hotelprojektentwicklungen für Investoren und Eigentümergesellschaften, Miet-/Pachtvertragsverhandlungen mit Hotelgesellschaften und Asset Management-Projekte.

Er legte den Grundstein für seinen kaufmännischen Werdegang mit seinem internationalen Abschluss zum Bachelor of Business in Tourism Management an der Victoria University of Melbourne. Den Immobilienökonom (IREBS) der Universität Regensburg und die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) absolviert Markus Gretenkord derzeit als Teilnehmer am Studienort in Berlin. Heute verfügt er über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung in der Dienstleistungs- und Tourismusbranche. Er war für verschiedene namenhafte Hotelbetreiber, Eigentümer und Managementgesellschaften in den Bereichen Strategie, Marketing, Sales und in der Hotelprojektentwicklung tätig.

DAS ERSTE HAUS AM PLATZ: ERFOLGREICHE ENTWICKLUNG VON HOTELIMMOBILIEN

A: Götz U. Hufenbach



Cityhotels Am Museumswinkel (Leipzig) , © benchmark. REAL Estate Development

Boutiquehotel, Low Budget-Kette, Design- und Themenhotel, Businesshotel, Wellnessoase, Biohotel, Luxusresort – die Vielfalt der Hotelkonzepte hat in jüngster Zeit immer weiter zugenommen. Die individuellen Erwartungen und Bedürfnisse der Hotelgäste werden zielgenauer bedient. Die Häuser unterscheiden sich heute durch ein klares Profil und maßgeschneiderte Angebote. Die Wettbewerber besetzen fest umrissene Marktsegmente und gewinnen einen klar definierten Publikumskreis. Diese Entwicklung zur konsequenten Positionierung zeigt Wirkung. Die schwierige Situation der Vergangenheit scheint in der Hotelbranche überwunden zu sein. Nicht zuletzt auch durch effizientere Strukturen innerhalb der Häuser selbst. Der aktuelle wirtschaftliche Erfolg gibt den Betreibern recht. Das Übernachtungsgewerbe blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Die Auslastungszahlen steigen. Allein im ersten Halbjahr 2018 konnten die Hotels in Deutschland ein Plus von 4 % verbuchen. In absoluten Zahlen bedeutet das 214 Millionen Übernachtungen in- und ausländischer Gäste innerhalb von sechs Monaten. Die bis zum November 2018 erfassten Daten des Statistischen Bundesamtes sprechen für ein weiteres Rekordjahr nach 2017.

Klare Vorgaben ebnen den Weg für eine zügige Projektentwicklung

Dieser Erfolg und der Trend zu zielgruppen-gerechten Konzepten bleiben natürlich nicht ohne Einfluss auf die Entwicklung von Hotelimmobilien. Zunächst ergeben sich daraus

ausgesprochen positive Perspektiven. Die Investoren sehen den Bedarf an zusätzlichen Kapazitäten. Hotelimmobilien gelten außerdem nicht als besonders managementintensiv und sind von daher attraktiv. Der Betreuungsbedarf sinkt zusätzlich durch die üblicherweise sehr langfristigen Mietverhältnisse. Die Betreiber sehen Entwickler und Investoren als unverzichtbare Partner für weiteres Wachstum. Diese hohe Professionalität sorgt für eine reibungslose Zusammenarbeit. Anders als etwa bei Wohn- oder Büroprojekten sind die Vorgaben der Nutzer meist eindeutig. Die klare Ausrichtung des gewählten Hotelkonzeptes gibt die Richtung vor. Das gilt für den internationalen Hotelkonzern genauso wie für das eigenständig agierende Haus. Sowohl die Wahl des Standorts als auch die weiteren Planungsparameter sind durch den Hotelbetreiber genaustens definiert. Daraus lässt sich ein belastbares Entwicklungsprofil ableiten. So vereinfacht sich die zielgerichtete Grundstückssuche, und eine effektive Vorplanung kann begonnen werden. Langwierige Abstimmungsprozesse mit dem Betreiber sind die Ausnahme. Potentielle Generalunternehmer können schon frühzeitig eingebunden werden. Daraus ergeben sich tendenziell kürzere Projektlaufzeiten, insbesondere wenn man Einzelentwicklungen betrachtet.

Geringes Vermarktungsrisiko durch frühzeitige Einbindung der Betreiber

Bei unseren Entwicklungsprojekten steht meist noch vor dem Grundstückskauf der spätere Hotelbetreiber fest. Oder der kommende Nut-

»DIE BETREIBER SEHEN ENTWICKLER UND INVESTOREN ALS UNVERZICHTBARE PARTNER FÜR WEITERES WACHSTUM. DIESE HOHE PROFESSIONALITÄT SORGT FÜR EINE REIBUNGSLOSE ZUSAMMENARBEIT.«

zer der Immobilie hat sich zumindest schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt vertraglich verpflichtet. Damit sinkt im Vergleich zu Vorhaben in anderen Assetklassen das Vermarktungsrisiko erheblich. Weniger gut kalkulierbar sind dagegen die wirtschaftlichen Perspektiven im Übernachtungsgewerbe. Dem derzeitigen Hoch bei der Auslastung der Hotelbetriebe ging vor einigen Jahren eine Phase mit geringerer Nachfrage voraus. Die Bereitschaft, insbesondere deutscher Hotelgäste, seien es Privatpersonen oder Unternehmen, Zimmerpreise (»Raten«) zu zahlen, die dem internationalen Vergleich standhalten können, ist immer noch nicht ausreichend ausgeprägt. Starke Schwankungen sind auch zukünftig nicht ausgeschlossen. Die Volatilität ist mit allen begleitenden Risiken deutlich ausgeprägter, als es beispielsweise bei der Entwicklung von Wohnprojekten der Fall ist. Auch die Entwicklung eines Hotelprojektes gestaltet sich anders als bei Vorhaben,



Cityhotels Am Museumswinkel (Leipzig), ©benchmark. REAL Estate Development

die sich ebenfalls an Nutzer aus der Dienstleistungsbranche richten. Ein Hotelgebäude wird selten ohne Einrichtung vermietet. Die Anordnung der Räume muss zu den typischen Betriebsabläufen passen. Eine Herausforderung ergibt sich aus den sehr spezifischen Anforderungen der verschiedenen Unternehmen. Ein kleines Haus mit individuellem Angebot unterscheidet sich ganz erheblich von den Vorgaben, die eine internationale Hotelkette an die Ausstattung des Gebäudes stellt. Geht es auf der einen Seite um höchstmögliche Eigenständigkeit, so fordert auf der anderen Seite ein globaler Hotelkonzern in der Regel eine weitgehende Uniformität, um den weltweiten Design-Richtlinien gerecht zu werden und die Ausstattungsdetails seiner Niederlassungen zu vereinheitlichen. »Wiedererkennbarkeit« ist ein Schlüsselbegriff in diesem Zusammenhang. Insbesondere einige angelsächsische Konzerne formulieren teilweise Forderungen, die über die Rahmenbedingungen des deutschen Bauordnungsrechtes hinausgehen. Das gilt vor allem für den technischen Bereich und kann großen Einfluss auf die Gesamtplanung haben.

Eine umsichtige Vertragsgestaltung sichert die Exit-Fähigkeit

Wie oben schon dargestellt sind die Anforderungen der verschiedenen Hotelkonzepte als Resultat ihrer zielgruppenorientierten Ausrichtung sehr unterschiedlich. Das bedeutet, dass sich ein Gebäude, das für eine bestimmte Hotelkategorie erstellt wurde, nur eingeschränkt an eine andere Hotelgruppe vermieten lässt. Anders gesagt: Im Gegensatz zu anderen Assetklassen ist die Drittverwendungsfähigkeit geringer. Lange Vertragslaufzeiten kompensieren diesen Umstand allerdings zum Teil. Um die Exit-Fähigkeit sicherzustellen, müssen gewisse marktübliche Parameter bei der Vertragsvereinbarung festgeschrieben werden. Die Standards der verschiedenen Hotelgruppen müssen dafür schon im Vorfeld bekannt sein und berücksichtigt werden. Es gehört eine ausgeprägte Vertragsroutine dazu, um Themen wie Möblierung und technische Betriebsvorrichtungen rechtssicher handhaben zu können.

In Bezug auf den passgenauen Zuschnitt der Gebäude ist es hilfreich, dass die Mietverträge meist vergleichsweise lange Laufzeiten haben. Umso wichtiger ist aber, dass die wirtschaftliche Belastbarkeit der Verträge hinreichend und marktgerecht abgesichert ist. Eine Umnutzung von Hotelgebäuden für andere Zwecke erfolgt ausgesprochen selten. Fast immer übernimmt nach Ende der Vertragslaufzeit des Mieters ein anderer Hotelbetreiber das Objekt. Wenn es zu einer Umnutzung kommt, dann meist in die entgegengesetzte Richtung: von der Wohn- oder Büroimmobilie zur Umgestaltung in ein Hotelgebäude.

»IM GEGENSATZ ZU ANDEREN ASSETKLASSEN IST DIE DRITTVERWENDUNGSFÄHIGKEIT GERINGER. LANGE VERTRAGSLAUFZEITEN KOMPENSIEREN DIESEN UMSTAND ALLERDINGS ZUM TEIL.«

Das Hotelkonzept entscheidet über den Standort und umgekehrt

Wie verzahnt eine Projektentwicklung im Bereich der Hotelimmobilien abläuft, soll ein aktuelles Projekt zeigen, das erst im Laufe des Jahres fertiggestellt und eröffnet wird. Im ausgedehnten Büroquartier von Eschborn im Zentrum des Rhein-Main-Gebietes stand 2018 ein 5.000 m² großes Grundstück zur Verfügung. Die Fläche unweit der Zentrale der Deutschen Börse präsentierte sich als hervorragender Standort für ein Lifestyle-Economy-Hotel. Im direkten Umfeld befinden sich die Verwaltungsgebäude vieler großer Unternehmen und Finanzinstitute, unter anderem Vodafone, Deutsche Bank, VR Leasing, Siemens, Deutsche Telekom, Ernst & Young, IBM, Techem und SAP. Die Frankfurter City, das Messegelände und der



Hyatt House (Eschborn), ©benchmark. REAL Estate Development

Frankfurter Airport sind nur wenige Kilometer entfernt. Mithin eine perfekte Lage für ein neues Hotel, das sich an Geschäftsreisende wie Touristen gleichzeitig wendet. Die Übernachtungszahlen waren 2018 in Hessen auf einem Rekordkurs. Die Aussichten für eine gute Auslastung waren gegeben. Noch vor dem Erwerb des Grundstückes wurde mit verschiedenen potentiellen Hotelbetreibern verhandelt. Am Ende hat eine der am schnellsten wachsenden Hotelbetreiber-Gesellschaften Deutschlands den Vertrag unterschrieben.

Hotelbetreiber wählt ein passendes Franchisekonzept

Der Hotelbetreiber kooperiert mit starken Franchise-Partnern und wählt, je nach Standort, ein geeignetes Konzept aus. In Eschborn fiel die Entscheidung auf eine weltweite agierende Hotelkette, die mit zwölf verschiedenen Marken und 667 Standorten in 54 Ländern vertreten ist. Jede der zwölf Marken steht für ein eigenes Hotelkonzept mit spezifischen Angeboten und eigenständigem Auftritt. Die für Eschborn vorgesehene Produktlinie ist bereits an weltweit einhundert Hotelstandorten erfolgreich. Es ist die Marke unter einem gemeinsamen Konzerndach, die überwiegend auf Geschäftsreisende abzielt, die einen längeren Aufenthalt am Standort planen. Die Räume im Apartmentstil bieten eigene Bereiche zum Arbeiten und Entspannen. Studios und Suiten verfügen über bis zu zwei Schlafzimmern, Badezimmer, separate Wohnbereiche und vollständig ausgestattete Küchen mit Kühlschränken, Mikrowellen und Kochfeldern.

Generalunternehmer übergibt ein schlüsselfertiges Objekt

Im Zentrum des Eschborner Büroquartiers, an der Frankfurter Straße, wird ein Hotel mit 190 Zimmern im Midscale-Segment (3 Sterne) realisiert. Das Investitionsvolumen liegt deutlich über 20 Millionen Euro. Die Gesamtfläche beträgt 8.900 m². Im Erdgeschoss empfängt eine stilvolle Lounge mit Rezeption und Café die Gäste. Für die Anreise mit dem Auto stehen 95 Pkw-Stellplätze zur Verfügung. Es gibt einen



Kühnehöfe (Hamburg), ©benchmark. REAL Estate Development

Fitnessbereich, einen eigenen Selfservice-Wäscheraum und einen Selbstbedienungsshop für Snacks, Salate, Sandwiches und Getränke. Als Generalunternehmer konnte die LIST Bau Rhein-Main gewonnen werden. Das Unternehmen verfügt bereits über umfangreiche Erfahrung bei der Errichtung von Hotelgebäuden und wird das neue Hotel komplett schlüsselfertig übergeben. Der Rohbau ist inzwischen abgeschlossen, der Baufortschritt liegt aktuell bei über 50 Prozent. Die Übergabe des Gebäudes ist für das vierte Quartal 2019 geplant.

»GENAUE KENNISSE DER LOKALEN MÄRKTE UND DER ANFORDERUNGEN VON BETREIBERN SIND ESSENZIELL FÜR ERFOLGREICHE HOTELENTWICKLUNGEN.«

Standortgefühl trifft Hotelbranchenkenntnisse

Nach der Beschreibung des Entwicklungsprozesses bleibt die Frage: Wie genau akquiriert man den potentiellen Betreiber einer Hotelimmobilie? Aus langjähriger Erfahrung und regelmäßigem Austausch sind den Spezialisten unserer Projektentwicklungsgesellschaft die jeweiligen Anforderungen und Standortprofile der wichtigen Player genau bekannt. Daraus entwickelt sich ein zuverlässiges Standortgefühl, das den Blick für ein geeignetes Areal schärft und die Auswahl erleichtert. Viele Grundstücke sind für ein Hotel von vornherein nicht geeignet. Es gibt aber Unterschiede von Region zu Region. In einem prosperierenden Ballungszentrum wird man bei der Auswahl auch offen für B-Lagen sein. Ist die Standortwahl schließlich getroffen, beginnen die Gespräche mit den potentiellen Hotelbetreibern und die Einschätzung der entsprechenden Exit-Fähigkeit und Bankability bei einer Einigung. Passen alle Eckdaten und Perspektiven zusammen, ist der Weg frei für einen langfristigen und erfolgreichen Hotelbetrieb.

»VIELE GRUNDSTÜCKE SIND FÜR EIN HOTEL VON VORNHER EIN NICHT GEEIGNET. ES GIBT ABER UNTERSCHIEDE VON REGION ZU REGION.«



Götz U. Hufenbach ist einer der beiden Gesellschafter der benchmark REAL Estate Development GmbH mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Er hat das Unternehmen im Rahmen eines Spin-off aus einem internationalen Konzern im Jahr 2009 gegründet. Der Jurist und Immobilienökonom blickt zurück auf Geschäftsführungsaufgaben bei einem mittelständischen Bau- und Projektentwicklungsunternehmen in Darmstadt und bei der Wayss & Freytag AG, wo ihn 2008 der Aufsichtsrat zum Vorstand für das operative Geschäft, Strategie und Personal berief. Mit benchmark. konzentriert sich Götz U. Hufenbach auf die Entwicklung hochwertiger Wohn-, Büro- und Hotelimmobilien. Benchmark ist zudem eines der ersten Projektentwicklungsunternehmen, das die Assetklasse der Mikro-Apartments deutschlandweit in den Markt gebracht hat. Seit Herbst 2010 wird Götz U. Hufenbach von Mitgeschafter und Geschäftsführer Martin Hantel unterstützt. Gemeinsam wurden neben dem Unternehmenssitz in Frankfurt am Main Niederlassungen in Duisburg und Berlin sowie ein Büro in Monheim etabliert.

IM INTERVIEW MIT ANDREAS LÖCHER: ES ZÄHLT BEI HOTELIMMOBILIEN NICHT NUR DER FAKTOR

I: Markus Gretenkord



Wir wollten wissen: Wie haben sich Hotelimmobilien aus Sicht eines institutionellen Investors entwickelt, und was bewegt eine der bekanntesten Fondsgesellschaften, in diesem Segment auch zukünftig aktiv zu sein? Hierzu interviewte Markus Gretenkord von der Hotelberatungsgesellschaft Horwath HTL den Abteilungsleiter Investment Management Hospitality von der Union Investment, Andreas Löcher.

Markus Gretenkord: Herr Löcher, heute sind Hotelimmobilien bei institutionellen Investoren ein begehrtes Investitionsgut. Vor einer Dekade vertraten viele Investoren noch die Devise: »Hotel? Wir nicht«. Was waren in den letzten zehn Jahren die Treiber für diesen Wandel?

Andreas Löcher: Wir sehen hier vor allem die historisch attraktiven Renditen gegenüber Büroimmobilien als einen der großen Treiber, die Hotelimmobilien salonfähig gemacht haben. Gleichzeitig trägt die Erfolgsstory der Markenhotellerie dazu bei, dass langfristig orientierte Investoren diese Assetklasse für sich entdeckt haben. Gerade in Deutschland besteht für die Markenhotellerie noch immer Wachstumspotenzial. Der Anteil der markengebundenen Hotels liegt in Deutschland aktuell bei ca. 30 %, in Amerika hingegen beträgt der Anteil ca. 70 %. Hierzulande besteht also noch viel Nachholbedarf, und die versierten Player am Markt haben das erkannt.

Ebenso eignen sich Hotelimmobilien ideal zur Risikodiversifikation in den Fondsprodukten von institutionellen Investoren, da die Fristigkeit von Hotelmietverträgen im Vergleich zu eher kurzfristigen Vertragslaufzeiten von Retail- und Büroflächen ein weiterer klarer Vorteil ist. Hotelimmobilien können hier mit Vertragslaufzeiten von zumeist 20 Jahren plus Verlängerungsoptionen auftrumpfen – schon daher ist dieses Anlagegut mittlerweile stark gefragt.

»GERADE IN DEUTSCHLAND BESTEHT FÜR DIE MARKENHOTELLERIE NOCH IMMER WACHSTUMSPOTENZIAL.«

Dennoch sollte hierzu gleichzeitig erwähnt werden, dass aus Sicht des Eigentümers vor allem die Höhe der Pachtlevel und der erzielbare Faktor im Verkauf die beiden ganz maßgeblichen Nenngrößen sind. Für uns ist hierbei von immenser Bedeutung: Kann der Betrieb die angesetzten Pachthöhen nachhaltig erwirtschaften? Aber auch: Ist das Rückschlagpotenzial des Wertes bei sich verändernden Marktbedingungen doch zu groß? Wir sehen heutige Faktoren jenseits der 24-fachen Jahresnettomiete daher in den Sensitivitätsanalysen für unsere Fonds zu meist kritisch.

Sie halten in den Fonds von Union Investment aktuell 63 Hotelobjekte. Welchen Anteil trägt dieses zum verwalteten Gesamtvolumen Ihrer Fonds bei und was eint diese Hotelimmobilien hinsichtlich der Standort- und Produktauswahl?

Aktuell managen wir Hotelimmobilien mit einem Volumen von ca. 5,2 Milliarden Euro. Das ist ein Anteil von rund 16 % am Immobilienvermögen. Über die Hälfte der Bestands-hotels befindet sich in Deutschland, hier vor allem in Prime-Lagen in den A-Standorten, doch wir haben durchaus auch Hotels in attraktiven B-Lagen in den großen Städten im Bestand. Ich denke hier z. B. an das Holiday Inn in der Hamburger City-Nord oder das Super 8-Hotel in München Nord.

Generell ist es unser Anspruch, auch mal neue Wege zu gehen. So war die Union In-

vestment seinerzeit der erste institutionelle Investor, der schon das große Potenzial der Budgethotellerie erkannte und in Hotelimmobilien mit der Marke Motel One investierte. Heute haben wir 9 Motel One-Hotels in Prime-Lagen im Eigentum und sind mit der Performance dieser Betriebe sehr zufrieden.

Gerade in Top-Standorten sind Grundstücke für Neubauprojekte zunehmend knapp. Vermehrt weichen Projektentwickler mit Wohn- und Gewerbeimmobilien in die Randlagen der Metropolen und C-Standorte aus. Wie sehen Sie das Risiko für einen solchen Shift bei Hotelimmobilien?

Die Unterscheidung als attraktiver B- oder C-Standort ist bei Hotelimmobilien oft nicht pauschal zu beantworten. Viel stärker kommt es hier auf die Nachfrage des Mikromarkts an, die in Standorten wie z. B. Mannheim, Augsburg, Rostock oder Eschborn durchaus eine erwähnenswerte Relevanz haben kann. Doch auch wenn aktuell ca. 38 % der neuen Hotels in C-Standorten gebaut werden – unser Fokus liegt klar auf Objekten in attraktiven und städtischen Lagen mit Einstiegspreisen ab 20 Millionen Euro pro Objekt.

Bei der Klassifizierung von Hotels spricht man umgangssprachlich schnell von »Sternen«, einer Kategorisierung des DEHOGA (Deutscher Hotel- und Gaststättenverband) als bundesweit gültige Qualitätsnorm. Sind diese Sterne bei Ihren Hotelimmobilien heute ein notwendiger Faktor oder gewichten Sie nach anderen Qualitätskriterien?

DEHOGA-Kategorien sind für uns kein entscheidender Faktor. Wenn wir aber von Sternen sprechen wollen: Eine 1-Stern-Hotelimmobilie kommt für uns aufgrund der Qualität und Funktionalität sicherlich nicht als Anlagegut infrage; ebenso sind wir aufgrund der umfangreichen Kostenstruktur von 5-Sterne-Hotels mit diesen Produkten zurückhaltend.



Mittlerweile gibt es ca. 6.000 Hotelmarken weltweit, alleine in Deutschland operieren rund 400 Marken. Teilweise ordnen sich diese Hotels eigens geschaffenen Kategorien, abseits der klassischen Sterne-Kategorisierung des DEHOGA, zu. Wie sehen Sie diese wachsende Markenvielfalt, und ist die Marke für Sie überhaupt ein relevanter Bewertungsfaktor?

Eine Hotelmarke ist für uns grundsätzlich wertsteigernd. Vor allem die großen internationalen Marken wie z. B. Hilton, Intercontinental Hotel Group, Marriott oder Accor liefern den Hotelbetriebern einen großen Mehrwert im Wettbewerb und damit insbesondere ein besseres Ergebnis auf der Revenue-Ebene. Doch es gibt durchaus auch Standorte, an denen das Hotel oder die Destination an sich das Hauptreisemotiv bildet und die Hotelmarke eher zweitrangig ist. Daher sollte die Entscheidung für die Auswahl der richtigen Hotelmarke immer einzelfallabhängig getroffen werden. Oft ist der Mittelweg einer »Soft Brand« eine charmante Lösung: So haben wir zum Beispiel in die Marke Curio by Hilton Hotels in Chicago und Portland investiert.

Die gesetzlichen Anforderungen zur Bebaubarkeit von Grundstücken führen zunehmend zu gemeinschaftlich genutzten Hotelimmobilien/Mix-Used-Immobilien. Also Hotel-, Büro-, Handel- und Wohnnutzungen – alles in einem Gebäude. Wie sehen Sie diese Produkte als Anlagegut?

»MIX-USED-HOTELIMMOBILIEN SIND SCHON AUS GRÜNDEN DER RISIKODIVERSIFIKATION EINE INTERESSANTE ANLAGEFORM. HIER GIBT ES GELERNT UND ETABLIERT KOMBINATIONEN: RETAIL IM ERDGESCHOSS, HOTEL ODER BÜRO IN DEN OBERGESCHOSSEN IST EINE GERN GESEHENE MISCHUNG.«

Mix-Used-Hotelimmobilien sind schon aus Gründen der Risikodiversifikation eine interessante Anlageform. Hier gibt es gelernte und etablierte Kombinationen: Retail im Erdgeschoss, Hotel oder Büro in den Obergeschossen ist eine gern gesehene Mischung. Die Fungibilität der Immobilie muss immer in die zukünftige Nutzung einbezogen werden, was Mix-Used-Konzepte recht gut darstellen können.

Mit Ihren Immobilienfonds müssen Sie Ihre Einkünfte ausschließlich aus Vermietung und Verpachtung erzielen. Wie sind die Vertragsbeziehungen bei Ihren Verträgen zumeist gelagert?

Hotelinvestoren müssen heute mit allen Vertragsvarianten vertraut sein. So haben auch wir ganz unterschiedlich gelagerte Vertragsmodelle mit den großen Hotelgesellschaften: Festpachten, Gewinnpachten oder hybride Strukturen mit Kombinationen aus verschiedenen Modellen – wir haben viele Varianten in unseren Portfolien.

Gerade für hotelunerfahrene Investoren in Deutschland ist der Miet-/Pachtvertrag mit einer fest vereinbarten Miete die präferierte Form. Wie agieren Sie in Ihren Fondsprodukten heutzutage: feste Pachten oder umsatzabhängige Komponenten?

»DER MIET-/PACHTVERTRAG MIT EINER FEST ZU KALKULIERENDEN MIETZAHLUNG IST FÜR UNS GANZ EINDEUTIG DAS FAVORISIERTE MODELL.«

Der Miet-/Pachtvertrag mit einer fest zu kalkulierenden Mietzahlung ist für uns ganz eindeutig das favorisierte Modell. Hiermit können wir für unsere Anleger sehr gut das Downside-Risiko reduzieren. Auf der anderen Seite möchten wir natürlich auch an positiven Marktentwicklungen partizipieren und ergänzen zu der Festpacht gerne auch performanceabhängige Komponenten. Eine 90%ige Festpacht, ergänzt um einen 10%igen variablen Anteil und einen Profit Share zwischen dem Eigentümer und dem Hotelbetreiber kann eine durchaus interessante Kombination sein.

Schließen Sie die Hotelverträge immer direkt mit den großen Hotelgesellschaften und Markeninhabern ab oder haben Sie auch kleinere Hotelbetreibergesellschaften als Vertragspartner?

Oft steht dieser Aussage vorweg: In welchem Markt bin ich mit welcher Hotelmarke unterwegs? Economy-Produkte wie z. B. Holiday Inn, Moxy, Ibis Budget oder Super 8 sind in Deutschland zumeist über Vertragskonstellationen mit mittelständischen Hotelbetreiber-

gesellschaften gebunden. Upscale-Produkte wiederum haben oftmals direkte Verträge mit den Hotelgesellschaften wie Radisson, Deutsche Hospitality/Steigenberger oder Accor oder deren direkt verbundenen Gesellschaften.

Das vergangene Jahr schloss mit einem Transaktionsvolumen von ca. 4 Milliarden Euro ab. Vor allem das geringe Angebot an verfügbaren Hotelimmobilien dämpft die Dynamik im Markt. Wie agieren Sie darauf mit Ihrer Anlagestrategie: halten oder verkaufen?

Halten. Ganz klar. Unsere Fondprodukte sind seit Jahren eine Erfolgsstory. Selbst für Dritte, also auch z. B. Krankenversicherungen oder kirchliche Einrichtungen, legen wir mittlerweile Spezialfonds auf. Im aktuellen Marktumfeld wissen wir, dass wir nicht alle liquiden Mittel anlegen können, daher müssen wir diese jetzt nachhaltig allozieren.

Welche Produkteigenschaften von Hotelimmobilien sind Ihrer Ansicht nach wünschenswert?

Es hat sich gezeigt, dass die Budget-Hotelriele durchaus innovativ unterwegs ist. Vor allem in der Kombination aus zeitgemäßem Design und einer starken Hotelmarke lässt sich diese ganz klar als Erfolgsstory bezeichnen. Designvorreiter wie die 25hours Hotels oder Ruby, aber auch Moxy by Marriott konnten hier den Ton angeben, der jetzt positiv auf eine neue Klasse von Hotels durchschlägt. Zukünftig gerne mehr davon.

Welche Tipps haben Sie für Projektentwickler hinsichtlich eines gewünschten Exits an institutionelle Investoren?

Beobachten Sie die Entwicklung im Markt und die Markenhotellerie. Mittlerweile sind die weltweit operierenden Hotelmarken sehr fragmentiert und teils mit mehr als 30 verschiedenen Hotelmarken auf der ganzen Welt aktiv. Allein aus dem Blickwinkel des Hotelgastes sei die Frage erlaubt: Ist das noch zu unterscheiden? Daher sollten sich Projektentwickler im Speziellen damit befassen, für welche Endinvestoren die jeweiligen Immobilien bzw. Marken in den Märkten passen.

Auch sehen wir als institutioneller Anleger die teils expansive Entwicklung der Miethöhen natürlich durchaus kritisch. Wenn die Produkte schon mit Overrents in die Märkte kommen, können diese schon bei einem kleinen Markteinbruch nicht nachhaltig gewahrt werden. Es zählt bei Hotelimmobilien also nicht nur der Faktor, viel wichtiger: Bin ich mit dem Produkt im spezifischen Markt für die Zukunft richtig, also auch wetterfest, aufgestellt? Und wenn sich dies bejahen lässt, spricht vieles für das Asset.

Herr Löcher, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Andreas Löcher verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung im Bereich Hotelinvestment und Finanzierung. Nach seinem Studium der internationalen Betriebs- und Außenwirtschaft in Deutschland und Spanien war er zunächst über sieben Jahre beim Spezialfinanzierer Aareal Bank tätig und finanzierte Bestandshotels in Europa sowie Nord- und Mittelamerika. Im Anschluss daran baute Löcher federführend den Hotelinvestmentbereich bei der Deka Immobilien GmbH auf und tätigte zahlreiche Investments in Europa. Im Jahr 2010 wechselte er zu Union Investment, wo er zunächst hauptverantwortlich für den An- und Verkauf sowie das Bestandsmanagement von insgesamt 30 Hotelimmobilien war. Seit 2013 ist er Abteilungsleiter des Teams Investment Management Hospitality, das sich ausschließlich mit dem An- und Verkauf von Hotelimmobilien beschäftigt. Zurzeit liegt der Fokus auf den USA und Europa. Andreas Löcher realisierte und finanzierte bisher weltweit Hoteltransaktionen mit einem Volumen von mehr als 3,5 Milliarden Euro.

Union Investment verwaltet derzeit in ihren Offenen Immobilienfonds ein Hotel-Immobilienvermögen von rund 5,2 Milliarden Euro, verteilt auf 63 Objekte in Europa und den USA. Im vergangenen Jahr erwarb das Hotelteam unter der Leitung von Andreas Löcher sieben Hotelimmobilien im Volumen von rund 280 Millionen Euro.



HEUTE SCHON NACHVERDICHTET? ÜBER DEN MUT ZUR NACHHALTIGEN URBANITÄT, DEN USUS FRUCTUS UND DIE VORTEILE VON NACHVERDICHTUNG

A: Björn-M. Hiss, Franka Trinks



Projektvisualisierung © MQ Real Estate

Egal ob Berlin, Hamburg oder Düsseldorf – eines haben alle gemeinsam: Freie Flächen in Top-Lagen sind rar. Diese Knappheit an Grund und Boden ist eine Herausforderung, der man sich als junger Projektentwickler in einem starken Wettbewerbsumfeld um Flächen und Lagen erst einmal stellen muss – das könnte man zumindest meinen.

Vor etwa fünf Jahren sind wir mit einem Ansatz gestartet, der grundlegend anders an das Thema herangeht.

»Wir fangen dort an zu bauen, wo andere aufhören.«

Anstatt den direkten Wettbewerb um Grundstücke und Standorte im »konventionellen« Markt zu suchen, haben wir konsequent unausgeschöpfte Entwicklungspotentiale von Bestandsobjekten dort gesucht, wo zusätzlich auch Hotels, Serviced Apartments, Mikrowohnen oder Office gefragt sind.

Bei einem Mittagessen im KaDeWe-Fischrestaurant in Berlin und einem Blick aus dem Fenster über die Dächer der Stadt fiel uns etwas auf: ein komplett ungenutztes Parkdeck auf dem gegenüberliegenden Gebäude, die Umgebungsbebauung höher und eine perfekte Lage für verschiedenste Nutzungen. Wir grübelten darüber, wie es sein könne, dass mitten im Herzen von Berlin

eine so große Fläche »verschenkt« wird, die mehr als Parkplätze hergeben könnte. Wir schauten uns daraufhin auf den gängigen Online-Kartendiensten beispielsweise die obersten Parkdecks in Großstädten an. Am Ende stellten wir an vielen Stellen übereinstimmend das Gleiche fest: Oberste Parkdecks sind oft nicht voll ausgelastet.

So simpel, wie es klingt, ist es tatsächlich auch – das Parkhaus füllt sich von unten nach oben. Die oberste Fläche ist meist die am schlechtesten ausgelastete und daher für den Betreiber am leichtesten verzichtbar. Für uns als Entwickler bzw. auch für den Betreiber eines Hotels ist diese Fläche deutlich wertvoller. Und für den Eigentümer eröffnet sich mit unserem Ansatz eine neue Aufwertungsperspektive für sein Objekt und eine zusätzliche Einnahmequelle, die die Rendite signifikant steigern kann – eine Konstellation in der alle profitieren, entsteht.

Durch die Verwendung hochwertiger, modularer und elementierter Leichtbausysteme, die wir nun über mehrere Jahre für unsere Bedürfnisse und unseren Projektansatz mit Partnern optimiert haben, lassen sich Standorte dauerhaft auch dann nutzen, wenn der Eigentümer keine Verkaufsabsicht hat und auch nicht selbst investieren will.

»SO SIMPEL, WIE ES KLINGT, IST ES TATSÄCHLICH AUCH – DAS PARKHAUS FÜLLT SICH VON UNTEN NACH OBEN. DIE OBERSTE FLÄCHE IST MEIST DIE AM SCHLECHTESTEN AUSGE- LASTETE UND DAHER FÜR DEN BETREIBER AM LEICHTESTEN VERZICHTBAR.«



Modulfertigung im Werk ©MQ Real Estate



Bauphase Sommer 2018 ©MQ Real Estate



Standardzimmer niu hide Berlin ©MQ Real Estate

Unsere Mission: Revitalisierung ungenutzter City-Hotspots

Urbane Nachverdichtung, Sharing Economy und Nachhaltigkeit in einem dynamisch wachsenden Gewerbe- und Wohnimmobilienmarkt zu einem Geschäftsmodell vereinen, ist seit 2014 die Mission von MQ Real Estate.

Die Vorteile der Nachverdichtung liegen auf der Hand und sind längst auch empirisch nachgewiesen: Mehr Menschen im gleichen Quartier zusammenzubringen, steigert die Kaufkraft, begünstigt florierenden Einzelhandel und eine lebendige, lebenswerte Stadt. Mehr Wettbewerb durch ein verbessertes Angebot erhöht die Qualität und senkt die Preise. Gut gemachte Nachverdichtung setzt so zugleich Anreize für Instandsetzungen am Bestand und Verbesserung des ÖPNV und reduziert folgend den Autoverkehr. Die vorhandene Infrastruktur wird besser genutzt und der Nutzen für alle unterm Strich erhöht.

»Nutzen statt besitzen«, ist das Credo der nächsten Erwerbs- und Konsumgeneration. Sharing Economy floriert in vielen Großstädten. Car Sharing und eBikes gibt es an jeder Ecke, neue Wohnformen auf Zeit setzen sich immer mehr durch. War in der Generation Golf das Auto noch Statussymbol Nummer 1, sind den jungen Menschen heute andere Dinge wichtiger.

Warum also nicht auch ein Gebäude, das mobil bleibt, zur Miete auf ein anderes Gebäude setzen? Der Wert eines Bauwerks oder Grundstücks besteht vielfach auch im Nutzen, den man aus ihm ziehen kann – nicht in dessen Besitz. Das Fruchtziehungsrecht – ein Begriff, der heute eher archaisch anmutet – erlebt so betrachtet eine echte, kleine Renaissance und ermöglicht nachhaltige, neue Nutzungskonzepte wie das unsere

»MEHR MENSCHEN IM GLEICHEN QUARTIER ZUSAMMENBRINGEN, STEIGERT DIE KAUFKRAFT, BEGÜNSTIGT FLORIERENDEN EINZELHANDEL UND EINE LEBENDIGE, LEBENSWERTE STADT.«

Nachhaltigkeit als wichtiger Aspekt der Stadtentwicklung

Dass nachhaltiges Bauen in konventioneller Bauweise mit Beton und Stahl auch in Zukunft noch in der heutigen Form möglich sein soll, ist kaum mehr vorstellbar. Praktisch alle Bestandteile von Stahlbeton sind

enorm energiehungrig, die Ressourcen dafür endlich und bereits heute teilweise knapp. Von einem globalen Kampf um die knappe Ressource Sand wird bereits gesprochen, und Millionen Tonnen davon müssen aufwändig um den halben Erdball transportiert werden. Wenn es so weitergeht, wird es schon in den nächsten Jahren zu einer spürbaren Verschärfung der Situation kommen.

Auch bei Zement sind die zur Herstellung erforderlichen Mahl- und Brennvorgänge derart energieintensiv, dass sie subventioniert werden müssen. Pro Tonne Zement werden in Deutschland etwa eine Megawattstunde Energie verbraucht – soviel wie ein Ein-Personenhaushalt in etwa einem halben Jahr: Die »Zeche« hierfür zahlt am Ende die Allgemeinheit.

Nicht zuletzt geht auch die Stahlproduktion mit enormem Energieaufwand und weitreichender, globaler Umweltzerstörung einher.

Holz als Baustoff für die Stadt der Zukunft

Holzbau unterscheidet sich in seiner Ökobilanz erheblich von jeder konventionellen Bauweise. Durch die Verwendung von Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft entsteht in Gebäuden gebunden ein »zweiter Wald« mit einem beträchtlichen Kohlenstoffspeicher, der die Umwelt entlastet und mehr CO₂ bindet als in der Verarbeitung emittiert.

Die Gebäude, die wir damit bauen, erfüllen ohne großes Zutun KfW 55 und lassen sich leicht auch zum Plus-Energie-Gebäude machen, wenn eine Photovoltaik-Anlage auf dem (neuen) Dach installiert ist. Jede Fläche wird effizient genutzt.

Die Flexibilität des Holz-Modulbaus sowie eine deutlich verkürzte Bauzeit sind zusätzlich von Vorteil, denn die in konventionellen Gebäuden auf immer gebundene »graue Energie« kann mit einem modularen Holzbau auch bei dessen Versetzen und Umzug an einen neuen Ort in Zukunft weitgehend erhalten werden.

Die Zimmermodule bleiben dauerhaft flexibel und können bei Bedarf wieder abgebaut, versetzt, an einem anderen Standort wieder aufgebaut und einer neuen Verwendung zugeführt werden. Erst dadurch ist es uns möglich, Flächen auch für branchenunüblich kurze Zeiträume von 20 bis 30 Jahren nutzbar zu machen.

Das erste Shopping-Center in Berlin wird um ein Hotel-Geschoss reicher

Im Jahr 2018 realisierten wir das weltweit erste, modular errichtete Hotel auf einem Parkhaus. Erst unser SKYPARK-Konzept ermöglicht es, im laufenden Betrieb eines Shopping-Centers in kürzester Zeit mikroinvasiv dieses mit einem Neubau aufzustocken, zusätzliche Nutzflächen zu schaffen, ohne weiter Boden zu versiegeln. In ca. 10 Monaten Bauzeit wurde in Zusam-

menarbeit mit ECE das erste SKYPARK-Projekt als Pilot realisiert und das Einkaufszentrum Ring Center 2 in der Frankfurter Allee in Berlin-Friedrichshain um ein zusätzliches Geschoss mit einem Hotel aufgestockt.

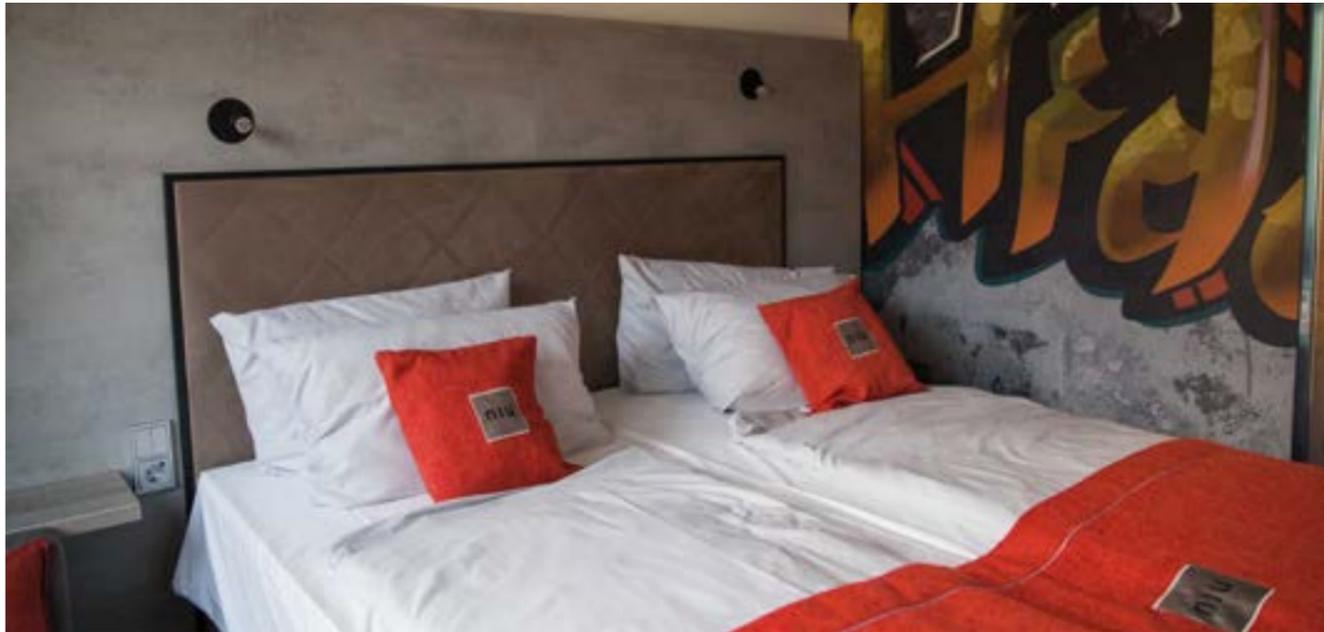
Als Hilfsmittel wurde einer der größten, in Deutschland verfügbaren Turmdrehkräne eingesetzt. Dieser platzierte die ab Werk ausgebauten Zimmermodule direkt vom Lkw auf das Einkaufszentrum. Neben den 152 Zimmermodulen kamen für die Lobby und die Nebenflächen auch Holzelementbau und Stahlbau zum Einsatz, die in vorgefertigten Komponenten just-in-time angeliefert wurden.

Aneinandergereiht und zusammengesetzt ergeben sie in ihrer Gesamtheit heute das niu Hide Berlin, ein Hotel der NOVUM Hospitality.

Der Grundstein für weitere Projekte dieser Art ist gelegt

Inzwischen werden weitere sieben Hotelprojekte sowie mehrere Office- und Serviced Apartment-Standorte auf Basis dieser nachhaltigen, energieeffizienten Holzmodulbauweise entwickelt und in den kommenden Jahren in zahlreichen deutschen und europäischen Städten errichtet. Dabei fokussiert sich MQ Real Estate insbesondere auf die Entwicklung von Gebäuden, die einen regelmäßigen Grundriss aufweisen und daher besonders gut seriell vorgefertigt werden können.

»DER WERT EINES BAUWERKS ODER GRUNDSTÜCKS BESTEHT VIELFACH AUCH IM NUTZEN, DEN MAN AUS IHM ZIEHEN KANN – NICHT IN DESSEN BESITZ.«



Standardzimmer niu hide Berlin ©MQ Real Estate

»MQ REAL ESTATE AGIERT FÜR DEN PARTNER ALS BAUHERR UND TRITT AUCH SELBST ALS INVESTOR AUF: WIR INVESTIEREN, DIE PARTNER PROFITIEREN.«

Insbesondere Bestandshalter von geeigneten Gewerbeobjekten mit großen, freien Dachflächen oder Parkhäusern, Parkplätzen und Erbbaugrundstücken können vom SKYPARK-Konzept profitieren und sich eine zusätzliche, lukrative, nachhaltige und alternative Möglichkeit erschließen, ungenutzte Potentiale von Bestandsgebäuden und Grundstücken zu monetarisieren, ohne Risiken einzugehen oder veräußern zu müssen.

MQ Real Estate agiert für den Partner als Bauherr und tritt auch selbst als Investor auf: Wir investieren, die Partner profitieren.

Die auf dem Bestand entwickelten Neubauten werden dann beispielsweise an etablierte, bonitätsstarke Partner wie Hotelbetreiber oder Büroanmieter langfristig vermietet. Zunehmend steigende Gäste- und Übernachtungszahlen in Deutschlands Metropolen

und ein boomender Wohn- und Büroimmobilienmarkt begünstigen dabei die Realisierbarkeit dieses neuen Ansatzes. Doch auch in Zeiten rückläufiger Märkte sollen vor allem die damit neu erschlossenen A-Lagen erfolgreich entwickelt werden können.

Modulare Aufstockung – vielseitig und flexibel einsetzbar in der Zukunft

Dieser neuartige Projektentwicklungsansatz könnte künftig in Bezug auf eine umweltbewusste und zukunftsorientierte Stadtentwicklung zunehmend an Bedeutung gewinnen. Parkdecks oder auch Flachdächer können umfunktioniert werden, die Versiegelung weiterer Flächen wird reduziert.

Dabei achtet MQ Real Estate stets darauf, dass sich der Neubau optimal in seiner Gestaltung in die Umgebung einfügt und somit eine Bereicherung für das Stadtbild darstellt. So sind bereits zahlreiche weitere Projekte in deutschen Großstädten in der Pipeline, deren Realisierung in den nächsten Jahren geplant ist.

Besonders Hotelstandorte, aber auch die Bereiche Office, Business Apartments, möbliertes Wohnen (Micro-Living) und (Studenten-)Wohnheime sind für MQ Real Estate zur Entwicklung von Interesse.



Björn Hiss ist Gründer und Geschäftsführer von MQ Real Estate, die mithilfe modularer Raumsysteme urbane Hotspots nachverdichten.

Björn Hiss entwickelt seit über zehn Jahren Gewerbeimmobilien, verfügt über mehrjährige Erfahrung im Business Development bei Konzernen und Start-up-Unternehmen und hat zusätzlich zu seinem Abschluss des internationalen Wirtschaftsstudiums in Passau an der EBS ein Aufbaustudium zum Immobilien-Projektentwickler absolviert. Er ist verheiratet, hat zwei Kinder, lebt in Münster und arbeitet in Berlin.

TAUCHEN SIE DOCH MAL HIER AUF:

**IMMOEBS onBoard 2019
4. Juli 2019 | Düsseldorf**

Informationen zur Veranstaltung
und Anmeldung:



IMMOBILIEN IM FOKUS

IMMOBILIEN- UND PRIVATES BAURECHT			NOTARE	
		VERGABERECHT		
CORPORATE M&A FINANCE		ÖFFENTLICHES BAU- UND WIRTSCHAFTSRECHT		
				ENERGIERECHT

SAMMLERUSINGER
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Hardenbergstr. 28a · 10623 Berlin
Tel +49 30 263 95 09-0
Fax +49 30 263 95 09-600
info@sammlerusinger.com
www.sammlerusinger.com

LIFELONG LEARNING

- 28 [Nachruf](#)
Dr. Gisela Schulte-Daxböck
- 30 [Trends und Herausforderungen bei Hotelimmobilien](#)
Prof. Dr. Kerstin Hennig und
Thomas Cromm
- 34 [Airbnb: Individualisierung mit Nebenwirkungen](#)
Prof. Dr. Tobias Just FRICS
- 38 [Bericht des EBS Real Estate Institute – What's up?](#)

NACHRUF: DR. GISELA SCHULTE-DAXBÖK 24. JULI 1952 – 02. MÄRZ 2019



Wenn Menschen aus dem Leben treten, die wir bewundern, die uns nahestehen und geprägt haben, ist das immer schwer zu fassen. Gisela Schulte-Daxböck ist ein solcher Mensch. Nicht nur für mich. Sie hat weite Teile der Immobilienwirtschaft geprägt. Denn sie gründete gemeinsam mit ihrem Mann Karl-Werner Schulte im Jahr 1990 die »ebs Immobilienakademie« und übernahm die kaufmännische Führung sowie die Organisation des Prüfungsamtes. Wie viele Immobilienökonominnen gibt es heute unter uns, deren Erfolg zumindest teilweise auf die damalige Gründung und die Chancen des neuen Studiengangs zurückgeht?

Lassen wir uns von ihrem Gründermut inspirieren. Gisela war promovierte Medizinerin und Biologin. Entwaffnend ehrlich und humorvoll sagte sie mir damals, ihr bisher einziger Zugang zur Immobilienwirtschaft bestünde darin, gerade ein eigenes Haus gebaut zu haben. Und doch gelang es unter ihrer Regie, mehr als 80 Dozenten aus Forschung und Praxis erfolgreich in einem Terminplan zu vereinen und auf die ersten abenteuerlustigen Studierenden anzusetzen. Es waren 34 Teilnehmer damals, und ich war Betreuungsassistent dieses ersten Jahrgangs. Gisela war also meine Chefin. Später waren wir Kollegen, nachdem ich Mit-Geschäftsführer wurde.

So wie manche Unternehmen auf eine legendäre Garagengründung zurückblicken, war

auch der erste Sitz der Akademie zu Hause bei Familie Schulte in Johannisberg. Doch schon ein Jahr später zogen wir in die anfänglich viel zu große Kranenstraße 19 in Oestrich, die dann für viele Jahre der Sitz der Immobilienakademie blieb. Der neue Standort war schon wieder ein Wagnis – doch dieses Wagnis hat sich ausgezahlt.

Lassen wir uns aber doch gerne auch von ihrer privaten Seite inspirieren. Sie hat die Menschen mit ihrem wunderbaren Familiensinn begeistert. Bei Gisela Schulte-Daxböck liefen die Fäden zusammen, sie war ein Zentrum, wo das fast Unmögliche möglich wurde: fünf starke Charaktere zu vereinen, angefangen mit ihrem Mann Karl-Werner Schulte über ihre drei Söhne bis hin zu ihrer eigenen Persönlichkeit. Sie verband die Familie durch ihre Liebe und ihre Taten. Dazu zählen ausgiebige Reisen in den Norden, vor allem im Sommer nach Island und zur Weihnachtszeit nach Finnland, aber auch in den Süden nach Afrika, in alle Himmelsrichtungen, in die ganze Welt. Am Ende stand immer die Rückkehr in ein schönes Zuhause, um den fantastisch angelegten Garten zu genießen. Wir alle, oder zumindest viele von uns, sind weniger gut darin, eine gesunde Balance aus Arbeiten und Leben aufrechtzuerhalten. Gisela aber war immer auf den Punkt, immer auf das Ganze bedacht. In jeder Hinsicht. Und was sie anpackte, ist ihr auch gelungen.

Erinnern wir uns an eine vielfältige, integre Frau – sie war nicht nur Akademikerin und Gründerin, sie war außerdem ein Organisationsstalent und hatte einen aufrichtigen Charakter. Als Hüterin der akademischen Akkreditierung war sie durchaus streng, aber wenn Gisela jemanden fragte, wie es ihm oder ihr gehe, dann war das keine Floskel, sondern echtes Interesse. Sie war engagierte Sammlerin (unter anderem von Islandkarten), sie liebte Schalke 04, sie war immer interessiert, offen und neugierig, sie war hilfsbereit, sie hat die Afrika-Stiftung der IREBS mitgegründet. Sie war beeindruckend und liebenswert.

Wenn Menschen aus dem Leben treten, die wir bewundern, die uns nahestehen und geprägt haben, ist das wie gesagt immer schwer zu fassen. Das gilt natürlich noch viel mehr für ihren Mann Karl-Werner und ihre drei Kinder Frank-Michael, Kai-Magnus und Sven-Marten sowie die Familien, die sie selbst mittlerweile gegründet haben. Ihnen allen gilt unsere ganz besondere Anteilnahme und unser tiefes Mitgefühl. Gisela ist mit nur 66 Jahren viel zu früh von uns gegangen. Aber sie hinterlässt so viel, das in unseren Köpfen und Herzen weiterlebt.

Stephan Bone-Winkel

AIRBNB: INDIVIDUALISIERUNG MIT NEBENWIRKUNGEN

A: Prof. Dr. Tobias Just FRICS

IMMER MEHR ANGEBOT: AIRBNB-UNTERKÜNFTE IN DEUTSCHLAND*

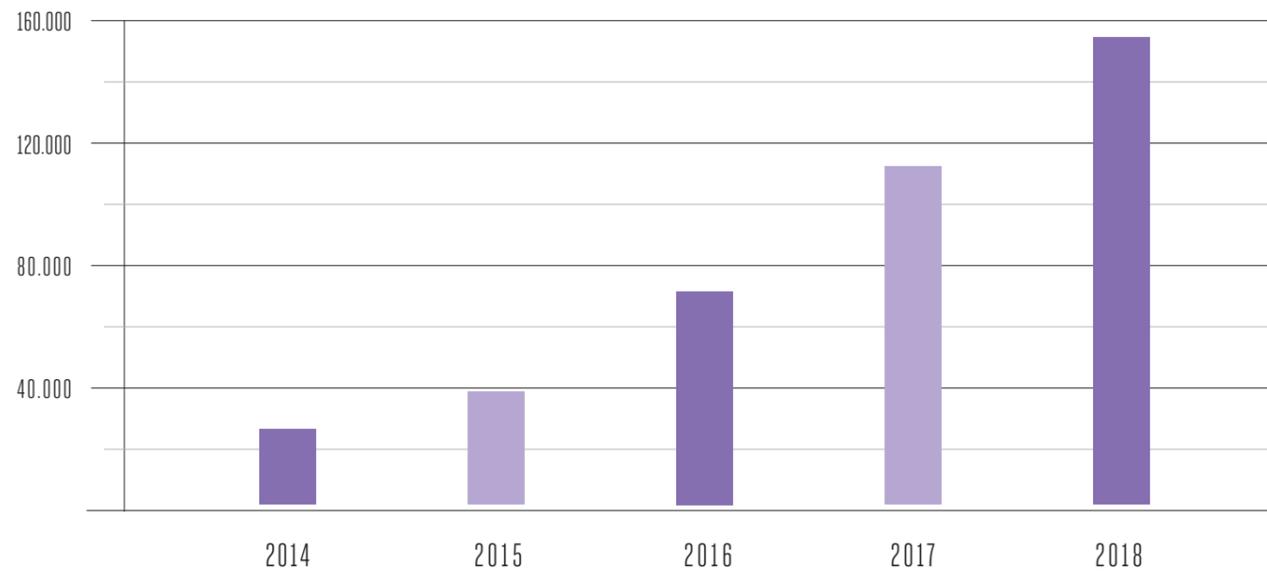


Abb. 1: * 2016 Mittelwert aus den Daten von 2015 und 2017. Quelle: Airbnb, Statista

Rasantes Wachstum

Teilen ist schön: Geteilte Freude ist bekanntlich doppelte Freude und geteiltes Leid schmerzt nur noch die Hälfte. Teilen ist zudem ökonomisch sehr sinnvoll, wenn Nutzer nicht in direkter Nutzungskonkurrenz zueinander stehen. Ökonomen haben dafür den schönen Begriff der »Club-Güter« geprägt: Innerhalb bestimmter Grenzen stört ein weiterer Nutzer die bisherigen Nutzer nicht und kann mit einem Finanzierungsbeitrag für alle Beteiligten das Gut erschwinglicher machen. Dann ist es effizient, sich dieses Gut zu teilen. Dieses Prinzip ist uralte, das gesamte Vereinswesen basiert letztlich auf diesem Gedanken.

Auf die Wohnungswelt übertragen wurde im 19. Jahrhundert von »möblierten Herren« gesprochen, wenn diese zur Untermiete wohnten. In den 1960er Jahren kamen die Kommunen in Mode, die später etwas weniger reißerisch und mit etwas weniger Gesellschaftskritik im Koffer in Wohngemeinschaften umbenannt wurden. Heute gibt es für dieses Marktsegment institutionelle Anbieter mit überhaupt nicht kommunenhaften Wohnungen (und Preisen), und die angestaubten deutschen Begriffe wurden durch angelsächsische ersetzt. Im Rahmen der Sharing Economy entstehen nun Co-Living-Wohnkonzepte, und im Bereich der Short-Term-Rentals wurde Airbnb zur beschreibenden Marke eines jungen, rasch wachsenden Marktseg-

ments, das zuvor allenfalls stiefmütterlich von Mitwohnzentralen, noch so ein angestaubter Begriff, abgedeckt wurde. Das Neue ist also nicht das Teilen, sondern die Technik, die den Zugang zum Teilen sehr viel einfacher macht. Plattformen wie Airbnb haben die Zettelkästen der Mitwohnzentralen und die zerfledderten Schwarzen Bretter im Mensaaufgang ersetzt. Die Transaktionskosten sanken, und das Angebot sprang dadurch in die Höhe. Ökonomisch ist das eine sehr sinnvolle Entwicklung, denn der knappe Platz wird effizienter genutzt, und die zusätzlichen Nutzer beteiligen sich an den Finanzierungskosten. Probleme entstehen eigentlich nur durch missbräuchliches Verhalten und durch Marktverdrängungsprozesse, doch zu beidem später.

Jeden Monat tummeln sich sechs Millionen Besucher auf der Airbnb-Plattform. In Deutschland gab es 2018 rund 150.000 Airbnb-Unterkünfte, fünf Mal so viele wie im Jahr 2014 (vgl. Abb. 1). Allein in Berlin stehen fast 40.000 Übernachtungsplätze online zur Verfügung, in München und Hamburg sind es jeweils nicht ganz halb so viele. Damit bietet Airbnb mehr Betten in Berlin an, als alle Hotels der zehn größten Hotelketten zusammen.

Und genau dies ist der größte Vorteil dieser (und ähnlicher) Zimmerplattformen gegenüber den traditionellen Hotelanbietern. Sie bieten mit der reinen Menge privater Über-

nachtungsmöglichkeiten eine große Vielfalt für eine Gesellschaft, die viel häufiger Städtereisen zu Konsumzwecken unternimmt als in der Vergangenheit und die regelrecht nach Abwechslung und »dem Authentischen« schreit. Dies muss Rückwirkungen auf bestehende Immobilienformate haben.

»JEDEN MONAT TUMMELN SICH SECHS MILLIONEN BESUCHER AUF DER AIRBNB-PLATTFORM. IN DEUTSCHLAND GAB ES 2018 RUND 150.000 AIRBNB-UNTERKÜNFTE, FÜNF MAL SO VIELE WIE IM JAHR 2014.«

Rückwirkungen auf die Hotelmärkte

Für 2017 wurde geschätzt, dass allein in Berlin über 700.000 Gästeankünfte über Airbnb-Angebote verbucht wurden. Das ist zwar nicht gerade wenig, entspricht aber dennoch »nur« den zusätzlichen Gästeankünften, die in Berlin seit 2015 dazukamen, das waren rund 5 %. Akut bedeutet Airbnb also sicher kein lebensbedrohendes Problem für die Hotelbranche. Gleichwohl ist erstens das Marktsegment wohl noch nicht ausgewachsen und

HOCH UND STEIGEND: DURCHSCHNITTLICHER ZIMMERPREIS VON AIRBNB-UNTERKÜNFTE IN EUR

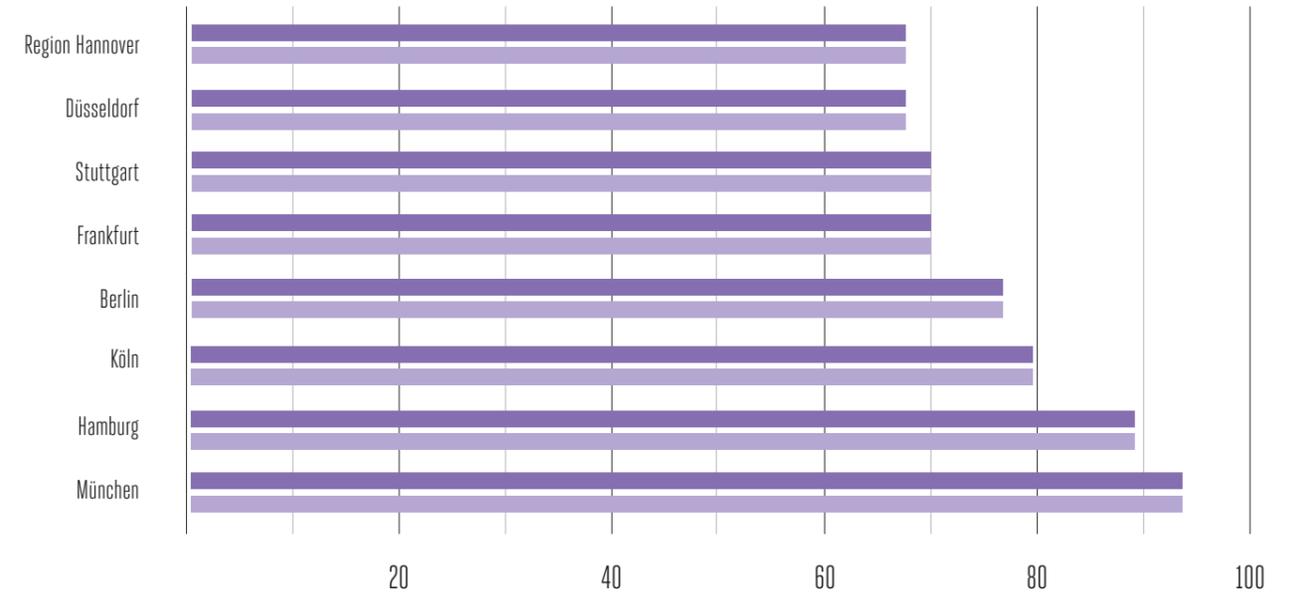


Abb. 2: Quelle: Airdna, Statista. ■ 2018 ■ 2017

zweitens wären 5 % in einem Abschwung bedeutsam, vor allem, wenn Investoren diese zuvor nicht auf ihrer Investitionsrechnung hatten. Im Vergleich, für München wurden 240.000 Gästeankünfte verzeichnet, für Köln 180.000. Es wäre blauäugig zu hoffen, dass diese Unterkünfte allein Zusatznachfrage darstellen, die ohne das neue Angebot nicht entstanden wäre. Ganz falsch ist das Argument sicherlich nicht, denn Airbnb-Zimmerpreise liegen oft unterhalb der durchschnittlichen Hotelzimmerpreise in deutschen Städten. Doch Verdrängungseffekte zu Lasten der etablierten Hotellerie sind bereits heute sehr wahrscheinlich. In München kostet das durchschnittliche Airbnb-Zimmer mittlerweile über 90 Euro (vgl. Abb. 2). Es ist eben kein Zufall, dass sich auch Airbnb-Zimmerpreise an den Zimmerpreisen benachbarter Hotels orientieren.

Und weil für viele Airbnb-Anbieter die Grenzkosten, also die Kosten für das zusätzliche Angebot, unterhalb der Grenzkosten von Hotels liegen – sind doch die Zimmer für Airbnb »eh da« und müssen nicht extra für den Übernachtungszweck betrieben werden – wäre es gefährlich für die Hotelbranche, allein über die Preise mit dem neuen Wettbewerber zu konkurrieren. Zervas et al. kommen in einer Analyse aus dem Jahr 2017 zu dem Ergebnis, dass die zusätzlichen Airbnb-Angebote die mittleren Zimmerpreise in der Hotellerie bereits um 8 bis 10 % gedämpft haben. Insbesondere die einfachen Hotels ohne ein

Geschäftskundensegment waren von der neuen Konkurrenz betroffen. Diese Analyse wurde für Texas durchgeführt, und selbstverständlich sind diese Schätzungen nicht 1:1 auf den deutschen Markt übertragbar, eine Indikation für die Größenordnung der Verdrängung dürfte freilich gegeben sein. Die Hotelbranche muss also ihre eigentlichen Vorteile gegenüber den Plattformanbietern stärker ausspielen, möchte sie dauerhaft konkurrenzfähig bleiben. Diese Vorteile liegen in den Dienstleistungen, der persönlichen Ansprache und der Betreuungseffizienz, vielleicht für Gewohnheitsmenschen auch in der Standardisierung.

»DIE HOTELBRANCHE MUSS ALSO IHRE EIGENTLICHEN VORTEILE GEGENÜBER DEN PLATTFORMANBIETERN STÄRKER AUSSPIELEN, MÖCHTE SIE DAUERHAFT KONKURRENZFÄHIG BLEIBEN.«

Auch ein zweites häufig gehörtes Argument, dass Airbnb in erster Linie ein Angebot für junge Menschen darstellt und folglich das Segment der älteren Kunden der Hotelbran-

che treu bleiben wird, sollte kritisch hinterfragt werden: Es ist zwar richtig, dass mit Umfragen und Analysen zum Nutzerverhalten gezeigt wird, dass die Nutzungsfrequenz insbesondere in der Altersgruppe bis 35 Jahre hoch ist und dass ältere Menschen – in dieser Abgrenzung sehr zur Frustration des Autors alle Menschen über 45 Jahre – bisher kaum auf Airbnb zurückgreifen (vgl. Abb. 3). Diese Istbetrachtung eignet sich jedoch nur eingeschränkt zur Prognose, denn es werden wahrscheinlich Lebenszyklus- und Kohorteneffekte vermischt. Lebenszykluseffekte beschreiben unterschiedliches Nutzungsverhalten im Laufe eines Lebens. Dies hat etwas mit verändertem Lebenswandel und Einkommen im Zuge des Alterns zu tun. Ein 40-jähriger Familienvater fragt andere Güterbündel nach als ein 20-jähriger Studierender. Kohorteneffekte kennzeichnen die Unterschiede zwischen Menschen einer Altersklasse zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Platt gesprochen, ein heute 40-jähriger Familienvater konsumiert andere Dinge als ein 40-jähriger Familienvater in den 1960er Jahren. Einkommen haben sich verändert, Vermögen sind gestiegen, die Technik ist weiterentwickelt.

Das Nutzerverhalten der heute Dreißigjährigen wird das Nutzerverhalten der Fünfzigjährigen in zwanzig Jahren spiegeln – mindestens. Daher sollte die Hotelbranche die neue Konkurrenz sehr ernst nehmen und ihre eigenen schwerer kopierbaren Stärken kräftigen.

JUNGE MENSCHEN NUTZEN AIRBNB HÄUFIGER ALS ÄLTERE MENSCHEN. FRAGE: HABEN SIE SCHON EINMAL EINE WOHNUNG BEI AIRBNB GEMietet?

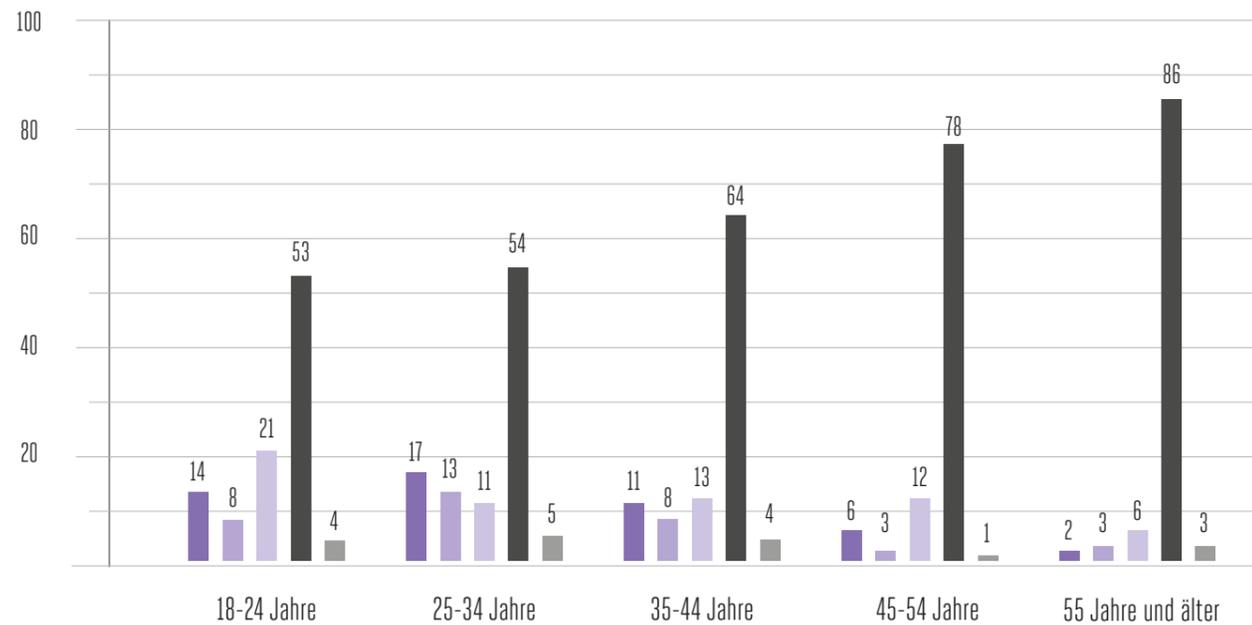


Abb. 3: Quelle: YouGov, Statista

»ABER AIRBNB WIRKT NICHT NUR AUF DAS HOTELGEWERBE, AUCH DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT IST BETROFFEN.«

Rückwirkungen auf die Wohnungsmärkte

Aber Airbnb wirkt nicht nur auf das Hotelgewerbe, auch die Wohnungswirtschaft ist betroffen. Denn längst sind neben die nicht-professionellen Freizeitvermieter, die ihr Schlafzimmer für das Wochenende, an dem sie ihre Großmutter besuchen, anbieten, viele quasi-professionelle Anbieter getreten. Diese wittern bei Tagesmiet-sätzen von durchschnittlich 80 Euro in den Großstädten sehr auskömmliche Margen. Zwei Doktoranden an meinem Lehrstuhl, Philipp Schäfer und Nicole Braun (2016), haben für Berlin untersucht, wie häufig Airbnb-Angebote zum einen kontinuierlich über einen längeren Zeitraum angeboten werden und zum anderen wie viele Anbieter mehrere Wohnungen gleichzeitig anbieten. Die Ergebnisse sind sehr eindeutig und lassen durchaus auf Missbrauchstendenzen schließen. Um nicht missverstanden zu werden, dies sind nicht per se Missbrauchstatbestände, also zweckentfremdeter Wohnraum, doch eine Wirkung auf Wohnungsmärkte ist sehr wahrscheinlich. Es wäre weltfremd zu hoffen, dass in vielen Fällen nicht auch steuerschlankes gewerbliches Agieren vorliegen kann. Und weil Städtetouristen sehr ähnliche Präferenzen wie dauerhaft wohnende junge Menschen hinsichtlich Lageparameter und anderer Annehmlichkeiten haben (siehe hierzu Schäfer/Just, 2018), ballt es sich in den attraktivsten Wohnlagen zusätzlich. Wenn das Angebot knapper wird und die Nachfrage steigt, ziehen die Mieten an. Es ist daher im aktuellen Marktumfeld nur folgerichtig, dass der

Regulierer nicht nur in Deutschland, sondern auch in Österreich und sogar den USA auf diese Entwicklung reagiert.

Schlussbemerkungen

Im Jahr 2018 hatten die Teilnehmer der IREBS Silicon Valley Tour die Gelegenheit, mit dem strategischen Berater für Hospitality und Leadership von Airbnb, Chip Conley, über die weitere Expansionsstrategie des Unternehmens sowie die regulatorischen Vorgaben, mit denen Airbnb zunehmend kämpft, zu diskutieren. Keine Frage, die Dynamik wird durch das beherrschtere Eingreifen der Städte gemindert. Airbnb muss die Missbrauchsvorwürfe aktiv angehen, sonst drohen weitere Maßnahmen. Für die Hotelbranche bedeutet dies jedoch noch keine Entspannung. Andere Anbieter könnten die Lücken füllen, und auch wenn Airbnb ein paar Ketten angelegt bekommt, wird es auf Dauer ein unangenehmer Wettbewerber bleiben. Airbnb greift die Hotelbranche auf einem Terrain an, auf dem sie selbst nur schwer manövrieren kann. Wie gravierend dieser Wettbewerb ist, wird wohl erst in der nächsten konjunkturellen Eintrübung deutlich. Erst dann wird sich die Elastizität der Zimmerpreise zeigen. Investoren von Hotelimmobilien müssen berücksichtigen, dass diese Elastizität für Airbnb-Angebote ungleich höher ist als für Hotelbetriebe mit deren umfangreich gebundenem Kapital. Insbesondere weil steigender Wettbewerb auch das Übernachtungsgewerbe zu mehr Flexibilität zwingt.

LEGENDE



Zum Weiterlesen

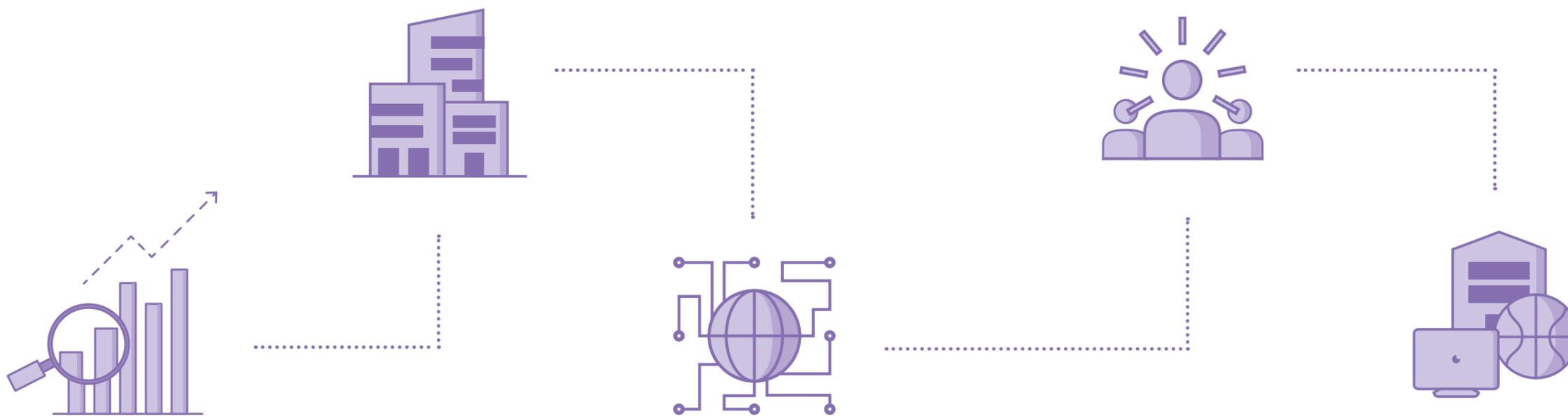
- Scharmanski, A. (2014). Mine, yours, ours – Wie wirkt die Sharing Economy auf die Immobilienwirtschaft? Quantum Research Focus No. 14. https://www.quantum.ag/fileadmin/user_upload/QU-FOCUS_NO14_Mail.pdf. Zugriff: 06.02.2019.
- Schäfer, P., Braun, N. (2016). Misuse through short-term rentals on the Berlin housing market. In: International Journal of Housing Markets and Analysis 9 (2), S. 287-311.
- Schäfer, P., Just, T. (2018). Does urban tourism attractiveness affect young adult migration in Germany? In: Journal of Property Investment and Finance 36 (2018) 1, S. 68-90.
- Wachsmuth, D., Weisler, A., (2018). Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy. In: Environment and Planning A: Economy and Space 50 (6), S. 1147-1170.
- Zervas, G., Proserpio, D. and Byers, J.W. (2017). The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry. In: Journal of Marketing Research 54 (5), S. 687-705.



Prof. Dr. Tobias Just FRICS ist Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie und Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg. Zuvor war er Leiter der Branchen- und Immobilienmarktanalyse bei Deutsche Bank Research. Von 2012 bis 2018 war Just Mitglied im Management Board des Urban Land Institute Germany sowie im Vorstand der ICG, der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. Von 2013 bis 2015 war er Vizepräsident der gif, Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung, seit 2015 ist Prof. Just deren Präsident. Von 2015 bis 2018 war Just Präsidiumsmitglied im ZIA Zentraler Immobilienausschuss. Seit 2016 ist er Mitglied des Aufsichtsrats der Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH. 2015 wurde Just von der F.A.Z. in der bundesweiten Rangliste der einflussreichsten Ökonomen in die Top 100 gewählt und wurde 2017 von der Royal Institution of Chartered Surveyors ehrenhalber zum Fellow (FRICS) ernannt. Tobias Just ist Herausgeber der ZIÖ Zeitschrift für Immobilienökonomie; er hat 8 Bücher publiziert, daneben 83 wissenschaftliche und praxisnahe Artikel in Büchern und Zeitschriften veröffentlicht sowie 26 Namensartikel in Zeitungen geschrieben.

TRENDS UND HERAUSFORDERUNGEN BEI HOTELIMMOBILIEN

A: Prof. Dr. Kerstin Hennig, Thomas Cromm



Hotel-Investments boomen und die Assetklasse ist weiterhin stark nachgefragt. Mit einem Investmentvolumen von über 4 Milliarden Euro im Jahr 2018 haben Hotel-Investments in Deutschland bereits zum vierten Mal hintereinander diese Schwelle überschritten. Das Hotelmarktvolumen hat sich zudem in den letzten 10 Jahren verdoppelt. Aus einem Nischenprodukt ist eine etablierte und begehrte Assetklasse geworden.

Bei Investoren stehen Hotelimmobilien hoch im Kurs. Die Cashflows sind dank langfristiger Pachtverträge mit den Betreibern relativ stabil und die Rendite im Vergleich zu anderen Sektoren durchaus attraktiv. Für 2019 verharren nach aktuellen Marktberichten Belegungszahlen und Performance auf einem hohen Niveau. Im gesamten Gewerbeinvestmentmarkt haben sich Hotel-Investments mit einem stabilen Marktanteil von 7 % fest etabliert. Doch ein weiteres Wachstum scheint nicht stattzufinden. Woran liegt dies? Hier, auf der Angebotsseite, liegt ein wesentlicher Engpass: Bestandsobjekte sind kaum am Transaktionsmarkt zu finden und Neuentwicklungen sind oft schon über Forward-Deals lange vor Fertigstellung verkauft. Damit ist der Transaktionsmarkt vor allem durch Produktknappheit geprägt. Dieser Verkäufermarkt dürfte sich auch in naher Zukunft nicht ändern, der Anlagedruck bei den institutionellen Investoren bleibt hoch und es gibt wenig Anlass, sich von Bestandsobjekten zu trennen. Es gibt einfach zu wenig neue Anlageprodukte im Hotel-Segment.

Doch von Stillstand kann keine Rede sein, der Hotelmarkt ist in Bewegung. Er wandelt sich stärker als in den Jahrzehnten zuvor. Neben segmentspezifischen Marktbesonderheiten stellen vor allem ökonomische und gesellschaftliche Megatrends Herausforderungen dar. Smart Hospitality ist nicht nur Vision, sondern zunehmend Realität.

»NAHEZU MONATLICH ENTSTEHEN NEUE HOTELMARKEN, VOR ALLEM IM DESIGN-ORIENTIERTEN BUDGET- UND MIDSCALE-BEREICH.«

Wie sieht es nun aus im Hotelmarkt?

Das Angebot ist deutlich begrenzt, v.a. im Core- und CorePlus-Bereich. Nachgefragt wird in diesem Segment alles: neu, Bestand oder Hotels mit Optimierungspotential. Da kaum Portfolios zur Verfügung stehen, handelt es sich primär um Einzelverkäufe. Wie bei Büroimmobilien ist das Angebot begrenzt, und zunehmend werden B- und C-Lagen in Betracht gezogen. Dies wird gespiegelt durch die Renditeerwartungen (-kompression). Das Angebot an neuen Hotelbetten stieg bundesweit im Schnitt nur um 0,9 % p. a. Die Anzahl geöffneter Hotelbetriebe ist bundesweit sogar in der Tendenz rückläufig.

Demgegenüber steht eine gute Performanceleistung der Hotels, die attraktive Erträge erwirtschaften; der Umsatz pro verfügbarem Zimmer (RevPar) steigt. In den letzten zehn Jahren wuchs die Zahl der Übernachtungen deutschlandweit um durchschnittlich 3,2 % pro Jahr, in den Top 10-Städten sogar um 4,6 % im Schnitt jährlich, wobei überproportionale Wertsteigerungen bei Economy- und Midscale-Hotels zu verzeichnen waren.

Eine wachsende Markenvielfalt ist zu beobachten. Nahezu monatlich entstehen neue Hotelmarken, vor allem im designorientierten Budget- und Midscale-Bereich. Interessanterweise werden v. a. Luxusprodukte gefragt und gehandelt (5- und 4-Sterne-Bereich). Investoren bevorzugen klar Marken. Offensichtlich hat ein gestiegenes Interesse an Hotel-Investments zu einer größeren Markenvielfalt geführt, was auch kritisch gesehen werden kann, wenn man den Anspruch einer Marke ernst nimmt.

Neue Produkte wie z. B. Modelle des temporären Wohnens sind in zunehmendem Maße investimentrelevant. In Bezug auf neue Standorte besteht Aufholbedarf bei Klein- und Mittelstädten. Und Wachstumschancen gibt es bei Bestandsimmobilien mit einem Wertsteigerungspotential, am ehesten Budget-Hotels und der gesamte Upscale-Bereich.

Der Erfolg von Hotel-Investments ist, neben Lage und Konzept, stark abhängig von der Kompetenz des Betreibers. Nach einer empirischen Studie von Jeffrey, Barden, Buckley

und Hubbard ist die Management-Leistung der Betreiber der Schlüsselfaktor für den Erfolg eines Hotels. Und dieses darf und muss sich neuen Herausforderungen stellen, die zu einem durch die vorab skizzierte Marktsituation, insbesondere aber durch nachhaltige Implikationen verschiedener Megatrends spürbar bewegt werden.

Hotelgesellschaften spüren den Druck. Nicht nur die Suche nach passenden Standorten, sondern auch die Einflüsse der Megatrends wie Urbanisierung, Digitaler Transformation, der Wunsch nach zunehmender Individualisierung, neue und gefragte Produktkombinationen wie kombinierte Work-Life-Konzepte (Co-Working-/Co-Living/Collaboration-Konzepte) werden eine spürbare Herausforderung und verändern die Angebotslandschaft. Konversionen (ehemalige Büro- und Industriegebäude) und neue Konzepte und Marken (Hyatt House, Max Brown, me and all, Rubys etc.) (EV) – Boutique Hotels und innovative Konzepte wie Carloff (Düsseldorf und Frankfurt) verändern die Hotellandschaft und bereichern die Angebotsvielfalt. Reduktion auf das Wesentliche wie z. B. das Lean-Luxury-Konzept (Ruby Hotels) ist ein Trend, der mit einem besonders starken Profil präsent ist und bleibt. Gleiches trifft im Longstay-Segment auf Soulmade-Hotels zu, die vor dem Hintergrund der Urbanisierung und Globalisierung als Megatrends ebenfalls eine erkennbare Veränderung der Hotelbranche repräsentieren. Ankommen und Ausatmen lautet deren Devise.

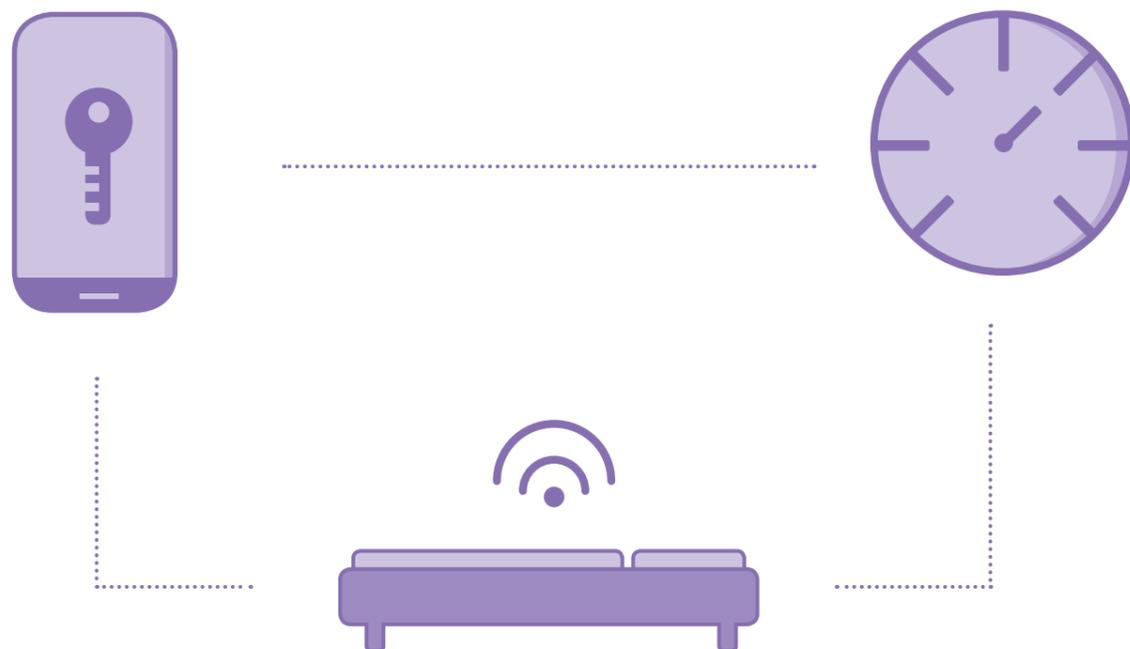
Der Reisende selbst, dessen Erwartungen und Bedürfnisse haben sich infolge der gesellschaftlichen Veränderungen und technologischer Wandlungsprozesse ebenfalls verändert. Sowohl Geschäfts- als auch Urlaubsreisende verstehen unter »gutem Hotelservice« zunehmend mehr Flexibilität und Spontaneität, bspw. in punkto digitalem Aus- und Einchecken oder in Form digitalisierter Gästemappen mit Internet- und Chat-Funktion. Hoteleigene Handys oder Tablets bieten Gästen der Ruby Hotels einen digitalen Mehrwert in Form der eigenen Ruby City Guides. Ein hoteleigener Blog versorgt die Gäste mit unterhaltsamen Hotel-Stories und Freizeit-Tipps. Das Ameron Hotel Speicherstadt in Hamburg hat als eines der ersten Hotels den Chatbot »James« 2017 eingeführt, ein KI-basiertes System, das dem Gast rund um die Uhr Fragen beantwortet oder Zimmerservice ordern kann. Auch digitale Sprachassistenten wie Siri oder Alexa sind zwar in privaten Haushalten inzwischen keine Seltenheit mehr und seit 2017 in amerikanischen Hotels bereits im Einsatz: Ob sie in deutschen Hotels künftig ebenso Einzug halten werden, hängt in erster Linie von datenschutzrechtlichen Fragen ab. Insgesamt wird die von Individualisierung und Digitaler Transformation getragene Guest Experience künftig verstärkt in Hotelkonzepten an Bedeutung gewinnen. Weg von standardisierten, emotionslosen Lösungen hin zu individualisierten und emotionsgetragenen und v. a. »smarten« Erlebnissen. Aus Gästeperspektive werden künftig verstärkt Dinge, die

»NICHT NUR DIE SUCHE NACH PASSENDEN STANDORTEN, SONDERN AUCH DIE EINFLÜSSE DER MEGATRENDS WIE URBANISIERUNG, DIGITALE TRANSFORMATION, DER WUNSCH NACH ZUNEHMENDER INDIVIDUALISIERUNG, NEUE UND GEFRAGTE PRODUKTKOMBINATIONEN WIE KOMBINIERTER WORK-LIFE-KONZEPTE (...) WERDEN EINE SPÜRBARE HERAUSFORDERUNG UND VERÄNDERN DIE ANGEBOTSLANDSCHAFT.«

ein »Youiverse«-Gefühl während des Hotelaufenthalts hervorrufen, über seine persönliche Weiterempfehlung oder möglicherweise wiederkehrende Übernachtungen mitentscheiden. Dinge also, die das Gefühl vermitteln, im Mittelpunkt zu stehen.

Dass KI (künstliche Intelligenz) durchaus bereits heute im Hotelsegment angekommen ist, beweist z. B. »Sepp«, der Roboter der Motel One-Kette, der die Gäste seit 2017 begrüßt. KI dient in Hotels jedoch nicht dem Ersatz menschlicher Interaktion, sondern deren Unterstützung. KI ist bereits ein Wettbewerbsfaktor innerhalb der gesamten Reisebranche: So sind u. a. digitale Reiseassistenten behilflich bei der Suche und Buchung von Anreise und Unterkunft. Google Flights analysiert und prognostiziert, zu welchem Zeitpunkt die gewünschte Reise voraussichtlich zum günstigsten Preis gebucht werden kann. Dasselbe Prinzip, aufgrund dessen Amazon Käufern weitere vermeintlich relevante Produktvorschläge generiert oder Google Suchergebnisse optimiert.

Die wertvollste Ressource im Hotelbusiness wird künftig demnach der Umfang an Informationen über den Hotelgast sein. Jeder Hoteliere sollte möglichst viel über seine Gäste, deren Bedürfnisse und die Art, wie sie die Leistungen des Hotels nutzen, wissen. In dieser Hinsicht wird sich u. a. durch das Internet of Things (IoT), d. h. die Vereinigung realer und digitaler Welt, künftig die Spreu vom Weizen am Ho-



telmarkt trennen. Rentabilität genauso wie Service-qualität von Hotels werden verstärkt dadurch bestimmt, wie aufgeschlossen Hoteliers gegenüber der Messung und Analyse von Gästedaten vor der Ankunft im Hotel, während des Aufenthalts und nach seiner Abreise sind. Den Aufenthalt zu einem personalisierten Erlebnis wandeln, das kann u. a. bedeuten, schlüssellosen Zugang zum Zimmer per Smartphone-App zu gewähren, bei Betreten des Hotelgebäudes das Zimmer auf die angenehmste – im Zweifel individuell gemessene – Wohlfühltemperatur zu regulieren, persönlich präferierte Streaming-Dienste anstelle von Pay-per-View-Angeboten anzubieten genauso wie intelligente Betten oder Select Comfort – Betten in den Hotelzimmern zu platzieren, die individuellen Schlafkomfort bieten, angepasste Härtegrade der Matratzen inklusive. Marriott testet z. B. auch die Darstellung von Yoga-Übungen am Ganzkörperspiegel im Zimmer. Gäste suchen bei Hotelaufenthalten verstärkt danach, welches Haus ihnen einen Mehrwert, ein Aufenthaltserlebnis und gleichzeitig ein »Feeling at home«-Gefühl bieten kann. Mit allem, was dazu gehört. Getränke können in der Minibar stehen, die bei vergangenen Aufenthalten bevorzugt konsumiert worden sind, Reservierungen für Restaurants oder Theater/Kino/Konzerte, die regelmäßig besucht wurden, vorgenommen werden.

Auch auf Seiten der Dienstleister, in erster und offenkundigster Instanz dem House-

keeping des Hotels, sind heute teilweise bereits Prozesse deutlich effizienter, automatische Bestellsysteme keine Seltenheit mehr, mit Tablets oder Laptops lassen sich Bestände direkt erfassen und leichter kalkulieren, beispielsweise in Kombination mit Daten zu Füllständen, Nachfüllintervallen oder Nutzungshäufigkeiten für Waschräume oder Verbrauchsmaterialien in den Zimmern.

»GÄSTE SUCHEN BEI HOTEL-AUFENTHALTEN VERSTÄRKT DANACH, WELCHES HAUS IHNEN EINEN MEHRWERT, EIN AUFENTHALTSERLBNIS UND GEICHZEITIG EIN »FEELING AT HOME«-GEFÜHL BIETEN KANN.«

Hotelzimmer sind insofern eine besondere Immobilienanlageklasse, weil sich in ihr gleich mehrere Megatrends niederschlagen. Das hat seine Ursache vor allem darin, dass sie neben dem gewerblichen Element der Vermietung an Endkunden vor allem die Besonderheit aufweisen, dass der Endkunde hier ein Mensch ist, der mit all seinen auch sehr persönlichen Wünschen und Bedürfnissen die Nachfrage darstellt. In Zukunft müssen für Investitionen

im Hotelsegment allgemeine wirtschaftliche Entwicklungen und Megatrends berücksichtigt werden wie die digitale Transformation oder die steigende Nachfrage nach Hotels in den großen Metropolregionen, in denen auch eine Konzentration von Arbeitsplätzen stattfindet. Genauso wichtig aber ist es, gesellschaftliche Entwicklungen ins Visier zu nehmen, den Trend hin zu immer stärkerer Individualisierung zum Beispiel. Uniforme Zimmer nach dem Baukastenprinzip sind damit zumindest ab dem Midscale-Bereich aufwärts nur noch schwer am Markt zu positionieren. Und es kommen durchaus auch Trends hinzu, die sich darin ausdrücken, wie Menschen an ausgewählten Standorten zum Teil bereits heute leben (Micro-Living, Shared Community Living etc.) oder arbeiten (Co-Working).

Langfristig erfolgreich sein im Hotelinvestment-Segment heißt demnach vor allem, heute schon das Morgen zu antizipieren.

»DEN AUFENTHALT ZU EINEM PERSONALISIERTEN ERLEBNIS WANDELN, DAS KANN U. A. BEDEUTEN, SCHLÜSSELLOSEN ZUGANG ZUM ZIMMER PER SMARTPHONE-APP ZU GEWÄHREN, BEI BETRETEN DES HOTELGEBÄUDES DAS ZIMMER AUF DIE ANGENEHMSTE – IM ZWEIFEL INDIVIDUELL GEMESSENE – WOHLFÜHLTEMPERATUR ZU REGULIEREN(...)«



Prof. Dr. Kerstin Hennig ist Professorin für Real Estate an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht und Leiterin des EBS Real Estate Management Institute. Sie lehrt und forscht auf dem Gebiet der Immobilienökonomie mit den Schwerpunkten Real Estate Innovation & Entrepreneur- and Leadership sowie Real Estate Major Future Trends. Ihre bisherigen beruflichen Stationen waren unter anderem bei den Firmen debis Immobilienmanagement, Tishman Speyer Properties, UBS AG, IVG Immobilien AG und Groß & Partner.



Thomas Cromm (Immobilien- und Finanzökonom) ist Vorstand der REVITALIS REAL ESTATE AG. Er verfügt über 20 Jahre Expertise in der Projektkonzeption und dem Asset Management von Immobilien. Seine Schwerpunkte liegen in den Assetklassen Wohnen und Hotel. Zudem ist er Verwaltungsrat des Schweizer Consulting-Unternehmens SRE Swiss Real Estate & Asset Management AG, das er 2005 gründete.

BERICHT DES EBS REAL ESTATE INSTITUTE – WHAT'S UP?

A: EBS Real Estate Institute

F: EBS Real Estate Institute, Andreas Mann | Fotografie



Lehre praxisnah zu gestalten und gleichzeitig fundiertes wissenschaftliches Fachwissen zu vermitteln, das ist das Ziel, das am Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in den immobilienwirtschaftlichen Bachelor- und Masterprogrammen an erster Stelle steht. Ein interdisziplinärer Ansatz sowie aktuelle, an den Herausforderungen der Zukunft orientierte Studieninhalte stehen im Fokus gleichermaßen für die Lehre wie auch für die Weiterbildungsprogramme der Executive School der EBS Universität für Wirtschaft und Recht.

Real Estate Management Institute

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

EBS REMI.
Real Estate Management Institute

EBS Universität gründet mit der Executive School eine dritte Fakultät

Die EBS Universität für Wirtschaft und Recht begegnet den rasant fortschreitenden Herausforderungen im Rahmen der digitalen Transformation und weiterer Megatrends mit der Gründung einer dritten Fakultät, der EBS Executive School. Sie unterstützt Entscheider mit berufs begleitenden Weiterbildungsprogrammen und gibt ihnen auf Basis aktueller Universitätsforschung in den Bereichen Wirtschaft und Recht das Rüstzeug, um in einem digitalisierten Marktumfeld erfolgreich zu sein. Zum Gründungsdekan wurde Prof. Dr. Ronald Gleich ernannt.

Mit über 200 Unternehmenspartnern hat die EBS Universität als eine der führenden Wirtschaftsuniversitäten einen guten Einblick in die Praxis. »Wer dauerhaft erfolgreich und produktiv sein will, ist auf ein lebenslanges Lernen angewiesen. Dabei spielen universitäre Weiterbildungs-konzepte eine wichtige Rolle. Mit der EBS

Executive School konzentrieren wir uns auf Zukunftsthemen, an denen Entscheider heute nicht mehr vorbeikommen«, sagt Prof. Dr. Markus Ogorek, Präsident der EBS Universität.



Studienstart »TIM« Technik für Immobilienmanager

Ob in der Entwicklung, im Ankauf, im Bestand oder im Verkauf einer Immobilie, der Immobilienmanager sieht sich stets auch mit technischen Aspekten konfrontiert. Das EBS Intensivstudium »Technik für Immobilienmanager« vermittelt genau die Kenntnisse zu den wichtigsten baulichen und technischen Fragen rund um die Immobilie. Das Studium ist die ideale Ergänzung zu einer kaufmännisch oder juristisch geprägten Immobilienausbildung. Mehr unter www.ebs-remi.de

EBS Kontaktstudium Immobilienökonomie: Exkursion & Workshop in London

Im Rahmen des 13. Kontaktstudiums Immobilienökonomie fand in der zweiten Jahreshälfte 2018 ein dreitägiger Workshop »International Real Estate Valuation und Cash-Flow Modelling« in London statt. Die Studierenden besuchten dabei unter anderem die von Zaha Hadid entworfene ROCA Gallery. Wertvolle Informationen gab es zudem von Stephen Lee, einem renommierten Forscher der CASS Business School. Oxford Properties gab den Teilnehmern einen aktuellen Einblick in den Büromarkt Londons und eine atemberaubende und informative Besichtigung Londoner Architektur-Ikonen.

Im neuen Format: EBS Real Estate Talks

Ende 2018 feierten die EBS Real Estate Talks als neues Format der Wiesbadener Immobiliengespräche erfolgreich Premiere. Rund 100 Teilnehmer folgten dem Expertengespräch »Ein Parforce-Ritt durch die Immobilienbranche – Wo geht die Reise eigentlich hin?« zwischen Ulrich Höller, CEO der GEG German Estate Group AG, und Prof. Dr. Alexander Goepfert, Honorarprofessor der EBS Universität. »Das neue Format ist ein voller Erfolg und hat nachhaltige Kontakte ermöglicht!«, erklärt Professor Dr. Kerstin Hennig, Leiterin des EBS Real Estate Management Institutes. Die nächsten Termine für EBS Real Estate Talk-Abende finden Sie unter www.ebs-remi.de.

KARRIERE- FÖRDERUNG

- 42 [21 Tandems starten](#)
erfolgreich in den 3. Jahrgang
Christiane Rühle
- 44 [Wir fördern die](#)
[Immobilienwirtschaft von](#)
[morgen! Kooperationspartner](#)
[über IMMOMENT](#)
- 45 [MyIMMOMENT – Impressionen](#)
[aus den ersten](#)
[IMMOMENT-Veranstaltungen](#)

21 TANDEMS STARTEN ERFOLGREICH IN DEN 3. JAHRGANG

A: Christiane Rühle
F: Alexander Sell



Verabschiedeten wir im März 2018 noch unseren zweiten IMMOMENT-Jahrgang bei der Abschlussveranstaltung in Berlin, konnten wir uns Ende desselben Jahres über die erfolgreiche Fortsetzung des Mentoring-Programms freuen! 42 neue Teilnehmer, ambitionierte Young Professionals bzw. Young Leaders sowie erfahrene Führungspersonalitäten feierten im November gemeinsam mit dem Arbeitskreis Rhein-Main den Auftakt des dritten Jahrgangs in Frankfurt am Main.

Das Programm selbst setzt sich aus unterschiedlichen Veranstaltungsformaten zusammen: zum einen gibt es das von IMMOEBS organisierte Rahmenprogramm, z. B. thematisch je nach Bedarf des entsprechenden Jahrgangs zugeschnittene Workshops für Mentees. Die feierliche Auftakt- bzw. Abschlussveranstaltung sowie die Halbzeitreflexion mit Leadership-Outdoor-Event bieten zudem ausreichend Raum zum übergreifenden Crossnetworken zwischen allen Teilnehmenden. Zum anderen treffen sich die gematchten Tandems in regelmäßigen Abständen für einen gemeinsamen Austausch untereinander.

Insgesamt starteten 21 neue Mentoring-Kooperationen, um für die Dauer des Mentoring-

Programms voneinander zu profitieren, ganz sicherlich auch darüber hinaus! Großzügige finanzielle sowie ideelle Unterstützung erhält IMMOMENT von seinen Kooperationspartnern, die auch eng in das Rahmenprogramm eingebunden werden, z. B. durch die Veranstaltung von Workshops in hierfür eigens bereitgestellten Räumlichkeiten. Dieses Jahr wird mit den neun renommierten Partnern BEOS, Berlin Hyp, CBRE, DIC, GSK Stockmann, RICS, Savills, synexs sowie ZIA kooperiert.

Mentoring, Training und Networking bilden die drei thematischen Grundpfeiler von IMMOMENT. Und so ging es auch schon einen Tag nach dem Auftakt im November gleich in die erste Trainingsrunde.

Im Einführungsworkshop, der in den Räumlichkeiten des Kooperationspartners GSK Stockmann in Frankfurt stattfand, hatten die neuen Mentees nicht nur die Gelegenheit, sich untereinander besser kennenzulernen, sondern erhielten auch professionelle Unterstützung bei der Er- und Bearbeitung von Fragestellungen, die in den kommenden Monaten bei der individuellen Tandem-Zusammenarbeit relevant werden: So wurden nicht nur wichtige

Grundlagen der Mentoring-Zusammenarbeit im Allgemeinen vermittelt, sondern auch mögliche Themen abgesteckt und Entwicklungsfelder herausgearbeitet.

»Welche Talente sind bei mir besonders ausgeprägt?«, »Wie kann ich diese zu Stärken ausbauen?« und »Wie können diese gezielt und damit effizient eingesetzt werden?« waren die Top-Fragestellungen, die schließlich im März 2019 behandelt wurden. Gespannt starteten die TeilnehmerInnen hier nämlich beim Workshop »Mit Stärkenorientierung und Wertschätzung zum Erfolg« in einen prallgefüllten Workshop-Tag. Im »raum 21« des Kooperationspartners Berlin Hyp arbeiteten alle Mentees intensiv und kreativ unter Anleitung der beiden Coaches Ann-Kathrin Kaellner und Norbert Distler daran, das eigene Potenzial zu analysieren, da nur so Stärken bei sich und anderen erkannt und weiterentwickelt werden können. Genau diese Talendynamik zu verstehen und sinnvoll nutzen, ist daher nicht nur ein wichtiger Baustein für die nachhaltige Konstituierung eines optimalen Selbstmanagements, sondern wird auch bei Führungsthematiken immer wieder akut, wie z. B. bei der Zusammenstellung eines optimal aufeinander abgestimmten Teams.

Weiter geht es in den nächsten Monaten bei IMMOMENT nicht nur mit den individuellen Treffen der Mentees mit ihren MentorInnen, sondern auch mit spannenden Workshops, die sich intensiv mit Themen wie Leadership oder dem souveränen Auftritt beschäftigen. Bei der Halbzeitreflexion im Mai und einem sich direkt daran anschließenden Leadership-Training mit Outdoor-Experience kommen schließlich alle Teilnehmenden zusammen, um sich, diesmal in einem ganz besonderen Setting (Chiemgau), tandemübergreifend auszutauschen und gemeinsam einen Ausblick auf die zweite Hälfte des Programms zu werfen.

Mentorinnen und Mentoren 2018/19: Guido Beddig (Kintyre Investments GmbH), Sonja Bischoff (CB COMMERCIAL ASSET MANAGEMENT GMBH), Dr. Philip Boll (ALBRECHT GEBRÜDER & Co. Hamburg GmbH), Lena Brühne (Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG), Maria-Teresa Dreö (UniCredit Bank AG), Dr. Philipp Feldmann (Cilon GmbH), Carsten Fritsch (Fritsch REVAC GmbH), Reiner Gayer (HypoVereinsbank, UniCredit Bank AG), Prof. Dr. Kerstin Hennig (EBS Real Estate Management Institute), Stefan Höglmaier (Euroboden GmbH), Peter Jagel (JAGEL Immobiliensachver-

ständige), Prof. Dr. Tobias Just (International Real Estate Business School Immobilienakademie GmbH), Christoph Kohl (Vanderlicht GmbH & Co. KG), Erik Marienfeldt (HIH Real Estate GmbH), Jörg Ohle (synexs GmbH), Martin Ritterbach (Arcadis Germany GmbH), Prof. Dr. Nico Rottke (aamundo Investment Management GmbH & Co. KGaA), Thomas Schulze Wischeler (NORSK Deutschland AG), Georg Starck (Veridon GmbH), Prof. Dr. Alexander von Erdély (CBRE GmbH), Thilo von Stechow (Deutsche Asset One GmbH).

IMMOMENT- Kooperationspartner:



IMMOMENT IST FESTER BESTANDTEIL UNSERES TALENTMANAGEMENTS

Die Berlin Hyp AG ist Sponsor der ersten Stunde beim Mentoringprogramm IMMOMENT und war in jedem Jahrgang mit Teilnehmern vertreten. Das Mentoringprogramm gibt unseren Young Professionals nicht nur die Gelegenheit, sich selbst, die eigenen Perspektiven und Sichtweisen zu reflektieren, sondern auch die einzigartige Möglichkeit einer interdisziplinären Vernetzung.

Mentoringprogramme gibt es viele am Markt. IMMOMENT vereint generationsübergreifende Vernetzung mit hochwertigen Trainings. Für uns als Immobilienfinanzierer bietet sich die Chance, unseren Talenten auf diesem Weg Einblick in die Welt anderer Unternehmen der Immobilienwirtschaft zu geben, auch bei po-

tenziellen Kunden oder Partnern. Dies fördert das Verständnis und nicht zuletzt die Kundenzentrierung. Schließlich ist unser Motto: Partnerschaft ist unser Fundament!

Das Feedback der Teilnehmer gibt uns Recht – jeder Einzelne war begeistert. Auch für uns war das Mentoringprogramm ein gutes Investment: Unsere Talente sind persönlich gestärkt und hochmotiviert aus dem Programm hervorgegangen. Sie haben neue Aufgaben/Funktionen übernommen und treten als Markenbotschafter unseres Hauses auf.

Sabine Olejnik
Bereichsleiterin Personal
Berlin Hyp AG



Berlin Hyp

#MyIMMOMENT – IMPRESSIONEN AUS DEN ERSTEN IMMOMENT-VERANSTALTUNGEN



NETZWERK

48 [DIC Asset AG](#)
[Fördermitglieder –](#)
[Firmenportrait](#)
[Deutsche Asset One](#)

DEUTSCHE ASSET ONE

Fördermitglieder-Firmenportrait



Deutsche Asset One ist ein etablierter, deutschlandweit aufgestellter Investment und Asset Manager, spezialisiert auf die Assetklasse Wohnen.

Seit 20 Jahren ist das Managementteam mit nachgewiesener Leistungsbilanz im Aufbau und Management von Wohnimmobilienportfolios für namhafte institutionelle Kunden und Kapitalsammelstellen im deutschen Markt erfolgreich aktiv und betreut bundesweit aktuell einen Immobilienbestand von rund 1,2 Mrd. EUR.

Als eigentümergeführte Investment Boutique legen wir keine eigenen Produkte auf und sind frei von Interessenkonflikten. Unsere institutionellen Anleger unterstützen wir bei der Direktanlage und der Portfolio-Optimierung, für Spezial- und/oder Publikumsfonds übernehmen wir das operative Investment und Asset Management und die Geschäftsführung bei Anlagegesellschaften.

Wir verfügen über eine hohe vertikale Wertschöpfungstiefe mit auf die Assetklasse Wohnen abgestimmten Prozessen und IT in Verbindung mit einem etablierten Netzwerk.

Zur umfassenden Betreuung unserer Mandate haben wir ein interdisziplinäres Team von hochspezialisierten Mitarbeitern gebildet, die sämtliche Bereiche des Investment, Asset und Corporate Management und des Financial Services abdecken.

Die drei Managing Partner Thilo von Stechow, Frank Dupuis und Oliver Lenhardt verfügen über jeweils mehr als 25 Berufsjahre in der Immobilien- und Finanzwirtschaft. Mit unseren Mandanten verbindet uns eine langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Wir agieren transparent und vermeiden Interessenkollisionen bereits im Vorfeld, bedingt durch unseren ganzheitlichen Ansatz und die Ori-

entierung an internationale »Good Corporate Governance Standards«. Jeder Mitarbeiter unseres Managementteams zeichnet persönlich verantwortlich für die Wahrung ethischer Grundsätze und die Umsetzung der Best-Practice-Standards als wesentliche Bestandteile unserer Unternehmensphilosophie. Wir sind uns unserer Verantwortung über die wirtschaftlichen Aspekte hinaus bewusst. Unser Handeln ist geprägt von Nachhaltigkeit, Fairness und sozialem Bewusstsein.

Dem IMMOEBS-Netzwerk sind wir über Jahre in verschiedenen Funktionen verbunden, nun auch als Fördermitglied. An dieser Stelle bedanken wir uns für die tolle Arbeit von IMMOEBS e. V., deren handelnden Personen und allen anderen Förderern und Mitgliedern.



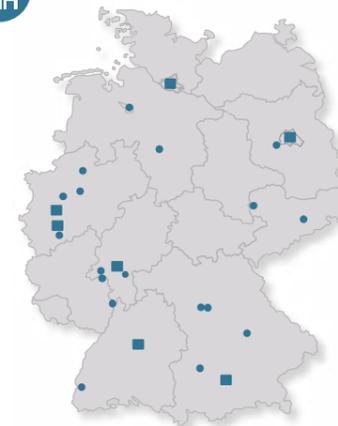
Deutsche Asset One – Real Estate Investment- und Asset-Management in Deutschland

LEISTUNGSPROFIL

Investment Management	Portfolio & Asset Management	Corporate Management
Strategie Produkt Transaktion Due Diligence	Business Plan Research Controlling Reporting	Corporate Management Financial Services Risiko-Management/ Compliance

ANKAUFSPROFIL

Investment-Standorte



Top 25 Städte in Deutschland sowie

- Städte innerhalb der Metropolregionen
- Universitätsstädte
- Innovationszentren
- Wachstumsregionen

Volumen je Transaktion

- Ab 3 Mio. EUR, ideal 20 - 40 Mio. EUR
- Portfolios bis 3.000 Einheiten

KONTAKT

Deutsche Asset One GmbH
Geschwister-Scholl-Straße 5
10117 Berlin

p +49. 30. 27 90 79 - 10
e info@deutscheassetone.com
w www.deutscheassetone.com

MANAGEMENTTEAM



Die Geschäftsleitung

Thilo von Stechow
Frank Dupuis
Oliver Lenhardt

VERANSTALTUNGEN

52 [AK Berlin-Brandenburg](#)

56 [AK Österreich](#)

57 [AK Nord](#)

62 [AK Rhein-Main](#)

68 [AK Rhein-Ruhr](#)

76 [AK München](#)

80 [AK Stuttgart](#)

82 [Ankündigung
ImmobilienForum](#)

84 [Seminare 2019](#)

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

AK BERLIN- BRANDENBURG

A: Lena Brühne, Thilo von Stechow, Christian Schulz-Wulkow
F: AK Berlin-Brandenburg, Robert Máté Fotografie (Neujahrsempfang)



23. August 2018

Besichtigung des Sony Centers am Potsdamer Platz

Am 23. August lud die Oxford Properties Group ins Sony Center ein. Der Veranstaltungsort, eines der bekanntesten Berliner Landmarks, war in den Monaten davor aufgrund des Verkaufs in den Medien sehr präsent, sodass die Veranstaltung sich besonderen Interesses erfreute.

Der Abend begann mit einer Einführung durch Andreas Hardt (Managing Director bei Oxford Properties) sowie einer kurzweiligen Erläuterung der Besonderheiten des Objekts und der nun durch Oxford Properties geplanten Objektstrategie von Tino Rübsam (Director Asset Management).

Im Anschluss durfte in kleinen Gruppen ein Blick in zwei repräsentative Mietflächen des Sony Centers geworfen werden. So wurden zum einen die neuen Flächen von WeWork mit Blick auf den Tiergarten sowie zum anderen die im Umbau befindlichen Deutsche

Bahn-Flächen im Deutsche Bahn Tower besichtigt. Im Rahmen eines gemütlichen Apéros auf der Dachterrasse von Oxford Properties im Zentrum des Sony Centers wurden im Anschluss Eindrücke ausgetauscht.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei Oxford Properties für die Möglichkeit, einen Blick in eine der spannendsten und lebendigsten Immobilien Berlins zu werfen!



25. September 2018

Austausch zwischen Young Professionals und IMMOEBS mit Wunderflats zur »Zukunft des Wohnens«

Am 25. September bekamen die Young Professionals der IMMOEBS die Möglichkeit, durch den Gründer und Geschäftsführer Arkadi Jampolski einen Einblick in das Geschäftsmodell von Wunderflats zu erhalten. Die Vorstellung fand in den Räumlichkeiten der Art-Invest Real Estate statt.

Wunderflats ist eine Online-Plattform für möbliertes Wohnen auf Zeit und bietet bereits mehr als 28.000 Wohnungen in ganz Deutschland an. Namhafte Unternehmenskunden wie Microsoft, Zalando oder Axel Springer buchen regelmäßig die Wohnungen für neue Mitarbeiter über die Plattform. In Deutschland hat sich Wunderflats bereits als die größte Plattform für möbliertes Wohnen etabliert und beschäftigt über 85 Mitarbeiter. Der Vortrag führte zu einem diskursiven Austausch zum Thema »Wohnen der Zukunft«.

Im Anschluss an die Vorstellung wurde beim gemeinsamen Get-together mit Snacks und Drinks ein Tischkicker-Turnier durchgeführt. Als Sieger aus diesem Turnier mit insgesamt sechs verschiedenen Teams und teilweise sehr spannenden Spielen gingen Arkadi Jampolski und Patrick Stahnke hervor.

Wir bedanken uns herzlich bei Wunderflats für die Möglichkeit, einen Blick in eines der spannendsten Start-ups im Wohnimmobilienbereich bekommen zu haben und freuen uns weiterhin auf eine gute Partnerschaft!



19. November 2018

Wohnen versus Gewerbe – Kampf um Entwicklungsflächen?!

Die Wohnkompanie Berlin lud uns im Rahmen des diesjährigen Regionalkreistreffens von ZIA, gif, ULI und IMMOEBS auf deren Entwicklungsgelände – die alte Reemtsma-Fabrik in Berlin-Wilmersdorf – ein. Der Veranstaltungsort hätte zu diesem Thema nicht besser gewählt werden können, das Thema ist in Berlin hochaktuell, und so war die Veranstaltung restlos ausgebucht.

Nach der Einführung in den Abend durch Niclas Karoff (Regionalvorstand ZIA) gaben Stephan Allner (Geschäftsführer Die Wohnkompanie), Andreas Schulten (bulwienges) und Katrin Lompscher (Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen) Keynotes ab, bevor es in eine durch Dr. Mathias Hellriegel geführte Diskussion überging, an der neben Senatorin Lompscher noch Christian Gräff (Mitglied des Abgeordnetenhauses von Berlin sowie wirtschaftspolitischer Sprecher und Sprecher für Bauen und

Wohnen der CDU-Fraktion Berlin), Coen van Oostrom (Edge Technologies) und Dr. Markus Wiedenmann (Art-Invest sowie ULI Germany Executive Committee Member) teilnahmen. Im Anschluss folgte eine Diskussion mit dem Publikum.

Über allem steht eine absolut wünschenswerte positive Entwicklung der Stadt Berlin – mithin holt die Stadt 30 Jahre nach der Wiedervereinigung auf, was andere etablierte Städte schon längst vollziehen konnten. Nur der Umgang mit dieser Entwicklung und die Reaktion darauf trifft auf sehr unterschiedliche Interessen und ist eine Mischung aus Wollen aber nicht Dürfen, Wollen aber nicht Können und Wollen aber nicht Wissen wie. Dementsprechend wurden über den Abend die unterschiedlichen Positionen sehr kurzweilig und interessant ausgetauscht, und am Ende blieb die Erkenntnis – »det is eben Berlin« – nie am Sein, immer am Werden.



5. Dezember 2018

Weihnachtstreffen auf dem Gendarmenmarkt

Am 5. Dezember 2018 fand zum zweitem Mal das Weihnachtstreffen des AK Berlin/Brandenburg statt. Hierfür reservierten wir im Restaurant Gemütlich (Catering by Hyatt Berlin) auf dem Weihnachtsmarkt am Gendarmenmarkt. Dr. Gereon Windelen, von Windelen und Partner, unterstützte die Veranstaltung und sorgte dafür, dass alle Weinkenner voll und ganz auf ihren Geschmack kamen. Unsere Mitglieder nahmen – wie auch schon im vergangenen Jahr – die Einladung sehr gerne an und genossen den Abend bei sehr gutem Essen und Wein.

Wir danken Dr. Gereon Windelen für die Unterstützung und hoffen, dass wir auch zur nächsten Weihnachtszeit wieder einen großzügigen Unterstützer finden.



29. Januar 2019

Neujahrsempfang
»Brexit, Euro, Konjunktur –
Europa am Wendepunkt?«

Am 29. Januar 2019 fand unser alljährlicher Neujahrsempfang statt. In diesem Jahr luden Berlin Hyp, GSK Stockmann und IMMOEBS ins Stadtbad Oderberger im Hotel Oderberger Straße in Berlin-Prenzlauer Berg ein. Die Veranstaltung fand in der kathedralenhaften Schwimmhalle und quasi auf dem Wasser statt. Für Veranstaltungen mit bis zu 400 Personen wird der Schwimmbadboden mit Hilfe einer Hydrauliktechnik nach oben gefahren.

Nach der traditionellen Befragung von Gero Bergmann (Berlin Hyp) und Dr. Jan Kehrberg (GSK Stockmann) durch Christian Schulz-Wulkow zum allgemeinen Marktgeschehen war in diesem Jahr die Preisverleihung Immobilienjournalismus des WVF e.V. Bestandteil des Empfangs. Der Preis, der zum 17. Mal verliehen wurde, ging an Reinhardt Bünger (Tagesspiegel). Die Laudatio hielt Prof. Dr. Wolfgang Schäfers (IREBS). Als Referenten des Neujahrsemp-

fangs konnten wir Prof. Dr. Marcel Fratzscher, Präsident des DIW Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung und Professor an der Humboldt-Universität zu Berlin, gewinnen. Prof. Fratzscher referierte zum Thema »Brexit, Euro, Konjunktur – Europa am Wendepunkt?«. Er warnte vor negativem Alarmismus und sieht für Deutschland keine Gefahr. Die Auswirkungen des Brexit sind nach Meinung von Prof. Fratzscher für Deutschland überschaubar. Wir hörten einen interessanten Vortrag, der trotz negativ behafteten Themas mit positiver Wendung dargestellt wurde.

Der Neujahrsempfang 2019 war ein voller Erfolg. Die außergewöhnlich hohe Anmeldequote und die vielen spontan entschlossenen Gäste untermauerten diesen Eindruck. Unsere rund 350 Gäste fühlten sich in der spektakulären Eventlocation sehr wohl und nutzten den Abend für interessante Gespräche bei Speis und Trank.

Wir bedanken uns bei unseren beiden treuen und langjährigen Sponsoren, Berlin Hyp und GSK Stockmann, ohne deren Unterstützung wir den Neujahrsempfang in dieser beeindruckenden Location nicht hätten durchführen können.



AK ÖSTERREICH

A: Herbert Petz
F: Herbert Petz



9. November 2018

Besichtigung TELEGRAF 7 mit JP Immobilien

Der erfolgreiche und umtriebige Immobilienentwickler JP Immobilien gewährte dem AK Österreich am 9. November 2018 eine private Führung durch das TELEGRAF 7 bzw. deren Headquarter.

Bis heute wurden von der JP Immobilien Gruppe rund 200 Projekte bzw. ein Fertigstellungsvolumen von mehr als 485 Millionen Euro in Österreich – mit Schwerpunkt Wien – entwickelt und realisiert.

Die 1899 errichtete k. u. k. Post- und Telegrafendirektion in der Lehargasse 7 wurde einer hochwertigen und aufwendigen Revitalisierung unterzogen und bietet nicht nur dem Büronutzer einen der atemberaubendsten Standorte Wiens. TELEGRAF 7 verfügt über 2.000 m² Büronutzfläche, Co-Working-Spaces, eine eigene, integrierte Hotelsuite, ein Fitnesscenter und vieles mehr.

Die hauseigene Maklerfirma hat bis dato rund 500.000 m² Fläche an Wohnungen, Zinshäusern sowie Büro- und Gewerbeflächen verwertet. Die JP Immobilien Gruppe ist zurzeit der größte private innerstädtische Bauträger Wiens (1. bis 9. Bezirk) und der führende Vermarkter im Bereich von Wohnimmobilien und Vorsorgewohnungen mit rund 400 Abschlüssen pro Jahr.

Die Gründung der JP Immobilien Gruppe entsprang der steirisch-perischen Freundschaft von Dr. Daniel Jelitzka und Reza Akhavan im Herbst 1996. Seitdem wuchs das Unternehmen mit Standort im 6. Wiener Gemeindebezirk (TELEGRAF 7) stetig und beschäftigt mittlerweile rund 50 Mitarbeiter.

AK NORD

A: Vanessa Reps, Tim Fischer, Stefanie Greve
F: Peter Vogel, Hamburg



21. August 2018

Between buildings and block-chains – Wo steht die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft?

Längst hat die Immobilienwirtschaft die Chancen des digitalen Umbruchs begriffen. Doch der Aufbruch in die neue Zukunft fällt noch schwer. Auf dieser Veranstaltung diskutierten wir gemeinsam mit den interessierten Gästen nach Begrüßung durch Dr. Sebastian Orthmann in den Räumen von CMS Hasche Sigle unterschiedliche Digitalisierungsstrategien, und es wurden vorwärtsbringende Maßnahmen für den Weg in die digitale Welt aufgezeigt: Dirk Hünerbein, Head of Development Germany, Unibail-Rodamco-Westfield, Jörn Stobbe, COO, Union Investment Real Estate, und Alexander Ubach-Utermöhl, Gründer und Managing Partner, blackprintpartners, u. a. Initiator eines der ersten PropTech-Akzeleratoren, lieferten spannende Impulse, angeregt durch zahlreiche Kommentare und Fragen aus dem Auditorium.

Mit freundlicher Unterstützung von CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbb.

6. September 2018

Neue Trends und Entwicklungen im Logistikimmobilienmarkt – Ist Citylogistik ein Immobilienthema?

Logistikimmobilien für die letzte Meile sind aktuell in aller Munde, jedoch gibt es bislang nur wenige konkrete Umsetzungsbeispiele. Ob Konzepte für die Innenstadtversorgung wirklich ein Immobilienthema sind und welche Trends sich auf Logistikimmobilien-Investments auswirken, waren die Fragestellungen des Abends. Die rechtlichen Herausforderungen wurden von Annette Griesbach, Rechtsanwältin, Eversheds Sutherland Hamburg, und Dr. Marc Schwencke, Rechtsanwalt, Eversheds Sutherland, Hamburg aufgezeigt. Wie Trends wie E-Commerce und Citylogistik künftige Anforderungen an Logistikimmobilien beeinflussen, erläuterte uns der Logistik-Investmentexperte Bodo Hollung, geschäftsführender Gesellschafter LIP Invest, München.

Mit freundlicher Unterstützung von LIP Invest/Eversheds Sutherland.



18. Oktober 2018

Intelligent Buildings – intelligent in die Zukunft

Dr. Dirk Debald und Dr. Norbert Heier von Hogan Lovells begrüßten das Publikum sehr herzlich zu dieser spannenden, interaktiven Veranstaltung. Frank Hermanns, Commercial Director bei der EDGE Technologies GmbH, stellte uns die aktuellsten Trends auf dem Markt der Intelligent Buildings vor. Dr. Christian Tinnfeld, Experte im Bereich Datenschutz bei Hogan Lovells, wies das Publikum in diesem Zusammenhang anhand vieler praktischer Beispiele auf rechtliche Anforderungen hin, die sich an Intelligent Buildings insbesondere im Zusammenhang mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung ergeben. Im Anschluss an die Vorträge entwickelte sich ein begeisterter Erfahrungsaustausch mit den Experten.

Mit freundlicher Unterstützung von Hogan Lovells International LLP.

10. Dezember 2018

Gans(z) intern

Das weihnachtliche Gänseessen im Marriott-Hotel bietet den IMMOEBS-Mitgliedern stets eine hervorragende Möglichkeit zum Netzwerken. Wie in den Vorjahren trafen sich die Mitglieder wieder gans(z) intern und hatten die Möglichkeit, ihr Unternehmen oder aktuelle Projekte vorzustellen und im internen Kreis zu diskutieren. Wir bedanken uns an dieser Stelle ganz herzlich für die aktiven und treuen Mitglieder, die unsere Veranstaltungen so erfolgreich machen.

Mit unserem besten Dank an alle aktiven Mitglieder.



24. Januar 2019

Emerging Trends in Real Estate® Europe

Dirk Hennig und Benjamin Schrödl von PricewaterhouseCoopers GmbH begrüßten das interessierte Publikum in den modernen Räumlichkeiten der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft an der Außenalster. Basierend auf der jährlichen und gefragten Marktstudie »Emerging Trends in Real Estate® Europe« (Urban Land Institute in Zusammenarbeit mit PwC) legte Schrödl zunächst die Entwicklung und die Chancen der Märkte in europäischen Städten und Metropolregionen anschaulich dar. In einem anschließenden Experten-Panel in Moderation durch Dirk Hennig diskutierten dann Prof. Dr.-Ing. Thomas Krüger (HafenCity Universität Hamburg), Martin Thiel (TAG Immobilien AG), Rolf-Peter Koschny (bulwiengesa AG), Alexander Dexne (alstria office REIT-AG) u. a., welche Märkte attraktiv sind und welche Herausforderungen die Immobilienwirt-

schaft in den nächsten Jahren zu meistern hat. Auch die Frage nach der sozialen Verantwortlichkeit für die weitere Entwicklung des Immobilienmarktes wurde von den Panelteilnehmern lebhaft diskutiert.

Mit freundlicher Unterstützung von PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungs-gesellschaft.

31. Januar 2019

Smart City – Die interne und externe Vernetzung der Immobilie durch digitale Lösungen

Im Rahmen eines interessanten Frühstücksvortrags begrüßte uns Dr. Eckroff Berg von Watson Farley & Williams zusammen mit den Partnerunternehmen EDGE Technologies und Ramboll zu diesem Event. Jens Fieber von EDGE Technologies berichtete anhand der eigenen Projektentwicklung in der HafenCity von aktuellen, digitalen Gebäudelösungen, die insbesondere den Nutzern dienen sollen. EDGE Technologies ist ein Unternehmen der OVG Real Estate und einer der Marktführer auf dem Gebiet der digitalen und nachhaltigen Gebäude vom dänischen Unternehmen Ramboll zeigte, wie digital vernetzte Immobilien tatsächlich auch in einem gesamtstädtischen Konzept ausgeschöpft werden können. Schließlich berichtete Dr. Eckroff Berg über die Erfahrungen mit digitalen Gebäudelösungen und gab Hin-

weise, um mögliche Stolpersteine in Bezug auf digitale (Dienst-) Leistungen optimal zu umschiffen.

Mit freundlicher Unterstützung von Watson Farley & Williams LLP.

SMART CITY – DIE INTERNE UND EXTERNE VERNETZUNG DER IMMOBILIE DURCH DIGITALE LÖSUNGEN

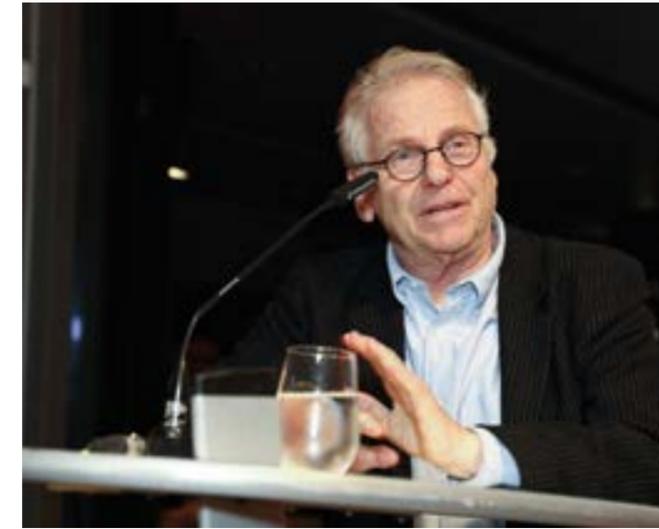


21. Februar 2019

Neujahrsempfang
Arbeitskreis Nord

Bereits zum 11. Mal fand im 20. Stock des Atlantic-Hauses der Neujahrsempfang des AK Nord statt. Über 230 Gäste konnten wir in der spektakulären Fläche mit weitläufigem Blick über den Hafen Hamburgs begrüßen. Nach einleitenden Fragen zu den Trends und Herausforderungen der Branche im Jahr 2019 an die beiden Sponsoren Assem El Alami, Leiter Immobilienfinanzierung Berlin Hyp AG, und Dr. Michael Jani, Partner und Standortsprecher in Hamburg von GSK Stockmann, rechte Daniel Cohn-Bendit, Publizist, ausgewiesener Wirtschaftsexperte und ehemaliges Mitglied der sog. »Sponti-Szene« sowie des Europäischen Parlaments, mit seiner Keynote »Quo vadis Europa« zu Diskussionen an.

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



AK RHEIN-MAIN

A: Michaela Eisenreich, Klaus Hirt, Sven Seipp

F: Michaela Eisenreich, Klaus Hirt, Alexander Sell, Sven Seipp



15. August 2018

DAM-Führung »Märklin Moderne«

Im Hobbykeller waren die Deutschen erstaunlich modern – auf den Modelleisenbahnanlagen des Wirtschaftswunders war die Architektur nicht bloß Kulisse. Hier gehörten Flugdach, Glaskuppel und Rasterfassade wie selbstverständlich zum Stadtbild.

Das DAM und moderneREGIONAL zeigten ausgewählte Modellbausätze der Nachkriegsmoderne im Original. Mit großformatigen Fotografien von Hagen Stier wurden sie ihren architektonischen Vorbildern gegenübergestellt. Zwei Modellbahnanlagen brachten Bewegung in moderne Stadtlandschaften und so manch IMMOEBSler fühlte sich in seine Kindheit zurückversetzt.

Wir danken Yorck Förster für seine sympathische, abwechslungsreiche und informative Führung durch die verschiedenen Ausstellungen im DAM.



17. August 2018

Young Professionals-Frühstück

Mit dem Netzwerken kann nicht früh genug begonnen werden – deshalb trafen sich die Young Professionals aus dem AK Rhein-Main zu einem gemeinsamen Frühstück, um sich in lockerer Atmosphäre auszutauschen.

Im Jahr 2019 wird das Young Professional-Frühstück regelmäßig stattfinden, weitere Veranstaltungen in diesem Kreis sind in Planung.



3. September 2018

GEG – Entwicklung der Finanzmetropole Frankfurt und des Immobilienmarktes

Ulrich Höller, Vorstandsvorsitzender der GEG German Estate Group, empfing den Arbeitskreis Rhein-Main zum Ausklang des Sommers zu einem interessanten Vortrag über die Entwicklung der Finanzmetropole Frankfurt und des Immobilienmarktes – bei zahlreichen Querverweisen zu anderen Wirtschaftszweigen und sozial-ökonomischen Entwicklungen – im sogenannten »Atelier« in der 25. Etage des Global Tower mit abgeschlossener Dachterrasse.

In dem als Architektur-Ikone der Zeit geltenden und unter Denkmalschutz stehenden Gebäude aus dem Baujahr 1974 läuft derzeit eine Kernsanierung bis 2020. Seinen Status als Ikone verdankt das Gebäude sowohl seiner streng gegliederten, monochromen Fassade im amerikanisch-kubistischen Stil als auch seiner zentralen innerstädtischen Lage an der einzigen Kreuzung Deutschlands, die in allen vier Ecken ein Hochhaus

aufweist und somit den oft kolportierten New-York-Reminiszenzen gerecht wird.

Die GEG German Estate Group AG ist eine der führenden deutschen Investment- und Asset-Management-Plattformen im gewerblichen Immobilienbereich. Unser Gastgeber Ulrich Höller leitet seit 2016 als Vorstandsvorsitzender das von der KKR (Kohlberg, Kravis, Roberts & Co. L.P.) und der Deutsche Immobilien Chancen-Gruppe gegründete Unternehmen.

Zu den von Ulrich Höller und der GEG verantworteten Projektentwicklungen gehören unter anderem das »MainTor-Quartier« in Frankfurt am Main, der »Riverpark Tower« (ehem. Union Investment-Hochhaus) in Frankfurt am Main und das »Junge Quartier Oberending« in München.

Aber auch als Investor macht das Unternehmen mit dem Kauf span-



nender Objekte wie dem Japan Center, Garden Tower, dem Eurotheum und der Villa Kennedy in Frankfurt Furore.

Im Anschluss an den Vortrag wurde das Netzwerken auf der Terrasse bei spektakulärem Ausblick auf die Frankfurter Skyline einem allzu langen Frage- und Antwortteil vorgezogen. Durch den spannenden und inspirierenden Vortrag gab es ausreichend Gesprächsstoff für einen schönen Spätsommerabend.

Wir danken dem Team der GEG für die Einladung und Organisation, insbesondere Ulrich Höller für seinen Vortrag.



5. September 2018

DAM – RHEIN-MAIN – die Region leben

Mobilität und Wohnen sind die zentralen Herausforderungen der Metropolregion Frankfurt Rhein-Main. Auf dem Wohnungsmarkt steigen die Preise schneller als Bauland aktiviert werden kann. Die Verkehrsinfrastruktur stößt an ihre Grenzen. Die Ausstellung »RHEIN-MAIN – DIE REGION LEBEN« stellte Mobilität und Wohnen in Bezug zueinander – lebt doch die Region von der Erreichbarkeit ihrer Orte und der Vielfalt ihres Wohnangebots. Wie (Wohn)orte miteinander verknüpft werden, prägt ihr Bild. Die Region ist hochdynamisch und unterscheidet sich grundlegend von dem Idealbild einer idyllischen Landschaft.

Die Ausstellung entwarf zukünftige Bilder einer Region, die ihre spezifischen Herausforderungen annimmt und ihre Chancen nutzt – die neue Technologien einsetzt, die einen integrierten Entwicklungsansatz verfolgt und beispiel-

hafte Projekte aus dem In- und Ausland zum Vorbild nimmt. Die präsentierten Szenarien zeigten mögliche Perspektiven und machten Lust darauf, diese Zukunft zu gestalten! Nur so öffnet sich der Weg in eine Zukunft, in der die Menschen die Region leben.



7. November 2018

DAM – Hybrid Tbilisi

Anlässlich der Frankfurter Buchmesse 2018 wurde Georgien als Ehrengast der Messe gewürdigt. Hierzu gestaltete das DAM einen fiktiven Streifzug durch die kaukasische Metropole Tiflis. Durch die Kuratorin Irina Kurtishvili und andere georgischen Akteure wurden die Schichten dieser widersprüchlichen Großstadt in einem Stadium der Transformation beleuchtet, die geografisch und geistig zwischen Europa, Russland, der Türkei und den arabischen Staaten, zwischen Orient und Okzident oszilliert.

In gewohnter Weise führte uns Yorck Förster einmal mehr in das Thema ein und erläuterte sehr begreiflich und gegenständlich die für Tiflis typischen stadträumlichen Überwucherungen, Brüche und das »Weiterbauen«, oft mit einem Augenzwinkern unter Hinweis auf die allgegenwärtigen abenteuerlichen Auslegungen der vorigen Bauten. Im Zentrum stand die Stadtgeschichte der vergangenen 100 Jahre, von der frühen So-

wjetzeit 1920 bis zu den jüngeren Vertretern des »Weiterbaus« und der »Neuerfindung«. All das wurde anhand vieler Farbfotos und reduzierter Modelle dargestellt.

Vor allem die Fotos aus der Zeit um 1930/40 zeigen die wilde Bauphase unter Stalin, die als »Modernisierung« verkauft wurde, tatsächlich aber ein Wettkampf mit dem Westen um die prächtigeren Bauten war.

Spektakuläre Neubauten kontrastieren mittlerweile die spätsowjetischen Formexperimente, wie das Ministerium für Straßenbau, die Ikone des Sowjet-Brutalismus. Fast vergessen verfallen Paläste, Verwaltungsgebäude und Museen von europäischen Architekten vom Anfang des 20. Jahrhunderts.

»Eine große Abrissbaustelle des Alten, eine Fabrik des Neuen, eine aufstrebende, chaotische und faszinierende Stadt auf der Suche nach sich selbst.«



19. November 2018

Frankfurt Airport City: Teil 5

Der fünfte Teil der Veranstaltungsreihe der Frankfurter Airport City in Zusammenarbeit mit der Fraport AG und Partnern sowie dort ansässigen Unternehmen widmete sich dem Thema »S-Bahn-Baustelle«.

Nach der Begrüßung von Felix Kreuter, Fraport AG, stellte Stefan Bockstaller, Prokurist der Grundstücksgesellschaft Gateway Gardens GmbH, das Quartier der ehemaligen »US Housing Area« vor. Der Abschluss der Projektentwicklung ist für 2026 vorgesehen. Bis dahin werden verschiedene Assetklassen, bestehend aus Hotels, Bürogebäuden, Einzelhandel, Parkhäusern usw., durch die verschiedenen Entwickler errichtet.

Wichtig in diesem Zusammenhang wird dann die öffentliche Verkehrsanbindung, die dank der neuen S-Bahn-Haltestelle u. a. die Frankfurter Innenstadt und den Frankfurter Airport erschließt. Die Komplexität und Herausforderun-

gen der S-Bahn-Baustelle stellte Uwe Schmidt, Projektleiter der Baustelle Gateway Gardens der DB Netz AG, in seiner Präsentation dar. Trotz vieler Widrigkeiten geht Schmidt von der Einhaltung des geplanten Fertigstellungstermins im Dezember 2019 aus. Die neue Haltestelle »Gateway Gardens« liegt zwischen den Haltepunkten Frankfurt-Flughafen und Frankfurt-Stadion.

Wir danken der Fraport AG für die Einladung und Organisation, insbesondere Uwe Schmidt, Projektleiter der S-Bahn-Baustelle Gateway Gardens der DB Netz AG, für seinen Vortrag.

27. November 2018

Traditionelles Martinsgansessen

Unser 11tes Martinsgansessen richteten wir mit 25 Teilnehmern im Restaurant Speisekammer mit Glühweineinpfang und köstlichem Gänseessen in gemütlicher Atmosphäre aus.



5. Dezember 2018

DAM – die immer neue Altstadt

Kein anderes Areal in Frankfurt weist eine ähnlich reiche Geschichte an Architektur und deren Instrumentalisierung für Identität und Tradition auf wie der Altstadt kern zwischen Dom und Römer. Der Einzug der Moderne forderte um 1900 ein neues Rathaus und den Braubachstraßendurchbruch. Pläne der Ernst May-Ära, um der desolaten Lage in dem hochverdichteten Gebiet entgegenzuwirken, setzten später die Nationalsozialisten unter dem Begriff »Altstadtgesundung« um. Nach ihrer Zerstörung 1944 entbrannte um die Altstadt ein heftiger Rekonstruktionsstreit. In den 1950er Jahren entstanden moderne Bauten und 1974 das Technische Rathaus. Eine erste Rekonstruktion fand 1983 am Römerberg statt – zeitgleich hielt mit der Schirm und der Saalgasse die Postmoderne ihren Einzug. Mit dem Abrissurteil für das Technische Rathaus setzte 2005 eine Kontroverse um die Neubebauung ein. Aus dieser geht nun die neue Altstadt hervor.

Auf die Ausstellung wird im Frühjahr/Sommer 2019 eine Führung vor Ort zur weiteren Veranschaulichung stattfinden.

12. Dezember 2018

Asset Check 2.0 – bald werden Sie digital zu schätzen wissen!

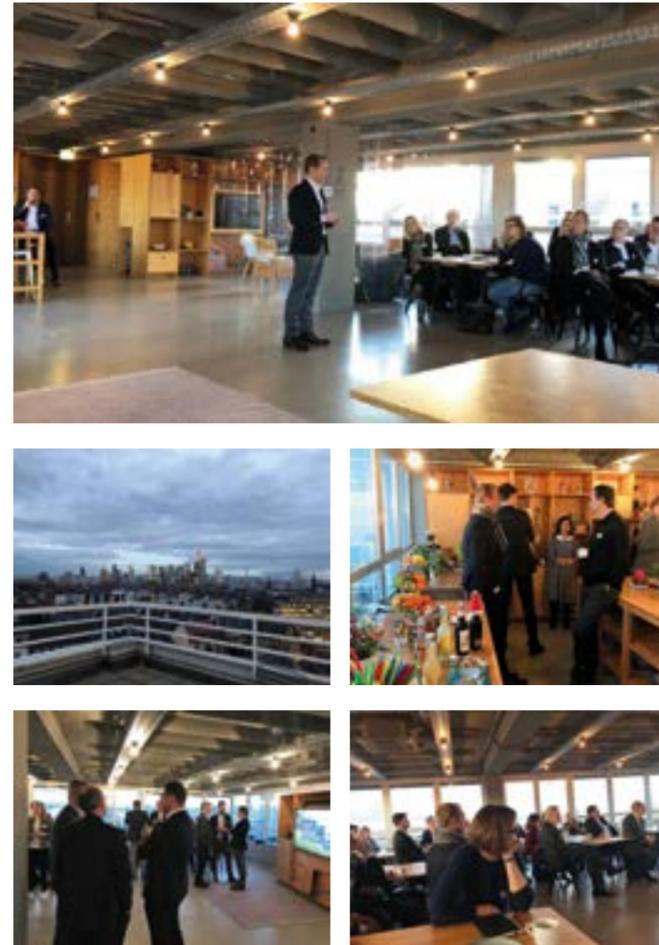
Gemeinsam mit Drees & Sommer und bulwiengesa wurde im Rahmen eines Frühstücks der Asset Check 2.0, das erste vollständige digitale Tool für das Benchmarking einer Immobilie, vorgestellt.

Nach einer allgemeinen Einführung in den Asset Check hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, ihre Assets im Tool live zu »checken«. Der Appetit wurde nicht nur auf das Frühstück geweckt, sondern auch auf den Asset Check 2.0. In einer regen Diskussionsrunde und im persönlichen Austausch wurde deutlich, dass das Online-Tool die Bedürfnisse der Branche bedient.

Der Asset Check gleicht ein Objekt vollautomatisch mit einem Datenbestand aus 80 Jahren Markt- und Bautechnik-Erfahrung ab. Erstmals erhält man auf Knopfdruck verlässliche Daten zu Markt-, Demografie- und Kostenbenchmarks zu einem gecheckten Asset. Seit dem

Launch der Version 2.0 auf der Expo Real 2018 können nicht nur Office- sondern auch Retail- und Residential-Objekte »gecheckt« werden. Weitere Infos finden Sie unter www.asset-check.de.

Wir danken Drees & Sommer, hier insbesondere Sonja Martin und Norman Meyer, und bulwiengesa, hier insbesondere Björn Bordscheck, für die interessante Vorführung und das leckere Frühstück.



16. Januar 2019

Neujahrsempfang AK Rhein-Main

IMMOEBS e.V. eröffnete am 16. Januar 2019 gemeinsam mit den Partnern Berlin Hyp und GSK Stockmann das Frankfurter Immobilienjahr 2019. Rund 400 Gäste trafen sich zum traditionellen Neujahrsempfang des Arbeitskreises Rhein-Main, der dieses Jahr zum ersten Mal als gemeinsame Veranstaltung von Berlin Hyp und GSK Stockmann in den Räumlichkeiten der Frankfurt School of Finance & Management stattfand.

Nach der Begrüßung des Publikums durch die Leitung des Arbeitskreises Rhein-Main und den Vorstandsvorsitzenden von IMMOEBS e.V., Jörg Lammersen, boten Gero Bergmann (Vorstand Berlin Hyp) und Dr. Rainer Werum (Partner GSK Stockmann) dem Publikum einen informativen Jahresrück- und -ausblick. Sie zeichneten nicht nur akute politische und wirtschaftliche Entwicklungen nach, sondern verknüpften diese gleichzeitig mit ausschlaggebenden Fak-

toren, die die Immobilienwirtschaft beeinflussen und in Zukunft maßgeblich prägen werden. Hieran schloss sich der bemerkenswerte Vortrag des ehemaligen Schweizer FIFA-Schiedsrichters Urs Meier an, der mit dem Thema »Du bist die Entscheidung« das Publikum begeisterte. Er lud die Gäste ein, gemeinsam mit ihm über die Relevanz und das situative Umfeld von Entscheidungsfindungen zu reflektieren. Nicht immer seien beispielsweise die äußeren Bedingungen für eine absolute, d. h. sichere Urteilsfindung gegeben, denn Druck erzeugende Faktoren tauchten immer wieder auf, so Meier.

Umso wichtiger sei es, bei vielen Entscheidungen innerhalb von Sekundenbruchteilen direkten und umfassenden Zugriff sowohl auf seine fachliche Kompetenz als auch auf seinen Erfahrungsschatz zu haben. Diesen zu gewährleisten, liege in der Verantwortung eines jeden Einzelnen. Man müsse

sich hierbei auch bewusst sein, dass es eine 100 %ige Sicherheit nicht gibt, und jederzeit für die Konsequenzen des eigenen Urteils geradestehen, denn »Entscheidungen zu treffen heißt auch, Risiken einzugehen. Es gibt nicht immer einen doppelten Boden, der einen auffängt«, so Meier.

Das anschließende Get-together bot den Vertreterinnen und Vertretern der Frankfurter Immobilienbranche sowie den Gästen aus ganz Deutschland den idealen Rahmen zum Netzwerken und fachlichen Austausch.

Wir danken unseren Premium-Fördermitgliedern Berlin Hyp AG und GSK Stockmann, vertreten durch Gero Bergmann und Dr. Rainer Werum, für die Ausrichtung und Unterstützung dieser gelungenen Veranstaltung. Gleichfalls gilt unser besonderer Dank unserem Keynote-Speaker, Urs Meier, unserem »deutschen Schweizer«.

AK RHEIN-RUHR

A: Diana Schumann, Bodo Dicke, Raoul P. Schmid

F: Diana Schumann, Carola Wehrenberg, Susanne Weiland,
Arne Grundmann, Bodo Dicke, Raoul P. Schmid



Die Arbeitskreisleitung bedankt sich herzlichst bei allen Sponsoren, Fördermitgliedern, Gastgebern und Referenten, die uns uns 2018 im Arbeitskreis Rhein-Ruhr so kräftig unterstützt haben:

- Animus
- Aulinger Rechtsanwälte | Notare
- Avison Young – Germany GmbH
- Berlin Hyp AG
- CMS Hasche Sigle
- Cube Real Estate GmbH
- Drees & Sommer GmbH Köln
- Drooms GmbH
- engaging talents GmbH
- Eversheds Sutherland (Germany) LLP
- Hochschule Ruhr West
- Hogan Lovells International LLP
- IQ Real Estate GmbH
- Kienbaum Consultants International GmbH
- Landmarken AG
- Langguth & Burbulla Rechtsanwälte PartG mbB
- LIST Gruppe
- Mayer Brown LLP
- Noerr LLP
- PwC - PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

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

28. August 2018

kite – Butzweiler Hof

Am Butzweilerhof hat Unternehmensegeist Tradition. Wo früher Flugpioniere die Geschichte der Luftfahrt mitbegründeten, gibt es heute erneut beste Startbedingungen. Der Wandel des Butzweilerhofs zum Gewerbe- und Wohnstandort bietet Chancen auf ganzer Fläche.

Im Herzen des Butzweilerhofs im Kölner Norden, zwischen Rudi-Conin-Straße und Butzweilerhofallee, bietet das kite auf einem rund 18.000 m² großen Grundstück Potenzial für ein attraktives Ensemble mit einem Bürokomplex, einem Parkhaus und einem Hotel. Drei repräsentative Büroblöcke mit aufgefächerten Fassadenelementen, die sich zu einem grünen Boulevard hin öffnen, haben die renommierten Architekten von HPP entworfen. Im kite-Film können Sie sich einen ersten Einblick in das Projekt und seine Standortvorteile verschaffen unter www.kite-butzweilerhof.de/#film.

Die Landmarken AG und IMMOEBS e. V. luden an diesem sommerlichen Abend in die neue MOTORWORLD KÖLN | RHEINLAND in den Hotspot der Automobilkultur im Butzweilerhof, die sich in unmittelbarer Nachbarschaft zum Projekt befindet. Und als besonderes Highlight für alle Formel-1-Fans beheimatet die MOTORWORLD Köln | RHEINLAND eine der weltweit bedeutendsten Sammlungen des Motorsports: die offizielle Sammlung an Original-Memorabilia von Formel-1-Legende Michael Schumacher. Eine Führung durch die MOTORWORLD war ebenfalls Programmpunkt – nur leider keine Probefahrt. Mit kühlen Getränken und leckeren Snacks rundete das Get-together diese höchst gelungene erste Veranstaltung nach der Sommerpause ab.

Ganz herzlich danken wir unserem langjährigen Mitglied Nils Perpeet und dem Team der LANDMARKEN AG für die Organisation und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.



13. September 2018

Im »Kranhaus Mitte« bei CMS

Zusammen mit der RICS-Regionalgruppe Rhein-Ruhr hatten wir zur Veranstaltung »Ausschreibung von Investorenverträgen« nach Köln in die Räume von CMS Hasche Sigle eingeladen.

Wie können bei der aktuellen preisgetriebenen Marktsituation durch städtebauliche Wettbewerbe und öffentliche Ausschreibungen noch Qualitäten erzielt werden? Wir wollten an diesem Abend insbesondere die unterschiedlichen Anforderungen der Kommune und der Investoren gegenüberstellen und die aktuelle Rechtsprechung im Hinblick auf das Vergaberecht und Beihilferecht aufzeigen. Doch zunächst gab uns Markus Greitemann, Beigeordneter des Dezernats für Stadtentwicklung, Planen und Bauen, einen kurzen Rückblick auf seine »100 ersten Tage im Amt« in seinem Vortrag »Köln – eine wachsende Stadt«. Nach weiteren Impulsvorträgen begrüßten wir in der Podiumsdiskussion

unter anderem Heinz Joachim Kummer (CMS), Jens Kreiterling (Vorstand der Landmarken AG) sowie Peter Berner (geschäftsführender Gesellschafter der ASTOC Architects and Planners GmbH). Anschließend freuten wir uns, beim gemeinsamen Get-together die Kölner Stadtkulisse aus dem Kranhaus genießen zu können.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei unserem langjährigen Mitglied Arne Grundmann FRICS für die Organisation der Veranstaltung und bei CMS Hasche Sigle für die Gastfreundschaft.

26. September 2018

Mediation in der Immobilienwirtschaft – mehr als ein Konfliktlösungstool

Am Abend des 26. September 2018 führten uns die Mediatorinnen Sylvia Kupers und Susanne Seidel im Rahmen eines Workshops in Definition und Anwendungsgebiete von Mediation in der Immobilienwirtschaft ein. Anhand des »Orangen-Beispiels« wurde anschaulich erörtert, wie man – durch Hinterfragen der Verwendungsabsicht – eine Win-Win-Situation erreichen kann. Neben dem klassischen Ablauf einer Mediation wurden auch Teilnehmerfragen transparent beantwortet, wie zum Beispiel jene, wie ein Mediator denn eigentlich Geld verdienen.

Mayer Brown LLP lud einen kleinen Kreis von IMMOEBSlern hierzu in den schönen Düsseldorfer Kö-Blick ein – ein Haus, das seinen Namen zu Recht trägt, wie wir bei bestem Wetter und Ausblick in den Räumen von Mayer Brown erleben durften. Anwältin Anja Giesen hielt zu Beginn einen Impulsvortrag zur Singapore-Convention

sowie zur Herkunft des Mediationsgedankens aus Großbritannien und stellte einige praxiserprobte Mediationsklauseln vor.

Wir danken herzlich unseren beiden Mediatorinnen Sylvia Kupers (www.sylviakupers.com) und Susanne Seidel (www.planungsmediation.de) sowie unserer Gastgeberin Anja Giesen von der Kanzlei Mayer Brown für den gelungenen Workshop.



7. November 2018

Update Gewerberaummietrecht 2018

Ganze 100 Teilnehmer kamen am Abend des 7. November in der Fachbuchhandlung Sack zusammen, um Dr. Rainer Burbulla zu lauschen bei seinem traditionellen Update Gewerberaummietrecht 2018. Kurzweilig und gespickt mit vielen Beispielen aus der Praxis führte der Referent durch die wichtigsten Neuerungen von Mietvertragsarten und Abgrenzungsfragen, Vormiet- und Vorpachtrechten sowie der allseits mit Spannung erwarteten Problematik der Schriftform des Mietvertrags. Mit leckerem Fingerfood verwöhnt blieb anschließend viel Zeit für gute Gespräche im ansprechenden Ambiente der Traditionsbuchhandlung. Und wo wir gerade bei Traditionen sind: Der nächste Termin steht auch schon fest! Am 6. November 2019 kommen wir wieder zusammen.

Einen herzlichen Dank an die Fachbuchhandlung Sack sowie Langguth und Burbulla Rechtsanwälte PartG mbB für die gelungene Veranstaltung und das Commitment für 2019.

26. November 2018

Emerging Trends bei PwC

Auch in diesem Jahr waren wir wieder Gast bei PwC und erfuhren aus erster Hand die Ergebnisse der aktuellen Studie »Emerging Trends in Real Estate® Europe«. PwC hatte gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) die aktuellen Immobiliend Trends untersucht und stellte uns die gewonnenen Erkenntnisse vor:

- Wie entwickelt sich der Kapitalmarkt?
- Welche Entwicklungsperspektiven und Real-Estate-Trends sind zu erwarten?
- Wie gestaltet sich das stets mit Spannung erwartete aktuelle Städte-Ranking?

Emerging Trends in Real Estate® Europe zeigt die Entwicklung, Erwartung und Chancen der Märkte in europäischen Städten und Metropolregionen – ebenso wie die Empfehlung, welche Märkte gemieden werden sollten. Anhand der Ergebnisse aus fachlicher Expertise und Erfahrung liefert die

Studie somit einen wertvollen und gefragten Leitfaden für die gesamte Immobilienwirtschaft.

Im Anschluss an die Präsentation der wesentlichen Studienergebnisse durch Dirk Hennig, Partner, PricewaterhouseCoopers GmbH WPG, gab es eine Podiumsdiskussion, moderiert von Dr. Harald Heim, Partner, PricewaterhouseCoopers GmbH WPG. Weitere Teilnehmer waren:

- Arne Hilbert, Partner, Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG
- Bernhard Berg, CEO, Corpus Sireo Real Estate GmbH
- Ulrike Haack, Head of Transactions Germany and Austria, Real Assets, Axa Investment Managers Deutschland GmbH
- Dr. Patrick Adenauer, geschäftsführender Gesellschafter, Bauwens GmbH & Co. KG

Im Anschluss an die Vorträge und Podiumsdiskussionen hatten wir

die Möglichkeit, mit den Experten ins Gespräch zu kommen und vor bzw. nach der Veranstaltung bei einer kleinen Stärkung Kontakte zu knüpfen.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem langjährigen Mitglied Ulrich Schneider MRICS und der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für die Organisation und Gastfreundschaft.

17. Januar 2019

1. YP-Lunch in Düsseldorf

13 IMMOEBS Young Professionals bzw. Young Leaders (per definitionem – Erstere: Mitglieder unter 35 und Letztere: Mitglieder unter 40 Jahren) trafen sich in der dritten Kalenderwoche zum Lunch bei Wilma Wunder in Düsseldorf zum Austauschen und Netzwerken. Das neue Format fand großen Anklang bei den Teilnehmern und soll monatlich in wechselnden Locations – im weiteren Verlauf in wechselnden Städten – stattfinden. Ziel dieses exklusiven Kreises ist es, die Vernetzung unserer jüngeren IMMOEBS-Mitglieder untereinander zu verstärken und zum Besuch der regulären AK-Veranstaltungen zu ermutigen. Weiterhin bietet dieses Format eine Plattform zum Austausch typischer Herausforderungen einer Nachwuchsführungskraft in unserer Branche in vertrauensvollem Kreise. Ausweitungen des Formates durch Impulsvorträge der Teilnehmer oder Einladungen durch Sponsoren sind im Gespräch.



24. Januar 2019

Neujahrsempfang 2019

Am Abend des 24.01.2019 fanden sich etwa 250 Mitglieder, Freunde und Förderer von IMMOEBS sowie Gäste der Berlin Hyp AG beim traditionellen Neujahrsempfang des AK Rhein-Ruhr im Quartier Schlösser ein.

Gero Bergmann animierte im Rahmen eines mitreißenden Vortrages zu mehr Mut bei Investitionsentscheidungen. Er führte in einprägsamer Weise auf, warum wir alle – im Rahmen der aktuellen Veränderungsgeschwindigkeit von Technologie, Prozess und Richtlinien – Langmut, Demut und Wagemut brauchen und warum Hochmut gerade in der aktuellen Marktphase zur Gefahr werden kann. Die Gäste folgten gebannt den mutigen, teils polarisierenden Ausführungen. Für das nachfolgende Get-together war dadurch in jedem Fall für Gesprächsstoff gesorgt, sei es bei Small Talk oder tiefgreifenden Debatten über das »Quo Vadis« der deutschen Immobilienwirtschaft.

Die Stimmung und das Essen waren wie immer hervorragend.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei Gero Bergmann und dem gesamten Team der Berlin Hyp AG für das Sponsoring und die Organisation dieser Veranstaltung sowie die jahrzehntelange Partnerschaft!





29. Januar 2019

IMMOEBS Breakfast bei Aulinger in Bochum

Seit 1. Januar 2019 ist die neue Bauordnung für das Land Nordrhein-Westfalen in Kraft getreten. Das Baurechtsmodernisierungsgesetz schafft für das Bauen in NRW neue Rahmenbedingungen. Das Bauen soll vereinfacht, die Baukosten reduziert, die Verfahren beschleunigt und der Wohnungsbau gefördert werden.

Wir danken ganz herzlich Claudia Schoppen, Dr. Christopher Thiessen und dem Team von AULINGER RECHTSANWÄLTE | NOTARE für die Unterstützung und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.

Claudia Schoppen und Dr. Christopher Thiessen erläuterten kurz den Entstehungsweg der neuen Gesetzgebung und stellten die Änderungen der neuen Landesbauordnung vor:

- Nachverdichtung (insb. neues Abstandsflächenrecht)
- Brandschutz
- Bauen mit Holz
- Barrierefreiheit
- Stellplatzpflicht
- Verfahrensbeschleunigung
- Digitalisierung
- Öffentlichkeitsbeteiligung im Baugenehmigungsverfahren

12. Februar 2019

Die BGB-Baurechtsreform insbesondere unter Berücksichtigung von Planerverträgen

Gemeinsam mit dem Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft, Regionalgruppe Rheinland luden wir bei dieser Veranstaltung ins neu eröffnete Motel One Köln-Neumarkt ein. Mathias Gerber, Direktor des Motel One am Neumarkt, gab uns eine kurze Einführung zur Hotelkette und zur Entstehung des Hauses, bevor der juristische Abschnitt des Abends startete.

Die BGB-Baurechtsreform hatte zum Jahreswechsel ihr einjähriges Inkrafttreten begangen. Noch lässt Jurisprudenz auf sich warten. Doch in der Praxis, insbesondere des Architektenrechts, müssen die neuen Regeln tagtäglich implementiert und berücksichtigt werden. Wie das am besten funktioniert, erläuterten die Referentinnen Rechtsanwältin Bettina Plaßmann-Robertz, Fachanwältin für Versicherungsrecht, und Rechtsanwältin Dr. Sara Sotelo-Lubig, Fachanwältin für Bau- und

Architektenrecht von PRO-LAW Rechtsanwälte PartG.

Im Anschluss hatten wir die Gelegenheit, das frisch eingeweihte Motel One Köln-Neumarkt zu inspizieren und einiges über seine spannende Entwicklung zu erfahren. Hierzu stand dankenswerterweise für den Bauherrn HOCHTIEF Projektentwicklung Pierre Alexander Rede und Antwort.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei PRO-LAW Rechtsanwälte PartG, Motel One Köln-Neumarkt und HOCHTIEF Projektentwicklung für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

Der Schlüssel zum Gewerberaummietrecht



Stark von der Rechtsprechung geprägt, hat sich das Gewerberaummietrecht zu einer äußerst anspruchsvollen Spezialmaterie entwickelt. Rainer Burbulla bietet Ihnen einen prägnanten, systematischen Zugang zu allen dabei relevanten Praxisfragen.

Aktuelle Entscheidungen im Blick

Einschlägige Rechtsprechung finden Sie sorgfältig ausgewertet und erläutert – und auf dieser aufbauend viele **Praxishinweise und Formulierungsvorschläge** für die Vertragsgestaltung und -abwicklung. Schwerpunkte und neu in der 3. Auflage sind:

- ▶ NEU: Abgrenzungsfragen
- ▶ Schriftform des Mietvertrages
- ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen
- ▶ Störung der Geschäftsgrundlage
- ▶ Miete und Miethöhe
- ▶ NEU: Online-Handel
- ▶ Neben- und Betriebskosten
- ▶ Gewährleistung
- ▶ Laufzeit des Mietvertrages
- ▶ NEU: Betriebspflichten
- ▶ Beendigung und Abwicklung des Mietverhältnisses sowie
- ▶ Prozessrecht – inkl. prozessualer „Kniffe“

Aktuelles Gewerberaummietrecht
Rechtsprechung und Vertragsgestaltung

Von Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt in Düsseldorf
3., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2017, XXXII, 362 Seiten, € (D) 44,-, ISBN 978-3-503-17481-2

Online informieren und bestellen:
www.ESV.info/17481



Der Autor

Dr. Rainer Burbulla ist Rechtsanwalt in Düsseldorf. Seit Beginn seiner Tätigkeit ist er umfassend auf dem Gebiet des Gewerberaummietrechts sowohl vertragsgestaltend als auch forensisch tätig. Er ist u. a. Mitautor des ebenfalls im Erich Schmidt Verlag erscheinenden Handbuchs des Immobilienrechts. Darüber hinaus ist er u. a. Dozent bei der International Real Estate Business School an der Universität Regensburg (IREBS).

»Mit der 3. Auflage hat sich das Buch auf dem Markt etabliert. Für die Praxis ist es gerade wegen seiner Aktualität und guten Verständlichkeit sowie Praxisnähe uneingeschränkt zu empfehlen.«

Dr. Olaf Riecke, Hamburg, in: Zeitschrift für Miet- und Raumrecht (ZMR), 3/2018

Bestellschein

Aktuelles Gewerberaummietrecht
Rechtsprechung und Vertragsgestaltung

Von Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt in Düsseldorf
3., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2017, XXXII, 362 Seiten, € (D) 44,-, ISBN 978-3-503-17481-2

Firma / Institution

Name / Kd.-Nr.

Funktion

Straße / Postfach

PLZ / Ort

E-Mail
Der Erich Schmidt Verlag darf mich zu Werbezwecken per E-Mail über Angebote informieren: ja nein

Datum / Unterschrift

Fax (030) 25 00 85-275

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G
10785 Berlin

Widerrufsrecht: Ihre Bestellung können Sie innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Ware bei Ihrer Buchhandlung oder beim Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Genthiner Str. 30 G, 10785 Berlin, Fax (030) 25 00 85-275, E-Mail: Vertrieb@ESVmedien.de schriftlich widerrufen (rechtzeitige Absendung genügt).

Wir erheben und verarbeiten Ihre Daten zur Durchführung des Vertrages, zur Pflege der laufenden Kundenbeziehung und um Sie über Fachinformationen aus dem Verlagsprogramm zu unterrichten. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Bitte senden Sie uns dazu Ihren schriftlichen Widerspruch per Post, Fax oder mit einer E-Mail an Service@ESVmedien.de.

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG - Rechtsform: Kommanditgesellschaft, Sitz Berlin - Amtsgericht Charlottenburg HR A 21375 - Persönlich haftende Gesellschafterin: ESV Verlagsführung GmbH, Sitz Berlin - Amtsgericht Charlottenburg HR B 27197 - Geschäftsführer: Dr. Joachim Schmidt

Save-the-date

4. Juli 2019: »onBoard 2019« in/ ab Düsseldorf

10. Juli 2019: »Immobilientransaktionen – Renaissance des Erbaurechts?« bei Aulinger Rechtsanwälte in Bochum

10. September 2019: »Enteignung... das Damoklesschwert in der Immobilienwirtschaft...« zu Gast bei Noerr in Düsseldorf

Oktober 2019: »Zu Gast bei Dentons in Düsseldorf«

6. November 2019: »Update Gewerberaummietrecht 2019 – aktuell und kompakt«, Langguth & Burbulla Rechtsanwälte PartG mbB in der Fachbuchhandlung Sack, Düsseldorf

25. November 2019: »Emerging Trends in Real Estate® Europe 2020« bei PwC in Düsseldorf

23. Januar 2020: »Neujahrsempfang 2020« mit der Berlin Hyp AG in Düsseldorf

Hier könnte auch Ihre/ unsere gemeinsame nächste Veranstaltung stehen!

Sprechen Sie uns einfach an oder schicken Sie eine kurze E-Mail an Diana.Schumann@eu.jll.com, bodo.dicke@avisonyoung.com oder raoul-p.schmid@list-develop.de.

AK MÜNCHEN

A: Maria-Theresia Jais, Hermann Maier
F: AK München



12. September 2018

Besichtigung »Die Macherei«

Direkt nach den Sommerferien hatten wir auf Einladung der Projektpartner Art-Invest Real Estate, ACCUMULATA Immobilien Development und Valerium Real Estate die Möglichkeit, das im Bau befindliche Quartier »Die Macherei« kennenzulernen.

Trotz des Biergartenwetters fanden sich 70 Kolleginnen und Kollegen im gegenüber der riesigen Baugrube befindlichen »Show-Loft« ein, um den Vorträgen von Dr. Ferdinand Spiess, Stefan Stadler, Markus Diegelmann und Tobias Wilhelm zu folgen.

Die Projektentwicklung ist in zentraler Lage östlich der Innenstadt, direkt an der Hauptzufahrt Bergam-Laim-Straße im aufstrebenden Münchner Osten unweit des Werkviertels, gelegen. Das Grundstück ist ca. 26.400 m² groß, die geplanten Nutzungen sind Büro, Einzelhandel, Gastronomie, Fitness und Hotel mit einer Nutzflä-

che von ca. 67.000 m² sowie ca. 800 Stellplätzen. Erworben wurde das Bestandsobjekt 2015, die Fertigstellung ist für 2021 geplant. Momentan finden die umfangreichen Aushubarbeiten statt.

Im Anschluss an die Vorträge wurde bei Canapés und Tegernseer Bier über die weitere Marktentwicklung in München gefachsimpelt.

Wir danken den Firmen Art-Invest, ACCUMULATA und Valerium für die Vorstellung dieser neuen Quartiersentwicklung und die Bewirtung.

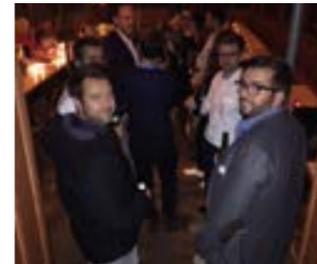


4. Oktober 2018

»O'zapft is«- Young Professionals auf dem Oktoberfest

Um die fünfte Jahreszeit bei Bier und Hendl gemeinsam gebührend zu feiern, kamen am 4. Oktober zehn Young Professionals auf der Wiesn zusammen. Gefeiert wurde in traditioneller Tracht und geselliger Atmosphäre im »Winzerer Fährndl«.

Ein besonderer Dank geht in diesem Zusammenhang an Dr. Thomas Kindler, der den Tisch im Festzelt großzügigerweise für die Young Professionals zur Verfügung stellte.



18. Oktober 2018

Young Professional After Work auf der »Alten Utting«

Nach Wiesn und Expo Real ließen die Münchner Young Professionals diese aufregende und geschäftige Zeit bei einem gemeinsamen After-Work-Drink in entspannter Atmosphäre ausklingen. Dieses Mal ging es an Bord der »Alten Utting«.

»Alte Utting«, so heißt das ehemalige Ausflugsschiff vom Ammersee, das zwischen Großmarkt und Viehhof auf der stillgelegten Sendlinger Eisenbahnbrücke thront. Anfang 2017 wurde das 144 Tonnen schwere Schiff ausrangiert und von Wannda e. V. – einem jungem Team rund um Daniel Hahn, das bereits mit dem »Bahnwärter Thiel« frische Ideen in die Isarvorstadt gebracht hat – erworben. Das Schiff wurde vom Ammersee aufwändig nach München transportiert und dort aufgebaut. Zwischenzeitlich wurde die »Alte Utting« als Kulturbühne mit Gastronomie umgestaltet und ist Sendlings neuer Blickfang.



23. Oktober 2018

Internationale Strukturierung und Share Deal

Am 23. Oktober führte der Arbeitskreis München zusammen mit CMS Hasche Sigle eine Veranstaltung zum Thema »Internationale Strukturierung und Share Deal« durch.

Anhand eines Praxisfalls stellten die Gastgeber steuerliche und rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten einer Immobilientransaktion dar. Maßgeblich für deren Strukturierung sind die wirtschaftlichen Überlegungen des Investors. Betrachtet wird der Zyklus der Immobilientransaktion: Akquisition, Haltephase, Exit. Die rechtliche Umsetzung erfolgt durch den noch immer beliebten Share Deal unter Einschluss internationaler Erwägungen. Wenn den politischen Bemühungen Glauben geschenkt werden darf, könnte es auch eine Antwort darauf geben, ob der Share Deal ein attraktives Gestaltungsmittel für Immobilientransaktionen bleiben wird.

Diese und ähnliche Fragen wurden im Rahmen der Veranstaltung bei CMS behandelt und auch im Anschluss an die sehr interessanten Vorträge noch eingehend diskutiert. Vorzügliche Speisen und Getränke, die von den Gastgebern zur Verfügung gestellt wurden, sorgten dafür, dass die meisten Teilnehmer noch lange nach dem offiziellen Teil das Event zum fachlichen Austausch und Netzwerken nutzten.

Wir danken ganz herzlich Dr. Oliver Thurn und seinem Team bei CMS München für die Gastfreundschaft und Ausrichtung dieses informativen Abends.



15. November 2018

Emerging Trends in Real Estate®

»Emerging Trends in Real Estate® Europe« ist eine Marktstudie des Urban Land Institute in Zusammenarbeit mit PwC, die jährlich gemeinsam vorgestellt wird. Sie zeigt die Entwicklung, Erwartung und Chancen der Märkte in europäischen Städten und Metropolregionen – ebenso wie die Empfehlung, welche Märkte gemieden werden sollten. Anhand der Ergebnisse aus fachlicher Expertise und Erfahrung liefert die Studie somit einen wertvollen und gefragten Leitfaden für die gesamte Immobilienwirtschaft.

Zu Beginn der Veranstaltung präsentierte Thorsten Schnieders von PwC die Ergebnisse der aktuellen Studie. Anschließend folgte eine Podiumsdiskussion mit hochrangigen Vertretern der Immobilienbranche, unter anderem

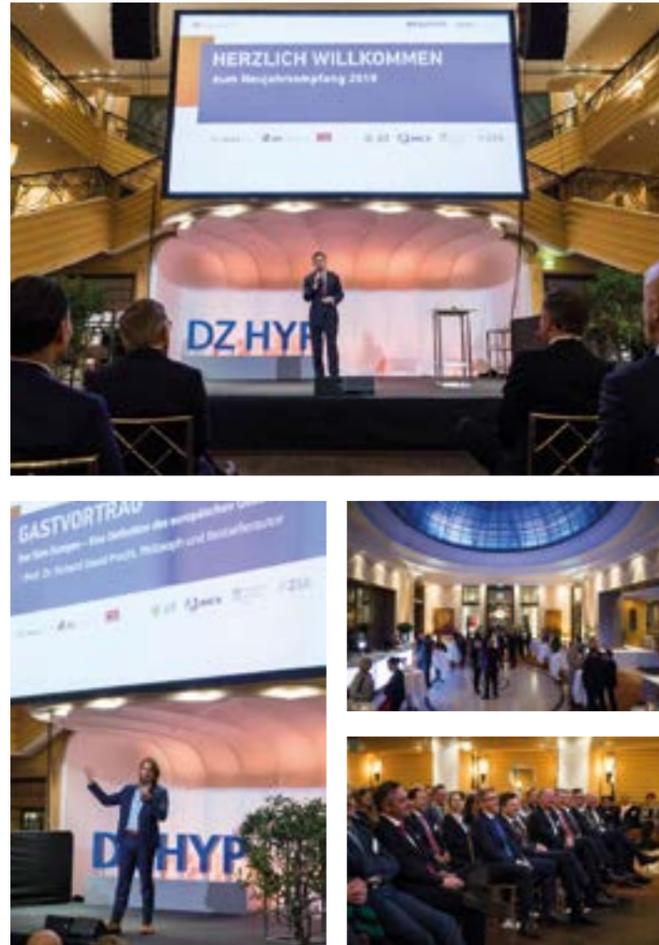
- Rainer Komenda, Global Real Estate Investment Management, Bayerische Versorgungskammer
- Dr. Stefan Krausch, Managing

Director Real Estate Portfolio Management, MEAG Munich Ergo Assetmanagement GmbH

- Robert Schneider, Managing Director Real Estate, Barings
- Dominik Schütten, Head of Sales, Evana AG
- Gabriele Volz, Geschäftsführerin, Wealth Management Capital Holding GmbH

Beim anschließenden Get-together wurde ausführlich darüber diskutiert, was die Vorzüge des diesjährigen Spitzenreiters Lissabon sind und wie sich die deutschen Städte weiter entwickeln werden.

Wir danken ganz herzlich Thorsten Schnieders und dem Team von PwC für die Gastfreundschaft und Ausrichtung der gemeinsamen Veranstaltung.



15. Januar 2019

Neujahrsempfang München: Der Sinn Europas – Eine Definition des europäischen Gedankens

In Zusammenarbeit mit der DZ Hyp und GSK fand am 15. Januar 2019 der 8. Neujahrsempfang in München statt. Knapp 680 Gäste waren der Einladung in den Festsaal des Münchner Traditionshauses Hotel Bayerischer Hof gefolgt.

Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG HYP, konnte zum wiederholten Male von einem sehr erfolgreichen Immobilienjahr berichten. Bereits das neunte Jahr in Folge befinden sich die Gesamtwirtschaft und die Immobilienwirtschaft im Aufwärtstrend. Die für Ende 2018 erwartete Zinswende wird voraussichtlich noch einige Zeit auf sich warten lassen.

Im Anschluss daran beleuchtete Dr. Dirk Brückner von GSK auch ein paar kritische Aspekte, die sich derzeit gesamtwirtschaftlich und weltpolitisch darstellen. Auch wies er darauf hin, dass wir im Jahr 2019 mit einer leichten Abkühlung an den Immobilienmärkten rechnen müssen.

Im Anschluss daran betrat der Hauptredner des Festabends, Prof. Dr. Richard David Precht, Philosoph und Bestsellerautor, die Bühne. Er ist der Meinung, dass die treibende Kraft der europäischen Einigung die gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen sind. Auch wenn es aktuell wieder verstärkt separatistische und nationalstaatliche Tendenzen in den einzelnen Mitgliedsländern gebe, solle man auf jeden Fall an der politischen Einheit Europas festhalten. Denn nur durch ein geeintes Europa seien wir groß genug, um den bekannten aufstrebenden und existierenden großen Wirtschaftsnationen und Weltkonzernen die Stirn bieten zu können.

Abgerundet wurde der erfolgreiche Abend traditionell mit einem Flying Buffet und kühlen Getränken.



24. Januar 2019

Besichtigung des neuen WeWork-Standorts »Oskar von Miller«

Am 24. Januar folgten rund 60 IMMOEBS-Mitglieder der Einladung des Arbeitskreises München zur ersten lokalen Fachveranstaltung in diesem Jahr. Diese widmete sich dem Thema Co-Working/flexible Arbeitswelten und wurde gemeinsam mit WeWork ausgerichtet.

Besichtigt wurden die Flächen des ersten WeWork-Standorts in München, der im August letzten Jahres eröffnet wurde und sich im zentral gelegenen, von Richard Meier 1998 entworfenen OSKAR befindet. Dort bietet WeWork seinen Mitgliedern auf mehr als 8.000 m² moderne und flexible Büroflächen.

Vor der Führung durch die Räumlichkeiten sprach Jan Hoepfer von WeWork zum Thema »The Future of Work @WeWork«, erläuterte Trends bzw. ihre Auswirkung auf die Arbeitsplatzgestaltung und beantwortete die zahl-

reichen interessierten Fragen der IMMOEBS-Mitglieder.

Beim anschließenden Get-together wurde noch eifrig weiter diskutiert, inwiefern Co-Working-Flächen die bisherigen Optionen des Immobilienmarktes sinnvoll ergänzen, wie sie sich von funktionalen Businesscentern unterscheiden und welchen Mehrwert sie für Nutzer und Umgebung generieren können.

Wir danken Jan Hoepfer, Michaela Achilles und dem Münchner »Community Team« von WeWork herzlich für die Unterstützung und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.

AK STUTTGART

A: Michael Einsele

F: AK Stuttgart, thyssenkrupp



25. Oktober 2018

Besichtigung Aufzugstestturm thyssenkrupp

Mit einem Investitionsvolumen von rund 40 Millionen Euro betreibt thyssenkrupp in Rottweil eine hochmoderne Innovationsschmiede für Aufzugstechnik. Die 246 Meter hohe Konstruktion dient dem Test sowie der Zertifizierung von Aufzugsinnovationen und trägt so zu erheblichen Verkürzungen der Entwicklungszeit zukünftiger und bereits in der Konstruktionsphase befindlicher Wolkenkratzer auf der ganzen Welt bei. Mit 12 Schächten und Fahrgeschwindigkeiten von bis zu 18 m/s bietet der Turm nie dagewesene Möglichkeiten zur Lösung kommender Herausforderungen. Mit dem MULTI-Aufzug nimmt der Traum von der gleichzeitigen Beförderung mehrerer Aufzugskabinen Gestalt an: Die Technologie der Magnetschwebbahn hält Einzug in der Aufzugsbranche, wodurch die Förderleistung um bis zu 50 % gesteigert und der Raumbedarf in Gebäuden erheblich gesenkt werden kann. Trotz der imposanten Höhe des

Turms wird ein leichtes und filigranes Erscheinungsbild gewahrt. Die Architekten Helmut Jahn und Werner Sobek verkleideten den Betonschaft mit einer Stoffhülle aus Glasfasergewebe.

Ein herzlicher Dank gilt dem Referenten der Veranstaltung und Manager des Testturms Michael Klein.



13. November 2018

HerbstkulinarIMMO

Ein Format der besonderen Art und mittlerweile wirklich schon zur Tradition geworden: Mitkochen – Mitreden – Mitessen. Zugegeben, es fällt nicht gerade leicht, inmitten der beginnenden Vorweihnachtszeit einen Kochabend zu organisieren, bei dem die Gaumenfreuden nicht allzu schwer im Magen liegen. Gekonnt gelang es Spitzenkoch Jörg Ilzhöfer wieder, uns zu überraschen. Ob mit den Garnelen an feiner Kürbissuppe oder den mit Vanille-Honig glacierten Scheiben von der Entenbrust an Schmorgemüse – einfach überzeugend. Das ist auch das soziale Engagement von Jörg Ilzhöfer. Mehrmals im Jahr kocht er im Esslinger Hospiz für Sterbende »ein letztes Mahl«. Etwa das Lieblingsessen, das man in Kindheitstagen von der Mutter gekocht bekommen hat, zum Beispiel die Linsen mit Spätzle oder Fleischküchle mit Kartoffelsalat. Alle versammeln sich dann am runden Tisch und genießen zusammen die kulinarischen Erinnerungen.

Es geht hier nicht darum, satt zu werden – es geht darum, noch einmal zu schmecken und zu riechen, was man immer so geliebt hat.



16. Januar 2019

Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft

Es ist ein bisschen wie in einer großen Familie – beziehungsweise einer sehr großen! Mehr als 300 Gäste waren der Einladung der DZ Hyp sowie den Immobilienverbänden der Region Stuttgart gefolgt, um sich wieder einmal im GENO-Haus zu treffen.

Nach der Begrüßung durch den Gastgeber, vertreten durch Harald Alber, durfte in diesem Jahr Michael Einsele, Leiter IMMOEBS e. V. Arbeitskreis Stuttgart, das offizielle Grußwort für die Immobilienverbände sprechen. Selbstverständlich ließ es sich der Vorstandsvorsitzende der DZ Hyp Dr. Reutter auch zum diesjährigen Auftakt nicht nehmen, persönlich willkommen zu heißen und in seiner Ansprache von der erneut sehr guten Geschäftsentwicklung seines Unternehmens zu berichten. Bekannt aus dem Fernsehen hielt Markus Grüne, Leiter der ARD-Börsenredaktion, den diesjährigen Gastvortrag zum Thema

»Britischer Humor, amerikanischer Furor, chinesischer Drache – was bringt 2019?«

Unser herzlicher Dank für diesen äußerst gelungenen und gemeinschaftlichen Abend gilt dem ganzen Team der DZ Hyp!



IMMOBILIENFORUM 2019 »WERTSCHÖPFUNG 4.0 – EIN PERSPEKTIVENWECHSEL IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT«

Die Digitalisierung und der zunehmende Einsatz künstlicher Intelligenz verändern nicht nur Produkte und Dienstleistungen, sie wirken sich als Innovationsbeschleuniger vor allem auf die Wertschöpfungsprozesse aus. Produkte werden »intelligent« und können selbstständig Prozesse initiieren und realisieren. Das »Internet der Dinge« stellt digitale Infrastrukturen der Superlative bereit. In Zukunft werden Produkte über interaktive Netzwerke mit allen beteiligten Systemen und Akteuren eines Leistungserstellungsprozesses über den gesamten Lebenszyklus verbunden sein – von der Rohstoffgewinnung über die Produktion, den Vertrieb und Betrieb bis hin zur Entsorgung.

So entstehen auch in der Immobilienwirtschaft neue Wertschöpfungspotenziale, die – entgegen der klassischen Konzepte – auf offenem, kollaborativem und dezentralem Zusammenwirken basieren und sich schnell an dynamisch verändernde Märkte anpassen. Traditionelle Branchengren-

zen lösen sich auf, es entstehen neue, übergreifende Handlungsfelder und Kooperationsformen. Es werden nicht nur neue Angebotspakete aus Immobilien und Dienstleistungen entstehen, eine hochtechnologische und digital vernetzte Wirtschaft beeinflusst auch die Gebäude selbst.

Das ImmobilienForum 2019 beleuchtet aktuelle Branchentrends, die Zukunft der Zusammenarbeit in der digitalen Wirklichkeit und technologische Treiber ebenso wie ökonomische und soziokulturelle Chancen und Herausforderungen, die die Immobilienbranche nachhaltig verändern werden. Das Forum bietet Ihnen die Möglichkeit, gemeinsam mit hochkarätigen Experten aus Wissenschaft und Praxis verschiedene Sichtweisen aus Technik, Gesellschaft und Wirtschaft einzunehmen und neue Impulse mitzunehmen.

Sie sind herzlich eingeladen!

Mit freundlicher Unterstützung unserer

Hauptsponsoren:



Co-Sponsoren:



FREITAG, 14. JUNI 2019 KALKSCHEUNE, BERLIN

- | | |
|-----------|---|
| 9:00 Uhr | Anmeldung |
| 9:30 Uhr | Begrüßung
Jörg Lammersen, 1. Vorstand IMMOEBS e. V.
Einführung
Sandra Müller, Vorstand IMMOEBS e. V. |
| 9:45 Uhr | Keynote Speech: Das Gebäude als Digital Twin. Bauen und Wohnen in Zeiten digitaler Wertschöpfung
Prof. Dr. Dr. Ayad Al-Ani, Assoziiertes Mitglied, Einstein Center Digital Future |
| 10:30 Uhr | A new future for real estate: clicks & bricks
Christian Schulz-Wulkow, Managing Partner, Ernst & Young Real Estate GmbH |
| 11:00 Uhr | Building Information Modeling – der Weg zum integrierten Lebenszyklus bei der BMW Group
Markus Kiefl, Real Estate Management und Konzernsicherheit, BMW Group |
| 11:30 Uhr | Kaffeepause |
| 12:00 Uhr | Bauen 4.0: Flächen, Immobilien und urbane Quartiere von Bestand
Holger Matheis, Vorstand, BEOS AG |
| 12:30 Uhr | Smartbuilding – Fluch oder Segen?
Tom Leppin, Geschäftsführender Gesellschafter, Carnaby Capital GmbH |
| 13:00 Uhr | Lunch & Learn mit den Referenten
Q&As zu den Vorträgen mit Buffet & Fingerfood |
| 14:30 Uhr | Tipps & Tools zur Objektvermarktung im digitalen Zeitalter – ein Realitäts-Check
Christoph Kohl, Geschäftsführer, Vanderlicht GmbH & Co. KG |
| 15:00 Uhr | »Nachher haben es alle schon vorher gewusst« – der Wertermittlungsprozess im digitalen Wandel
Prof. Dr. Nicolai Wendland, COO, Co-Founder, 21st Real Estate GmbH
Achim Lenzen, Leiter Qualitätssicherung Wertermittlung, Berlin Hyp AG |
| 15:30 Uhr | Gedankenexperimente zur künstlichen Intelligenz
Fabian Schludi, Member of the Management Board, TRIAD Berlin |
| 16:00 Uhr | Zusammenfassung und Ausblick
Anschließend Sekttempfang und Get-together |

SEMINARE 2019



25.–27. November 2019

Unter Druck konstruktiv kommunizieren und verhandeln: Emotionen kontrollieren, sachgerecht argumentieren und Widerstände überwinden

Dieses dreitägige Training bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in praxisorientierten Übungen die Möglichkeit, Klarheit über ihre persönliche Wirkung und Kompetenz in emotionalen Gesprächsmomenten zu erhalten sowie die psychologischen Hintergründe der eigenen Reaktionen zu erfahren.

Darüber hinaus erhalten die Teilnehmenden für zukünftige, herausfordernde Gesprächs- und Verhandlungssituationen Handwerkszeug und Sicherheit durch vielfältige Übungen.

Sie erweitern ihre Kenntnisse über Strategien und Techniken der erfolgreichen Verhandlungsführung und trainieren, diese Methoden auch in herausfordernden Situationen zielgerichtet einzusetzen.

Referent:

Klaus Schmidt, Kommunikationstrainer und Magister der Theater-, Film- und Fernsehwissenschaft, kennt durch seine langjährige Berufserfahrung als Trainer und Businesscoach die Erfolgsfaktoren von Kommunikation in Unternehmen und Organisationen. Er ist Geschäftsführer der Schmidt Gramoll Partnerschaftsgesellschaft mit Sitz in Köln.

Seit 1990 arbeitet er in vielen Seminaren zu den Themen Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung und erlangte eine herausragende Expertise in den Bereichen Personal, Vertrieb und Strategisches Management.

Veranstaltungsort:

Theodor-Heuss-Akademie der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit
Theodor-Heuss-Straße 26
51645 Gummersbach



8.–11. September 2019

Real Estate English: Markets and Transactions

11.–14. September 2019

Real Estate English: Development and Asset Management

Auch in diesem Jahr bieten wir wieder unsere erfolgreichen Englisch-Seminare »Real Estate Vocabulary, Markets and Transactions« und »Real Estate Vocabulary, Development and Asset Management« (in Kooperation mit der Real Estate Language Academy der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen) in Cambridge an.

Die fachkundige Seminarleitung, ein englischsprachiges Umfeld und kulturelle Ausflüge, Fachexkursionen zu aktuellen Projekten sowie kleine Lerngruppen garantieren eine praxisnahe Anwendung unter Verwendung effektiver und interaktiver Trainingsmethoden. Die Seminare sind so konzipiert, dass sie miteinander kombiniert oder einzeln belegt werden können. Die Seminare finden in einem historischen College der University of Cambridge, Großbritannien statt. Um den größtmöglichen Erfolg zu erzielen, empfehlen wir den Besuch beider Seminare in Kombination.

Als begleitendes Rahmenprogramm erwarten Sie ein Besuch des »King's Cross Central Development Scheme« in London, eine »Walking Tour Historical Cambridge« sowie eine »Punting Boat Tour«.

Referentinnen:

Gisela Francis Vogt ist für die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt tätig und freie Inhouse-Trainerin im Bereich Real Estate English. Sie verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche sowie den entsprechenden methodisch-didaktischen Hintergrund. 2013 und 2015 erschienen ihre Bücher »Do you speak Immobilienenglisch« Folge 1 und 2.

Mary Ann Reynolds FRICS ist Geschäftsführerin von Coburn Consulting, einer Gesellschaft, die sich ganz auf Real Estate English-Trainings spezialisiert hat. Sie war zuvor mehr als zehn Jahre als Chartered Surveyor in Großbritannien tätig, zuletzt in der Position als Head of Training für Savills, London. Mary Ann Reynolds ist Country Managerin der RICS Switzerland.

Veranstaltungsort:

St Catharine's College Cambridge
Trumpington St
Cambridge CB2 1RL

Für eine Anmeldung oder weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

IMMOEBS e. V.
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden

info@immoeps.de
www.my-immoeps.de

INTERN

88 [Übersicht Vorstand und
AK-Leiter](#)

90 [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



Schriftführerin

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



Arbeitskreis Nord

Tim Fischer FRICS
c/o MOMENI Real Estate Management GmbH
Neuer Wall 69
20354 Hamburg
T +49 (0)40 411667-780
t.fischer@momeni-immobilien.com



Arbeitskreis Nord

Vanessa Reps
c/o Sprinkenhof GmbH
Burchardstrasse 8
20095 Hamburg
T +49 163 243 69 60
vanessa@reps.de



Arbeitskreis Nord

Stefanie Greve
c/o engagingtalents GmbH
Rödingsmarkt 9
20459 Hamburg
T +49 (0)176 20 22 30 25
sgreve@engaging-talents.com



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



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 Euroboden GmbH
Niederlassung Berlin
Tempelhofer Ufer 11
10963 Berlin
T +49 (0)30 25 93 93 210
schoeniger@euroboden.de



Beisitzer

Jochen Boudon

c/o Adolf Weber Investment
GMBH Dortmund
Schweizer Allee 45
44287 Dortmund
M +49 (0)176 13 610 670
j.boudon@adolfweber.de



Arbeitskreis München

Holger Ladewig
c/o L/A/M Ladewig Asset Management
Südliche Münchner Straße 21
82031 Grünwald
T +49 (0)172 82 30 425
holger.ladewig@lamgroup.de



Arbeitskreis München

Maria-Theresia Jais
c/o OSRAM GmbH
Marcel-Breuer-Straße 6
80807 München
M +49 (0)160 94 14 71 62
info@immoebds.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 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

DIE ARBEITSKREISLEITUNG



Arbeitskreis Rhein-Main

Klaus Hirt
Drees & Sommer
Schmidtstraße 51
60326 Frankfurt am Main
T +49 (0)172 7699117
klaus.hirt@dreso.com



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
(in Elternzeit)



Arbeitskreis Rhein-Main

Sven Seipp
c/o Groß & Partner
Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH
Siesmayerstraße 21
60323 Frankfurt am Main
T +49 (0)151 54 41 04 70
sven.seipp@re-urban.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich
meisenreich-immoebs@t-online.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
Kaufwaldweg 6
70565 Stuttgart
T +49 (0)711 71 71 35
michael.settele@immococonsult-stuttgart.de



Arbeitskreis Österreich

Herbert Petz
c/o CBRE GmbH
Tegetthofstraße 7
1010 Wien, Österreich
T +43 (1) 53 34 080
herbert.petz@cbre.com



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 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
LBruehne@art-invest.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 Jones Lang LaSalle SE
Dreischeibenhaus 1
40211 Düsseldorf
diana.schumann@eu.jll.com



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Raoul P. Schmid
c/o List Develop Residential GmbH & Co. KG
Lanfermannfähre 131
45259 Essen
T +49 (0)5921 88 40 0
raoul.p.schmid@list-develop.de

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
Jan Schöniger MRICS
IMMOEBS e. V. Vorstand, Berlin
Dr. Barbara Hermes
Berlin

Anzeigenverkauf

Christiane Rühle
0611 580 867 14
ruehle@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

Sebastian Justinger
Studio für Gestaltung
TG GmbH & Co. KG
Zülpicher Straße 205, 50937 Köln
www.studio.cologne

Lektorat

Euro-Sprachendienst Jellen
Rheinaustr. 125, 53225 Bonn

Druck

Theissen Medien Gruppe GmbH
Am Kieswerk 3, 40789 Monheim am Rhein

Papier

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

