IMMO ZEIT

IMMOEBS

Dezember 2019
29. Jahrgang

Versagt der Wohnungsmarkt?
Prof. Dr. Tobias Just

Wohnungsmärkte in Deutschland zwischen Kapitaldynamik und Sozialgutcharakter
Prof. Dr. Thomas Beyerle

Düsseldorf schafft neuen Wohnraum
Thomas Geisel

Der Vorschlag eines »Berliner Mietendeckels« – Verstoß gegen das Grundgesetz
Dr. Christian Schede

Wohnungsmarkt in Berlin
Dr. Frank Nägele

EDITORIAL

»So viel Markt wie möglich, so viel Staat wie nötig.« Karl Schiller, Bundeswirtschaftsminister 1966-1972

Seitdem die Menschen vor vielen tausend Jahren aufgehört haben, »von der Hand in den Mund« zu leben, gibt es Märkte – zu allen Zeiten, überall auf der Welt. Märkte sind eine der erstaunlichsten Entwicklungen der Menschheit. Denn das Grundprinzip des Marktes – der Tausch – wurde nicht »erfunden« wie das Rad oder der Buchdruck. Vielmehr entstehen Märkte ganz automatisch an Orten des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage von und nach einem Gut – und damit überall dort, wo Menschen ihren eigenen Bedürfnissen nachgehen wollen, diese aber nicht aus eigener Kraft befriedigen können. Das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage regelt der Preis – gibt es einen Nachfrageüberhang, steigt der Preis für das knappe Gut, existiert ein Angebotsüberhang, fallen die Preise. Soweit die einschlägig bekannte Theorie über den »vollkommenen Markt« als Referenzmodell in den Wirtschaftswissenschaften.

In der Realität existiert eine derart idealisierte Wirtschaft mit perfekten Märkten jedoch selten. Marktwirtschaften leiden vielmehr unter einer Reihe von Unzulänglichkeiten. Besonders deutlich zeigt sich das seit geraumer Zeit auf den Wohnungsmärkten deutscher Ballungsgebiete. Denn im Unterschied zu (Luxus-)Gütern, auf die man im Zweifel verzichten oder die man ggf. durch andere weniger teure Güter substituieren kann, handelt es sich bei Wohnen um ein existentielles Grundbedürfnis. Kurz gesagt: Wer sich keine Wohnung leisten kann, muss sein soziales Umfeld aufgeben – oder wird obdachlos.

Kein Wunder also, dass kaum ein anderes Thema derzeit in der Öffentlichkeit so heiß diskutiert wird, emotional und politisch aufgeladen ist, wie die (Miet-)Preisentwicklung auf den Wohnungsmärkten.

Grund genug, das Thema der aktuellen IMMOZEIT-Ausgabe diesem (Teil-)Markt zu widmen. Auch wenn wir in unserer Eigenschaft als größtes immobilienwirtschaftliches Alumninetzwerk in Deutschland der Vermieterseite naturgemäß sehr nahestehen, war es uns sehr wichtig, uns dem Thema gesamtheitlich und verantwortlich zu nähern. Namhafte Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik wurden angesprochen, ein möglichst differenziertes Gesamtbild aus den unterschiedlichen Sichtweisen zu generieren. An dieser Stelle allen Autoren einen herzlichen Dank für ihre Unterstützung und ihr Engagement.

»IN DER REALITÄT EXISTIERT EINE DERART IDEALISIERTE WIRTSCHAFT MIT PERFEKTEN MÄRKTEN JEDOCH SELTEN. MARKTWIRTSCHAFTEN LEIDEN VIELMEHR UNTER EINER REIHE VON UNZULÄNGLICHKEITEN.«

In seinem Leitartikel »Versagt der Wohnungsmarkt?« analysiert Prof. Dr. Tobias Just, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der IREBS International Real Estate Business School, daher zunächst ausführlich die Besonderheiten des Wohnungsmarktes und untersucht die Gründe für Marktversagen, um ableiten zu können, wann der Staat auf Wohnungsmärkten intervenieren sollte. Denn ein »Markt kann immer nur einen Ausgleich zwischen dem Angebot und der (zahlungsfähigen) Nachfrage schaffen«. Selbst wenn der Markt dies sehr ordentlich erledige, so Just, blieben all jene außen vor, die sich die Miete im Marktgleichgewicht nicht leisten können.

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH sowie Head of Group Research für die Catella-Gruppe, beleuchtet in seinem Beitrag die »Wohnungsmärkte in Deutschland zwischen Kapitaldynamik und Sozialgutcharakter«. Er stellt den Einfluss der Geldpolitik und der internationalen Kapitalströme auf den Wohnungsmarkt dar und erklärt das Verhalten der Investoren, das im Grundsatz rational ist. Beyerle kontrastiert vor diesem Hintergrund »bezahlbares Wohnen« aus Nachfragesicht und »bezahlbares Bauen und Investieren« aus Investorensicht.

Klar ist, dass der Marktmechanismus allein auf absehbare Zeit nicht für ausreichend bezahlbare Wohnungen in den Städten sorgen wird. Deshalb sind staatliche Eingriffe nicht nur legitim, sondern unter Umständen sogar äußerst sinnvoll. Der Vorschlag eines »Berliner Mietendeckels« sei jedoch ein Verstoß gegen das Grundgesetz, erklärt Dr. Christian Schede, Managing Partner der internationalen Kanzlei Greenberg Traurig. Das geplante Mietendeckelgesetz markiere nicht nur eine neue Dimension in der mietenpolitischen Diskussion in Deutschland. Es schaffe auch ein Ausmaß an Rechtsunsicherheit, das seinesgleichen sucht, konstatiert Schede, ohne im Geringsten zur Problemlösung beizutragen – nämlich den Wohnungsmarkt durch Neubau günstiger Wohnungen zu entlasten.

Diesen Weg geht die Stadt Düsseldorf. »Wir bauen so viele Wohnungen wie noch nie in der jüngeren Geschichte Düsseldorfs. Die Werte für Planungsrecht, Baugenehmigungen und Fertigstellungen liegen 2019 auf Rekordniveau«, erklärt Thomas Geisel. Oberbürgermeister der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt in seinem Beitrag. Mit unterschiedlichsten Instrumenten wird hier bezahlbarer Wohnungsbau gefördert.

Auch in der Berliner Politik steht der Neubau im Fokus. Aufgrund der extremen Preisdynamik der letzten Jahre auf dem Berliner Wohnungsmarkt heißt es dort jedoch »Bauen, Kaufen, Deckeln« anstatt »Bauen, Bauen, Bauen« – wie es die Baubranche lautstark fordert. Warum das so ist, erläutert SPD-Staatssekretär Dr. Frank Nägele in seinem Fachbeitrag zum Wohnungsmarkt in Berlin.

Die Entwicklung auf den Wohnungsmärkten wurde auch auf vielen Veranstaltungen thematisiert, die auf regionaler Ebene in den Arbeitskreisen initiiert wurden. Über diese und zahlreiche weitere Veranstaltungen wird in dieser Ausgabe berichtet, ebenso wie über das diesjährige ImmobilienForum und die Mitgliederversammlung, in deren Rahmen Vorstandswahlen stattgefunden haben. An dieser Stelle sei Sandra Müller, die nicht mehr zur Wahl angetreten ist, für ihr Engagement sehr herzlich gedankt. Neu im Vorstand begrüßen wir Lena Brühne – wir freuen uns auf die Zusammenarbeit. Besonderer Dank gilt wie immer auch unseren umtriebigen Arbeitskreisleiterinnen und -leitern sowie unseren Fördermitgliedern und Sponsoren, die IMMOEBS taten- und spendenfreudig bei zahlreichen Veranstaltungen unterstützt haben.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr
Jan Schöniger

INHALT 2/2019

Schwerpunktthema Wohnungsmarkt

8 Versagt der Wohnungsmarkt?
Prof. Dr. Tobias Just

14 Wohnungsmärkte in Deutschland zwischen Kapitaldynamik und Sozialgutcharakter
Prof. Dr. Thomas Beyerle

20 Düsseldorf schafft neuen Wohnraum
Thomas Geisel

24 Der Vorschlag eines »Berliner Mietendeckels« – Verstoß gegen das Grundgesetz
Dr. Christian Schede

30 Wohnungsmarkt in Berlin
Dr. Frank Nägele

Lifelong Learning

36 Bericht des EBS Real Estate Institutes – What's up?

40 Interview mit Michael Zingel Mitglied der Geschäftsleitung der IREBS Immobilienakademie

42 Digital Real Estate Management @ IREBS

43 IREBS Immobillienökonomie goes to Düsseldorf

44 Nachruf
Dr. Wilhelm Rohrbach

Karriereförderung

48 Interview mit dem Mentoring-Tandem Carsten Fritsch – Moritz Koch

50 Interview mit dem Mentoring-Tandem Jörg Ohle – Alexander Bertram

52 Halbzeitreflexion und Outdoor-Leadership-Training im Chiemgau – Von Führung, Zusammenarbeit und Kajakfahrten

Netzwerk

56 Deutsche Kreditbank AG
Fördermitglieder – Firmenportrait

58 BRL Boege Rohde Luebbehuesen
Fördermitglieder – Firmenportrait

60 Hauck & Aufhäuser
Fördermitglieder – Firmenportrait

IMMOEBS-Veranstaltungen

64 AK Berlin-Brandenburg

69 AK Nord

72 AK Rhein-Main

76 AK Rhein-Ruhr

83 AK Nürnberg

84 AK München

90 AK Stuttgart

92 AK Österreich

94 29. Mitgliederversammlung

96 IMMOEBS ImmobilienForum »Wertschöpfung 4.0«

98 IMMOEBS Golftrophy 2019

100 Expo Real Kaminabend 2019

102 YP Exkursion Berlin

103 IMMOLEARN

Intern

106 Übersicht Vorstand und AK-Leiter

108 Impressum

TITELTHEMA MARKT

8 Versagt der Wohnungsmarkt?
Prof. Dr. Tobias Just

14 Wohnungsmärkte in Deutschland zwischen Kapitaldynamik und Sozialgutcharakter
Prof. Dr. Thomas Beyerle

20 Düsseldorf schafft neuen Wohnraum
Thomas Geisel

24 Der Vorschlag eines »Berliner Mietendeckels« – Verstoß gegen das Grundgesetz
Dr. Christian Schede

30 Wohnungsmarkt in Berlin
Dr. Frank Nägele

VERSAGT DER WOHNUNGSMARKT?

A: Prof. Dr. Tobias Just

Wohl kein immobilienwirtschaftliches Thema wird aktuell so kontrovers diskutiert wie die Miet- und Preisdynamik auf innerstädtischen Wohnungsmärkten und die daraus resultierenden staatlichen Markteingriffe insbesondere in deutschen Großstädten. Wechselseitig wird die Schuld für Entwicklungen je nach politischer Couleur marktradikalen Kapitalisten oder langsamen Bürokraten respektive verträumten Sozialisten zugewiesen. Sind die einen überzeugt, der Markt hätte eklatant versagt, erkennen die anderen massive Versäumnisse auf Seiten des Staates. Bei der Diskussion gerät nicht nur viel durcheinander, sondern wohl auch vieles fast unwiederbringlich zu Bruch zwischen den beteiligten Akteuren. In diesem Beitrag wird gar nicht erst der Versuch unternommen, zwischen den Polen zu vermitteln, sondern es wird das viel weniger ambitionierte Ziel verfolgt, analytisch etwas aufzuräumen, um ableiten zu können, wann der Staat auf Wohnungsmärkten intervenieren sollte.

Stark verkürzt lassen sich die Vorwürfe der Kritiker am Markt auf drei Aspekte reduzieren: Erstens, der Wohnungsmarkt funktioniert nicht wie Lehrbuchmärkte, weil wichtige Grundannahmen dieser Lehrbuchfälle eben nicht gelten. Zweitens, daher versagt der Markt und liefert zum Teil unmoralische Marktergebnisse. Drittens, durch umfassende staatliche Interventionen ließen sich diese Probleme beheben.

Richtig ist, Wohnungsmärkte weisen zahlreiche Besonderheiten auf, die sie – sagen wir – von den Märkten für Gummibärchen oder DAX30-Zertifikaten unterscheiden: Wohnungen sind standortgebunden, großvolumig und sehr unterschiedlich. Die Erstellungsprozesse sind langwierig, mit hohen Transaktionskosten verbunden, und Immobilien verbleiben Jahrzehnte auf den Märkten, auch dann noch, wenn der Bedarf gar nicht mehr besteht. Schwerer jedoch wiegt, dass Wohnimmobilien gleichzeitig Konsum- und Investitionsgut sind. Sie sind sozusagen Gummibärchen und DAX30-Zertifikat in einem – nur halt in sehr groß: Für die allermeisten Haushalte stellen die Ausgaben für Wohnzwecke den mit Abstand größten Anteil im Budget dar. Häufig beläuft sich dieser Anteil auf 30 %, bei einkommensschwachen Haushalten sogar auf deutlich mehr. Und, was vielleicht am schwersten wiegt: Wohnungen befriedigen die elementaren Grundbedürfnisse nach Schutz, Privatsphäre und Wärme. Daher lässt sich die Wohnnutzung eben nicht durch andere Güter substituieren. All dies führt dazu, dass Wohnungen emotional aufgeladen werden, und all dies macht sie auch zu politisch sensiblen Gütern – anders als Gummibärchen oder DAX30-Zertifikate. Kurzum, Wohnungsmärkte funktionieren nicht ganz so reibungsarm und effizient wie die Lehrbuchmärkte.

»ALL DIES FÜHRT DAZU, DASS WOHNUNGEN EMOTIONAL AUFGELADEN WERDEN, UND ALL DIES MACHT SIE AUCH ZU POLITISCH SENSIBLEN GÜTERN(...)«

Doch ist dies gleichbedeutend mit einem Versagen des Wohnungsmarktes? Hier lohnt es zu differenzieren, denn weil Wohnungen in zweierlei Hinsicht sehr wohl recht normale Güter sind, reagieren auch Wohnungsmärkte weitgehend normal auf Angebots- und Nachfrageschocks. Zum einen reagiert die Wohnungsnachfrage auf Preissignale: Werden Wohnungen teuer, sinkt die Nachfrage. Und steigen die Einkommen, nimmt die Nachfrage zu. Das führt dazu, dass die Preissignale auf Wohnungsmärkten sehr verlässliche Indikatoren dafür sind, dass Wohnraum verknappt. Wird Wohnraum knapp, steigen die Mieten. Insofern funktioniert der Wohnungsmarkt sehr gut, sprechen Ökonomen doch nur dann von Marktversagen, wenn diese Allokationsfunktion des Preises gestört ist. Dies wirft zwei neue Fragen auf: Erstens, wann ließe sich denn von einem Marktversagen sprechen? Zweitens, liegen solche Tatbestände für einzelne Wohnungsmärkte vor?

Die wichtigsten drei Gründe für Marktversagen sind üblicherweise: Vorliegen so genannter externer Effekte, Vorliegen erheblicher Informationsasymmetrien und starke Größenvorteile, die in einer dauerhaften Marktmacht weniger Akteure resultieren können. Alle drei Gründe können auf Wohnungsmärkten nachgewiesen werden: Externe Effekte beschreiben den Sachverhalt, dass der Marktpreis, hier also die Miete, nicht alle Vor- und Nachteile einer Gutsbereitstellung für die Nutzer, v. a. aber für eigentlich unbeteiligte Dritte abbildet. Bei negativen externen Effekten, z. B. Umweltschädigungen, wird regelmäßig zu viel eines Gutes bereitgestellt, weil der Marktpreis die gesellschaftlichen Nachteile nicht berücksichtigt, also zu niedrig ausfällt. Bei positiven externen Effekten wird indes unterinvestiert, weil zusätzlich entstehende Vorteile für Dritte über den Marktpreis nicht kompensiert werden. Wohnraum ist nun in der Regel mehr als nur der reine Raum zum Wohnen. Es entstehen Nachbarschaften, Quartiere, Zusammenhalt, touristisch attraktive Stadträume. All diese für Menschen wertvollen Güter werden im Wohnungspreis in der Regel nicht hinreichend berücksichtigt. Zu große innerstädtische Ballung kann negativ wirken, weil öffentliche Infrastruktur übernutzt werden könnte; zu geringe Ballung wiederum kann zu massiver Umweltschädigung führen.

Auch Informationsasymmetrien bestimmen viele Wohnungsmärkte. Gerade weil jedes Objekt ein Stück weit besonders ist, benötigt man für eine Immobilienbewertung sehr viele Informationen. Diese sind jedoch mitunter schwer zugänglich. So können Informationsunterschiede zwischen den Marktakteuren dazu führen, dass eine Marktseite benachteiligt wird. Gerade weil in den letzten Jahren im Zuge der Digitalisierung viele Informationskanäle und Vergleichsplattformen entstanden sind, dürfte dieses Problem jedoch heute spürbar weniger schwer wiegen als in früheren Jahrzehnten. Auch der dritte Grund, der mögliche Missbrauch von Marktmacht, dürfte allenfalls für sehr kleinräumige Teilmärkte Gewicht haben. Das Wohnungsangebot in deutschen Städten ist in der Regel viel weniger konzentriert als Mobilitäts- oder Investitionsgütermärkte.

»MÄRKTE SORGEN FÜR EFFIZIENTE BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNG, ABER NICHT PER SE FÜR UMFASSENDE BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNG.«

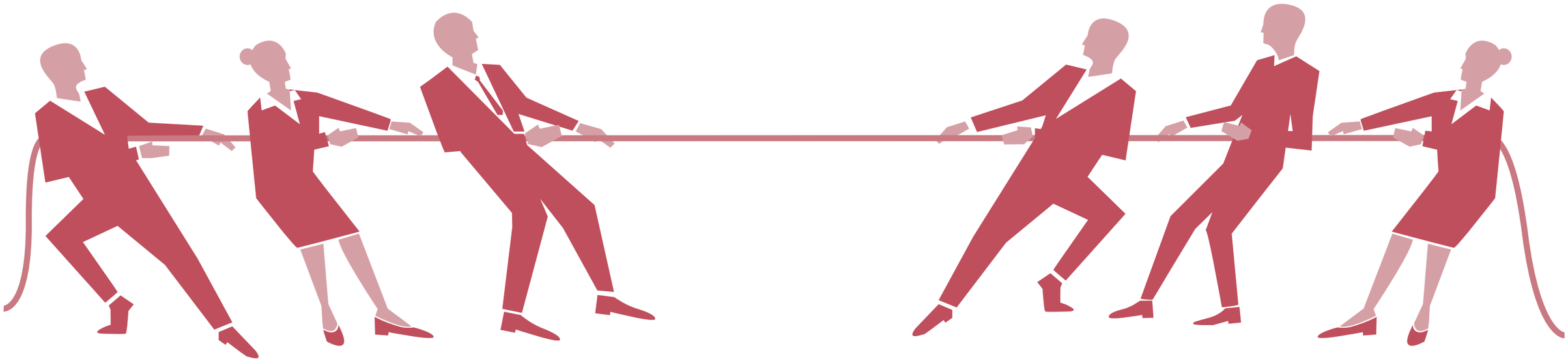
Doch selbst angesichts dieser Störungen dürfte im Großen und Ganzen die Allokationsfunktion des Wohnungsmarktes, also die effiziente Zuordnung des Wohnraums gemäß der Zahlungsbereitschaft von Haushalten, vergleichsweise gut gelingen – zumindest nicht schlechter als auf vielen anderen Märkten. Doch genau dies führt zu einem gravierenden Missverständnis: Die Marktnachfrage bildet immer nur die mit Zahlungsfähigkeit hinterlegten, konkretisierten Bedarfe ab. Ohne Geld keine Nachfrage, wohl aber Bedarf. Ein Markt kann immer nur einen Ausgleich zwischen dem Angebot und der (zahlungsfähigen) Nachfrage schaffen. Selbst wenn der Markt dies sehr ordentlich erledigt, bleiben all jene außen vor, die sich die Miete im Marktgleichgewicht nicht leisten können. Märkte sorgen für effiziente Bedürfnisbefriedigung, aber nicht per se für umfassende Bedürfnisbefriedigung. Das ist für Gummibärchen unerheblich, für Wohnraum indes sehr wichtig.

Es gibt also Fälle, in denen Märkte für nicht zufriedenstellende Marktergebnisse sorgen können. Hierbei handelt es sich dann streng genommen nicht um Marktversagen im engeren Sinne, sondern um eine Form der Marktablehnung. Menschen können mit den Verteilungsergebnissen unzufrieden sein. So kommt dann automatisch eine moralische Komponente ins Spiel: Was erachten wir als ein ethisch-sittliches Verteilungsergebnis? Und natürlich impliziert dies zwei weitere Fragen. Zum einen: Wie ließe sich dieses gewünschte Verteilungsergebnis erzielen? Zum anderen: Welche möglichen Folgewirkungen wären damit verbunden? Bei der Bestimmung des normativ-moralischen Zieles sind Ökonomen nicht besser qualifiziert als jeder andere Bürger, denn diese Ziele sind in der Regel an einen subjektiven Werterahmen gebunden. Genau hierfür haben wir demokratische Prozesse. Demokratie ist langsam und insofern häufig nicht effizient, weil ein mehrheitsfähiger Werterahmen der Bevölkerung aber nicht aus Daten des Statistischen Bundesamtes abgeleitet werden kann, sind diese Prozesse wohl das sinnvollste Entdeckungsverfahren für solche häufig nur latenten Einstellungen. Allerdings können Ökonomen helfen aufzuzeigen, welche Politikmaßnahmen – denn richtig, für Eingriffe in den Marktprozess sind staatliche Interventionen erforderlich – zu welchen Folgewirkungen führen können.

Unter Ökonomen gibt es einen sehr weitreichenden Konsens, dass staatliche Eingriffe auf dem Wohnungsmarkt notwendig sind. Doch allein zu den Fragen, welche Maßnahmen zu welchen Effekten führen und folglich eher sinnvoll oder weniger sinnvoll sind, gibt es deutlich weniger Konsens, als häufig vermutet wird. Sicher ist, dass ein Nachfrageanstieg am ehesten durch zusätzliches Angebot aufgefangen werden kann. Doch wer soll die Anpassungslast tragen, wenn das Angebot erst mit deutlicher Wirkungsverzögerung reagieren kann? Welche wahrscheinlichen Folgereaktionen der Marktakteure sollten durch weitere Regulierungen oder Deregulierungen aufgefangen werden? Vor allem aber beschränken sich Folgewirkungen staatlicher Intervention nicht allein auf den zu heilenden Fehler. Letztlich lassen sich drei Effekte unterscheiden: Es gibt angestrebte Folgen für den Wohnungsmarkt. Es gibt häufig aber auch nicht angestrebte Folgen für den Wohnungsmarkt. Und schließlich sind auch Folgewirkungen für Drittmärkte, z. B. Arbeitsmärkte, möglich. Das Baukindergeld ermöglicht zum Beispiel Familien mit nicht hinreichendem Vermögen den schnelleren Weg ins Eigenheim. Es kann jedoch auch Wohnen insgesamt dann verteuern, wenn nicht neue Wohnungen entstehen, sondern das staatliche Geld in erster Linie dazu genutzt wird, im Bestand Wohnraum zu erwerben. Und schließlich kann die Mobilität auf den Arbeitsmärkten eingeschränkt, gleichzeitig aber auch der Vermögensaufbau gestärkt werden. Alle diese möglichen Effekte zu saldieren, ist anspruchsvoll. Empirische Analysen können zwar helfen, die Teileffekte zu bestimmen, doch letztlich sind Werturteile notwendig, wie diese Teileffekte denn zu gewichten seien. Damit liegt der Ball letztlich wieder im Feld der demokratischen Institutionen.

»UNTER ÖKONOMEN GIBT ES EINEN SEHR WEITREICHENDEN KONSENS, DASS STAATLICHE EINGRIFFE AUF DEM WOHNUNGSMARKT NOTWENDIG SIND. DOCH ALLEIN ZU DEN FRAGEN, WELCHE MASSNAHMEN ZU WELCHEN EFFEKTEN FÜHREN UND FOLGLICH EHER SINNVOLL ODER WENIGER SINNVOLL SIND, GIBT ES DEUTLICH WENIGER KONSENS, ALS HÄUFIG VERMUTET WIRD.«

So richtig schwierig werden diese Fragen jedoch erst dadurch, dass der Staat, der ja helfen sollte, das Marktversagen/Marktablehnung zu korrigieren, Marktergebnis selbst beeinflusst: Der Staat setzt Standards, erhebt Gebühren sowie Steuern und setzt damit nicht nur den Handlungsrahmen, sondern verteuert oftmals das Angebot und erschwert damit den Zugang zu erschwinglichem Wohnen. Zusätzlich kann der Staat den Zugang zu Bauland verknappen oder ausweiten und mit dem Transaktionsdesign sowie den unterschiedlichen Genehmigungsverfahren ebenfalls die Preisbildung über die Angebotsseite beeinflussen. Wenn der Staat schließlich als direkter



Marktakteur eingreift, ist es unwahrscheinlich, dass für diesen Player dieselben Anreizmechanismen gelten wie für reine Marktakteure. Dies kann dann preisdämpfend wirken, wenn der Staat hocheffizient arbeitet und gleichzeitig auf Gewinn verzichtet. Es kann aber auch preiserhöhend wirken, wenn der Gewinnverzicht durch fehlende Dynamik quasi erkauft wird. Es ist leider ex ante nicht eindeutig zu sagen, ob die Formen des Staatsversagens prinzipiell den Formen des Marktversagens/der Marktablehnung vorzuziehen sind.

Die Frage nach der angemessenen Eingriffstiefe des Staates in die Wohnungsmärkte ist also keineswegs so einfach, wie die Extrempositionen auf dem libertär-sozialistischen Kontinuum, die häufig unsere Mediendiskussion bestimmen, suggerieren. Es ist sogar sehr gut möglich, dass die gefundenen guten Lösungen regelmäßig neu vermessen werden müssen. In einer sich schnell verändernden Welt können die gestrigen Lösungen für ein unbewegliches Gut genauso schnell altern. Die oft geforderte Flexibilität für Gebäude, um diese fit für eine sich wandelnde Welt zu machen, ließe sich dann auch auf den Regulierungsrahmen übertragen. Gerade dann ist es aber wichtig, dass es verlässliche Signale für die Teilmärkte gibt; Preissignale erfüllen u. a. diese Informationsfunktion. Werden die Preissignale zu stark gestört, lassen sich auch keine schnellen und belastbaren Eingriffe entwickeln. Insofern kann ein funktionierender Markt gerade die Voraussetzung auch für einen funktionierenden sekundären staatlichen Eingriff darstellen.

Leider ist mit dieser Forderung die Analyse des möglichen Marktversagens auf Wohnungsmärkten nicht beendet. Es gibt nämlich noch

»DIE FRAGE NACH DER ANGEMESSENEN EINGRIFFSTIEFE DES STAATES IN DIE WOHNUNGSMÄRKTE IST ALSO KEINESWEGS SO EINFACH WIE DIE EXTREMPOSITIONEN AUF DEM LIBERTÄR-SOZIALISTISCHEN KONTINUUM, DIE HÄUFIG UNSERE MEDIENDISKUSSION BESTIMMEN, SUGGERIEREN.«

eine abschließende Komplexität: In erster Linie fehlt es in Kernstädten an bezahlbarem Wohnraum. In peripheren Räumen – und diese fangen oft bereits eine Autostunde von den Kernstädten entfernt an – gibt es jedoch Leerstände oder umfangreiche Baulandreserven. Sowohl Innen- als auch Außenentwicklung der Kernstädte vollzieht sich häufig viel zu langsam, weil Anrainer gegen Baumaßnahmen sind. Hier zeigt sich ein typisches Insider-Outsider-Problem. Der neue Wohnraum wird in erster Linie für Outsider (Zuziehende) benötigt. Insider (Einwohner) verfügen bereits über Wohnraum und können über Bürgerbefragungen oder Wahlen direkt die für sie nachvollziehbar unerwünschten Baumaßnahmen torpedieren – Baumaßnahmen reduzieren das Angebot an öffentlichem Raum, sorgen für Lärm und Dreck und können als zusätzliches Angebot den Wert der eigenen Immobilie (für die Eigentümer) senken. Letztlich bedarf es wohl noch einer Antwort auf die legitime Frage, wem denn die Stadt wirklich gehöre, also nicht nur nach Maßgabe der Vermögensanteile, sondern auch nach Maßgabe der Partizipationsrechte. Wer darf darüber entscheiden, bis zu welchem Punkt eine Stadt nach innen und nach außen wachsen darf? Ist eine Stadt eher wie ein Club? Dann wären Bürgerbefragungen in der betroffenen Stadt zielführend. Ist eine Stadt eher ein wirtschaftlich aktiver Teil des gesamten Landes, dann müssten nicht nur die Städter befragt werden. Wie werden die Wachstumsgewinne der Innen- und Außenentwicklung verteilt? Erhalten Immobilieneigentümer aufgrund der zunehmenden Verknappung zu Recht oder zu Unrecht eine Windfall-Rendite? Ist es gesamtwirtschaftlich unbedenklich, durch Urbanisierung obsolet gewordenes Immobilienvermögen in der Peripherie einfach abzuschreiben, oder lohnen Versuche, diese Werte durch Dezentralisierungsmaßnahmen zu erhalten?

Für viele dieser Fragen haben Ökonomen geschätzt, welche Konsequenzen von Eingriffen (oder von Nicht-Eingriffen) zu erwarten sind. Doch für die Fragen gilt vor allem, dass Antworten auch Werturteile erfordern. Daher haben wir häufig noch keine befriedigenden Antworten, denn ansonsten gäbe es einen breiteren Konsens darüber, wie erschwinglicher Wohnraum in Ballungsräumen bereitgestellt werden kann.

Per Definition kommt der Immobilienwirtschaft eine entscheidende Rolle zu, wie Wohnraum in Städten erstellt und betrieben werden kann. Gerade weil hier stets sehr große Vermögenswerte im Spiel sind und weil es beim Wohnen um sehr viel mehr als nur Vermögenswerte geht, werden wohnungswirtschaftliche Entscheidungen immer in einem engen Regulierungskorsett stattfinden. In diesem Beitrag ging es unter anderem darum, zu zeigen, dass ein großer Teil dieses Korsetts aus Marktunvollkommenheiten abzuleiten ist, dass jedoch der größere Teil auf Verteilungsfragen zurückzuführen ist. Diese werden in den nächsten Jahren nicht kleiner. Es lohnt also, die oben skizzierten grundlegenden Fragen – und wohl auch weitere – zu untersuchen, damit die Immobilienwirtschaft mitwirken kann, ein Korsett zu entwickeln, das Nutzern und Anbietern Luft zum Atmen lässt, das stabilisiert und vielleicht sogar ästhetischen Zwecken dient.

Prof. Dr. Tobias Just FRICS ist Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie und Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg. 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. Seit 2013 ist er im Vorstand der gif, Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung, seit 2015 ist er deren Präsident. 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 über 150 wissenschaftliche und praxisnahe Artikel in Büchern und Zeitschriften veröffentlicht sowie 35 Namensartikel in Zeitungen geschrieben.

WOHNUNGSMÄRKTE IN DEUTSCHLAND ZWISCHEN KAPITALDYNAMIK UND SOZIALGUT-CHARAKTER

A: Prof. Dr. Thomas Beyerle

WOHNTRANSAKTIONSVOLUMEN DEUTSCHLAND VS. ZINSENTWICKLUNG

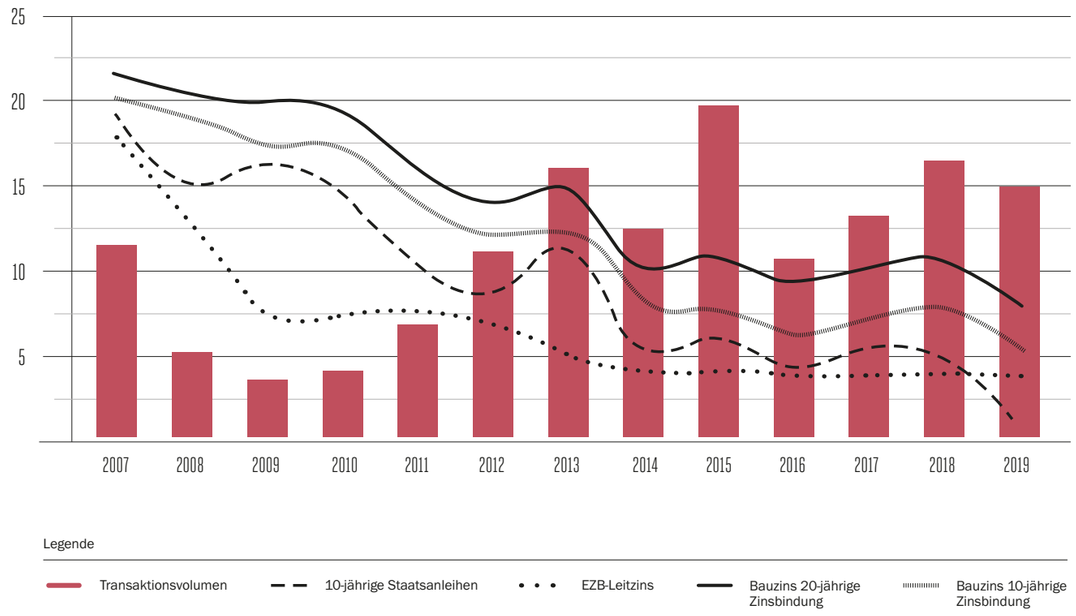


Abb. 1: Quelle: Catella Research 2019, Oxford Economics

»IN MANY CASES RENT CONTROL APPEARS TO BE THE MOST EFFICIENT TECHNIQUE PRESENTLY KNOWN TO DESTROY A CITY – EXCEPT FOR BOMBING.« ASSAR LINDBECK, SWEDISH ECONOMIST (AND SOCIALIST)

Die Ausgangslage

Dass nationale wie internationale Investoren sehr aktiv an den deutschen Wohnungsmärkten sind, überrascht nicht wirklich. Anhand der Daten zu den Transaktionsvolumina der letzten zehn Jahre, aber auch der Zinsentwicklung an den Finanz- und Kapitalmärkten nahe der Nulllinie seit nunmehr fünf Jahren, wird dies besonders deutlich. Die Preise stiegen in den letzten Jahren deutlich, gemessen am alten Level der letzten 15 Jahre - zumindest im halbwegs vergleichbaren bzw. transparenten Marktsegment »Neubau/Erstbezug/Stadtlage«. Von Überhitzung ist dann schnell die Rede, wenn historische Preisobergrenzen fallen, aber auch von einer realen Nachfrage nach Innenstadtwohnungen oder der mangelnden Alternativanlage zum Sparbuch. Bis zur rationalen Motivsuche ist es dann nicht mehr weit: Urbanisierung, demografischer Wandel, eine veränderte Form der räumlichen Interaktion zwischen Wohnen, Arbeiten und Shoppen wird mit der gleichen Argumentationsüberzeugung dargelegt wie der »unterbewertete Markt« vor allem aus ausländischer Investorenperspektive. Da mittlerweile auch Chief Risk Officer in der Diskussion »warum in Wohnen investieren« auftauchen, zeigt, dass es sich offensichtlich um eine Assetklasse handelt, die wieder bzw. schon wieder als Backup Investment gesehen wird, als Langfristinvestment, gerade bei Multi-Asset-Investoren. Soziopolitische Aspekte wie den Sozialgutcharakter des Wohnens, ordnungspolitische Markteingriffe in Preisbildungsprozesse, vulgo »Mietendeckel«, bis hin zur Ideologie einer Vergesellschaftung bzw. Enteignung von Eigentümern bildet eine wahrhaftig heterogene Gemengelage ab an sachlichen, unsachlichen bis hin zu aberwitzigen Argumenten der jeweiligen ideologischen Lager. Da ist es wahrlich nicht leicht, eine Weltformel anhand dieser sehr heterogenen Variablen zu erstellen, um zu erklären, wie zwischen »Bezahlbarem Wohnen« aus Nachfragersicht und »Bezahlbarem Bauen & Investieren« aus Investorensicht ein Ausgleich der Interessen hergestellt werden soll.

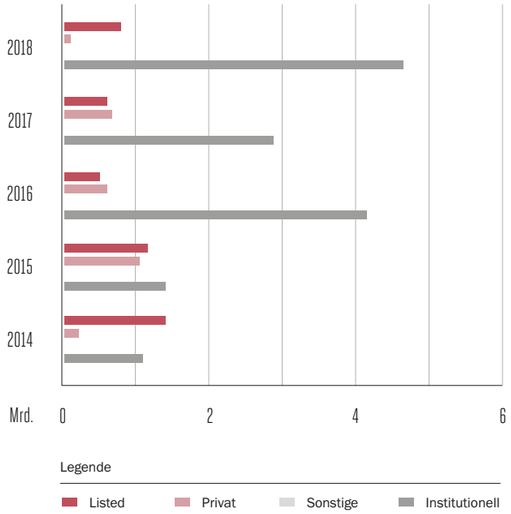
Die Kapitalmarktperspektive – rational, aber volatil

Warum die Wohnungsmärkte in der allgemeinen Diskussion gerne als überhitzt dargestellt werden und argumentativ der starke Einfluss der Geldpolitik und der internationalen Kapitalströme herausgearbeitet wird, zeigt sich in den Abbildungen 1 und 2 zum deutschen Wohnungsmarkt.

Geradezu lehrbuchhaft erscheint die Positionierung der Transaktionen »vor Lehmann« und in der Zeitspanne danach. Angesichts der expansiven Geldpolitik (inkl. Anleihekaufprogramme) als Reaktion auf die globale Finanz- und Vertrauenskrise 2008/09 sind die langfristigen Zinsen und Anleiherenditen sukzessive und deutlich gefallen. Aufgrund fehlender Alternativanlagen an den nationalen wie internationalen Immobilienmärkten erkannten Investoren – die zu großen Teilen um die Assetklasse Wohnen immer einer Bogen gemacht haben – das Diversifizierungs- und Renditestabilitätspotenzial von »Residential«. Es kam in der Folge zu großen Portfolioumschichtungen der (inter)nationalen Investoren und einem hohen Kapitalzufluss auf den Immobilienmarkt. In einer Parallelität kam es gerade im polyzentral strukturierten Deutschland zu einem hohen und in der Intensität unerwarteten Bevölkerungswachstum bzw. zu einer Re-Urbanisierung der Großstädte und der sog. B-Standorte. Ehemalige Nischensegmente wie z. B. studentisches Wohnen hatten in dieser Marktphase ihre Begründung. Synchron verlief der Wirtschafts- und Beschäftigungsboom, einhergehend mit insgesamt sinkender Arbeitslosigkeit und einem besseren Finanzierungsumfeld von Eigenheimen bzw. -wohnungen. Der ökonomischen Logik folgend sind infolge der einsetzenden hohen

INVESTORENGRUPPEN IN DEN LETZTEN JAHREN (INTERNATIONALE VS. NATIONALE)

Institutionelle Investoren aus dem Ausland mit deutlichen Zuwächsen, Listed Funds/REITS und private Unternehmensgruppen mit rückläufigen Transaktionsvolumen in Deutschland.



Auch auf dem heimischen Markt sind die institutionellen Investoren die stärkste Käufergruppe. Private Unternehmen (u. a. Projektentwickler) seit Jahren stabil.

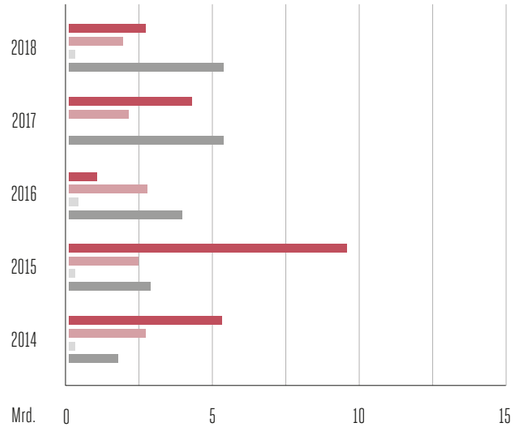


Abb. 2: Quelle: Catella Research 2019, RCA

Nachfrage (seitens privater Haushalte und institutioneller Investoren) die (Kauf-)Preise und Mieten stark gestiegen und Leerstände sowie Renditen gefallen. Dieses Bild der starken Steigerung wird dabei gerne erzeugt durch die oben angeführten Faktoren – gleichwohl, wenn man sich die Ausgangsniveaulagen der Mieten in Deutschland vergegenwärtigt – sind diese eher mit dem Attribut »nachholen« zu versehen. Der in der Abbildung 1 skizzierte zyklische Verlauf der Wohnungstransaktionen verdeutlicht zumal auch, dass es keinen Ausverkauf gibt, sondern »der Markt« bzw. die primär institutionellen Investoren offenbar und damit auch rational auf Angebote und Preisvorstellungen reagieren und Ansätze einer »Blasenbildung« nicht erkennbar sind. Diese Aussage basiert in ihrer Begründung im Jahr 2019 primär auf einer realen Nachfragesituation nach Wohnungen als unterbewertetes Investitionsvehikel und weniger auf einer reinen Spekulationsattitüde wie zuletzt in der Leverageepoche zwischen 2005 und 2009.

»AUCH DER BLICK AUF DEN ZWEITEN MASSGEBLICHEN FAKTOR ›GENEHMIGUNGS- BZW. FERTIGSTELLUNGSZAHLEN‹ ZEIGT INSGESAMT EINE RATIONALE MARKTSTRUKTUR.«

Die Angebots-/Nachfrageperspektive – stetig, aber zäh

Auch der Blick auf den zweiten maßgeblichen Faktor »Genehmigungs- bzw. Fertigstellungszahlen« zeigt insgesamt eine rationale Marktstruktur, vgl. Abbildung 3. Einfacher formuliert, die Anzahl der Genehmigungen, antizipiert durch die einsetzende Nachfrage nach Wohnraum, verlief quasi synchron zum Rückgang der 10-jährigen Staatsanleihen bzw. des Bauzinses. Quasi im Gleichlauf verliefen die Fertigstellungszahlen. Allerdings ist aktuell von einem Marktumschwung auszugehen, zumal die Genehmigungszahlen erstmal wieder rückläufig sind. Auch hier reagiert der Markt wieder rational. Diskussionen um Mietendeckel und Enteignungen zeigen (negative) Wirkung: Investoren warten ab und beobachten bis zu einem gewissem Maße die politisch- gesellschaftliche Entwicklung. In Zahlen ausgedrückt: Im 1. Halbjahr 2019 wurde in Deutschland der Bau von insgesamt 164 600 Wohnungen genehmigt. Dies sind 2,3 % weniger Baugenehmigungen als im 1. Halbjahr 2018. Die Genehmigungen gelten sowohl für neue Gebäude als auch für Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden. In neu zu errichtenden Wohngebäuden wurden von Januar bis Juni 2019 rund 142 400 Wohnungen genehmigt. Dies waren 3,1 % oder 4500 Wohnungen weniger als im Vorjahreszeitraum. Die Zahl der Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser ist annähernd gleich geblieben (- 0,1 %). Die Zahl der Baugenehmigungen für Zweifamilienhäuser sank dagegen um 4,7 % und die Zahl der genehmigten Mehrfamilienhäuser um 3,2 %. Ob die oftmals postulierten »400.000 Wohnungen sind jährlich zu erstellen« mehr mathematischer Wunschgedanke, denn fundamental begründet sind, verdeutlicht ein Blick auf den noch immer hohen Leerstand außerhalb der Verdichtungsräume. Korrekterweise lässt sich ein Angebotsdefizit in den Stadtstrukturen bzw. urbanen Lagen konstatieren sowie ein Angebotsüberhang im ländlichen Raum.

»STRUKTURELL GESELLT SICH EIN SCHLEICHENDER PROZESS BEI DEN SOZIALWOHNUNGEN IN DEUTSCHLAND HINZU – DIESE HABEN SICH SEIT DEM JAHR 2000 DE FACTO HALBIERT.«

Erkennbar sind deshalb zwei maßgebliche Aspekte: Zum einen ist die Nachfrage nach urbanem Wohnraum weiterhin hoch, die Investmentattraktivität ebenfalls, allein die politischen Vorzeichen scheinen Investoren aktuell davon abzuhalten, sich stärker zu engagieren. Dass es sich hier fast ausschließlich um ein institutionelles Phänomen handelt, wird deutlich mit Blick auf Entwicklung der »Häuslebauer« – diese ist weiterhin stabil.

BAUTÄTIGKEIT – GENEHMIGUNGEN UND ERRICHTUNG NEUER WOHNUNGEN

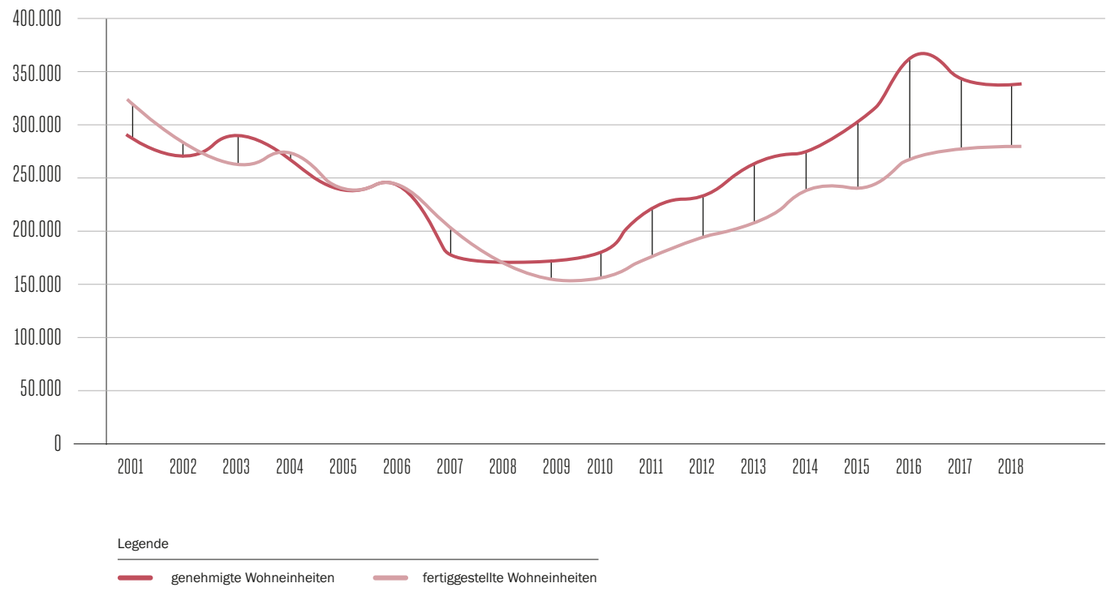


Abb. 3: Quelle: Statistische Bundesamt, Wiesbaden: GENESIS-Online, RIWIS

Strukturell gesellt sich ein schleichender Prozess bei den Sozialwohnungen in Deutschland hinzu – diese haben sich seit dem Jahr 2000 de facto halbiert. Eine Entwicklung, die freilich noch früher einsetzte: So gab es im Jahr 1990 noch etwa 3 Millionen, im Jahr 2004 etwa 2,2 Millionen und im Jahr 2014 nur noch 1,4 Millionen gebundene Mietwohnungen. Allerdings – auch hier reagiert »der Markt«: Die Neubauaktivität im Sozialen Wohnungsbau wurde in den vergangenen Jahren deutlich ausgeweitet. Sie ist gleichwohl unzureichend, um den jährlichen Verlust von Wohnungen auszugleichen, die jedes Jahr aus der Bindung fallen. Der Bedarf an Sozialwohnungen lässt sich allerdings nur schwer abschätzen. Verschiedene Institutionen beziffern den ungedeckten Bedarf auf etwa 1 Millionen Wohneinheiten bis zum Jahr 2020 (Deutscher Bundestag, 2017). Einen starken Einfluss auf diese hohe Nachfrage hat die verstärkte Flüchtlingsmigration seit dem Jahr 2015. Diese Verschärfung gerade im – nur schwer zu quantifizierendem Segment des auch als Synonym unzutreffender Weise postulierten »Bezahlbaren Wohnens« – sorgt für eine zunehmende Marktspreizung zwischen Neubau/Erstbezug/Spitzenmiete und einem am (insgesamt reformbedürftigen) Mietspiegel orientierten Bestandsmarkt.

»IM 1. HALBJAHR 2019 WURDE IN DEUTSCHLAND DER BAU VON INSGESAMT 164 600 WOHNUNGEN GENEHMIGT. DIES SIND 2,3% WENIGER BAUGENEHMIGUNGEN ALS IM 1. HALBJAHR 2018. DIE GENEHMIGUNGEN GELTEN SOWOHL FÜR NEUE GEBÄUDE ALS AUCH FÜR BAUMASSNAHMEN AN BESTEHENDEN GEBÄUDEN.«

WOHNUNGEN IN WOHN- UND NICHTWOHNGEBÄUDEN IN DEUTSCHLAND

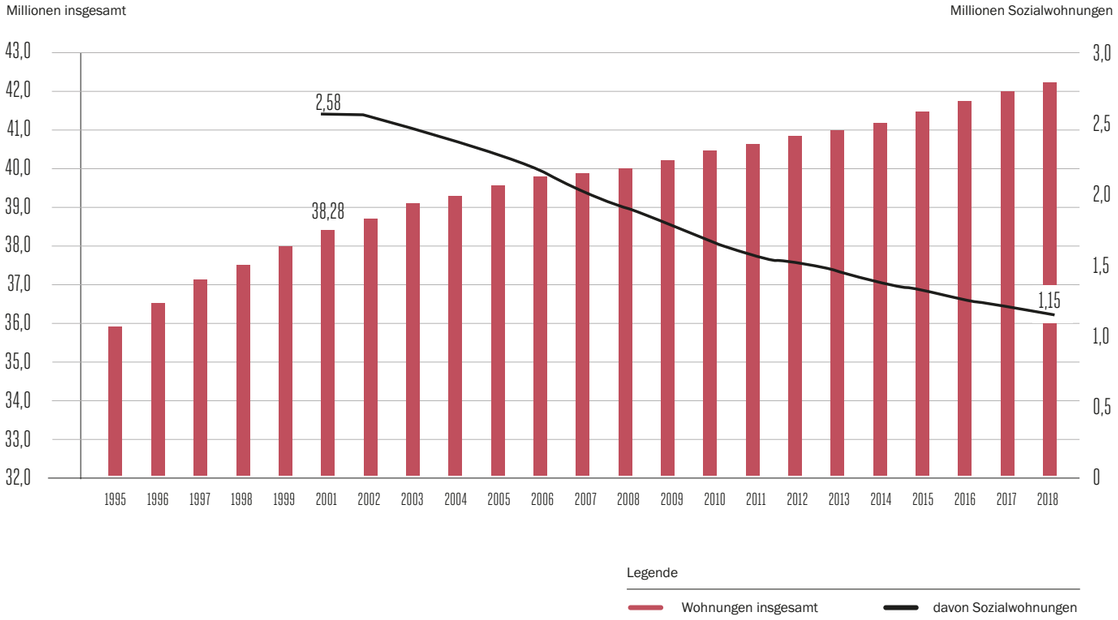


Abb. 4

Die soziale Perspektive – essentiell, aber mit ökonomischem Augenmaß

Die steigenden Mietpreise an den urbanen Hotspots basieren auf einer Unterdeckung des Angebots und/oder einer überbordenden Nachfrage. Dass dies kein neues Phänomen ist, wird mit Blick in die Geschichtsbücher deutlich: Schon 1873 wurde von Friedrich Engels auf »die skandalöse Wohnsituation der unteren sozialen Klassen in den großen Industriestädten« hingewiesen. Diese Aussage vergegenwärtigt, dass die aktuellen Visionen um Verstaatlichungen bzw. ordnungspolitische Eingriffe in den Mietmarkt eher den Beginn denn das Ende der Aufgabe nach »mehr Wohnraum schaffen« darstellen. Auch hier wird der Investor rational agieren. Die Allerwenigsten werden – gerne dann unter einem entsprechenden Pressegetöse – den Markt verlassen, die Mehrzahl wird sich mit der Situationarrangieren, sofern eine (Sozial-) Rendite erkennbar ist. Die Basis dieser Denkhaltung ist die DNA des Wohnens – Immobilien als »Sozialgüter«. Eine gemietete Wohnung wurde in der Vergangenheit als »Sozialgut« definiert, wobei allerdings die Zielrichtung eher diffus bleibt. Soweit die Wohnung einem Haushalt als sozialer Einheit zur Daseinsverwirklichung dient, ist wenig dagegen einzuwenden. Sofern aber die Wohnnutzung von wirtschaftlichen Interessenlagen abzukoppeln und damit auch generell unterhalb kostendeckender Marktpreise zur Verfügung zu stellen ist, kann dies nur temporär und in extremen Ausnahmezeiten (»Wiederaufbau nach 2. Weltkrieg«) gelten. Die Konsequenzen dieser Attitüde zeigten sich exemplarisch 1989 am Wohnungsbestand der früheren DDR.

»KLAR IST, DASS EINE WOHNUNG AUCH EIN EXISTENZGUT SEIN KANN. GLEICHZEITIG IST SIE ABER AUCH EIN WIRTSCHAFTSGUT UND SOMIT ZU GLEICHEN TEILEN SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSGUT.«

Klar ist, dass eine Wohnung auch ein Existenzgut sein kann. Gleichzeitig ist sie aber auch ein Wirtschaftsgut und somit zu gleichen Teilen Sozial- und Wirtschaftsgut. Als Sozialgut kommt der Wohnung ein hoher Stellenwert bei der Befriedigung der elementaren Bedürfnisse des Menschen nach einer Unterkunft, nach Sicherheit zu. Rational agierende Kapitalmarktinvestoren haben diese Entwicklung erkannt und suchen Wege, diese zu antizipieren. Dass deren Handlungsspielraum dabei letztlich größer ist als bisher angenommen, sollte auch von Politik und Gesellschaft anerkannt werden. Aktuell ist, wie in der gemeinsamen Wohnraumoffensive von Bund, Ländern und Kommunen (Sep. 2018) unter der Präambel »Die Wohnungsfrage ist eine zentrale soziale Frage unserer Zeit« zu erkennen, dass die Ökonomie in vielen gutgemeinten Maßnahmen nicht mitgeht. Viele »marktkonforme« Maßnahmen zur generellen Ausweitung des Angebots an Wohnungen sind sinnhaft, insbesondere durch steuerliche Regelungen wie die Grundsteuer, aber auch im Rahmen von Zweckentfremdungsverboten und durch den Abbau überzogener Regulierungen beim Neubau von Wohnungen. Gleichwohl besteht das grundlegende Problem am Immobilienmarkt darin, dass sich das Angebot nicht unmittelbar an eine gestiegene Nachfrage anpassen kann. Auch hier stellt »der Markt« einen Ausgleich zwischen sichtbarer Überinvestition und einem absehbaren Nachfragerückgang her und reagiert deshalb aktuell eher rational, sprich zurückhaltend, sehr zum Leidwesen der Politik und relevanter Nachfragegruppen.

Fazit – sind Urbanisten soziale Wesen?

Zum Jahresende 2019 zeigt sich fundamental betrachtet eine spannende Diagnose: Kräne und Baustellenfahrzeuge zuhauf, Handwerker klagen – diesmal weil sie die Aufträge kaum abarbeiten können, und der Ruf nach mehr »Staat« wird offensichtlich lauter. 2019 nimmt diese Entwicklung des sog. Superzyklus Wohnen geradezu boomartige Ausmaße an. Nachfragekonform, also fundamental begründet, gespeist durch eine hohe Liquidität und durch die Quasi-Entstehung eines neuen Menschen in der Stadt, des sog. Urbanisten, geprägt, zeigen die Wohnungsmärkte in den Metropolregionen starke Preissteigerungen. Die alten und mehr noch die neuen Bewohner artikulieren sich in einer sehr dynamischen Weise. Resultat: An etlichen Standorten werden mittlerweile historische Preisobergrenzen erreicht, sowohl bei Kaufpreisen als auch bei den Mieten. Die Urbanisten bilden dabei eine Kaufkraftgruppe, die in ihrer geographischen Artikulation neue Preisinseln definiert. Das zieht in der Regel Veränderung in einem Markt nach sich.

Folgt man der oben skizzierten Struktur, wird ersichtlich, dass das Dogma einer Mietpreiskontrolle neue Investitionen, die ansonsten in Mietwohnungen geflossen wären, in Richtung »andere Wohnungs-Assetklassen« lenkt. Dort ist das Gras grüner. Eine Spirale im Bestandsbereich setzt sich in Gang, verkürzt beschrieben durch die Verschlechterung der Wohnqualität, weniger Reparaturen und weniger Instandhaltung. Soziale Aspekte beim Wohnbau werden in der aktuellen Diskussion um »bezahlbaren Wohnraum« zu oft mit dem Begriff »gedeckelt« umschrieben, in der baulich negativen Uniformität kämen diese Objekte dann auf den Markt. Der sicherste Weg, private Investitionen zu fördern, besteht aktuell darin, Investoren zu signalisieren, dass der Wohnungsbau vor Mietkontrolle weitgehend geschützt ist. Und der effektivste Weg dazu ist, die Möglichkeit der Mietkontrolle mit einer Änderung der Landesverfassungen, die sie verbietet, auszuschließen. Paradoxerweise ist eine der besten Möglichkeiten, den Mietern in den urbanen Zentren zu helfen, die wirtschaftliche Freiheit der Vermieter zu schützen. Erst dann steigen die Anzahl der Genehmigungen wieder in Richtung Marktgleichgewicht.

Der aktuelle Urbanist ist in dieser Gemengelage ein offensichtlich rational agierendes Wesen: Er akzeptiert – mehr also bisher angenommen – ein Miet- bzw. Kaufpreislevel, das in der letzten Konsequenz einen eigenständigen Markt darstellt. Das geht freilich nur so lange gut, bis einer aus dem »Filtering-up«-Prozess ausbricht und sich in eine andere Wohngeografie bzw. Preisinsel verlagert. Er ist folglich nicht mehr bereit, dieses Preisniveau zu tragen. Wann dieser Prozess eintreten wird, ist aktuell eher mit »später« denn mit »demnächst« zu umschreiben.

»DER SICHERSTE WEG, PRIVATE INVESTITIONEN ZU FÖRDERN, BESTEHT AKTUELL DARIN, INVESTOREN ZU SIGNALISIEREN, DASS DER WOHNUNGSBAU VOR MIETKONTROLLE WEITGEHEND GESCHÜTZT IST.«

Prof. Dr. Thomas Beyerle ist Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH sowie Head of Group Research für die Catella-Gruppe. An der Hochschule Biberach hat er einen Lehrstuhl für Immobilienforschung inne. Der promovierte und diplomierte Geograf studierte Geografie und Betriebswirtschaft an den Universitäten Stuttgart und Mannheim. In den letzten 24 Jahren hatte er verschiedene Managementpositionen in Immobilienunternehmen inne, darunter Dresdner Bank, DEGI, Aberdeen Property Investors und IVG Immobilien AG. Darüber hinaus ist er Referent auf renommierten Immobilienkongressen, Vorstandsmitglieder der gif e. V., Ausschussvorsitzender Transparenz & Benchmaking im ZIA e. V. sowie Autor zahlreicher Artikel und Lehrbücher.

DÜSSELDORF SCHAFFT NEUEN WOHNRAUM

A: Thomas Geisel

Mehr Baugenehmigungen und mehr sozialer Wohnungsbau

Die Landeshauptstadt Düsseldorf macht Tempo beim Wohnungsbau. Insbesondere entsteht mehr bezahlbarer Wohnraum. »Wichtig ist mir, dass Wohnen bezahlbar bleibt und dass Wohnungen im gesamten Stadtgebiet entstehen, und zwar mindestens 3.000 pro Jahr. Für ein nachhaltiges Wachstum beim Wohnungsbau kommt es darauf an, den gesamten Prozess von der Sondierung von Baugrund und Einleitung von Bebauungsplanverfahren, dem Schaffen von Planungsrecht, der Erteilung von Baugenehmigungen und den Fertigstellungen der Wohnungen zu forcieren«, sagt Düsseldorfs Oberbürgermeister Thomas Geisel. »Das Wohnen in unserer Stadt darf kein Privileg für Reiche sein.«

Dabei ist dem Stadtoberhaupt auch der Bürgerdialog wichtig. »Wir wollen die Bürgerinnen und Bürger an diesem Prozess beteiligen. Nicht immer sind die gesamtstädtischen Ziele und die Sicht der Bürgerinnen und Bürger vor Ort von Anfang an im Einklang. Düsseldorf setzt dabei auch auf den Bürgersinn und den Konsens, dass bezahlbares Wohnen in hoher städtebaulicher Qualität ein vorrangiges Ziel ist«, so Thomas Geisel.

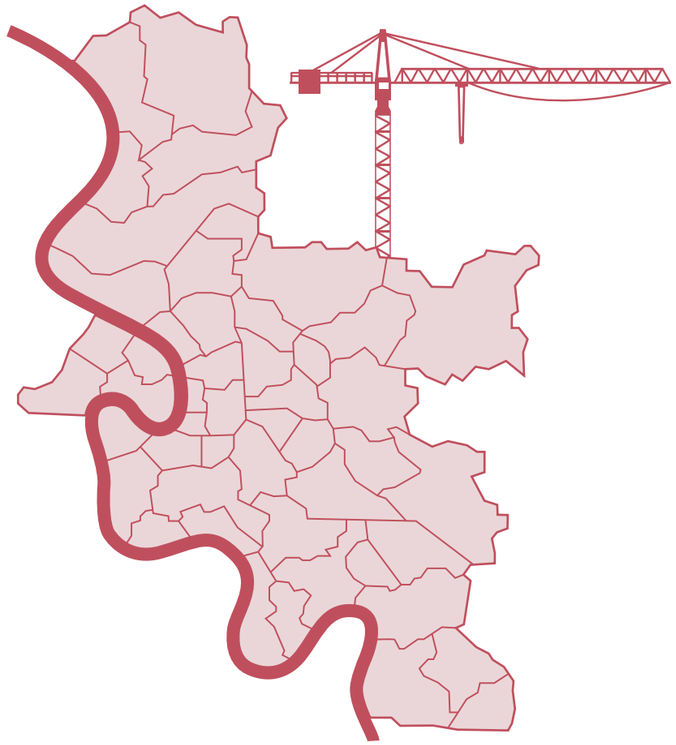
Im Dreijahreszeitraum von 2017 bis 2019 hat die Landeshauptstadt durchschnittlich 3.000 Bauanträge pro Jahr genehmigt. In den drei Jahren davor hatte sie im Schnitt 2.820 Baugenehmigungen ausgesprochen, von 2011 bis 2013 wurden allerdings durchschnittlich nur 1.920 Bauanträge erledigt.

»DÜSSELDORF SETZT DABEI AUCH AUF DEN BÜRGERSINN UND DEN KONSENS, DASS BEZAHLBARES WOHNEN IN HOHER STÄDTEBAULICHER QUALITÄT EIN VORRANGIGES ZIEL IST.«

Auch im sozialen Wohnungsbau gibt es Fortschritte: Während in der Vergangenheit mehr Wohnungen aus der Zweckbindung herausgefallen sind als neue gefördert wurden, konnte dieser Trend 2018 erstmals gedreht werden: Im vergangenen Jahr fielen 380 Sozialwohnungen aus der Zweckbindung, es wurden aber 580 neue Wohnungen gefördert. Dieser Trend wird sich auch in diesem Jahr und voraussichtlich auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Dies ist nicht zuletzt auf das Düsseldorfer Handlungskonzept Wohnen zurückzuführen, das bei allen größeren Neubauvorhaben einen Anteil von 20 bis 30 % geförderter Wohnungsbau und 20 bis 10 % preisgedämpftes Bauen zwingend vorsieht.

Geisel kündigte für das laufende Jahr außerdem einen intensivierten Dialog mit der Wohnungswirtschaft sowie Bund und Land an. »Wir bauen so viele Wohnungen wie noch nie in der jüngeren Geschichte Düsseldorfs. Die Werte für Planungsrecht, Baugenehmigungen und Fertigstellungen liegen 2019 auf Rekordniveau. Das zeigt, dass wir mit der Dynamik im Wohnungsbau auf dem richtigen Weg sind«, so Geisel. Zugleich will der Oberbürgermeister auch dafür sorgen, dass vorhandene Wohnungen nicht durch Internetplattformen wie Airbnb zweckentfremdet werden und damit den Mietern nicht mehr zur Verfügung stehen. In einem Schreiben an das Bundesfinanzministerium und an NRW-Ministerpräsident Armin Laschet appellierte er, mit Zweckentfremdungssatzung und Meldepflicht für Vermietungen bei Airbnb & Co die Voraussetzungen zu schaffen, dass die Stadt den Trend stoppen kann. »Es kann nicht sein, dass wir die Wohnungen forciert bauen und auf der anderen Seite dauerhafte Angebote über Internetplattformen das Mietangebot verknappen und verteuern«, sagte OB Geisel. In der Ratssitzung am 29. August wurde mehrheitlich einem Antrag auf Erlass einer Wohnraumschutzsatzung für Düsseldorf zugestimmt.

Die höchsten Nettokaltmieten wurden 2017 in der Carlstadt mit durchschnittlich 12,67 Euro je m² und in Oberkassel mit durchschnittlich 12,45 Euro je m² veranschlagt. Die niedrigsten Angebotsmieten weisen die Stadtteile Knittkuhl mit durchschnittlich 7,89 Euro je m² und Garath mit 8,41 Euro je m² auf (Quelle: empirica AG).



»DÜSSELDORFS WACHSTUMSPOTENZIAL IST UNGEBROCHEN. BEZAHLBARES WOHNEN GENIESST EINEN HOHEN STELLENWERT IN DEN INTERESSEN DER DÜSSELDORFER BEVÖLKERUNG UND NATÜRLICH DER NEUDÜSSELDORFER.«

Sozial- und umweltverträgliches Wachstum

Düsseldorfs Wachstumspotenzial ist ungebrochen. Bezahlbares Wohnen genießt einen hohen Stellenwert in den Interessen der Düsseldorfer Bevölkerung und natürlich der Neudüsseldorfer. Von Politik und Verwaltung wird verlangt, das Wachstum sozialverträglich zu gestalten und Preistreiberei und Spekulation nach Möglichkeit in Schach zu halten. Um diese Herausforderung zu meistern, hat die Stadt Grundsätze für den Städtebau formuliert:

- behutsame Innenverdichtung vor Zersiedelung des Außenbereichs,
- das Freihalten von Frischluftschneisen und Landschaftsschutz sowie
- die Berücksichtigung der künftigen Verkehrsströme innerorts und außerorts.

Die Innenverdichtung geht dabei einher mit neuen Grünflächen, Bäumen und Familienbereichen.

Jüngstes Beispiel für die Entwicklung der Baureserveflächen ist das Baugebiet »Östlich Zur Lindung« im Düsseldorfer Norden. Ziel ist eine Abrundung des Siedlungsrandes unter Berücksichtigung vorhandener Grünstrukturen. Entstehen soll ein aufgelockertes Wohngebiet. Vor Beginn des Bebauungsplanverfahrens wird zur Qualitätssicherung eine öffentliche Workshopreihe durchgeführt. Dabei sollen zunächst die Rahmenbedingungen der geplanten Bebauung thematisiert und die Wünsche und Zielvorstellungen der Bürgerinnen und Bürger aufgenommen werden. Zu diesem Zweck sollen an mehreren Themenständen jeweils unterschiedliche Aspekte diskutiert werden. Dazu zählen unter anderem die Themen verkehrliche Erschließung, Freiraum, Grünstrukturen und Ortsrandgestaltung sowie Wohntypologien.

Aufbauend auf den Ergebnissen des Workshops wird das Stadtplanungsamt anschließend unterschiedliche Entwurfskonzepte erarbeiten. Diese sollen in einer zweiten, noch zu terminierenden öffentlichen Veranstaltung vorgestellt und diskutiert werden. Danach wird eine Empfehlungskommission das am besten geeignete Konzept als Grundlage für das weitere Verfahren empfehlen.

Bezahlbaren Wohnungsbau fördern

Die Stadt stellt Flächen für bezahlbaren Wohnungsbau durch Übertragung von Grundstücken an die Städtische Wohnungsgesellschaft (SWD) bereit, um diese als Bauherrn weiter zu stärken, sowie für das »Bündnis für genossenschaftliches Wohnen«. Es gibt also eine verstärkte Zusammenarbeit mit Genossenschaften, mit Baugruppen und in besonderen Partnerschaftsmodellen. Außerdem werden neue Perspektiven für die Grundstücke der bisherigen Flüchtlingsunterkünfte entwickelt. Und nicht zuletzt haben beim Verkauf städtischer Grundstücke die besten Konzepte einen höheren Stellenwert gegenüber den höchsten Verkaufspreisen. Baugemeinschaften, die beispielsweise besondere Nachbarschaftskonzepte oder Mehrgenerationswohnen verwirklichen wollen, genießen Priorität. Beispiele dafür sind aktuell die Bauprojekte an der Lacombletstraße, die Klimaschutzsiedlung am Wald, die Neubauvorhaben am Quellenbusch und an der Hospitalstraße sowie das Ludgeri-Projekt des Mehrgenerationenwohnens.

»VON POLITIK UND VERWALTUNG WIRD VERLANGT, DAS WACHSTUM SOZIALVERTRÄGLICH ZU GESTALTEN UND PREISTREIBEREI UND SPEKULATION NACH MÖGLICHKEIT IN SCHACH ZU HALTEN.«

Oberbürgermeister Thomas Geisel (rechts) lässt sich vom Geschäftsführer der Düsseldorfer Wohnungsgesellschaft, Dr. Heinrich Labbert, die Zuschnitte der verschiedenen Wohnungen erläutern.

Eines der zahlreichen sozialen Wohnungsbauprojekte in Düsseldorf: An der Langfelder Straße entsteht ein Wohnblock mit fünf Eingängen.

Verschiedene Wege führen zum Ziel

Zugleich formuliert die Stadt ausdrücklich ihren Anspruch auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Neue Baugebiete sollen nicht noch die letzte Frischluftschneise verstellen. Freiflächen sollen nicht zubetoniert werden. Deshalb wird die Nachverdichtung in allen Stadtteilen behutsam und mit viel Kreativität umgesetzt. Da werden beispielsweise ehemalige Gewerbegebäude in Hinterhöfen durch neue Einfamilienhäuser ersetzt. Industriebrachen werden so schnell wie möglich zu neuen Wohnbaugebieten umgewidmet.

Ein gutes Beispiel für Nachverdichtung im Bestand ist auch das Bauvorhaben Merkurstraße 43-61 der Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft eG. Dort werden die 3- bis 4-geschossigen Gebäude um ein zusätzliches Geschoss in Holzrahmenbauweise aufgestockt. Das ist leichter als herkömmliches Bauen Stein auf Stein und deshalb im Hinblick auf die Statik einfacher umsetzbar. Dank geänderter gesetzlicher Bestimmungen ist es einfacher geworden, Dachgeschosse auszubauen und Häuser etwa mit einem Staffelgeschoss aufzustocken. So wurden beispielsweise die Stellplatzvorschriften und die Abstandsflächenvorschriften gelockert, was solche Nachverdichtungen erleichtert.

Überall in der Stadt werden freigewordene Areale neu bebaut. Ein Beispiel ist ein ehemaliges Bahngelände, auf dem elf Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 370 Wohnungen, die »Schoeffenhöfe«, entstehen. Dafür wurde eigens ein neuer Bebauungsplan aufgestellt. Dort wird das Handlungskonzept Wohnen zu 100 % umgesetzt, obwohl der Bebauungsplan bereits vor Konzeptverabschiedung rechtskräftig geworden ist. Insgesamt entstehen dort 15 Wohnungen für die Einkommensgruppe A, 69 Wohnungen für die Einkommensgruppe B, 70 preisgedämpfte und 216 freifinanzierte Wohnungen. Die geförderten Wohnungen sind ein Mix aus 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen mit 60 bis 97 m² Wohnfläche. Die Miete liegt bei Bezugsfertigkeit bei 6,80 Euro pro m² (EKG A) und 7,15 Euro pro m² (EKG B). Die Zweckbindung beträgt 20 Jahre. Für das gesamte Bauprojekt gab es ein Landesdarlehen der NRW.BANK von gut 8,2 Millionen Euro. Der Tilgungsnachlass beträgt rund 2,1 Millionen Euro, und für die Standortaufbereitung wurden circa 260.000 Euro gewährt.

»DIE SWD MÖCHTE IN DEN NÄCHSTEN FÜNF JAHREN INSGESAMT 1.200 BIS 1.500 WOHNUNGEN BAUEN BEZIEHUNGSWEISE DAFÜR BAUGENEHMIGUNGEN ERLANGEN.«

Rabattierung städtischer Grundstücke für geförderte Mietwohnungen

Die Landeshauptstadt Düsseldorf vergibt außerdem eigene Darlehen zur Förderung von Eigentumsmaßnahmen für Haushalte, die die Einkommensgrenze um bis zu 60 % überschreiten, und rabattiert städtische Grundstücke um 10 % für diesen Personenkreis. Neben dem geförderten Mietwohungsbau gibt es auch Eigentumsförderung für selbstgenutzten Wohnraum über ein zehnjähriges zinsloses Darlehen. Rund 15 eigengenutzte Eigentumsmaßnahmen werden pro Jahr gefördert. Hierfür stehen 900.000 Euro jährlich zur Verfügung.

Städtische Wohnungsgesellschaft probiert auch Neues aus

Die Städtische Wohnungsgesellschaft (SWD) ist auch auf neuen Handlungsfeldern für mehr Wohnraum aktiv. Mit ihr werden auch besondere Projekte umgesetzt, beispielsweise Wohnungen für Wohngemeinschaften für Auszubildende. Alle Neubauwohnungen sind zudem barrierefrei. Bei einem der Neubauprojekte mit 49 Wohneinheiten in Düsseldorf-Wersten wird mit dem örtlichen Energieversorger zusammengearbeitet: Die Stadtwerke Düsseldorf setzen dort in einem Pilotprojekt »Mieterstrom« um. Der Strom wird mittels einer Photovoltaikanlage auf dem Dach des Wohnblocks erzeugt. Produktion, Betrieb und Instandsetzung der Anlage übernehmen die Stadtwerke. Mit dem voraussichtlichen Erstbezug haben die Mieterinnen und Mieter dann die Möglichkeit, den »hauseigenen« Strom zu beziehen und ihren eigenen Teil zur Energiewende beizutragen. Die Umsetzung dieses Projektes erfolgt nach den Vorgaben des Mieterstromgesetzes.

Die SWD möchte in den nächsten fünf Jahren insgesamt 1.200 bis 1.500 Wohnungen bauen beziehungsweise dafür Baugenehmigungen erlangen. Der durchschnittliche Mietpreis bei der SWD beträgt 5,90 Euro pro m². Insgesamt bewirtschaftet die SWD rund 8.400 Wohnungen, die fast ausnahmslos im Düsseldorfer Stadtgebiet liegen.

Die SWD Unternehmensgruppe kann mit einer Bilanzsumme von rund 500 Millionen Euro die angestrebten Neubauprojekte und Modernisierungen im Bestand umsetzen. Mindestens die Hälfte der Wohnungen soll öffentlich gefördert sein. Dabei setzt die SWD auf Qualität, moderne Technik und Nachhaltigkeit. So wurde beispielsweise die Klimaschutzsiedlung ›Am Wald‹ in Benrath 2017 mit dem NRW-Landespreis für Architektur und Städtebau ausgezeichnet.

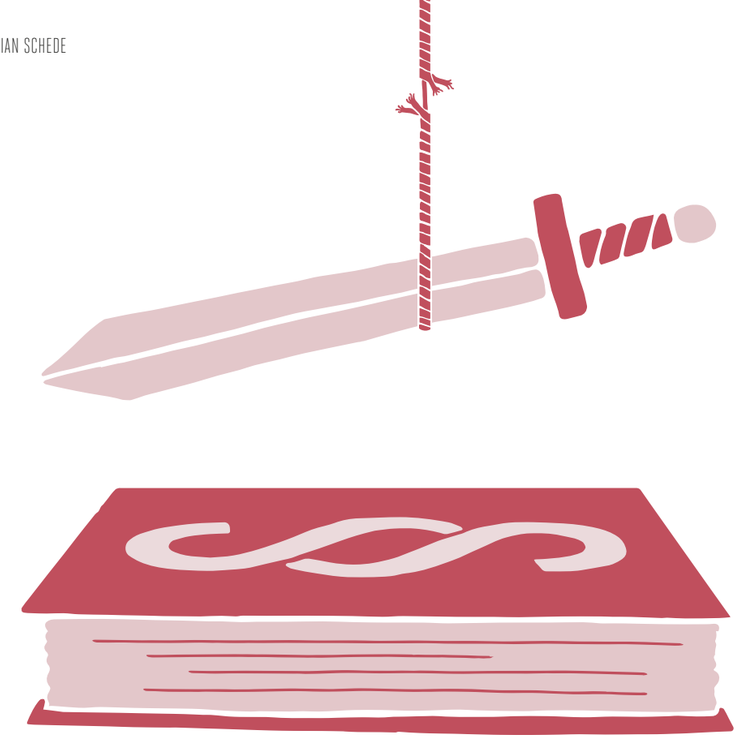
»ÜBERALL IN DER STADT WERDEN FREIGEWORDENE AREALE NEU BEBAUT. EIN BEISPIEL IST EIN EHEMALIGES BAHNGELÄNDE AUF DEM ELF MEHRFAMILIENHÄUSER MIT INSGESAMT 370 WOHNUNGEN, DIE ›SCHOEFFENHÖFE‹, ENTSTEHEN.«

Thomas Geisel, geboren 1963, wuchs in Ellwangen, Baden-Württemberg, auf. Am Tag seines Abiturs 1983 trat er in die SPD ein. Nach dem Abitur studierte er in Freiburg und Genf Rechts- und Politikwissenschaften. Anschließend setzte er sein Studium in den USA fort und schloss 1988 an der Georgetown University in Washington D.C. mit dem Master of Arts in Government ab. 1990 absolvierte er die erste juristische Staatsprüfung in Freiburg. An der John F. Kennedy School of Government der Harvard University in Cambridge studierte er Wirtschafts- und Verwaltungswissenschaften und absolvierte dort 1992 den Master in Public Administration. 1994 legte er die große juristische Staatsprüfung in Berlin ab.

1990 arbeitete er als Referent der SPD-Fraktion in der Volkskammer der DDR, 1991/1992 als persönlicher Referent des SPD-Bundesgeschäftsführers. 1995 war er Abteilungsleiter der Treuhandanstalt/BvS, Berlin. 1998 wechselte Geisel in die Energiewirtschaft, zunächst bei Enron, London, ab 2000 bei der Ruhrgas AG, Essen, die 2003 von E.ON übernommen wurde, wo er als Direktor für den Gaseinkauf fungierte. Seit 2013 ist er selbständiger Rechtsanwalt in Düsseldorf. Im Juni 2013 nominierte ihn der SPD-Unterbezirk Düsseldorf einstimmig zum OB-Kandidaten. Im Juni 2014 setzte er sich mit 59,2 % der Stimmen bei der Stichwahl zum Oberbürgermeister gegen seinen Kontrahenten von der CDU durch.

DER VORSCHLAG EINES »BERLINER MIETENDECKELS« – VERSTOSS GEGEN DAS GRUNDGESETZ

A: Dr. Christian Schede



Der Berliner Senat hat am 22.10.2019 den Entwurf für ein Landesgesetz zur Einführung eines Berliner Mietendeckels beschlossen. Der Senatsentwurf basiert inhaltlich im Wesentlichen auf einem Referentenentwurf der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung vom 2.9.2019 sowie auf vom Berliner Senat am 18.6.2019 beschlossenen Eckpunkten zum Mietendeckel. Der vorgeschlagene Mietendeckel beherrscht die mediale Berichterstattung in der Hauptstadt seit vielen Monaten und sorgt mittlerweile auch bundesweit für hitzige Diskussionen. In mehreren anderen Bundesländern wird inzwischen ebenfalls über die Einführung eines landesgesetzlichen Mietendeckels diskutiert – allen voran in Bayern, wo eine Volksinitiative sogar bereits einen Gesetzentwurf erarbeitet hat.

»AKTUELLER STAND DES GESETZGEBUNGSVERFAHRENS: DER VOM BERLINER SENAT AM 18. JUNI GEFASSTE BESCHLUSS ENTHÄLT LEDIGLICH ECKPUNKTE FÜR DAS MIETENDECKEL-GESETZ.«

Den Berliner Mietendeckel sollte man auch im Lichte der anderen wohnungspolitischen Diskussion betrachten, die Berlin seit einem Jahr in Atem hält: die von der Bürgerinitiative »Deutsche Wohnen und Co. enteignen« angestoßene Debatte über die Verstaatlichung privater Wohnungsunternehmen. Diese Initiative verfolgt das Ziel, sämtliche Wohnungsunternehmen mit mehr als 3.000 Wohnungen in Berlin zu verstaatlichen. Sie will dies mittels eines Volksbegehrens erreichen, das den Berliner Senat zur Vorlage eines entsprechenden Gesetzentwurfs auffordert. Um auf ihrem Landesparteitag eine Mehrheit für diese Verstaatlichung zu verhindern, hatte die Berliner SPD Ende März 2019 die Einführung des Berliner Mietendeckels beschlossen – als das vermeintlich kleinere Übel zur Verstaatlichung. Damit war der Weg für die Überführung dieser Pläne in ein konkretes Gesetzesvorhaben bereitet.

Aktueller Stand des Gesetzgebungsverfahrens

Der Gesetzentwurf liegt gegenwärtig dem Rat der Berliner Bezirksbürgermeister zur Stellungnahme vor. Anschließend soll der Gesetzentwurf in das Berliner Abgeordnetenhaus eingebracht und in den parlamentarischen Ausschüssen beraten und verabschiedet werden. Nach jüngsten Informationen ist zu erwarten, dass das Gesetz bis spätestens März 2020 verabschiedet wird und dann unmittelbar in Kraft tritt. Nach dem Senatsbeschluss soll der Berliner Mietendeckel fünf Jahre gelten und wie folgt ausgestaltet sein:

- Der Mietendeckel soll in ganz Berlin gelten und sämtliche Wohnraummietverhältnisse erfassen. Ausgenommen sind lediglich Neubauten (sofern erstmalig bezugsfertig ab 1.1.2014), öffentlich geförderter Wohnraum sowie Wohnheime bzw. Wohnungen öffentlich anerkannter Träger der Wohlfahrtspflege. Betroffen wären damit rund 1,5 Millionen Wohnungen.

- Für die betroffenen Wohnungen werden die Mieten in Bestandsmietverträgen mit Inkrafttreten des Gesetzes auf dem Stand vom 18.6.2019 (oder dem letzten davorliegenden Vermietungsstand) eingefroren. Dieser Mietenstopp erfasst auch Index- und Staffelmieten. Ab dem Jahr 2022 ist ein jährlicher Inflationsausgleich vorgesehen, der höchstens 1,3 % betragen soll.

- Es werden Mietobergrenzen zwischen 3,92 und 9,80 Euro (Kaltmiete) pro Quadratmeter eingeführt. Die im Einzelfall anwendbare Mietobergrenze ist von der Baualtersklasse und Ausstattung (mit/ohne Sammelheizung oder Bad) der Wohnung abhängig. Für Gebäude mit nicht mehr als zwei Wohnungen (insbesondere Ein- und Zweifamilienhäuser) gilt ein Zuschlag von 10 % auf die jeweilige Obergrenze. Für Wohnungen mit moderner Ausstattung wird die Obergrenze pauschal um 1 Euro erhöht. Die Mietobergrenzen fungieren als absolute Obergrenze bei der Erst- und Wiedervermietung sowie als Bezugspunkt für Mietabsenkungen.

- Wird die (angepasste) Mietobergrenze um mehr als 20 % überschritten, gilt die Miete als überhöht (auch als »Wuchermiete« bezeichnet). Der Mieter kann dann bei der Senatsverwaltung einen Antrag auf Mietabsenkung auf den 120-Prozent-Wert stellen. Hierzu wird die Mietobergrenze je nach Lage der Wohnung angepasst: Bei guter Lage wird die Mietobergrenze um 74 Cent je Quadratmeter erhöht, bei mittlerer oder einfacher Lage hingegen um 9 Cent bzw. 28 Cent je Quadratmeter verringert. Die Regelung zur Mietabsenkung in laufenden Mietverhältnissen soll erst neun Monate nach Inkrafttreten des Gesetzes wirksam werden.

- Modernisierungsmaßnahmen können grundsätzlich nur dann umgelegt werden, wenn sich die Miete um nicht mehr als 1 Euro pro Quadratmeter erhöht (und die Mietobergrenze um nicht mehr als 1 Euro pro Quadratmeter überschritten wird). Darüber hinausgehende Modernisierungskosten, die zu einer Mietsteigerung von mehr als 1 Euro führen, können nicht umgelegt werden und sollen nur über vom Land Berlin neu aufzulegende Förderprogramme refinanziert werden können.

- In besonderen Härtefällen kann die Investitionsbank Berlin auf Antrag des Vermieters eine höhere Miete genehmigen. Diese höhere Miete kann dann sowohl im laufenden Mietverhältnis als auch in allen folgenden Mietverhältnissen verlangt werden. Ein Härtefall liegt vor, wenn aus nicht im Verantwortungsbereich des Vermieters liegenden Gründen die Beibehaltung der Mietobergrenzen auf Dauer zu Verlusten für die Vermieter oder zur Substanzgefährdung der Mietsache führen würde.

- Verstöße gegen den Mietendeckel und Aufklärungs-/Informationspflichten sollen als Ordnungswidrigkeit mit Geldbußen bis zu 500.000 Euro geahndet werden.

Berliner Mietendeckel verstößt gegen das Grundgesetz

Der vorgeschlagene Berliner Mietendeckel begegnet gravierenden verfassungsrechtlichen Bedenken. Denn dem Land Berlin – genauso wie allen anderen Bundesländern, die die Einführung eines Mietendeckels erwägen – fehlt die Gesetzgebungskompetenz für den Erlass einer solchen landesgesetzlichen Mietpreisregelung. Dies gilt jedenfalls für alle privaten, frei finanzierten Wohnungsbestände. Das Mietpreisrecht hat der Bund im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) schon seit Jahrzehnten abschließend geregelt. Dass der Bund diesen Bereich auch weiterhin selbst regeln will, zeigt der im August 2019 gefasste Beschluss der Bundesregierung zur Verlängerung der Geltung der Mietpreisbremse um weitere fünf Jahre.

»DASS NICHT EINMAL EIN INFLATIONSAUSGLEICH GEWÄHRT WERDEN SOLL UND MIETEN ABGESENKT WERDEN MÜSSEN, DÜRFTE GEGEN DAS VERBOT DER SUBSTANZVERLETZUNG DES EIGENTUMS VERSTOSSEN.«

Derartige mietpreisrechtliche Regelungen zu treffen, ist auch das gute Recht des Bundes, da das Bürgerliche Recht nach Art. 74 GG Gegenstand der konkurrierenden Gesetzgebung zwischen Bund und Ländern ist. Die Länder sind auf diesem Feld zur Gesetzgebung nur befugt, solange und soweit nicht der Bund in diesen Bereichen bereits Gesetze erlassen hat. Das BGB-Mietpreisrecht und der Berliner Mietendeckel regeln aber denselben Lebenssachverhalt: das Mietvertragsverhältnis zwischen Vermieter und Mieter. In der Sache wird durch den Mietendeckel das BGB-Mietpreisrecht für einen Zeitraum von fünf Jahren suspendiert und ein verfassungswidriges »Sonder-BGB« für Berlin geschaffen.

Entgegen einem kürzlich im Auftrag der Senatskanzlei erstellten Gutachten kann der Mangel der Gesetzgebungskompetenz auch nicht für Zwecke eines bloßen Mietenstopps überwunden werden. Denn genauso wie die Mietreduktion greift auch der Mietenstopp in bestehende Mietverträge ein: Das im BGB geregelte bundesrechtliche Konzept der marktorientierten, jedoch sozial abgefederten Mietanpassungsmöglichkeiten wird durch das Landesgesetz ausgehebelt. Infolgedessen besteht ein Widerspruch zwischen dem bundesgesetzlichen Konzept abgebremster Mieterhöhungen und dem geplanten Mietenstopp auf Landesebene. Solch ein Widerspruch ist nach der eindeutigen Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts gerade nicht zulässig.

Darüber hinaus bestehen aus heutiger Sicht erhebliche Zweifel, dass die vorgeschlagenen Regelungskonzepte mit der im Grundgesetz verankerten Eigentumsgarantie und der Vertragsfreiheit sowie mit dem Willkürverbot ver-

»DENN DEM LAND BERLIN – GENAUSO WIE ALLEN ANDEREN BUNDESLÄNDERN, DIE DIE EINFÜHRUNG EINES MIETENDECKELS ERWÄGEN – FEHLT DIE GESETZGEBUNGSKOMPETENZ FÜR DEN ERLASS EINER SOLCHEN LANDESGESETZLICHEN MIETPREISREGELUNG.«

einbar sind. So dürften die (bußgeldbewehrten) Mietobergrenzen, die bei der Wiedervermietung regelmäßig zu signifikanten Mietabsenkungen führen und damit zahlreiche Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Finanzierungspläne zur Makulatur werden lassen, den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz verletzen. Daran dürfte auch die vorgesehene Härtefallklausel nichts ändern. Denn es ist noch völlig unklar, nach welchen Kriterien in der Praxis die Veränderung der wirtschaftlichen Geschäftsgrundlagen von Vermietern einen Härtefall begründen kann. Zweifel an der rechtlichen Belastbarkeit der Härtefallregelung könnten sich überdies aus den zu erwartenden administrativen Vollzugsdefiziten des Mietendeckel-Gesetzes ergeben.

Darüber hinaus nimmt der Senatsentwurf zwingend notwendige Differenzierungen nicht vor. So ist etwa keine Ausnahmeregelung für umfassende Modernisierungen vorgesehen und wird die Lage der Wohnung nur unzureichend berücksichtigt.

Rechtsschutzmöglichkeiten

Die gravierenden verfassungsrechtlichen Bedenken werfen die Frage auf, welche Rechtsschutzmöglichkeiten gegen das geplante Mietendeckel-Gesetz bestehen. Abschließend lassen sich die Erfolgsaussichten eines Rechtsschutzverfahrens gegen den Mietendeckel zwar erst beurteilen, wenn das Gesetz in seiner finalen Fassung vorliegt. Gleichwohl lassen sich bereits jetzt die folgenden Rechtsschutzmöglichkeiten identifizieren:

Möglich ist zum einen eine abstrakte Normenkontrolle auf Bundes- oder Landesebene. Bei der abstrakten Normenkontrolle prüft das Bundes- oder Landesverfassungsgericht unabhängig von einem konkreten Sachverhalt die Verfassungsmäßigkeit des Mietendeckel-Gesetzes. Diesen Antrag können zum Beispiel 25 % der Abgeordneten des Bundestages vor dem Bundesverfassungsgericht bzw. 25 % der Mitglieder des Berliner Abgeordnetenhauses vor dem Berliner Verfassungsgerichtshof stellen. Die politische Diskussion darüber ist bereits weit fortgeschritten. Nach gegenwärtigem Stand ist mit hoher Wahrscheinlichkeit sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene mit einem abstrakten Normenkontrollverfahren zu rechnen.

Ein zweiter Weg ist die konkrete Normenkontrolle. Dafür müsste ein Eigentümer vor einem Zivilgericht auf eine Mieterhöhung oder vor dem Verwaltungsgericht gegen die behördliche Untersagung einer Mieterhöhung bzw. die behördliche Anordnung einer Mietabsenkung klagen. Das Zivil- oder Verwaltungsgericht kann das jeweilige Verfahren dann aussetzen und den Fall dem Bundesverfassungsgericht zur Entscheidung vorlegen. Angesichts der Fülle an Argumenten für die Verfassungswidrigkeit des Mietendeckels ist eine solche Vorlage nicht unwahrscheinlich.

Drittens können auch betroffene Eigentümer unmittelbar gegen das Mietendeckel-Gesetz Verfassungsbeschwerde erheben. Für eine abschließende Bewertung der Zulässigkeit einer

»ANGESICHTS DES ÖKONOMISCHEN, SOZIALEN UND POLITISCHEN FLURSCHADENS, DEN EINE AUCH NUR VORÜBERGEHENDE ANWENDUNG DES MIETENDECKELS HÄTTE, ERSCHEINT AUCH DIE VERFASSUNGSGERICHTLICHE ANORDNUNG DER NICHT-ANWENDUNG DES MIETENDECKELS FÜR DIE ZEIT BIS ZUR KLÄRUNG DER VERFASSUNGSMÄSSIGKEIT GEBOTEN.«

»NICHT ZULETZT ANGESICHTS DER ZAHLREICHEN UNGEKLÄRTEN FRAGEN IST DER POLITISCHE WIDERSTAND GEGEN DAS GEPLANTE GESETZ ERHEBLICH.«

Verfassungsbeschwerde wird es auf die finale Fassung des Gesetzestextes ankommen. Insbesondere die geplante Ahndung von Verstößen als Ordnungswidrigkeit dürfte aber einen Ansatzpunkt für die Zulässigkeit einer Verfassungsbeschwerde darstellen.

Schließlich gibt es auch Ansatzpunkte für einen einstweiligen Rechtsschutz gegen das Mietendeckel-Gesetz. So könnte zum Beispiel das Bundesverfassungsgericht das Mietendeckel-Gesetz bis zur Klärung der Verfassungsmäßigkeit vorübergehend außer Kraft setzen, wenn es zu dem Schluss käme, dass dies zur Abwehr schwerer Nachteile oder aus einem anderen wichtigen Grund im Allgemeininteresse dringend geboten ist. Dazu würde das Bundesverfassungsgericht insbesondere prüfen, ob die auch nur vorübergehende Anwendung des schließlich für verfassungswidrig erklärten und damit ab Inkrafttreten nichtigen Gesetzes zu irreversiblen nachteiligen Folgen führen würde. Im Gegenzug würde das Gericht abwägen, welche Nachteile die Aussetzung der Anwendbarkeit des Gesetzes mit sich brächte, wenn sich das Gesetz später doch als verfassungsgemäß erweisen würde. Alles in allem müssten hier sehr hohe Hürden genommen werden. Eine abschließende Bewertung der Erfolgsaussichten eines einstweiligen Rechtsschutzes wird erst möglich sein, wenn das Gesetz in seiner finalen Fassung vorliegt.

Offene Praxisfragen

Wie die letzten Monate gezeigt haben, werfen die Pläne des Berliner Senats zahlreiche bislang ungeklärte Fragen auf. Vermieter wie Mieter sind spürbar verunsichert. So stellt sich etwa die Grundsatzfrage des Verhältnisses des Landes-Mietendeckels zum aktuellen Mietpreisrecht des BGB. Gegenwärtig gilt nach wie vor allein das BGB-Mietpreisrecht. Mit Inkrafttreten des Mietendeckels soll das BGB-Mietpreisrecht suspendiert werden. Trifft jedoch zu, dass diese Suspendierung gegen das Grundgesetz verstößt und damit von Anfang an nichtig ist, würde das Bundes-Mietpreisrecht nach dem BGB weitergelten. Mietanpassungen auf die ortsübliche Vergleichsmiete sowie im Rahmen der Kappungsgrenze und Mietpreisbremse wären dann zulässig. Bis zur Klärung dieser Frage sind diese Mietanpassungen jedoch aus Sicht des Landes-Gesetzgebers unter Bußgeldandrohung verboten. Vor diesem Hintergrund müssen Vermieter ihre Handlungsstrategie sorgfältig prüfen, um die legitime Rechtsposition, wonach Mietanpassungen entsprechend den Vorgaben des BGB eigentlich zulässig sind, gerichtsfest abzusichern.

Das geplante Mietendeckel-Gesetz markiert damit nicht nur eine neue Dimension in der mietenpolitischen Diskussion in Deutschland. Es schafft auch ein Ausmaß an Rechtsunsicherheit, das seinesgleichen sucht – ohne im Geringsten zur Problemlösung beizutragen, nämlich den Wohnungsmarkt durch Neubau günstiger Wohnungen zu entlasten. Schon durch die dargestellten verfassungsrechtlichen Zweifel sind jahrelange gerichtliche Auseinandersetzungen in einer Vielzahl von Einzelfällen vorprogrammiert, obwohl die meisten Mieter und Vermieter eigentlich gar keinen Streit, schon gar keine gerichtliche Auseinandersetzung wollen.

Im Übrigen vermag der Mietendeckel gar nicht, die sozialpolitischen Ziele zu erreichen. Denn weder bei der Bestimmung der Mietobergrenzen noch im Rahmen der Mietabsenkung wird eine Orientierung am Einkommen des Mieters vorgenommen. Vom Mietendeckel werden deshalb vor allem Besserverdienende profitieren. Und für das Problem der Wohnungssuchenden mit geringerem Einkommen schafft das Gesetz ersichtlich keine Abhilfe. Statt einen verfassungswidrigen Mietendeckel einzuführen, sollte sich das Land Berlin auf den Auftrag aus Art. 28 seiner Landesverfassung besinnen: die Schaffung von angemessenem Wohnraum zu fördern – und zwar durch Neubau! Mögliche Maßnahmen wären zum Beispiel Gesetzes- und Verordnungsinitiativen zur Beschleunigung der Genehmigungs- und Bebauungsplanverfahren, eine Erleichterung des seriellen Bauens, die Förderung der Nachverdichtung und die konsequente Mobilisierung von Baulandreserven.

»DAS GEPLANTE MIETENDECKELGESETZ MARKIERT NICHT NUR EINE NEUE DIMENSION IN DER MIETENPOLITISCHEN DISKUSSION IN DEUTSCHLAND. ES SCHAFFT AUCH EIN AUSMASS AN RECHTSUNSICHERHEIT, DAS SEINESGLEICHEN SUCHT – OHNE IM GERINGSTEN ZUR PROBLEMLÖSUNG BEIZUTRAGEN, NÄMLICH DEN WOHNUNGSMARKT DURCH NEUBAU GÜNSTIGER WOHNUNGEN ZU ENTLASTEN.«

Mein Fazit ist klar: Der Berliner Mietendeckel löst keine Probleme – er schafft keine neuen Wohnungen, begünstigt Besserverdienende und wird für die privaten, freifinanzierten Wohnungsbestände aller Voraussicht nach verfassungswidrig sein. Nur Beschleunigung und Ausweitung von Neubau sowie eine zielgerichtete Förderung einkommensschwacher Mieter helfen weiter.

Dr. Christian Schede ist Managing Partner der internationalen Kanzlei Greenberg Traurig in Deutschland und leitet dort die Branchengruppe Immobilien. Er ist auf die Beratung von komplexen M&A-Transaktionen für die Immobilienbranche und den Bereich Infrastruktur, die Finanzierung von Immobilien- und Infrastrukturprojekten sowie Projektentwicklungen spezialisiert.

Sein Beratungsspektrum umfasst sämtliche Assetklassen im Immobilienbereich sowie Projekte in den Bereichen Energie und Transportwesen. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Gestaltung von Joint Ventures, Investment Management-Plattformen und Restrukturierung von Immobilien- und Infrastrukturinvestitionen.

Wiederholt vom Handelsblatt/Best Lawyers als »Anwalt des Jahres« für Immobilien ausgezeichnet, wird Dr. Christian Schede von zahlreichen Anwaltsverzeichnissen als führender Berater der Immobilienbranche gewürdigt und bei JUVE unter den führenden Senior Partnern im Immobilienwirtschaftsrecht gelistet.

WOHNUNGSMARKT IN BERLIN

A: Dr. Frank Nägele

Berlin ist einzigartig. Kaum eine andere europäische Metropole hat eine ähnlich bewegte Geschichte. Berlin ist die Stadt der Freiheit und Sehnsuchtsort für eine Vielzahl von Menschen. Kreativität, Toleranz und Weltoffenheit sind einige der Faktoren, die das seit über zehn Jahren anhaltende Wachstum Berlins begründen. Berlin lebt von der Anziehungskraft, die die Stadt national und international entwickelt hat. Doch das Wachstum bringt auch Herausforderungen mit sich. Vor allem auf dem Wohnungs- und Immobilienmarkt sind die Auswirkungen spürbar – und die Lebenswirklichkeit vieler Menschen in der Stadt wird nicht von neuen Chancen geprägt. Steigende Lebenshaltungskosten, sinkender sozialer Status und Verdrängung werden dominant wahrgenommen.

Der Wohnungs- und Immobilienmarkt weist einige Besonderheiten auf: Wer in Berlin lebt oder arbeitet, kann bei steigenden Mieten nicht einfach auf eine billigere Stadt ausweichen. Ebenso wenig kann bestehender Grund und Boden vermehrt werden. Ein Wohngebäude wird für einen Zeitraum von 50 bis 100 Jahren erbaut und verbleibt immobil an seinem Ort – auch dann, wenn ökonomische, kulturelle und politische Entwicklungen andere Sehnsuchtsorte entstehen lassen und Menschen wegziehen.

Die Unvollkommenheit des Wohnungsmarkts rechtfertigt staatliche Eingriffe. Die öffentliche Hand muss regulierend eingreifen, Anreize setzen und auch als Anbieter agieren – gerade in einer dynamischen Stadt wie Berlin.

Die Wohnraumsituation in Berlin

In der Euphorie der Wiedervereinigung wurden bis zu 5 Millionen Einwohner für Berlin erwartet. Doch der Euphorie folgte die Ernüchterung: Berlin und Brandenburg entwickelten übliche Stadt-Umland-Beziehungen, ohne dass Berlin als Kern der Metropolregion hohe Attraktivität entfalten konnte. Die Bevölkerungszahl ging zurück. Von 1995 bis 2000 zogen rund 180.000 Menschen aus Berlin ins Umland. Um die Jahrtausendwende erlebte der Berliner Wohnungsmarkt seinen Tiefpunkt. Großflächiger Wohnungsleerstand und Schrumpfungsprozesse waren allgegenwärtig, Abrisse von Wohnungen prägten die Stadt, Planungen wie die Wasserstadt Spandau wurden zwischenzeitlich aufgegeben und werden erst jetzt – rund 20 Jahre später – unter veränderten Rahmenbedingungen umgesetzt. Wachsende öffentliche Verschuldung zwang Berlin zum Verkauf von Wohnungen. Berlin ist dabei kein Einzelfall, doch der Verkauf von über 60.000 landeseigenen Wohnungen im Jahr 2004 prägt den politischen Diskurs bis heute.

2005 setzte ein langsames, aber stetiges Wachstum ein, ein Prozess der sich seit 2011 beschleunigt hat. Allein zwischen 2011 und 2016 ist Berlin um rund eine viertel Million Menschen gewachsen. Die resultierende Wohnungsknappheit ließ die Angebotsmieten rasant ansteigen. Zwar spiegelt sich das Wachstum der Stadt auch in der Wirtschaftsentwicklung wider, doch die Einkommen vieler privater Haushalte halten mit der Preisentwicklung am Wohnungsmarkt nicht Schritt.

Fasst man die bestehenden Bedarfe und das prognostizierte Bevölkerungswachstum zusammen, liegt der Gesamtbedarf in Berlin bis 2030 bei ca. 194.000 zusätzlichen Wohnungen. Der kürzlich beschlossene Stadtentwicklungsplan (StEP) Wohnen weist Neubaupotenziale von 199.000 Wohnungen aus – und liegt damit gerade noch im Bedarfskorridor. Der StEP Wohnen ist damit nicht nur Planwerk, sondern Auftrag für Politik und Verwaltung, die Berlinerinnen und Berliner adäquat mit Wohnraum zu versorgen.

Derweil laufen die Berliner Bauämter heiß: In den letzten fünf Jahren wurde der Bau von rund 115.000 Wohnungen genehmigt – die Genehmigungsrate damit vervierfacht. Doch bei gut der Hälfte der erteilten Genehmigungen wurde noch keine Wohnung gebaut. Fehlende Kapazitäten in der Bauwirtschaft oder der zeitliche Vorlauf für die Planung können die Diskrepanz zwischen genehmigten, aber nicht gebauten Wohnungen nur teilweise erklären. Der Bauüberhang steigt weiter, und und der Verdacht, dass in Berlin zunehmend auf Wertzuwächse spekuliert wird, liegt nahe. Befristete Baugenehmigungen und steuerrechtliche Instrumente (»Grundsteuer C«) könnten Spekulationen mit baureifen Grundstücken begrenzen.

Nicht nur die Mieterstruktur, auch der Immobilienmarkt in Berlin ist speziell. Noch in der Nachwendezeit war der Wohnungs- und Immobilienmarkt von Tradition und Generation geprägt: Immobilien waren vielfach eine familiäre Alters- und Einkommensabsicherung. Langfristige Erträge und eine maßvolle Rendite prägten unternehmerisches Handeln. Auf dem Immobilienmarkt gab es wenig Fluktuation.

Diese Ausgangslage änderte sich mit dem stärkeren Zuzug ab 2011 – verhältnismäßig günstige Lebensbedingungen zogen qualifizierte und mobile Menschen an. Die deutschlandweit und international zu beobachtende Übernahme des Immobilienmarkts durch die Finanzindustrie folgte auch in Berlin. Immobilien wurden infolge der Niedrigzinspolitik zur Handels- und Spekulationsware. »Mietenoptimierung« wurde zur Handlungsmaxime. In einer Stadt wie Berlin – mit einem Anteil an Mietwohnungen von über 80 % mit teils noch moderaten Mieten – spüren die Menschen diese Entwicklung besonders deutlich.

»DER EISIGE WIND, DEN DIE FINANZKAPITALISIERUNG IN DIE STÄDTE BRINGT, WIRD IN BERLIN ALS ›WINTERORKAN‹ EMPFUNDEN.« DR. FRANK NÄGELE

Wohnen ist ein Grundrecht. Doch immer mehr Menschen fürchten angesichts der rasanten Entwicklungen am Wohnungsmarkt, sich ihre Wohnung bald nicht mehr leisten zu können. Die Diskrepanz zwischen angebotenem und nachgefragtem Wohnraum ist offenkundig in der Stadt. Der Markt stellt ohne Regulierung nicht ausreichend bezahlbaren Wohnraum bereit – und macht staatliches Eingreifen erforderlich.

Berlins Strategie – Bauen, Kaufen, Deckeln

Bauen

Berlin hat Entwicklungsmöglichkeiten wie kaum eine andere Stadt. Gegenüber Metropolen wie München oder gar London und New York hat Berlin den topografischen Vorteil, wachsen zu können. Noch hat die Stadt eine Vielzahl an Flächenreserven. Im Sinne einer ressourcenschonenden Stadtentwicklung ist es richtig, prioritär die innerstädtischen Verdichtungspotenziale auszuschöpfen – insbesondere Baulücken und Brachflächen, aber auch Dachausbau und Aufstockung. Doch die räumliche Verdichtung in der Innenstadt ist endlich, und Nutzungskonkurrenzen nehmen zu.

Berlin hat 14 neue Stadtquartiere definiert, um kurz- und mittelfristig Wohnraum im erforderlichen Umfang bereitzustellen. Insgesamt sollen rund 43.000 Wohnungen in den neuen Stadtquartieren gebaut werden. Die neuen Quartiere sind dabei unterschiedlich in vorhandene städtische Strukturen eingebunden. Zum Teil handelt es sich um erschlossene, aber untergenutzte Areale. Teilweise sind die Quartiere neu zu erschließen. Mit dem Ziel einer sozialen Durchmischung werden landeseigene Wohnungsbaugesellschaften (WBG), Genossenschaften, Baugruppen und private Unternehmen als Bauherren einbezogen.

Zur Realisierung von größeren Bauvorhaben wird in Berlin das Modell der kooperativen Baulandentwicklung angewandt. Dabei werden über städtebauliche Verträge ca. 30 % der für Wohnnutzung vorgesehenen Geschossflächen als Sozialwohnungen vereinbart – wenn die landeseigenen WBG bauen, erhöht sich dieser Anteil auf 50 %. Das Modell sichert städtebauliche Qualitäten und soziale Infrastruktur. Planungsrecht wird an die Schaffung preisgebundenen Wohnraums gekoppelt. Der Anteil von 30 % an Sozialwohnungen folgt dem wohnungspolitischen Ziel, bezahlbaren Wohnraum – ein Wirtschaftsgut, das der Markt allein nicht ausreichend bereitstellt – in allen Teilen der Stadt zu schaffen. Das Instrument der kooperativen Baulandentwicklung gilt es zu stärken.

Zur Erweiterung und Ertüchtigung des Wohnungsbestands hat Berlin 2014 die Wohnungsneubauförderung wieder eingeführt. Damit soll der Anteil von Sozialwohnungen bei Neubauten sichergestellt werden. Seit Wiedereinführung der Förderung wurden rund 10.000 mietpreis- und belegungsgebundene Wohnungen gefördert, allein 3.500 im Jahr 2018. Bis 2020 stehen rund 750 Millionen Euro für weitere 8.500 Wohnungen zur Verfügung.

Um den Wohnungsbau in Berlin zu beschleunigen, hat der Senat 2018 ein umfangreiches Handlungsprogramm beschlossen. Das Programm umfasst u. a. Schritte zur Vereinfachung von Baugenehmigungsverfahren, die Vergabe landeseigener Grundstücke an Genossenschaften sowie die bedarfsgerechte Erweiterung der Bau- und Planungskapazitäten der landeseigenen WBG. So soll der kommunale Wohnungsbestand in Berlin sukzessive erhöht werden: Über 300 Vorhaben sind derzeit in Vorbereitung oder Umsetzung durch die WBG. Seit 2017 werden jährlich 6.000 neue Wohnungen anvisiert, bis 2021 ist der Baubeginn von weiteren 15.000 Wohnungen geplant.

Voraussetzung für den Neubau ist auch eine Liegenschafts- und Bodenpolitik, die – neben dem Bekenntnis zu neuen Wohnungen – gleichermaßen das Wachstum und das Gemeinwohl Berlins im Blick hat. Über ein Jahrhundert entwickelten sich die Mieten der Stadt ungefähr gleichmäßig mit den Bodenpreisen. Soll diese Preisdynamik gedämpft werden, muss die Entwicklung der Bodenpreise stärker gesteuert werden. Ein wichtiger Baustein ist hier eine aktive Liegenschaftspolitik. So sollen kommunale Baugrundstücke nur noch in Erbbaurecht vergeben werden.

»BODEN DARF KEINE WARE SEIN. WER BAUGRUNDSTÜCKE BESITZT, VON DEM ERWARTEN WIR, DASS ER EINE BESONDERE VERANTWORTUNG FÜR DAS GEMEINWOHL WAHRNIMMT.« MICHAEL MÜLLER, REGIERENDER BÜRGERMEISTER VON BERLIN

Kaufen

Der Wohnungsneubau allein wird kurzfristig nicht den Druck vom Wohnungsmarkt nehmen, da das bestehende Defizit an Wohnraum so kaum kompensiert werden kann: Bei derzeit rund 16.000 Baufertigstellungen jährlich würde dies allein sechs Jahre brauchen. Daher bekennt sich der Senat – als zweite Säule zur Regulierung des Wohnungsmarkts – zum Gemeinwohl und unterstützt den Ankauf von Wohnungen. Bei der Schaffung von neuen und vor allem bezahlbaren Wohnungen nehmen die landeseigenen WBG eine zentrale Rolle ein. Nachdem zuletzt wieder Kapazitäten aufgebaut wurden, planten die Unternehmen im letzten Jahr mehrere Investitionen mit einem Rekordvolumen von 1,8 Milliarden Euro. Bis 2021 soll der Gesamtbestand durch Ankäufe um ca. 10.000 Wohnungen erweitert werden. Zudem wird das Land Berlin geeignete Liegenschaften des Bundes für den Wohnungsbau erwerben und verstärkt sein Vorkaufsrecht in Milieuschutzgebieten ausüben. Kostengünstige landeseigene und gemeinwohlorientierte Bestände entfalten eine preisdämpfende Wirkung auf ihre Nachbarschaften.

Deckeln

Bis Wohnungsneubau und kommunale Ankaufspolitik zu deutlichen Entlastungen auf der Angebotsseite führen, muss der rasante Anstieg der Angebotsmieten – die sich in den letzten zehn Jahren fast verdoppelt haben – gebremst werden. In der Innenstadt sind Kaltmieten von 12 Euro/m² mittlerweile der Normalfall. Weitere Anstiege in diesen Größenordnungen würden zu weiteren Verdrängungseffekten, Entmischung in den Quartieren, Verödung des Stadtzentrums und neuen Verkehrsproblemen führen. Um dem entgegenzuwirken, hat sich das Land Berlin mit dem sog. »Mietendeckel« darauf verständigt, die Mieten bestehender Mietverträge ab sofort für fünf Jahre einzufrieren und die Umlage von Modernisierungskosten auf die Mieter deutlich zu begrenzen.

Der »Mietendeckel«‘ soll für nicht preisgebundene Mietwohnungen in der ganzen Stadt gelten und helfen, die anhaltende Preisspirale zu durchbrechen und Zeit für den Neubau zu gewinnen. Rechtliche Unsicherheiten gründen derzeit noch im Verhältnis von öffentlich-rechtlichem Mietpreisrecht der Länder und bürgerlich-rechtlichem Mietpreisrecht des Bundes, da bislang noch kein Bundesland von seiner Gesetzgebungskompetenz Gebrauch gemacht hat.

Berlins starke Partner

Um die Stadt konsequent und bedarfsgerecht mit Wohnraum zu versorgen, stehen dem Land verschiedene Steuerungsinstrumente und der Neubau zur Verfügung. Die übergeordnete Strategie »Bauen, Kaufen, Deckeln« bildet die Grundlage des kommunalen Handelns. Mit den Instrumenten hat Berlin die Voraussetzung geschaffen, um auch in der Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben und zugleich seinem Anspruch an eine gemeinwohlorientierte Steuerung des Wohnungsmarkts gerecht zu werden.

Für die Umsetzung dieser Strategie braucht die Stadt starke Partner. Die landeseigenen WBG sind Berlins wichtigste Partner bei der staatlichen Reaktion auf die Verwerfungen am Wohnungsmarkt. Um auf die Herausforderungen am Berliner Mietenmarkt reagieren zu können, wurde 2017 eine Kooperationsvereinbarung für eine sozial ausdifferenzierte Mietenpolitik im Bestand sowie einen Wohnungsneubau für breite Bevölkerungsschichten geschlossen. Mit dem Fokus auf bezahlbare Mieten trägt die Vereinbarung wesentlich dazu bei, einer überhitzten Marktentwicklung entgegenzusteuern und den sozialen Zusammenhalt in der Stadt zu fördern.

Um aber den gesamtstädtischen Bedarf an Wohnraum decken zu können, braucht es auch starke Kooperationen mit den privaten Genossenschaften. Berlin kann die benötigten Wohnungen nicht alleine bauen, zumal nur rund ein Viertel der ermittelten Potenziale auf städtischen Flächen liegen. Mit zusammen rund 180.000 Mietwohnungen in Berlin verfügen die Genossenschaften über einen großen Wohnungsbestand zu sozial verträglichen Konditionen. Vom Land Berlin werden die Genossenschaften daher mit einer Förderung für Neubau und Bestandserwerb, durch die Bereitstellung von Grundstücken und durch Kooperationen beim kommunalen Vorkaufsrecht unterstützt.

Last, but not least nehmen auch die privaten Entwicklungsträger eine zentrale Rolle beim Wohnungsneubau in Berlin ein. Eine Vielzahl an verantwortungsbewussten Bauunternehmen in Berlin trägt jedes Jahr wesentlich dazu bei, die erforderliche Neubauquote zur Bedarfsdeckung zu erreichen. Ihr Engagement und Einsatz ist ebenso ein unverzichtbarer Bestandteil der Stadt, die mehr Wohnungen braucht – und Wachstum kann.

Wo Marktentwicklungen Grenzen durchbrechen, muss auch eine staatliche Reaktion hierauf an Grenzen gehen. Berlin betritt mit dem Mietendeckel Neuland – als Ultima Ratio und als zeitlich befristetes Instrument.

Mittel- und langfristig ist Berlin mit der Förderung des Neubaus, der kooperativen Baulandpolitik und der transparenten Liegenschaftspolitik auf dem richtigen Weg. Berlin weiß die landeseigenen WBG, die privaten Genossenschaften ebenso wie die engagierten, leistungsfähigen und verantwortungsvollen Projektträger als Kooperationspartner an seiner Seite. Nur gemeinsam und mit einer ausgewogenen Strategie wird es gelingen, neue und bezahlbare Wohnungen zu bauen, aber auch die Infrastrukturen und öffentlichen Räume zu entwickeln. Leistbar ist dies nur auf Basis einer abgestimmten und belastbaren Handlungsgrundlage, die sicherstellt, dass sich die Menschen das Leben in Berlin auch morgen noch leisten können. Politik kann den Markt zügeln, aber nicht außer Kraft setzen. Politik muss im Interesse der Berlinerinnen und Berliner Anreize schaffen, weiterhin in den Bau von bezahlbaren Wohnungen zu investieren. Nur so kann das Recht auf Wohnen gewährleistet werden.

Dr. Frank Nägele ist Staatssekretär für Verwaltungs- und Infrastruktursteuerung in der Senatskanzlei Berlin. Nach dem Studium der Verwaltungswissenschaften an der Universität Konstanz promovierte er am Institut für Politikwissenschaft der Humboldt- Universität zu Berlin mit einer Arbeit über Regionale Wirtschaftspolitik im kooperativen Bundesstaat. Vor seinem Amtsantritt in Berlin war er Staatssekretär in Schleswig-Holstein und Niedersachsen. Zuvor koordinierte er als Referatsleiter im Bundeskanzleramt die Angelegenheiten der neuen Bundesländer, wo er auch für neue Steuerungsinstrumente in der öffentlichen Verwaltung zuständig war und die Gruppe »Finanzpolitik« stellvertretend leitete. Nägele ist verheiratet und hat zwei Kinder.

LIFELONG LEARNING

36 Bericht des EBS Real Estate Institutes – What's up?

40 Interview mit Michael Zingel Mitglied der Geschäftsleitung der IREBS Immobilienakademie

42 Digital Real Estate Management @ IREBS

43 IREBS Immobillienökonomie goes to Düsseldorf

44 Nachruf Dr. Wilhelm Rohrbach

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

A: EBS Real Estate Institute
F: EBS Real Estate Institute

Forschung ist eines der wesentlichen Kernelemente des Real Estate Institute an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Die systematische Suche nach neuen Erkenntnissen und der entsprechende Output werden der wissenschaftlichen Community und natürlich auch der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Für die Neuausrichtung des EBS Real Estate Institute steht der stetige Ausbau der Forschung klar im Fokus. In den zurückliegenden Monaten haben wir daher unsere Forschungsaktivitäten intensiviert, zahlreiche internationale Konferenzen und Kongresse besucht und mit neuen Forschungsergebnissen, u. a. auch mit dem Innovationsbarometer 2019, neue Impulse für die Fachwelt gegeben.

Hervorhebung verdient die Verleihung des Best PhD Paper Award 2019 an Jan Hendrik Lukowski auf der alljährlichen akademischen Konferenz der European Real Estate Society (ERES). Jan Lukowski ist derzeit einer von acht Doktoranden im Real Estate-Bereich an der EBS Universität.

Verleihung des Best PhD Paper Award in Paris an Jan Hendrik Lukowski

Die European Real Estate Society (ERES) würdigte mit ihrem jährlich verliehenen Best PhD Paper Award Anfang Juni 2019 Jan Hendrik Lukowski mit seiner Arbeit zum Thema »Impact of Large-Scale Residential Construction Projects on Land Values«. Die ERES-Konferenz ist eine der wichtigsten wissenschaftlichen Immobilienkonferenzen weltweit und fand in diesem Jahr auf dem Pariser Campus der ESSEC Business School statt. Sie wurde als Teil der globalen International Real Estate Society (IRES) gegründet, um den regelmäßigen Austausch zwischen Akademikern und Fachleuten einzurichten und zu fördern.

Jan Hendrik Lukowski promoviert seit September 2016 an der EBS Universität im Bereich Real Estate Economics. Im Fokus seiner Forschung steht der Residential Real Estate Markt. Hierzu untersucht er Reaktionen von Immobilienmärkten auf lokale Großbauprojekte.

Die Themen der Konferenzbeiträge waren vielfältig – von Real Estate Management, Economics, Finance & Investment über regionale und urbane Analysen bis hin zu den Möglichkeiten in den Bereichen Sustainability und Digitalisierung. Zahlreiche Unternehmen, Akademiker, politische Entscheidungsträger und Doktoranden waren vertreten, um Ideen und Forschungsergebnisse auszutauschen und zu diskutieren. Highlight der Konferenz war das Gala Dinner in der Abtei Royaumont aus dem 13. Jahrhundert – sie gilt heute als die am besten erhaltene Zisterzienserabtei in der Region Île-de-France.

EBS Doktoranden präsentieren ihre Arbeiten bei internationaler AREUEA-Konferenz in Mailand

Ebenfalls ein Highlight war das jährlich stattfindende internationale Forum der American Real Estate and Urban Economics Association (AREUEA) in Mailand. Prof. Dr. Kerstin Hennig, Professorin für Real Estate Management und Head des EBS Real Estate Institute, nahm gemeinsam mit den beiden EBS Doktoranden Katharina Johanna Oetken und Heiko Kirchhain im Juni daran teil.

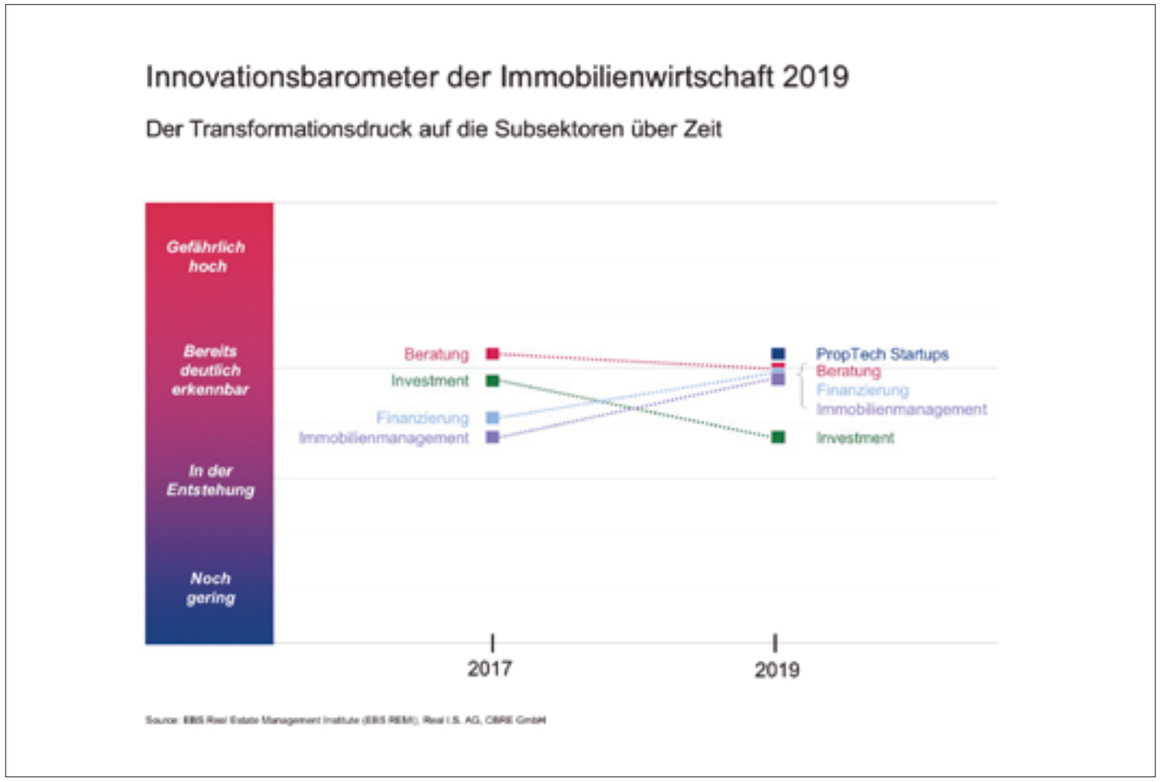
Die AREUEA ist eine der weltweit führenden Konferenzen der Immobilienforschung und -bildung. 1964 auf der Tagung der Allied Social Science Association in Chicago gegründet, steht seither der Informations- und Meinungsaustausch zu Stadtökonomie und Immobilienfragen zwischen Akademikern, Fachleuten und Regierungsvertretern im Fokus der Konferenz. Wissenschaftler von Hochschulen und Forschungseinrichtungen aus über 45 Ländern sind inzwischen Mitglied der AREUEA.

Die Konferenz fand in diesem Jahr an der renommierten Mailänder Università Bocconi statt. Sie wurde 1902 gegründet und war die erste Universität Italiens, die einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften verlieh.

Für die beiden EBS Doktoranden war es eine nicht alltägliche Erfahrung, sich dem wissenschaftlichen Diskurs auf dem internationalen Parkett zu stellen, ihre Arbeiten hier zu präsentieren und mit hochkarätigen Wissenschaftlern darüber zu diskutieren.
Katharina Johanna Oetken verstärkt als wissenschaftliche Mitarbeiterin und Doktorandin mit dem Forschungsschwerpunkt im Bereich »Urban Concepts« das EBS Real Estate Institute. In ihrer bisherigen Forschung hat sie sich mit der Thematik der Urbanisierung und der Stadt als Raum, der von immerwährenden Veränderungen geprägt ist, beschäftigt.

Unter dem Arbeitstitel »Impact of Geography and Exogenous Shocks on Real Estate Markets« befasst sich Heiko Kirchhain mit der statistischen Analyse von nicht antizipierten Änderungen des mikro- und makroökonomischen Umfelds auf Immobilienmärkte. Seine Forschungsarbeit umfasst im Speziellen die Auswirkungen unangekündigter negativer Performance von essentiellen lokalen Unternehmen. Weiterhin untersucht er Reaktionscharakteristika von Immobilienmärkten ausgelöst durch Angebotseinschränkungen. Hierfür verwendet er moderne Verfahren der geografischen Forschung und verbindet diese mit immobilienökonomischen Methoden.

Prof. Dr. Kerstin Hennig: »Ich bin sehr stolz, unsere akademischen EBS Nachwuchsforscher in ihren Promotionsvorhaben unterstützen zu können und freue mich, den hohen Output an wissenschaftlichen Erkenntnissen insbesondere im Forschungsfeld Urban Concepts zu sehen.«



Innovationsbarometer 2019: Digitalisierung nur mit Qualifizierung erfolgreich

Gemeinsam mit der Real I.S. erhob das EBS Real Estate Institute bereits zum dritten Mal das jährliche »Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft«. Dieses Jahr war auch CBRE erstmalig mit im Research-Team. Im Fokus der als qualitative Expertenbefragung angelegten Untersuchung wird die Lage der Immobilienwirtschaft im Hinblick auf die Frage nach dem aktuellen Transformationsdruck erfasst und analysiert. Erstmalig wurden auch PropTech-Startups aus dem B2B-Bereich in die Untersuchung aufgenommen.

Viele verfügbare Studien und Berichte widmen sich Innovationen in bestimmten Tätigkeitsfeldern der Immobilienwirtschaft (z. B. Innovationen in der Finanzierung), einem ganz bestimmten Phänomen (z. B. Blockchain-Technologie) oder allgemein den PropTech-Startups als neuen Marktteilnehmern mit technologiebasierten Geschäftsmodellen. Das Innovationsbarometer der Immobilienwirtschaft hingegen beleuchtet das Thema mit einem weitaus umfänglicheren Ansatz: Die Studie untersucht die Immobilienwirtschaft in ihrer Breite und Heterogenität, wobei sie unter Einbeziehung etablierter Marktteilnehmer aus den einzelnen Subsektoren den aktuellen Transformationsdruck auf die Immobilienwirtschaft ermittelt und damit die Notwendigkeit von Innovationen darstellt. Hierdurch eröffnet sich ein vertiefender Blickwinkel, wie es aktuell um die Innovationstreiber in der deutschen Immobilienwirtschaft bestellt ist. Neben dem Transformationsdruck auf die verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Segmente und ihre etablierten Unternehmen zeigt die Studie zudem, welche erfolgskritischen Faktoren für die Zukunftsfähigkeit der Immobilienwirtschaft wahrgenommen werden und wo sich die Entwicklung der PropTechs aktuell befindet.

Im Ergebnis zeigte die diesjährige Studie eine Bewusstseinsveränderung bei den Akteuren der deutschen Immobilienwirtschaft: Das Humankapital und insbesondere die technologische Weiterbildung und -entwicklung werden stärker als in den Vorjahren als unbedingt notwendig erkannt, allerdings hapert es an der Umsetzung. Fehlendes Technologie-Know-how, Skepsis und nicht offene Altsysteme wirken dem »Technology-Push« entgegen. Vor allem im Subsektor Finanzierung und Immobilienmanagement machten die Befragten steigenden, im Bereich Investment hingegen nachlassenden Transformationsdruck aus. Für die Zukunft erwartet der Ergebnisbericht einen zunehmenden Austausch, mehr und größere Kooperation zwischen den verschiedenen Marktteilnehmern. Damit Innovationen den Markt nachhaltig durchdringen, müssen insbesondere bei neuen Technologien oder Geschäftsmodellen auch Unternehmenspartner und Kunden einen vergleichbaren technischen Stand aufweisen, damit die immobilienwirtschaftliche Wertschöpfungskette digital durchlaufen kann.

Den Ergebnisbericht sowie weitere Inhalte zum Innovationsbarometer finden Sie unter:

https://www.ebsrealestate.de/forschung/innovationsbarometer/

Save-the-date: 21. EBS Immobilienkongress am 24. April 2020

Nutzen Sie die einmalige Gelegenheit und treffen Sie beim 21. EBS Immobilienkongress auf hochmotivierte Studierende und Experten aus Wissenschaft und Praxis der Immobilienwirtschaft.

Wir freuen uns auf Sie!

Weitere Informationen unter:

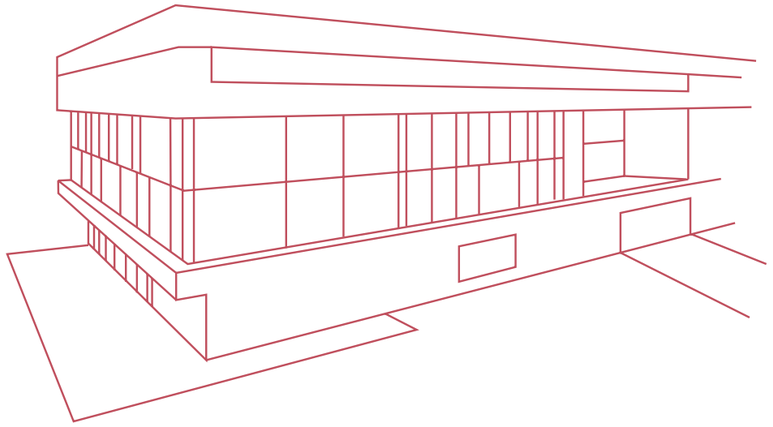
www.ebs-immobilienkongress.de

EBS Universität für Wirschaft und Recht

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

EBS REMI
Real Estate Management Institute

INTERVIEW MIT MICHAEL ZINGEL MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG DER IREBS IMMOBILIENAKADEMIE



Herr Zingel, bei JLL haben Sie Erfahrung in den Feldern Digitalisierung und Technologie sammeln können. Wie ist die deutsche Immobilienbranche aufgestellt?

Michael Zingel: Meiner Meinung nach sind wir in Sachen Innovation und Disruption neuer Geschäftsmodelle bzw. PropTechs auf einem guten Weg, auch wenn der Fokus hier sehr stark auf der Entwicklung von Plattformen einerseits und dem Thema Konnektivität/Smarthome andererseits liegt. Eine Vielzahl der Player im Markt beschäftigt sich zudem mit einer individuellen Digitalisierungsstrategie und den hierfür notwendigen Transformationsprozessen. Aus meiner Perspektive sind jedoch die personellen Ressourcen und fachlichen Kompetenzen noch eine Herausforderung – ganz zu schweigen von der teilweise fehlenden, aber notwendigen Unternehmenskultur bezüglich der Digitalisierung und Technologisierung innerhalb der Unternehmen.

Überwiegend lassen sich viele verschiedene und unabhängig voneinander arbeitende Systeme und Technologien vorfinden, die Daten mehrheitlich manuell erfassen, verarbeiten und ausgeben – Redundanz ist dabei keine Seltenheit. Nicht zu unterschätzen ist zudem die Firmenpolitik, sprich: Wer hat die Hoheit über die Daten bzw. diffuse Partikularinteressen verschiedener Business Units – und das länderübergreifend? Zudem steckt noch vieles in den Kinderschuhen, vor allem sind Datenhaltung und Vernetzung immer noch sehr rudimentär ausgeprägt.

Greift man beispielsweise den Bereich Corporate Real Estate heraus, bieten zwar einige Dienstleister am Markt integrierte Portfolio- oder Facility-Management-Systeme an, die grundsätzlich die angesprochenen Funktionalitäten bereitstellen. Allerdings ist die Zusammenführung bzw. Anbindung der im Unternehmen vorhandenen, individuellen Primärsysteme in große Datawarehouse-Lösungen noch Stückwerk. Zudem wird budgetseitig im Zweifel lieber in ERP-Technologie investiert.

»MIT ENTSPRECHENDER KI WERDEN DANN AUS GEWACHSENEM STÜCKWERK UND EINZELLÖSUNGEN INTELLIGENTE PORTFOLIOS, DIE DIE GESAMTHEIT AN INFORMATIONEN UND DATEN BETRACHTEN.«

Also sind es dann doch eher allgemeine Hemmnisse und Herausforderungen, vor denen die Branche steht. Haben wir Angst davor, Daten in ihrer Gesamtheit zu betrachten?

MZ: Lassen Sie uns die Frage wieder am Beispiel Corporate Real Estate Management betrachten: Im Ursprung war die Ausrichtung sehr stark auf die operative Verwaltung und dezentrale technische Bewirtschaftung von Liegenschaften ausgerichtet – tendenziell also eher entfernt von der strategischen Entscheiderebene. Dies zeigt sich besonders in strukturell gewachsenen Einzellösungen, die sich bis heute halten – Stichwort »Excel« bzw. pragmatische und kosteneffiziente Anwendungen.

Es ist mitnichten so, dass diese Ansätze und Lösungen seinerzeit nicht zweckdienlich waren – für ein effizientes, zukunftsorientiertes Portfoliomanagement sind sie jedoch nicht das Nonplusultra. Mittlerweile existieren Datawarehouse-Lösungen für jene singulären Programme, die diese Inselsysteme zusammenfassen. Mit entsprechender KI werden dann aus gewachsenem Stückwerk und Einzellösungen intelligente Portfolios, die die Gesamtheit an Informationen und Daten betrachten. Aber aktuell ist das Interesse an solch großen integrierten Lösungen noch überschaubar, da hier noch nicht die Notwendigkeit gesehen wird und vielleicht auch das Budget nicht vorhanden ist. Weitere Hemmnisse liegen zudem – aus meiner Sicht nachvollziehbar – in der mangelnden Bereitschaft, sensible Informationen an Dienstleister outzusourcen, bzw. in der Data Governance.

Im Ergebnis könnte man also sagen, dass der Mehrwert durch KI im Portfoliomanagement allgemein zwar unstrittig, die Akzeptanz der Marktteilnehmer aber noch nicht vorhanden ist bzw. Restriktionen hinsichtlich interner Ressourcen und Know-how einen Wandel ungünstig beeinflussen.

Die Digitalisierung respektive digitale Transformation spiegelt sich ja nicht nur in der besseren Vernetzung einzelner Daten, KI und Blockchain wider, um einige Buzzwords zu nennen, sondern doch auch im Wandel der Arbeitswelt. Wie steht es dabei in der Immobilienbranche, sind dort agiles Arbeiten und neue Arbeitswelten ein Thema?

»ICH SEHE HIERBEI DIE IREBS IMMOBILIENAKADEMIE NICHT NUR IN DER FACHLICHEN UND METHODISCHEN AUSBILDUNG SEHR WEIT VORNE, SONDERN AUCH ALS IMPULSGEBER BEI FRAGEN, DIE SOWOHL DEN MENSCHEN IM VERÄNDERUNGSPROZESS ALS AUCH UNTERNEHMENSKULTURELLE ASPEKTE UMFASSEN.«

MZ: Workplace, agiles Arbeiten und neue Arbeitswelten sind Themen, die auf der Vorstandsebene angekommen sind, da es primär auch um die Frage nach den bestqualifizierten Arbeitskräften geht und darum, wie sich diese halten lassen und wie sie optimal zum Unternehmensergebnis beitragen – es geht letztendlich um Leadership, um Mitarbeiterführung. Mein Credo der letzten Jahre ist, dass sich Immobilienverantwortliche über das Thema New Work sehr »smart« als Experten beim Vorstand strategisch präsentieren können und den Lead nicht der »hippen« Taskforce überlassen – das nur am Rande.

Themen wie die digitale Transformation, neue Geschäftsmodelle und digitale Prozesse werden sehr stark gehypt – gleichzeitig muss es aber auch um den Abbau von Ängsten infolge des Strukturwandels gehen und um die Befähigung der Mitarbeiter und der Führungskräfte, diesen Wandel zu akzeptieren und gemeinsam auf die digitale Reise zu gehen. Hier ist der – ebenfalls im Fokus stehende und nicht weniger wichtige – Begriff des Change Managements zu nennen. Ich sehe hierbei die IREBS Immobilienakademie nicht nur in der fachlichen und methodischen Ausbildung sehr weit vorne, sondern auch als Impulsgeber bei Fragen, die sowohl den Menschen im Veränderungsprozess als auch unternehmenskulturelle Aspekte umfassen. Es lässt sich nicht alles auf Excel und Fachwissen reduzieren, der digitale Wandel muss Hand in Hand mit der kulturellen Transformation einhergehen.

Michael Zingel ist seit August 2019 Mitglied der Geschäftsleitung der IREBS Immobilienakademie, er verantwortet dort als Leiter Business Development insbesondere den Vertrieb, das Controlling sowie die Weiterentwicklung der Ausbildungsformate und koordiniert die Organisation der Studienprogramme an der Akademie. Nach seinem Abschluss als Diplom-Betriebswirt (FH) war Zingel zunächst bei EY als Manager im Bereich der Transaktions- und Strategieberatung tätig. Vor seinem Eintritt bei der IREBS Immobilienakademie betreute der graduierte Immobilienökonom und Executive Master in Real Estate (M. A.) bei JLL als Senior Relationship Manager im Bereich Corporate Solutions große Firmenkunden. In seiner Freizeit engagiert sich der zweifache Familienvater ehrenamtlich in lokalen wie auch überregionalen karitativen Projekten.

DIGITAL REAL ESTATE MANAGEMENT @ IREBS

Interview mit Christian Siebert, Business Consultant für den Bereich Real Estate bei der Management- und Technologieberatung BearingPoint und Teilnehmer des dritten Jahrgangs Digital Real Estate Management

KI, Blockchain Technology, Design Thinking, Virtual & Augmented Reality, Big Data, Data Science, Smart City, 3D Printing usw., alles Buzzwords, die aktuell die Immobilienwirtschaft vielleicht nicht dominieren, aber dennoch beschäftigen. Herr Siebert, wie sehen Sie es? Sind das die Schlagwörter zur digitalen Transformation, zu deren Fragen die Immobilienwirtschaft die richtigen Antworten sucht?

Christian Siebert: Die Liste der in den sozialen Netzwerken dominierenden Buzzwords könnten Sie an dieser Stelle wohl endlos fortführen – dann natürlich jeweils mit einem vorangestellten »#«. Ich denke, wer als Young Professional in der Immobilienwirtschaft aktiv mitwirken möchte, sucht nach Antworten zu zeitgemäßen, ja vielleicht auch dringlichen Fragen: Wie sind Methoden, Konzepte und Technologien einzuordnen? Wie können diese praktisch angewendet werden? Wie weit ist die Branche? Welche Themen sind langfristig relevant und welche Inhalte erleben derzeit nur vorübergehende Hypes?

Der Intensivstudiengang Digital Real Estate Management (DREM), der seit 2018 von der IREBS Immobilienakademie angeboten wird, versucht gerade Antworten auf diese Fragen zu geben. Gelingt das aus Ihrer Sicht?

CS: Der DREM bietet zunächst einmal eine sehr gute Möglichkeit, um sich mit der Bearbeitung der genannten Fragestellungen derart intensiv und professionell zu beschäftigen, wie es neben dem operativen Tagesgeschäft ansonsten eher schwierig ist. Für zwei Wochen im März und April dieses Jahres – also kurz vor meinem Einstieg als Business Consultant bei BearingPoint – war ich Teil eines tollen DREM-Teams in den Räumlichkeiten des Klosters Eberbach in Eltville am Rhein.

Sie haben es gerade selbst angesprochen, Ihr Jahrgang fand in den Räumlichkeiten des Klosters Eberbach statt: Denken Sie, »Tradition trifft auf Moderne« ist der richtige Slogan für unseren Standort?

CS: Abgesehen von einem Seminartag am Airport in München fanden ja alle Einheiten von der Begrüßung bis zum finalen Prüfungs-»Pitch« genau dort in der tatsächlich besonderen Atmosphäre des Klosters statt. Und es stimmt schon, wenn man sagt, dass die IREBS mit ihren Teilnehmern in dieser fast schon ehrfürchtigen Atmosphäre die Zukunft gestaltet. Gegen die vergleichsweise lebendigeren IREBS-Standorte in Berlin, Düsseldorf oder München hätte ich aber auch nichts gehabt…Nichtsdestotrotz eine Empfehlung an die Teilnehmer zukünftiger Seminare in Eltville: Sofern es die Terminplanung und der Workload zulassen, einfach nach Feierabend mal vom Kloster Eberbach aus in irgendeine Richtung loswandern. Bei sonnigem Wetter lässt sich dabei über das Gelernte ideal sinnieren und neue Energie tanken…

Herr Siebert, was ist Ihr persönlicher Eindruck vom Digital Real Estate Management, zumal Sie mit Ihren 24 Jahren unser bisher jüngster Teilnehmer waren.

CS: Neben den intensiven und inspirierenden Workshops, Seminaren und Diskussionen mit den von Ihrem Team selektierten Dozenten waren für mich auch die zahlreichen Pausengespräche, Dialoge und Erfahrungsaustausche mit den Teamkollegen wahnsinnig wertvoll. Gerade als Young Professional kann man aus dem DREM-Studium viele Eindrücke mitnehmen, auf die man noch häufig zurückgreifen wird. So sieht man sich selbst z. B. beim Design Thinking neben dem »Head of Corporate Real Estate EMEA« eines deutschen Automobilkonzerns stehen und mit ihm gemeinsam verbissen an einem Prototyp kneten – ja, »kneten« im tatsächlichen Sinne…
Ich sehe es so, dass das Intensivstudium Digital Real Estate Management den Teilnehmern die Unsicherheit im Zusammenhang mit Themen digitaler Transformation nehmen und das persönliche Mindset gegenüber Innovationen öffnen soll, was durch die inhaltlich gute Konzeption des Studiums durch Prof. Dr. Tobias Just und Sie, Herr Krimm, auch absolut gelingt. Abwechslungsreich war das Studium auch gerade, weil die Dozenten in ihren Persönlichkeiten teilweise unterschiedlicher nicht hätten sein können: Auf der einen Seite konnten wir mit echten Gründertypen – z. B. Nicolai Wendland (21st Real Estate), Chris Richter (Animus) und Alexandre Grellier (Drooms) – über deren Geschäftsmodelle, die deutsche PropTech-Landschaft oder Team Building diskutieren. Auf der anderen Seite teilten erfahrene Persönlichkeiten renommierter Unternehmen – z. B. Frank Matzen (EY), Jörg von Ditfurth (Deloitte) und Gerald Kremer (Credit Suisse) – ihre Perspektiven auf das Marktgeschehen und das Big Picture mit. Für mich und das Team sehr wertvolle Dialoge auf Augenhöhe!

Was denken Sie rückblickend: Ist das Intensivstudium DREM auch für Young Professionals interessant?

CS: Ja, ist es! Durch die offenen und ehrlichen Gespräche mit Dozenten und Co-Teilnehmern wurden für mich Relevanz und Status quo der Umsetzung verschiedener Technologien eigentlich erst richtig deutlich. Gleichzeitig fühlt man sich auch durch ein dahingehend gefestigtes Netzwerk wesentlich sicherer und bereit zur Mitarbeit in Projekten im Rahmen digitaler Transformationsprozesse. Und um Ihrer Frage noch mehr Gewichtung zu geben: Nein, es ist nicht auch für Young Professionals interessant. Es ist insbesondere für Young Professionals interessant, wobei dies nicht explizit für den Intensivstudiengang DREM, sondern auch für die weiteren Angebote der IREBS gilt! Durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Managern und Unternehmern kann man sich mit Blick auf die eigene Persönlichkeitsentwicklung noch einmal wahnsinnig viele Impressionen einholen und sein fachliches und persönliches Profil schärfen!

Herr Siebert, es hat mich gefreut und nochmals vielen Dank für das Interview. Bleiben Sie uns auch weiterhin gewogen.

IREBS IMMOBILIENÖKONOMIE GOES TO DÜSSELDORF

Ab Sommer 2020 bietet die IREBS Immobilienakademie wieder ein Mal im Jahr einen Studiengang Kontaktstudium Immobilienökonomie in Nordrhein-Westfalen an. Der nächste Studienstart ist am 6. Juli 2020 in Düsseldorf.

Prof. Dr. Tobias Just: »Es gab in den letzten Jahren immer wieder von Ehemaligen Nachfragen, ob wir nicht wieder einen Studiengang Immobilienökonomie in NRW anbieten wollten. Vielleicht waren es die tollen Bootsfahrten im Sommer auf dem Rhein, vielleicht die guten Erfahrungen mit unseren Asset-Management-Studiengängen in Düsseldorf, vielleicht die Tatsache, dass ich 13 Jahre in NRW zur Schule ging. Kurzum, die IREBS kehrt zurück: Ab Sommer 2020 bieten wir das Kontaktstudium auch in Düsseldorf an. Jetzt sind wir gespannt, ob hinter den Nachfragen auch Nachfrage steckt.« Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung zum Kontaktstudium Immobilienökonomie finden Sie unter:

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

NACHRUF: DR. WILHELM ROHRBACH 6. APRIL 1923 – 10. MAI 2019

Im hohen Alter von 96 Jahren ist eine Persönlichkeit gestorben, die zu den Dozenten der ersten Stunde an der EBS Immobilienakademie gehörte und später aufgrund ihrer Verdienste zum Ehrenmitglied von IMMOEBS ernannt wurde.

Ich habe Herrn Rohrbach am 28. Juni 1989 kennengelernt. Er zählte zu einer Gruppe von 12 in der Branche anerkannten »Immobilienleuten« (das Wort »Immobilien-Professionals« existierte damals noch nicht), die sich auf Initiative des renommierten Personalberaters und Konferenzveranstalters Bernd Heuer in Schloss Reichartshausen, dem Sitz der European Business School, trafen, um über die Einrichtung eines Weiterbildungsstudiengangs für Immobilienberufe zu diskutieren. Mit 66 Jahren war Herr Rohrbach nicht nur der älteste Teilnehmer, sondern auch der mit der längsten Berufserfahrung und einem eindrucksvollen Werdegang: In seiner letzten Tätigkeit war er Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Grundbesitz-Investmentgesellschaft mbH, einer Tochter der Deutsche Bank AG. In dem konstruktiven Meeting, das im Weinkeller von Schloss Reichartshausen und mit einer Rede des EBS Präsidenten Prof. Dr. Klaus Evard ausklang, wurde Einigkeit über die Notwendigkeit und die Eckpfeiler des damals noch namenlosen Studiengangs erzielt, und mir wurde die Unterstützung der Firmen, die die Anwesenden vertraten, zugesichert.

Am 2. Juli 1990 startete in Oestrich-Winkel der erste Jahrgang des »Kontaktstudiums Immobilienökonomie« mit Herrn Rohrbach als Dozent. Als die EBS Immobilienakademie am 1. Juli 2000 ihr 10-jähriges Bestehen feierte, zählte er zu den 19 Dozenten, die in jedem Studiengang eine Vorlesung gehalten hatten. Er gehörte auch viele Jahre der Prüfungskommission an; an den Sitzungen nahmen unter meinem Vorsitz u. a. auch Dr. Gisela Schulte-Daxbök als Leiterin des Prüfungsamtes, Prof. Dr. Klaus Kunzmann sowie Christian Meyer-Helwege als Vorsitzender von IMMOEBS teil. Alle wurden später zum Ehrenmitglied von IMMOEBS ernannt.

Auch als Herr Rohrbach nicht mehr als Dozent tätig war, blieb er der EBS Immobilienakademie und ihrer Ehemaligenorganisation stets verbunden. Die Auszeichnung zum Ehrenmitglied von IMMOEBS erfüllte ihn mit Stolz. Noch als über 90-jähriger folgte er den Einladungen zum Abendessen vor der Expo Real.

Mit Dr. Wilhelm Rohrbach hat uns ein freundlicher, heiterer und humorvoller Mensch, ein kluger Ratgeber, ein engagierter Dozent und ein großer Freund von IMMOEBS verlassen.

Karl-Werner Schulte

KARRIERE-FÖRDERUNG

48 Interview mit dem Mentoring-Tandem Carsten Fritsch – Moritz Koch

50 Interview mit dem Mentoring-Tandem Jörg Ohle – Alexander Bertram

52 Halbzeitreflexion und Outdoor-Leadership-Training im Chiemgau – Von Führung, Zusammenarbeit und Kajakfahrten

INTERVIEW MIT DEM MENTORING-TANDEM CARSTEN FRITSCH – MORITZ KOCH

Carsten Fritsch, Geschäftsführer, Fritsch REVAC GmbH, Mentor bei IMMOMENT

Moritz Koch, Teamleiter Zentrales Projektmanagement, GGM Gesellschaft für Gebäude-Management mbH, Mentee bei IMMOMENT

Was haben Sie sich gedacht, als Sie erstmals von IMMOMENT gehört haben?

CF: Ich fand die Idee hochinteressant und unterstützungswürdig, wird hier doch die Gelegenheit geschaffen, die jüngere Generation bzw. weniger erfahrene Berufseinsteiger an den Erfahrungen der Älteren partizipieren zu lassen. Im Umkehrschluss erfährt der Mentor von Gedanken, Sichtweisen und Wertvorstellungen der Jüngeren, mithin eine Win-win-Situation.

MK: Ich fand ein Mentorenkonzept/-prinzip schon immer interessant. Die Möglichkeit zu haben, sich außerhalb des täglichen (beruflichen) Hamsterrads mit jemanden über Themen auszutauschen, die einen beruflich, aber auch privat bewegen, sehe ich als sehr gewinnbringend an. Auf diesem Weg erhält man die Möglichkeit, sein eigenes Handeln, aber auch Einstellungen zu bestimmten Situationen zu reflektieren und mithilfe externer Impulse die Dinge vielleicht auch einmal aus einer Richtung zu betrachten, auf die man selbst nicht gekommen ist.

»ICH SEHE MEINE ROLLE EINERSEITS ALS SPARRING-PARTNER FÜR DEN UMGANG MIT AKTUELLEN BERUFLICHEN HERAUSFORDERUNGEN VON MORITZ UND ANDERERSEITS ALS »BERICHTERSTATTER« ÜBER EIGENE ERFAHRUNGEN UND SICHTWEISEN ZU VIELERLEI THEMEN, DIE SICH BISLANG IM LAUFE DER GESPRÄCHSRUNDEN ERGEBEN HABEN.«

Wie gestalten Sie Ihre Mentoring-Kooperation in der Praxis?

CF: Unsere Kooperation basiert auf persönlichen Treffen und dort gepflegtem Gedankenaustausch und jeweiligen Erlebnisberichten. Als Ausgangsbasis orientieren wir uns zunächst an den Gesprächsthemen, die Moritz als »Wunschthema« vorträgt. Soweit möglich/sinnvoll, erstellt Moritz aus diesen Gedanken und Anregungen eine Themenliste, die für ihn berufliche Relevanz haben könnte.

MK: Wir versuchen, uns alle sechs bis acht Wochen zu treffen, was bislang auch gut funktioniert hat. Wenn es konkrete Themen gibt, die mich beschäftigen, lasse ich diese Carsten mit ein paar Tagen Vorlauf zukommen. Mir ist es jedoch wichtig, die Themen dann auch noch einmal persönlich zu erläutern – im Gespräch lassen sich die Punkte doch viel besser und umfänglicher erklären als rein schriftlich. Getroffen haben wir uns bislang immer um die Mittagszeit und uns entweder vor oder nach einem gemeinsamen Essen über die jeweiligen Themen ausgetauscht.

Welche Ziele möchtest Du, Moritz, in dem Mentoring-Jahr erreichen?

MK: Im Besonderen geht es mir um Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung. Aber auch eine Reflektion meiner neuen Rolle als Teamleiter wird sicherlich eine Rolle spielen. Die ursprünglich gesetzten Ziele haben sich inzwischen weiterentwickelt – wozu auch die vergangenen Monate des Mentoringprogramms beigetragen haben, und das sehe ich schon als einen gewissen Teilerfolg.

»IM BESONDEREN GEHT ES MIR UM ASPEKTE DER PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG. ABER AUCH EINE REFLEKTION MEINER NEUEN ROLLE ALS TEAMLEITER WIRD SICHERLICH EINE ROLLE SPIELEN. DIE URSPRÜNGLICH GESETZTEN ZIELE HABEN SICH INZWISCHEN WEITERENTWICKELT – WOZU AUCH DIE VERGANGENEN MONATE DES MENTORINGPROGRAMMS BEIGETRAGEN HABEN, UND DAS SEHE ICH SCHON ALS EINEN GEWISSEN TEILERFOLG.«

Wie verstehen Sie Ihre Rolle als Mentor, Herr Fritsch?

CF: Ich sehe meine Rolle einerseits als Sparring-Partner für den Umgang mit aktuellen beruflichen Herausforderungen von Moritz und andererseits als »Berichterstatter« über eigene Erfahrungen und Sichtweisen zu vielerlei Themen, die sich bislang im Laufe der Gesprächsrunden ergeben haben. Hierbei ist nicht mein Ziel, das vermeintlich »Richtige« zu dozieren, sondern ergebnisoffen mögliche Sichtweisen und Handlungsalternativen mit den entsprechenden Ergebnisperspektiven zu diskutieren.

Welche Rolle spielen für Dich, Moritz, die begleitenden Seminare und Netzwerktreffen?

MK: Sie sind auf jeden Fall bereichernd. Ich habe das Gefühl, dass wir Mentees viel zum Reflektieren angeregt werden, und aus den fachlichen Workshops habe ich bislang immer Impulse für den Alltag mitgenommen. Besonders positiv empfinde ich den Austausch mit den anderen Mentees. Wir stellen zum Abschluss der Workshops immer wieder fest, in welcher offenen und vertrauensvollen Atmosphäre diese stattfinden und dass trotz der anstrengenden Tage der Spaß und der persönliche Austausch nicht zu kurz kommen.

»DIE MITARBEITER SAMMELN ERFAHRUNGEN, DIE NICHT NUR AUS DEM EIGENEN UNTERNEHMEN STAMMEN, SONDERN SIE KÖNNEN AUCH IHREN HORIZONT IN VIELSCHICHTIGER ART UND WEISE ERWEITERN.«

Herr Fritsch, wie können Ihrer Meinung nach Unternehmen von der Teilnahme eines jungen Mitarbeiters an einem Mentoring-Programm profitieren?

CF: Die Mitarbeiter sammeln Erfahrungen, die nicht nur aus dem eigenen Unternehmen stammen, sondern sie können auch ihren Horizont in vielschichtiger Art und Weise erweitern. Einerseits ist hier die rein fachliche Ebene zu sehen, soweit Mentee und Mentor branchennah tätig sind. Andererseits besteht die Möglichkeit, auch branchenübergreifend z. B. führungsrelevante - ggf. strategische - Themen zu erörtern. Darüber hinaus erweitern beide Teampartner zwangsläufig ihr Netzwerk, was am Beispiel IMMOEBS noch nie geschadet hat. Kurzum, der Mitarbeiter »reift« schneller durch parallelen Input aus unterschiedlichen Bereichen. Dies kommt letztlich der Tätigkeit im eigenen Unternehmen zugute.

Was wünschen Sie sich für den zweiten Teil Ihres Mentoring-Jahres?

CF: Dass es so angenehm weitergeht, wie in den vergangenen Monaten.

MK: Ich würde mir wünschen, die bisherigen Erkenntnisse weiter zu vertiefen bzw. an diesen weiter zu arbeiten. Vom vorherigen Jahrgang wurde uns berichtet, dass der Workshop »Taking the stage« richtig klasse, aber auch herausfordernd werden soll. Wir hatten im Studium auch einmal ein Seminar, bei welchem wir während eines Vortrags gefilmt wurden und hinterher die Wirkung des eigenen Auftretens besprochen wurde. Nicht immer ganz angenehm, aber unheimlich lehrreich, da man auf Punkte hingewiesen wurde, die einem selbst nicht bewusst waren. Etwas Ähnliches erhoffe ich mir auch von dieser Veranstaltung, bzw. eigentlich vom gesamten Jahr, was in der ersten Hälfte auch schon gut funktioniert hat.

INTERVIEW MIT DEM MENTORING-TANDEM JÖRG OHLE – ALEXANDER BERTRAM

Jörg Ohle, Geschäftsführer, synexs GmbH, Mentor bei IMMOMENT

Alexander Bertram, Senior Vermietungsmanager, DIC Onsite GmbH, Mentee bei IMMOMENT

Was haben Sie sich gedacht, als Sie erstmals von IMMOMENT gehört haben?

JO: Meine ersten Gedanken drehten sich nach dem geweckten Interesse um die eigenen Erfahrungen, die ich 2009 selbst in einem umfangreichen Mentoring-Programm meines Arbeitgebers sammeln konnte. Damals war Raoul Schmid mein Mentor, und das Programm hatte ähnlich wie IMMOMENT einen persönlichen sowie einen Netzwerkcharakter. Mit meinem damaligen Mentor habe ich mittlerweile eine Ebene in unseren Gesprächen erreicht, die über die eigentlichen Aspekte eines Mentorings hinausgeht. Die sehr positiven Erfahrungen, die ich machen durfte, möchte ich gerne weitergeben und glaube fest an die gegenseitige Unterstützung, die man aus so einem Miteinander erzielen kann. Mit Alexander habe ich nun ein Tandem, in dem ich einen ähnlich langfristigen Austausch sehe.

AB: Das mir angebotene Programm fand ich von Anfang an sehr spannend. Ich wusste, das ist genau das Richtige für mich! Auf der einen Seite einen erfahrenen Mentor, der mich coacht, fordert und fördert. Auf der anderen Seite spannende Workshops und der Austausch mit anderen Mentees aus ganz Deutschland. Für mich ein nahezu einmaliges und zukunftweisendes Programm, von dem ich sowohl beruflich als auch persönlich nur profitieren kann.

»DIE SEHR POSITIVEN ERFAHRUNGEN, DIE ICH MACHEN DURFTE, MÖCHTE ICH GERNE WEITERGEBEN UND GLAUBE FEST AN DIE GEGENSEITIGE UNTERSTÜTZUNG, DIE MAN AUS SO EINEM MITEINANDER ERZIELEN KANN.«

Wie gestalten Sie Ihre Mentoring-Kooperation in der Praxis?

JO: Alexander und ich telefonieren in regelmäßigen, festen Abständen und bei Bedarf auch zwischendurch spontan. Wir haben für uns einen Weg gefunden. Obwohl wir beide in unseren beruflichen Positionen sehr eingespannt sind, finden wir die notwendige Zeit, uns im Rahmen des Mentoring-Programms zu treffen und auszutauschen. Sei es bei persönlichen Besuchen am jeweiligen Standort oder auch bei Netzwerkveranstaltungen in der Branche oftmals in unterschiedlichen Städten.

AB: Das Tandemgespann zwischen Jörg und mir funktioniert perfekt. Wir haben direkt bei unserem ersten Treffen auf der Expo Real 2018 einen offenen und vertrauensvollen Austausch gefunden. Da unsere Standorte Essen und Hamburg eine gewisse Planung der Anreise benötigen, stimmen wir vorher eine feste Agenda ab. Im Gespräch ergeben sich dann viele weitere Themen und Fragestellungen. Die Zeit geht immer schnell vorüber. Wir treffen uns entweder persönlich in unseren Büros, auf Veranstaltungen, oder wir vereinbaren feste Telefonate. Auch bei akuten Themen finden wir immer eine Möglichkeit, uns kurzfristig zu besprechen.

Welche Ziele möchtest Du, Alexander, in dem Mentoring-Jahr erreichen?

AB: Gerne möchte ich mein Netzwerk in Deutschland erweitern und einen noch tieferen Einblick in die vielschichtige Immobilienwirtschaft bekommen. Mein Mentor gibt mir ein persönliches Coaching. Wir sprechen über

»MEIN MENTOR GIBT MIR EIN PERSÖNLICHES COACHING. WIR SPRECHEN ÜBER AKTUELLE THEMEN UND PROJEKTE. MIT SEINER ERFAHRUNG UND POSITION ALS GESCHÄFTSFÜHRER HAT ER OFTMALS EINEN ANDEREN BLICKWINKEL AUF DIE DINGE.«

aktuelle Themen und Projekte. Mit seiner Erfahrung und Position als Geschäftsführer hat er oftmals einen anderen Blickwinkel auf die Dinge. Zusätzlich finde ich es sehr spannend, einen Einblick in Themen und Projekte aus seinem Unternehmen zu erhalten.

Wie verstehen Sie Ihre Rolle als Mentor, Herr Ohle?

JO: Alexander und ich tauschen uns zu verschiedensten Situation aus und haben dabei einen sehr guten Modus auf Augenhöhe gefunden. Bei unseren Gesprächen versuche ich, Alexander auf seinem Weg zu begleiten und ihm Denkanstöße auf der Grundlage der Erfahrungen, die ich in meinem Leben sammeln durfte, zu geben. Wir entwickeln in unserem Austausch aber auch ganz neue Wege, die wir uns gemeinsam in den Diskussionen erschließen. Führend soll dabei immer Alexander sein, denn ich kann ihn bei seinen Entscheidungen unterstützen, ihm diese aber nicht abnehmen. Meine Rolle verstehe ich also als Begleiter, Herausforderer, Kritiker und Unterstützer. Aber in dieser Konstellation nie als Entscheider.

Welche Rolle spielen für Dich, Alexander, die begleitenden Seminare und Netzwerktreffen?

AB: Die regelmäßigen Seminare und Treffen geben mir persönlich viel Motivation und neue Impulse. Die Themen reichen von persönlicher Weiterentwicklung, Führungsverantwortung bis hin zur der Definition von Zielen. Der Austausch in der Gruppe mit den anderen Mentees und unseren Trainern war von Anfang an sehr vertrauensvoll. Es ist spannend, die dynamische Entwicklung der gesamten Gruppe zu verfolgen und sich gemeinsam auszutauschen.

»HEUTZUTAGE IST ES WICHTIG, DASS WIR UNS IN DER IMMOBILIENBRANCHE VERNETZEN UND ÜBER DEN TELLERRAND DES EIGENEN KERNGESCHÄFTS HINAUSBLICKEN.«

Herr Ohle, wie können Ihrer Meinung nach Unternehmen von der Teilnahme eines jungen Mitarbeiters an einem Mentoring-Programm profitieren?

JO: Ich kann gut beide Sichtweisen reflektieren, da wir neben meiner Tätigkeit als Mentor auch einen Mentee in das Programm entsandt haben. Heutzutage ist es wichtig, dass wir uns in der Immobilienbranche vernetzen und über den Tellerrand des eigenen Kerngeschäfts hinausblicken. Wir müssen einander verstehen und uns enger in der Zusammenarbeit verzahnen. Ein Mentoring mit einer Führungskraft aus einem Bereich, mit dem man in seinem täglichen Geschäft nur peripher zu tun hat, bietet die tolle Chance zu lernen, den jeweils anderen besser zu verstehen. Außerdem können so später Fragen gestellt werden, die ohne die erfahrenen Hintergrundinformationen vielleicht nicht aufgekommen wären. Und hier lernt auch der Mentor, denn einen Nutzen, und da bin ich mir sicher, ziehen beide Tandempartner aus diesem Programm. Als Resultat stärkt man seinen Mentee für seinen weiteren Werdegang und profitiert letztlich auch von einem zusätzlichen, professionellen Netzwerk.

Was wünschen Sie sich für den zweiten Teil Ihres Mentoring-Jahres?

JO: Ich wünsche mir, dass Alexander und ich weiterhin so positiv zusammenarbeiten und wir gemeinsam mit allen anderen Mentoren und Mentees das Netzwerk weiter stärken, das mit Abschluss des Programms noch lange nicht, oder besser nie, beendet ist.

AB: Ich freue mich, unseren offenen und vertrauensvollen Austausch fortzuführen. Wir wollen die gemeinsam entwickelten Ideen nun fokussieren und dynamisch umsetzen.

HALBZEITREFLEXION UND OUTDOOR-LEADERSHIP-TRAINING IM CHIEMGAU – VON FÜHRUNG, ZUSAMMENARBEIT UND KAJAKFAHRTEN

A: Dr. Christiane Rühle
F: Ann-Kathrin Kaellner, Dr. Christiane Rühle

Der dritte IMMOMENT-Jahrgang steuert mit voller Kraft voraus ins zweite Halbjahr!

Seit der Auftaktveranstaltung im November 2018 waren sechs ereignis-, reflexions- und arbeitsreiche Monate für die 21 Mentees und Mentor/innen von IMMOMENT vergangen, bevor es für die Programmteilnehmer am 23. und 24. Mai 2019 zur Halbzeitreflexion mit Outdoor-Leadership-Training in den Chiemgau ging. Für die Mentees, d.h. Young Professionals und Young Leaders der Immobilienbranche, bedeuteten diese sechs Monate interessante Treffen mit dem/der Mentor/in, inspirierende Dialoge auf Augenhöhe und jede Menge Wissensinput zu fachbezogenen Themen und der Karriereplanung. Die Mentor/innen dagegen erfuhren in den gemeinsamen Gesprächen von relevanten Themen und akuten Herausforderungen der jüngeren Generation, konnten dadurch teils vollkommen neue Perspektiven einnehmen, Erkenntnisse erlangen und wurden auch zur Reflexion des eigenen Karriereweges angeregt. Im vergangenen Mai war es an der Zeit, sowohl auf die gemeinsam verbrachte Zeit im Programm zurückzublicken als auch einen Ausblick zu wagen auf die noch bevorstehenden sechs Monate. Die Halbzeitreflexion, die im Berggasthof Adersberg in Rottau im Chiemgau stattfand, bot den Teilnehmern die Möglichkeit, sich zu ihren bisher im Programm gemachten Erfahrungen mit dem Mentoring auszutauschen. Gemeinsam mit den Coaches Ann-Kathrin Kaellner und Ralph Schmidt sowie dem Outdoor-Trainer Oliver Parker wurden anfangs gesteckte Ziele überprüft, Ideen zur Weiterentwicklung ausgearbeitet und Anregungen gegeben, wie die zweite Hälfte der Mentoring-Kooperation gestaltet werden könnte. Beim zünftigen Abendessen im Berggasthof sowie beim anschließenden Lagerfeuer saßen alle Teilnehmer in entspannter und uriger Atmosphäre zusammen, sodass die Mentees die Möglichkeit hatten, auch mit anderen Mentor/innen ins Gespräch zu kommen und ihr Netzwerk auszubauen.

»ES WURDEN FRAGESTELLUNGEN WIE ›WAS BEDEUTET FÜHRUNG VON MORGEN?‹, ›WAS BRAUCHEN DIE MENTEES?‹ ODER ›WAS ERLEBEN ERFAHRENE MENTOR/-INNEN?‹ BEHANDELT (...).«

So gemütlich der Abend zuvor am Lagerfeuer ausklang, so actionreich gestaltete sich der Offsite-Event am darauffolgenden Tag. Mentees und Mentor/innen begaben sich mit den Coaches und dem Team um Outdoor-Trainer Oliver Parker auf eine spannende Kajakfahrt auf der Tiroler Ache. Auf diese Weise sollte nicht nur das übergeordnete Thema »Leadership« diskutiert, sondern durch die erlebnisbasierte Auseinandersetzung mit Varianten von Führung auch erfahrbar gemacht werden. Es wurden Fragestellungen wie »Was bedeutet Führung von morgen?«, »Was brauchen die Mentees?« oder »Was erleben die erfahrenen Mentoren?« behandelt und zahlreiche Wissensimpulse zu Führung, Vertrauen und Zusammenarbeit geboten. Durch die zweitägige Veranstaltung entstand eine dynamische Plattform zur Intensivierung des »Voneinander lernen«-Modus.

Natürlich wird in den kommenden sechs Monaten nicht nur die Kooperation mit dem/der eigenen Mentor/in fortgesetzt, sondern es steht auch noch ein weiterer anspruchsvoller Workshop zum Thema »Taking the stage – Souverän auftreten« auf dem Programm. Wir freuen uns schon darauf, wenn bei der Abschlussveranstaltung in Berlin im November 2019 schließlich nochmals alle Mentoring-Tandems des dritten Jahrgangs zusammenkommen und gemeinsam auf das Erlebte und Erreichte des vergangenen Jahres zurückblicken.

IMMOMENT 2020

Der dritte Jahrgang ging am 8. November 2019 zu Ende, d.h. es ist höchste Zeit, schon an den vierten Jahrgang zu denken! Im November 2020 möchten wir den vierten Jahrgang auf den Weg bringen und gemeinsam mit Ihnen die Erfolgsgeschichte von IMMOMENT fortschreiben:

Mentees: Young Professionals und Young Leaders bis max. 35 Jahre (in Ausnahmefällen bis max. 40), max. 8 Jahre einschlägige Berufserfahrung, evtl. erste Führungserfahrung, ausgeprägte Motivation zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung

Mentoren: Führungskräfte, Experten und Top-Führungskräfte, mind. 10 Jahre Berufserfahrung, etabliert in der Branche; herausragende Führungspersönlichkeiten können auch aus anderen Branchen kommen; Bereitschaft, sich zu engagieren und Freude an der Förderung von und dem Austausch mit jungen Menschen

Kooperationspartner des dritten IMMOMENT-Jahrgangs:

BEOS
Berlin Hyp
CBRE
DIC
GSK STOCKMANN
BIG SUPPORTED
savills
synexs facility works
ZIA

Für Fragen zu IMMOMENT und für die Bewerbung als Mentee oder Mentor/-in wenden Sie sich gerne an die Geschäftsstelle:

immoment@immoebs.de
0611 580 867 0

Weitere Informationen finden Sie auf

www.immoebs.de
(Karriereförderung ⟶ IMMOMENT)

NETZWERK

56 Deutsche Kreditbank AG
Fördermitglieder-
Firmenportrait

58 BRL Boege Rohde
Luebbehuesen
Fördermitglieder-
Firmenportrait

60 Hauck & Aufhäuser
Fördermitglieder-
Firmenportrait

DEUTSCHE KREDITBANK AG (DKB)

Fördermitglieder-Firmenportrait

In der Wohnungswirtschaft zu Hause

Mehr als 3.500 Unternehmen der Wohnungswirtschaft und 10.000 Immobilienverwaltungen in Deutschland vertrauen auf die Expertise und die regionale Vernetzung der DKB. Mit einer Bilanzsumme von 77,4 Milliarden Euro zählt die DKB zu den TOP-20-Banken Deutschlands. 3.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen über 4 Millionen Privat- und Geschäftskunden.

Ob Ankauf, Neubau, altersgerechter Umbau oder energetische Sanierung – unsere Spezialisten begleiten Sie bei jedem Vorhaben und entwickeln das passende Finanzierungskonzept. Zusätzlich beurteilen Bauingenieure der DKB die bautechnische Werthaltigkeit des Objekts.

Unsere branchenorientierten Lösungen, wie die wohnwirtschaftliche Bilanzanalyse WOBIL, die DKB-Verwalterplattform und die SAP-basierte Software DKB-Win zur professionellen Verwaltung von Immobilienbeständen, bieten Mehrwerte weit über die klassischen Bankprodukte hinaus.

Unser Angebot für Ihre Finanzen

Zwei Drittel aller Wohnungsunternehmen in Deutschland vertrauen auf die DKB. Seit 1990 begleiten wir kommunale, kirchliche und private Wohnungsunternehmen sowie Wohnungsgenossenschaften bei ihren Investitionen. Wir kümmern uns um öffentliche Förderdarlehen und bieten Instrumente zur Liquiditätssteuerung an.

Neben Investitionen in klassische Wohnimmobilien begleiten wir auch alternative Wohnformen wie gemeinschaftliches oder studentisches Wohnen. Unsere Branchenexperten strukturieren Ihre Finanzierung und berücksichtigen sowohl die besonderen Anforderungen Ihres Unternehmens als auch die des betreffenden Objekts. Uns ist es wichtig, nah an unseren Kunden und den Projekten zu sein. Deshalb betreibt die DKB deutschlandweit 24 Standorte.

Wir vergeben individuell passende Darlehen für Ihre Immobilienprojekte. Über das kostengünstige DKB-Geschäftskonto wickeln Sie Ihren Zahlungsverkehr effizient ab. Durch virtuelle Konten reduzieren Sie manuelle Tätigkeiten in der Finanzbuchhaltung: Zahlungen werden automatisch zugeordnet.

Branchenlösungen für optimale Ergebnisse

Wie steht Ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen da? Die wohnwirtschaftliche Bilanzanalyse WOBIL bietet Ihnen eine detaillierte Auswertung Ihrer Unternehmenskennzahlen sowie eine regionale Benchmark-Analyse – Wissen, das Ihnen hilft, Optimierungspotenziale zu erkennen und bessere Entscheidungen zu treffen. Die zentrale Datenbank umfasst mehr als 4,4 Mio. Datensätze und bietet Ihnen damit eine objektive Vergleichbarkeit von Wohnungsunternehmen.

Die Verwaltung von Immobilien ist ein komplexes Geschäft. Wir bieten Ihnen mit DKB-Win die passende IT-Lösung, die modular genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird. Von A wie Anlagenbuchhaltung bis Z wie Zahlungsverkehr hat die DKB Service GmbH mit DKB-Win eine umfassende Lösung geschaffen. Ergänzend dazu können Sie als gewerblich tätiger Immobilienverwalter oder Eigentümer die Mieten, Mietkautionen, Instandhaltungsrücklagen und Hausgelder eigener sowie fremder Immobilien mit der DKB-Verwalterplattform rechtssicher verwalten. Natürlich zeit- und kostensparend in einer Online-Anwendung.

Kontakt

Deutsche Kreditbank AG
Taubenstraße 7-9
10117 Berlin

030 120 300 00
wohnen@dkb.de
www.dkb.de/wohnen

Thomas Jebsen
Mitglied des Vorstands

Mit dem von der DKB finanzierten »Kietz Karree« hat die Wohnbau GmbH Prenzlau eine neue Wohnform für Senioren in Prenzlau etabliert.

DKB-Bauingenieurin Silke Baack

Branchenexperten, die die Herausforderungen Ihres Alltags verstehen: Kundenbetreuer Uwe Bellanger im Gespräch mit DKB-Kunden René Stüpmann

Die DKB-Verwalterplattform und die Software DKB-Win sind auf die Bedürfnisse von Immobilienverwaltern abgestimmt.

Mehrfamilienhäuser des Frankfurter Eisenbahnsiedlungsvereins eG nach der energetischen Sanierung und Aufstockung, finanziert von der DKB

BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN

Fördermitglieder-Firmenportrait

BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN

ist eine international ausgerichtete Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern, die im Jahr 2006 gegründet wurde. Die Gründer hatten dabei vor allem eins im Sinn: Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, steuerrechtliche und sanierungsrechtliche Beratungsleistungen für Mandanten effizienter und transparenter zu gestalten. Die gesamte Beratung sollte aus einer Hand erfolgen. Daraus ist heute eine wirtschaftlich unabhängige und stark wachsende, moderne Wirtschaftskanzlei geworden.

BRL ist mit über 100 Berufsträgern und insgesamt über 250 Mitarbeitern an den Standorten Hamburg, Berlin, Bochum, Hannover, Dortmund und Frankfurt a.M. vertreten. Über das internationale Netzwerk Moore Global ist BRL bestens aufgestellt, um auch länderübergreifend zuverlässige und effiziente Lösungen bereitzustellen.

Unsere Praxisgruppe Immobilien berät mit einem Team von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern »rund um die Immobilie« und deckt dabei alle Phasen im Lebenszyklus einer Immobilie ab: Vom Grundstückserwerb bis zur bestimmungsgemäßen Nutzung, Vermietung oder Veräußerung, vom Abriss eines Gebäudes bis zum Neubau, vom Einzelobjekt bis zum Stadtquartier, vom Leerstand bis zur Vollvermietung der Immobilie, von der Durchsetzung über die Abwehr von Forderungen, von der Vertragsgestaltung über die Vertragsprüfung, von der strategischen Beratung bis zum Exit.

Große Immobilientransaktionen und klassische Grundstückskaufverträge werden genauso erfolgreich abgewickelt wie komplexe Projektentwicklungen, Quartiersentwicklungen und Bauprojekte klassischer Art. Vornehmlich ist BRL in den Assetklassen Wohnen, Office, Hotel, Retail und Logistics tätig.

Neben der beratenden Tätigkeit vertritt BRL seine Mandanten natürlich auch prozessual. Steuerrechtliche, immobilienökonomische und gesellschaftsrechtliche Aspekte sind selbstverständlicher Bestandteil des Beratungsangebots.

BRL ist in der Lage, einen ganzheitlichen Beratungsansatz zu verfolgen. Wir beraten nicht nur mit unseren Rechtsanwälten und Fachanwälten, sondern können auch unsere Steuerexperten und Wirtschaftsprüfer mit allen immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen aus den verschiedenen Blickwinkeln einsetzen. Das ist ein klarer Vorteil für die Mandanten!

Die Immobilienexperten von BRL agieren im Wesentlichen von den beiden Full-Service-Standorten Berlin und Hamburg aus. Dabei sind alle Berufsträger bundesweit tätig und beraten über das Netzwerk auch in länderübergreifenden Mandaten.

Zu den Mandanten von BRL zählen inländische und ausländische Investoren, klassische Bauträger, Developer, Projektentwickler, institutionelle Anleger, Fonds, Family Offices, klassische Bestandshalter und Vermietungsgesellschaften sowie Bauunternehmen.

Als Fördermitglied des IMMOEBS-Netzwerk ist BRL seit dem Frühjahr 2019 aktiv.

Kontakt
BRL
BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN
Pariser Platz 4 A
10117 Berlin

Tel: 030 – 56 55 56 – 0
Fax: 030 – 56 55 56 – 133
info@BRL.de
www.BRL.de

Ansprechpartnerin:
Dr. Verena Schepers
Rechtsanwältin, Partnerin

HAUCK & AUFHÄUSER

Fördermitglieder-Firmenportrait

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANK SEIT 1796

Hauck & Aufhäuser gehört mit über 220 Jahren Tradition zu einer der ältesten Privatbanken Deutschlands. Neben der Betreuung von Privatkunden hat sich das Unternehmen in den vergangenen drei Jahrzehnten ebenfalls auf Finanzdienstleistungen für professionelle Anleger und Unternehmen spezialisiert. Das Bankhaus gliedert seine Aktivitäten in fünf Geschäftsbereiche: Private Banking, Asset Management, Asset Servicing, Financial Markets und Investment Banking. Der Immobilie ist Hauck & Aufhäuser in zwei Produktrichtungen seit Jahrzehnten eng verbunden: als Partner für Immobilienprojektfinanzierung und Fondsdienstleistungen.

Immobilienprojektfinanzierung

Hauck & Aufhäuser betreut professionelle Immobilienkunden in sämtlichen Fragen der Kreditvergabe für Immobilienprojekte. Den Kunden steht hierbei ein hoch qualifiziertes Team an Spezialisten zur Seite. Hauck & Aufhäuser konzentriert sich sowohl auf wohnwirtschaftliche Bauträgermaßnahmen wie auch gewerbliche Projektentwicklungen im Einzelhandels-, Büro- und Logistiksegment. Das Leistungsangebot gilt für Finanzierungen in deutschen Großstädten und deren Metropolregionen. Erstrangige Senior-Kredite bis 20 Mio. Euro und/oder nachrangige Mezzanine-Kredite bis 5 Mio. Euro stehen zur Auswahl.

Fondsdienstleistungen

Seit mehreren Jahrzehnten erbringt Hauck & Aufhäuser kundenorientiert und professionell Fondsdienstleistungen. Bereits seit 1969 ist die Privatbank als Depotbank/Verwahrstelle in Deutschland tätig. In Luxemburg blickt das Haus auf eine langjährige Expertise im Bereich Auflage, Verwaltung und Verwahrung von Spezialfonds und Verbriefungen zurück. Immobilien dienen dabei als "Underlying Asset" und somit als wesentliches Produkt zahlreicher Fondsvehikel.

So bietet Hauck & Aufhäuser Verwahrstellendienstleistungen für sämtliche offene und geschlossene Real-Asset-Fondsstrukturen und Verbriefungen nach deutschem und luxemburgischem Recht an. Zudem erbringt das Bankhaus als luxemburgischer Zentralverwalter für Initiatoren und Investoren sämtliche Dienstleistungen zur Administration von alternativen Investmentfonds sowie Verbriefungen. Weiterhin bietet Hauck & Aufhäuser die AIFM-Funktion in Luxemburg an.

Das Leistungsspektrum von Hauck & Aufhäuser umfasst u. a. die folgenden Dienstleistungen:

- (AIFMD) Depotbank/Verwahrstelle
- Admin/Fondsbuchhaltung
- AML/KYC
- Bewertungsleistungen
- Cash Management
- Electronic Branding
- Financial & Regulatory Reporting
- Master Service KVG

Kontakte

Lutz Drewes
Leiter Immobilienprojektfinanzierung

+49 (0)69 2161-1737
Lutz.Drewes@hauck-aufhaeuser.com

Robert Guzialowski
Leiter Real Assets Deutschland

+49 (0)69 2161-1617
Robert.Guzialowski@hauck-aufhaeuser.com

Marc Kriegsmann
Niederlassungsleiter Luxemburg

+352 45 13 14 440
Marc.Kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com

VERANSTAL-TUNGEN

64 AK Berlin-Brandenburg

69 AK Nord

72 AK Rhein-Main

76 AK Rhein-Ruhr

83 AK Nürnberg

84 AK München

90 AK Stuttgart

92 AK Österreich

94 29. Mitgliederversammlung

96 IMMOEBS ImmobilienForum »Wertschöpfung 4.0«

98 IMMOEBS Golftrophy 2019

100 Expo Real Kaminabend 2019

102 YP Exkursion Berlin

103 IMMOLEARN

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, Fotos Bootsfahrt: Jürgen Sendel (PICTUREBLIND), Fotos RECON: Greenberg Traurig

28. März 2019

PropTech – die Zukunft der Immobilienbranche ist digital

CMS lud uns in die Bauakademie am Schinkelplatz in Berlin-Mitte ein, um über die digitale Zukunft der Immobilienbranche zu sprechen. Nach einer Einführung durch CMS wurde der Abend von Johannes Bescher, ebenfalls CMS moderiert. Verschiedene Marktteilnehmer waren als Redner geladen.

Es startete Christoph Bornschein von TLLG GmbH mit einem Vortrag über Argumente für ein wettbewerbsfähiges und wertebasiertes Europa im digitalen Zeitalter. Wer Christoph Bornschein kennt weiß, dass kaum jemand einen besseren globalen Überblick hierüber hat – nicht umsonst berät er zahlreiche DAX-Konzerne zur Digitalstrategie. Im Ergebnis konnten wir mitnehmen, dass das gute alte Europa gehörig aufpassen muss, hier nicht komplett abgehängt zu werden, aber noch ist es nicht zu spät.

Im Anschluss stelle Ludwig von Busse von der Simplifa GmbH am Beispiel seines Geschäftsmodells vor, wie ein konkretes PropTech-Unternehmen im Einsatz funktioniert. Simplifa strukturiert, optimiert und betreut Aufzugsportfolios und positioniert sich als übergeordnete und neutrale Schnittstelle zwischen den Beteiligten. Neben erheblichen Kosteneinsparungen trägt das Geschäftsmodell vor allem zu mehr Transparenz über die Verfügbarkeit aller relevanten Dokumente, Vorgänge und Termine bei und reduziert damit erheblich die Betreiberrisiken.

Des Weiteren konnten wir dann von Fabian Steiner von der Patrizia Immobilien AG hören, in welchen Bereichen der Einsatz von Blockchain geplant ist und sich derzeit in Umsetzung befindet. Hier war es interessant, bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt über die Pläne informiert zu werden. Wir sind gespannt darauf, wie sich die Umsetzung im laufenden Geschäft gestalten wird.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei CMS, sowie allen Vortragenden für diesen sehr informativen und abwechslungsreichen Abend.

10. April 2019

RECON Berlin

Die jährliche Immobilienkonferenz RECON fand in diesem Jahr am 10.04. zum Thema »ENTEIGNUNG STATT NEUBAU? Die Zukunft der Wohnungspolitik in Deutschland« statt. Gemeinsam mit dem ZIA, BF direkt, EY, gif, ULI und Immoebs lud Greenberg Traurig ins Atrium am Potsdamer Platz 1 in Berlin ein. Schon 2018 war das Interesse mit ca. 370 Anmeldungen so groß wie nie zuvor. Dieses Mal führte die enorm hohe Anmeldezahl dazu, dass wir kurzfristig eine neue Location suchen mussten. Die Veranstaltung fand letztlich mit hohen Sicherheits-vorkehrungen im Atrium Tower in der Nähe des Potsdamer Platz statt.

Nach der Eröffnung durch Christian Schulz-Wulkow (IMMOEBS) leitete Dr. Christian Schede (Greenberg Traurig) die Veranstaltung mit einem Impulsvortrag ein. Der Höhepunkt der Veranstaltung war jedoch die Paneldiskussion mit Maren Kern, Vorstand, BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e. V., Dr. Jan-Marco Luczak, MdB, Vorsitzender der CDU-Landesgruppe Berlin in der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Klaus Mindrup, Abgeordneter der SPD-Bundestagsfraktion, Rouzbeh Taheri, Vorsitzender der Initiative »Deutsche Wohnen & Co enteignen« sowie Michael Zahn, CEO & Vorstandsvorsitzender, Deutsche Wohnen SE. Dr. Rainer Hank, FAZ-Kolumnist und Wirtschaftspublizist, moderierte die Diskussion.

Wie zu erwarten gab es einen spannenden Wortwechsel zwischen Taheri und Zahn. Der Volksbegehren-Initiator Taheri warf der Deutsche Wohnen vor, kein Wohnungbaukonzern, sondern ein Spekulationskonzern zu sein. Zahn wies diesen Vorwurf deutlich zurück und betitelte die Kampagne als »populistisch und polemisch«. Der Schlagabtausch zwischen den beiden Gegenpolen zog sich durch die gesamte Podiumsdiskussion. Auf Nachfrage des Moderators machte Herr Taheri deutlich, dass es ihm und der Initiative nicht um Neubau bzw. die verbesserte Versorgung mit Wohnraum geht, sondern um einen »Systemwechsel« mit Abschaffung des privaten Eigentums an Wohnraum. Diese klaren Aussagen sorgte für ausreichend Gesprächsstoff bei den Gästen im Nachgang.

Wir bedanken uns nochmal ganz herzlich bei Greenberg Traurig, ZIA, BF direkt, gif, ULI und EY für die in diesem Jahr sehr aufwendige Organisation und Ausrichtung der RECON Berlin und das anschließende Get-together.

15. Mai 2019

Klassische Architektur im modernen Stadtbild. Kein Widerspruch. Sondern Klasse.

Patzschke Architekten lud uns zu einem Stadtspaziergang durch die Mitte von Berlin-Mitte ein. Das Architekturbüro der Berliner Zwillingsbrüder Jürgen und Rüdiger Patzschke wurde vor 50 Jahren gegründet und zeichnet sich durch eine klassisch-traditionelle Architektursprache aus. Spätestens seit der Errichtung des Hotels Adlon am Brandenburger Tor in Berlin sind Patzschke Architekten als Protagonisten einer klassisch-traditionellen Architektur über die Grenzen Berlins hinaus bekannt.

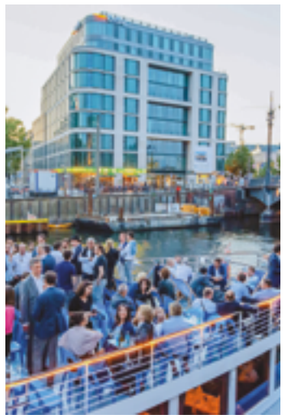
Berlin verändert sich. Ein höherer Flächenbedarf lässt unsere Stadt dichter werden. Die Architektur trägt hierbei eine besondere Verantwortung, da sie ein Stadtbild kreiert und prägt, dem sich der Mensch nicht entziehen kann.

Das Büro Patzschke hat allein im Bezirk Berlin-Mitte über 30 Gebäude realisiert. Im Rahmen eines Spaziergangs durch die Mitte von Mitte stellte Robert Patzschke eine Auswahl von Bauten klassisch traditioneller Architektur aus dem eigenen Hause vor und verdeutlichte hierbei, wie Architektur dieser verantwortungsvollen Rolle gerecht werden kann. Der Spaziergang begann Niederwallstr./ Ecke Alte Leipziger und endete am Hausvogteiplatz. Kaum zu glauben, wie viele Gebäude allein in diesem Bereich durch Patzschke Architekten errichtet wurden, umso mehr wurde aber verständlich, wie prägend dies für das Stadtbild war und ist.

Besonders beeindruckend war neben der Gestaltung des Stadtbildes sowie dem geschichtlichen und städtebaulichen Kontext aber auch die jeweilige Entwicklungsgeschichte hinter den einzelnen Gebäuden. Es wurde klar, dass ein erfolgreiches Architekturbüro nicht nur gute Architekten braucht, sondern vor allem Architekten, die auch gute Mediatoren sind, um den gesamten Entwicklungsprozess zwischen allen Beteiligten erfolgreich mit zu gestalten.

Exemplarisch sei das Titanic Hotel in der Französischen Straße genannt. In einem denkmalgeschützten Bestandsgebäude sollte ein modernes 5-Sterne-Hotel entstehen, dessen vom Bauherrn gewünschte Zimmeranzahl jedoch die Dimension des Bestandsgebäudes zu sprengen schien. Doch auch hier konnte Patzschke Architekten eine gute Lösung finden – überzeugen Sie sich selbst, wenn Sie das nächste Mal in der Französichen Straße vorbeikommen. Den Ausklang fand der Stadtspaziergang bei einer Einladung von Patzschke Architekten im Goodtime am Hausvogteiplatz, wo wir noch fulminant kulinarisch versorgt wurden.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei Robert Patzschke für die interessanten Einblicke und bei allen Gästen für diesen gelungenen Abend.



13. Juni 2019

Immobilienwirtschaftliche Bootsfahrt

Am 13. Juni 2019 fand unsere immobilienwirtschaftliche Bootstour statt. Da die Fahrt in diesem Jahr in das jährliche Program rund um das Immobilien Forum integriert wurde, luden wir im großen Stil ein. Mitglieder und Förderer des gesamten Immoebs e.V. sowie Gäste des AK Berlin-Brandenburg bekamen die Chance, an unserer traditionellen Bootsfahrt auf der Spree teilzunehmen. Die Tour führte uns am Schloß Bellevue vorbei, durch Charlottenburg und über Westhafen, Europacity und Hauptbahnhof zurück zur Weidendammer Brücke. Die ca. 180 Gäste genossen die gemütliche Tour auf der Spree bei schönstem Sommerwetter und köstlichem Wein und Buffet.

Wir danken unserem neuen Sponsor Schindler Deutschland und danken der Schindler Deutschland AG & Co.KG, Instone Real Estate Development GmbH sowie Michel. Partner für ihre großzügige finanzielle Unterstützung!

AK NORD

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

26. März 2019

Wohnungspolitik – Werkzeugkasten der Freien und Hansestadt Hamburg

Der AK Nord lud in Kooperation mit der Bucerius Law School und der IREBS Immobilienakademie zum gemeinsamen Netzwerken ein. Niedrige Zinsen, positive Zuwanderungsraten und hohe Bau- und Grundstückskosten führen zu immer knapper und teurer werdendem Wohnraum. Wie reagiert die Stadt darauf? Matthias Kock, Staatsrat der Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen in Hamburg, berichtete den Teilnehmer/innen sehr anschaulich und praxisnah von den Bemühungen der Stadt um eine gerechte Wohnungspolitik. Anschließend wurde in entspannter Atmosphäre bei Brezeln und Wein weiter diskutiert und genetzwerkt.

Wir bedanken uns bei Staatsrat Kock für die Einblicke und einen spannenden und diskussionsreichen Abend.

22. Mai 2019

GSK-BreakfastBriefing - Mietpreisbremse 2.0: Notfalls droht Enteignung

Im Rahmen der »GSK-BreakfastBriefing«-Reihe empfingen uns die Rechtsanwälte von GSK Stockmann, Dr. Michael Jani und Dr. Christoph Strelczyk, wie immer sehr herzlich zum Frühstück in den eigenen Räumen am Neuen Wall in Hamburg. Dr. Christoph Strelczyk nahm die aktuelle Diskussion aus Berlin zum Thema Enteignung von privaten Wohnungsunternehmen zum Anlass für seinen sehr interessanten Vortrag. Hierbei erklärte er uns, ob eine solche Enteignung überhaupt zulässig wäre und was es seiner Einschätzung nach von Politik und Gesetzgebung braucht, um bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Trotz der frühen Stunde wurde bei einem reichhaltigen Frühstück weiter diskutiert und neue Kontakte geknüpft.

Mit freundlicher Unterstützung unseres Premium-Fördermitglieds GSK Stockmann

5. Juni 2019

Young Professionals Lunch

Der Hamburger Young Professional Lunch fand Anfang Juni im charmanten, zentral gelegenen Restaurant Rialto statt. Bei schönstem Frühlingswetter konnte draußen gegessen und genetzwerkt werden. Bestehende Kontakte wurden gepflegt, aber es konnten auch neue Kontakte unter Young Professionals geknüpft werden, so dass viele Visitenkarten die Besitzerin bzw. den Besitzer wechselten.

12. Juni 2019

Neue Anforderungen an das moderne Quartier von heute und morgen!

Wie kommt die passende Infrastruktur für Elektromobilität auf die Straße? Mit welchen Wärme- und Kältekonzepten werden neue Quartiere ausgestattet? Und warum ist es gut, wenn ein Quartier zukünftig nicht nur die Energieabnahme anzeigen, sondern auch die Erzeugung der Energie steuern kann? Diesen und vielen weiteren Fragen sind wir zusammen mit den Experten von innogy SE nachgegangen und durften mehr über ihre neuesten Entwicklungen und innovativsten Projekte dazu erfahren. Im Anschluss daran gab es einen entspannten Ausklang und tolle Möglichkeiten zum Netzwerken bei Currywurst und Kaltgetränken.

Vielen Dank an innogy und speziell auch an die drei sehr kompetenten und sympathischen Redner Philipp Birkenstock, Dr. Henning Lustermann, Benjamin Pehle und den Moderator Sebastian Ackermann.

Mit freundlicher Unterstützung von innogy SE

18. Juni 2019

GREEN REAL ESTATE BOATING

GO GREEN hieß es in diesem Jahr für die immobilienwirtschaftliche Bootsfahrt in Hamburg. Mit zwei Solarstrom betriebenen Elektromotoren und insgesamt 24 kW schipperten wir bei bestem Wetter mit dem Solarkatamaran Alstersonne über die Außenalster. Drinks, Food und Networking waren wieder Programm.

Mit freundlicher Unterstützung unseres Premium-Fördermitglieds GSK Stockmann

AK RHEIN-MAIN

A: Michaela Eisenreich, Klaus Hirt
F: Michaela Eisenreich, Klaus Hirt, Alexander Sell

30. Januar 2019

DAM – Internationaler Hochhaus Preis

Alle zwei Jahre wird der Internationale Hochhaus Preis gemeinsam von der Stadt Frankfurt am Main, DAM und DekaBank an ein herausragendes Gebäude vergeben, das sich durch besondere Ästhetik, zukunftsweisende Gestaltung, aber auch innovative Technik und Wirtschaftlichkeit auszeichnet.

Die Entwicklungen der Hochhausarchitektur werden längst nicht mehr nur in Nordamerika und Europa, sondern mittlerweile weltweit geprägt. Spannende Konzepte prägen umso mehr die Entwicklung umliegender Stadträume oder ganzer Viertel.

Die Ausstellung stellt Finalisten und vor allem den Preisträger »Torre Reforma, Mexiko-Stadt« entsprechend vor.

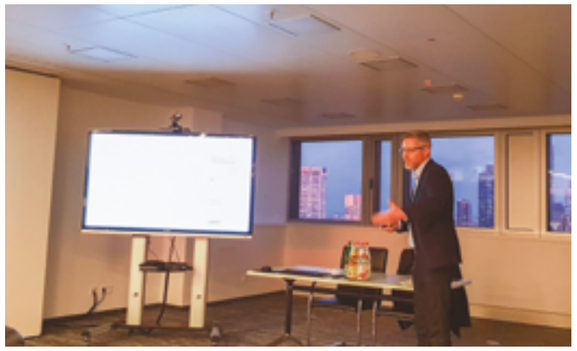
Wir danken Yorck Förster für seine sympathischen, abwechslungsreichen und informativen Vorträge und Führungen durch die verschiedenen Ausstellungen im DAM.

27. Februar 2019

DAM - Führung »DAM Preis«

Die Ausstellung zum DAM Preis 2019 zeigt aktuelle Architektur aus Deutschland und bemerkenswerte Projekte deutscher Architekturbüros in anderen Ländern.

Zu entdecken gibt es aus einer Auswahl von 22 Bauensembles die Vielfalt der Gegenwartsarchitektur in Deutschland: Es finden sich Bauten im ländlichen Raum ebenso wie in Kleinstädten und urbanen Ballungsräumen. Beispiele für den Geschosswohnungsbau werden vorgestellt, neue Bibliotheken als nicht kommerzielle innerstädtische Zentren, ein Museum und ein Opernhaus – aber auch technische Gebäude wie eine Streusalzlagerhalle.



4. April 2019

»Neue HBO - Chancen und Risiken für die Praxis«

Die neuen Vorschriften der HBO als auf den ersten Blick bauherrenfreundliche Neuregelung im Abstandsflächenrecht zum Bauen im Bestand stand im Fokus der Diskussion. Dabei soll es unter bestimmten Voraussetzungen nun möglich sein, ein vorhandenes Gebäude, das die Abstandsflächen nicht einhält, durch einen Neubau an gleicher Stelle zu ersetzen. Damit kommt dem Bestandsschutz bei Abriss eines Gebäudes eine neue Bedeutung zu.

Diese aus Sicht der Immobilen-, Bau- und Planerpraxis zu begrüßende Neuregelung stößt jedoch auf erhebliche rechtliche Bedenken und führt damit letztlich zu Schwierigkeiten sowohl für den Bauherren als auch für die Genehmigungsbehörden.

Die Problematik im Rahmen der Neureglung wurde uns anhand eines aktuellen Falls aus der Praxis aufgezeigt.

Wir danken der ARNECKE SIBETH DABELSTEIN für die Einladung und Organisation sowie Sven Ludwig, Partner, und Dipl.-Ing. Dipl.-Ing. Christian Spitzner, Atelier Spitzner GmbH, für ihre Vorträge.

22. Mai 2019

WeWork - Besichtigung des neuen Standorts Taunusanlage 8

WeWork hat einen neuen Standort im Herzen des Frankfurter Bankenviertels eröffnet – den mussten wir uns natürlich anschauen.

Nach eine kurzen Begrüßung folgte zunächst eine spannenden Diskussion über neue Arbeitswelten und Arbeitsplatzkonzepte zwischen David Wohde von WeWork (verantwortlich für Start-up/Founders/Accelerator) und Giulio Castegini, Head of Design, RBS Projekt Management GmbH – part of Drees & Sommer.

Im Anschluss besichtigten wir die Flächen und erhielten Erläuterungen zu den verschiedenen Konzepten und Mitgliedschaften. Bei Drinks und Fingerfood ließen wir den Abend in einer entspannten Atmosphäre ausklingen.

Wir danken WeWork für die Einladung und Organisation, insbesondere Safia Brown und David Wohde, sowie Giulio Castegini für seinen Vortrag.

18. Juni 2019

Das Lyoner Quartier - von der Bürostadt zum lebendigen Stadtteil

Mit der Widmung der Niederräder Bürostadt zu einem gemischt genutzten Quartier betrat die Frankfurter Planungspolitik Neuland. Seither sind einige bemerkenswerte Projekte entstanden, und die positive Entwicklung gibt der Politik Recht. Schon gilt das so entstandene Lyoner Quartier als Blaupause für die urbane Aufladung von monofunktional geprägten Stadtteilen.

Während eines Rundgangs durch die »Bürostadt« zeigten Christian Anniés und Eckart v. Schwanenflug die Veränderungen im Bestand und die Neubauten, die diesen Standort zu einem lebendigen Quartier verwandelt haben.

In der anschließenden Vortragsrunde stellten uns außerdem
- Elisabeth Holste – Cube Real Estate GmbH
- Ann-Christin Weinert – Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG
- Christian Wedler - GWH Wohnungsgesellschaft mbH Hessen

ihre aktuellen Projektentwicklungen in Niederrad vor.

Wir danken Christian Anniés, Immobilienökonom (ebs) und Jurist, sowie Eckart v. Schwanenflug, Projektentwickler, für die Organisation, Führung und ihre Vorträge.

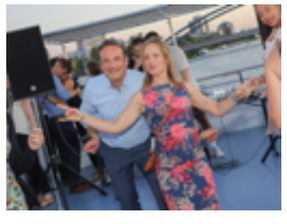
27. Juni 2019

REAL ESTATE SUMMER NIGHT

Herzlichen Dank an unsere Werbepartner – CUBE Real Estate GmbH, DLA Piper UK LLP, Drees & Sommer, synexs GmbH, Westbridge Advisory GmbH – es hat uns sehr gefreut!

Wir gratulieren den Gewinnern der Verlosung:

- Safia Brown
- Stefanie Büker
- Omid Iradjpanah
- Oliver Koos
- Christian Langosch
- Kilian Zacher



AK RHEIN-RUHR

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

Die Arbeitskreisleitung bedankt sich nicht zuletzt an dieser Stelle herzlichst bei allen Sponsoren, Fördermitgliedern, Gastgebern und Referenten, die uns 2019 im Arbeitskreis Rhein-Ruhr so kräftig unterstützt haben:

- **Aulinger Rechtsanwälte | Notare**
- **Avison Young – Germany GmbH**
- **Berlin Hyp AG**
- **DLA Piper UK LLP**
- **Drees & Sommer GmbH Köln**
- **Drooms GmbH**
- **Eversheds Sutherland (Germany) LLP**
- **IQ Real Estate GmbH**
- **innogy SE**
- **INTERBODEN Innovative Gewerbewelten GmbH & Co. KG**
- **LIP Invest GmbH**
- **LIST Gruppe**
- **Pinsent Masons Germany LLP**
- **PRO LAW Rechtsanwälte**
- **WDR**

Ein solch umfangreiches Veranstaltungsangebot zu aktuellen Themen der Immobilienbranche wäre uns ohne das großzügige Sponsoring der gastgebenden Unternehmen und kompetenten Vorträge unserer Referenten in dieser Form nicht möglich.

Vor diesem Hintergrund freut es uns besonders, dass wir drei neue, finanzkräftige Fördermitglieder in unserem Arbeitskreis begrüßen dürfen:

- **Christoph Pohlmann - innogy SE**
- **Jörg Ohle - synexs GmbH**
- **Oliver Knörr - Zech Bau GmbH**

Herzlich willkommen!

7. März 2019

Neue Anforderungen an das moderne Quartier von heute!

Auf Initiative unseres IMMOEBS-Vorstandsmitglieds Jochen Boudon fanden wir uns am frühen Abend zu einigen brandaktuellen Fragestellung im Zusammenspiel von Immobilien- und Energiewirtschaft im Besucherbereich des ansonsten selten für die Öffentlichkeit zugänglichen RWE-Towers in Essen ein.

- Wie kommt die passende Infrastruktur für Elektromobilität auf die Straße?
- Mit welchen Wärme- und Kältekonzepten werden neue Quartiere ausgestattet?
- Und warum ist es gut, wenn ein Quartier zukünftig nicht nur die Energieabnahme anzeigen, sondern auch die Erzeugung der Energie steuern kann?

Diese und viele weitere Fragestellungen konnten wir mit innogy auf den Grund gehen, die uns anhand ihrer neuesten Entwicklungen und Projekte innovative Lösungen vorstellten.

In drei spannenden Vorträgen wurden konkrete Herangehensweisen anhand von Beispielen aus der Praxis präsentiert, wie innogy als Lösungsanbieter in einzelnen Quartieren oder auch bundesweit seine Infrastrukturdienstleistungen verbaut und anwendet. Moderiert von Sebastian Ackermann hörten wir drei spannende Kurzvorträge:

- Der deutschlandweite Aufbau von Ladeinfrastruktur für eMobility (Philipp Birkenstock)
- Neuste Lösungen für eine innovative Versorgung (Dr. Henning Lustermann)
- Einsatz von intelligenter Steuerungstechnik in Quartieren (Benjamin Pehle)
- Anschließend bot sich ausreichend Gelegenheit, mit den Experten ins Gespräch zu kommen und bei ortstypischer Currywurst und regionalen Kaltgetränken Kontakte zu knüpfen.

7. März 2019

Rückblick. Einblick. Ausblick.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Christoph Pohlmann, unserem im Nachgang zu dieser Veranstaltung neu gewonnenen Fördermitglied innogy SE für die Organisation, Gastfreundschaft und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.

Drees & Sommer gab uns die Gelegenheit, in Köln auf die präsentierten Zukunftsvisionen der letzten 10 Jahre zurückzublicken.

Herzlichen Dank an das Team von Drees & Sommer Köln für die Organisation dieser Veranstaltung und an unser IMMOEBS Mitglied Frank Kamping MRICS, der mit uns die Innovationen der letzten 10 Jahre aus heutiger Sicht betrachtete.

Im Anschluss ließen wir den Abend bei einem entspannten Get-together mit kölschem Buffet gemeinsam ausklingen.

19. März 2019

Logistikimmobilien als indirekte Anlage in Portfolios institutioneller Investoren

Volles Haus im Industrie-Club Düsseldorf! Gemeinsam mit LIP INVEST GmbH und Pinsent Masons Germany LLP luden wir ein, um die aktuellsten Trends des Logistikimmobilienmarkts zur diskutieren, denn Logistikimmobilien zählen inzwischen zu den attraktivsten Immobiliensegmenten - die Nachfrage steigt von Jahr zu Jahr. Und nachhaltige Trends wie Urbanisierung und Digitalisierung sprechen für die ökonomische Zukunftsfähigkeit der Assetklasse.

Vor über 100 Teilnehmern konnte Bodo Hollung zu den Chancen und Risiken bei Investments in Logistikimmobilien referieren und zudem auf große Marktentwicklungen eingehen:

- Technische Entwicklungen
- Auswirkungen der Digitalisierung
- Neue Lieferketten
- Verschiebung der globalen, regionalen und bilateralen Warenströme
- Veränderungen der Anforderungen an Standorte und Gebäudeausstattungen

Im Anschluss informierten uns Werner Geißelmeier und Dr. Tobias Nuß, beide Rechtsanwälte und Partner bei Pinsent Masons Germany LLP, über »Aktuelle Trends bei W&I (Warranty & Indemnity) Versicherungen für Immobilientransaktionen«.

Unser herzlicher Dank geht an unser langjähriges IMMOEBS-Mitglied Bodo Hollung und LIP INVEST GmbH sowie Pinsent Masons Germany LLP für die Organisation und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.

2. April 2019

Exklusive Einblicke in den WDR

Zusammen mit der RICS Regionalgruppe Rhein-Ruhr erhielten wir »Exklusive Einblicke in den WDR« in Köln:

- Vorstellung des WDR durch Dr. Carsten Wildemann, Leiter der Hauptabteilung Gebäudewirtschaft Westdeutscher Rundfunk
- Besuch verschiedener Studios (Sportschau/hart aber fair)
- Besuch eines Hörspielstudios

Wir nutzten die Gelegenheit, im Anschluss miteinander ins Gespräch zu kommen und bei einer kleinen Stärkung neue Kontakte zu knüpfen.

Ganz herzlich danken wir unserem langjährigen IMMOEBS Mitglied Silke Schirbock-Nawrocki MRICS und dem Westdeutschen Rundfunk Köln, Hauptabteilung Gebäudewirtschaft, für die Organisation und Gastfreundschaft.

8. Mai 2019

Wohnungsmarkt – Wohnungspolitik – Verkäufermarkt

Zusammen mit der RICS Regionalgruppe Rhein-Ruhr waren wir zu Gast bei DLA Piper in Köln.

3 Vorträge – 3 spannende Referenten:

- Hauspreis- und Mietenentwicklung in Europa seit der Finanzkrise, Peter Parlasca FRICS, Eurostat
- Die Wohnungspolitik am Scheideweg – Überregulierung und Enteignung oder bessere (Be-) Steuerung und Förderung, Dr. Ralph Henger, Institut der deutschen Wirtschaft (IW)
- Immobilientransaktionen im Verkäufermarkt – Fabian Mühlen MRICS, DLA Piper

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Carola Wehrenberg MRICS sowie Fabian Mühlen MRICS mit dem Team von DLA Piper für die Organisation und Einladung zu dieser Veranstaltung.

9. Mai 2019

Besonderheiten bei Real Estate Joint Ventures

Real Estate Joint Ventures liegen im Trend – und die Gründe für diesen Trend sind vielfältig. Mag es die Globalisierung des Real Estate-Marktes und seiner Assetklassen, die Vermeidung von Klumpenrisiken bei großen Investments, oder eine neue Vielfalt von Investoren und Finanzierungsquellen sein. Oder auch eine typische Teambildung von Projektentwicklern mit lokaler bzw. Asset-Expertise und (internationalen) Investoren, denen spezifisches Knowhow fehlt, oder aber die besondere Incentivierung (promote) des Projektentwicklers Asset Managers oder eine steuerlich optimierte Strukturierung (RETT-Blocker?).

Unter der Überschrift »Understanding the Deal – Besonderheiten bei Real Estate Joint Ventures« berichtete Dr. Maximilian Findeisen, Partner & Rechtsanwalt, von Erfahrungen aus Club Deals, Beteiligungen von Family Offices, Projektentwicklern mit Minderheitsbeteiligungen und vielem mehr.

Mit hervorragendem Wein und leckerem Finger-Food verwöhnt blieb anschließend viel Zeit für gute Gespräche und Abschiednehmen von diesem Veranstaltungsort im Erdgeschoss, denn zukünftige werden in den Obergeschossen der neugestalteten Räumlichkeiten des Düsseldorfer Büros stattfinden – wir sind gespannt!

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Dr. Johannes Grooterhorst und Eversheds Sutherland (Germany) LLP für die Organisation, Gastfreundschaft und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.

21. Mai 2019

Cradle-to-Cradle – Bürogebäude in Holzhybridbauweise

Zusammen mit der gif-Kompetenzgruppe Büroimmobilien luden wir zu dieser Veranstaltung in den »le flair« Service Point ein. INTERBODEN Innovative Gewerbewelten® entwickelt am Düsseldorfer Medienhafen The Cradle – ein Bürogebäude in Holzhybridbauweise. Die Immobilie wird in Anlehnung an das »Cradle-to-Cradle®«-Prinzip (dt. von der Wiege bis zur Wiege) errichtet. Dabei können einzelne Bauelemente nach Gebrauch wiederverwertet werden. Durch diese Art des ressourcensparenden Bauens werden Produktionsprozesse optimiert, das Anfallen von nicht recycelbaren Materialien wird minimiert, der CO_2-Ausstoß reduziert.

Carsten Boell, Leiter kaufmännische Projektentwicklung und Projektleiter Stefan Hebestreit berichteten über Ihre Motivation zu und Erfahrungen bei diesem Leuchtturmprojekt.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem langjährigen IMMOEBS Mitglied Dirk Hartmannshenn und der INTERBODEN Gruppe für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

4. Juli 2019

IMMOEBS onBoard 2019

Wir bedanken uns herzlichst bei unseren Veranstaltungspartnern Avison Young - Germany GmbH, Berlin Hyp AG, Drooms GmbH, IQ Real Estate GmbH und der List Gruppe für die Unterstützung dieser Veranstaltung.

Bei perfektem sommerlichen Wetter und nun bereits zum siebten Mal fand am Abend des 4. Juli an Bord der MS RheinFantasie – angelegt am Düsseldorfer Robert-Lehr-Ufer unterhalb der Theodor-Heuss-Brücke – unser AK Rhein-Ruhr Sommerfest »IMMOEBS OnBoard 2019« statt. Mit unserer immobilienwirtschaftlichen Bootsfahrt haben wir zum zweiten Jahr in Folge einen neuen Besucherrekord aufgestellt. Über 400 Mitglieder und Gäste folgten diesmal der Einladung zur gemeinsamen Rheintour auf der »MS RheinFantasie« – rund 30 mehr als im vergangenen Jahr. Auf dem mittlerweile schon etablierten Branchentreffen stehen seit dem Start 2013 das Netzwerken und der Austausch über relevante Themen und Trends im Fokus. Seit zwei Jahren wurde zudem ein Real Estate Science Slam veranstaltet. Das Ziel der Veranstaltung: wissenschaftliche Impulse setzen und so den Wissenstransfer fördern. Unter dem Motto »Lust auf Wissenschaft?!« präsentierte Dr. Nicolas J. Seyler bei der diesjährigen Ausgabe seine Forschungsergebnisse zum Thema Achtsamkeit und Nachhaltigkeit von Immobiliennutzern, mit dem er sich im Rahmen seiner Promotionsarbeit an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Wiesbaden intensiv beschäftigt hat. Dr. Jan Philip Weber, der an der Universität Regensburg promovierte, erläuterte indes die Auswirkungen der Regulierung privater Wohnmietmärkte.

Bewegte Impressionen finden sich auf YouTube unter dem Suchbegriff »IMMOEBS onBoard 2019«.

10. Juli 2019

Immobilientransaktionen – Renaissance des Erbbaurechts?

1919 zur Bekämpfung der Wohnungsnot eingeführt, werden heute selbst Fußballstadien auf Erbbaurechtsgrundstücken gebaut. Und nicht nur das: Das Erbbaurecht kann zur Unternehmensfinanzierung genutzt, Vorkaufsrechte können umgangen und auch auf unveräußerlichem Pfarrvermögen können mit dem Erbbaurecht Eigentumswohnungen gebaut werden. Nun erfreut es sich bei Bau, Revitalisierung und Transaktion von Gewerbeimmobilien zunehmend hoher Beliebtheit. Diese Wiederentdeckung war Anlass, das Erbbaurecht und die sich bietenden Gestaltungsmöglichkeiten näher zu beleuchten. AULINGER Rechtsanwälte | Notare luden uns zur nächsten Runde in unserer gemeinsamen Veranstaltungsreihe »Immobilienwirtschaft und Recht« zur Veranstaltung »Immobilientransaktionen – Renaissance des Erbbaurechts?« in ihr Bochumer Büro ein.

Die Renaissance des Erbbaurechts
- Sebastian Hauptmann, Rechtsanwalt, Aulinger
- Roman Scheuschner LL.M., Rechtsanwalt, Aulinger

Bei kühlen Getränken und leckeren Snacks rundete das Get-together mit anregenden Gesprächen diese höchst gelungene, letzte Veranstaltung vor der Sommerpause ab.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Sebastian Hauptmann und AULINGER Rechtsanwälte | Notare für die Organisation, Gastfreundschaft und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.

Save-the-date

Donnerstag, 22. Januar 2020: »Neujahrsempfang 2020« mit der Berlin Hyp AG in Düsseldorf

---

Donnerstag, 5. Dezember 2019: »Logistikimmobilien – Neuer Stern am Investmenthimmel« mit LIP INVEST GmbH und ALCARO Invest GmbH in Köln

---

Hier könnte auch Ihre/ unsere gemeinsame nächste Veranstaltung stehen!

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

AK NÜRNBERG

A: Eduard Paul
F: NCGroup

24. Juli 2019

Nachhaltigkeit in der Immobilienpraxis – Wohn- und Geschäftsgebäude in Massivholzbauweise

Das Thema »Nachhaltigkeit« ist in der gesellschaftlichen Mitte angekommen – Greta sei Dank! Doch von der persönlichen Überzeugung zur konkreten Umsetzung ist es oft ein weiter Weg, auch in der Immobilienwirtschaft.

Einer, der diesen Weg erfolgreich beschritten hat, ist Bauherr Reiner Dörr (NOVUM Sozial GmbH), der auf einem schwierigen Grundstück jüngst ein dreigeschossiges Wohn- und Geschäftsgebäude in Massivholzbauweise errichtet hat. Hierbei kam eine vom ausführenden Holzbau-Unternehmer Jürgen Zäh (Zäh Holzbau e.K.) entwickelte Spezial-Massivholzwand nach den Plänen von Architekt Ralph Kühhorn zum Einsatz.

Den Teilnehmern wurden die Herausforderungen aber auch die Chancen nachhaltigen Bauens »state of the art«, höchst plastisch und ganz handlungspraktisch vor Augen geführt. Ein eindrucksvolles Zeitraffer-Video verdeutlichte einen schlagenden Vorteil dieser Bauweise: Aufgrund der millimetergenauen Vorfertigung der Massivholz-Mauerelemente konnte der Baukörper innerhalb weniger Tage – und lediglich mit Hilfe eines Autokrans – komplett errichtet und entsprechend schnell mit dem Innenausbau begonnen werden.

Nachdem die hervorragende Wärmedämmwirkung der Holzwand von allen »Franken-IMMOEBSlern« und Gästen staunend am eigenen Leib erfahren wurde, war die Gelegenheit zur Abkühlung – am bislang heißesten Tag des Jahres – durch eiskalte Cocktails anschließend sehr willkommen. Bei Häppchen und Getränken bot sich auch auf der Terrasse dieses eindrucksvollen Holzhauses bis spät in den Abend hinein beste Gelegenheit zu Diskussion, geselligem Gespräch und Networking.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei dem Hausherrn Rainer Dörr, den Baubeteiligten Jürgen Zäh und Ralph Kühhorn sowie unserem IMMOEBS-Mitglied Jürgen Brübach von der Bethmann Bank für die organisatorische Unterstützung bei dieser Veranstaltung.

AK MÜNCHEN

A: Marie-Theres Jais, Herrman Maier,
F: Marie-Theres Jais, Dominik Brunner

28. Februar 2019

Young Professional After Work im BLITZ

Zum ersten After-Work-Drink 2019 trafen sich ca. 15 Münchner Young Professionals im BLITZ Restaurant, einem Projekt der Münchner Szenegastronomin Sandra Forster.

Das »BLITZ« wurde im April 2017 eröffnet und befindet sich in den ehemaligen Räumlichkeiten des IMAX Kinos bzw. des Kongresssaals des Deutschen Museums. Der fünfgeschossiges Kopfbau im Norden der Museumsinsel wurde im Jahr 1935 nach Plänen von Gabriel von Seidl fertiggestellt und wird nun seit mehreren Jahren Stück für Stück saniert. Sandra Forster hat die Flächen als Zwischennutzung vom Deutschen Museum anmieten können und betreibt dort nun ein südamerikanisch inspiriertes, vegetarisches Restaurant mit Biergarten, das seinesgleichen sucht – darin waren sich alle anwesenden Young Professionals einig.

Bei Gemüsechips mit Guacumole und Mexican Mule verbrachte man einen angenehmen Abend und tauschte sich auch über das eine oder andere Fachthema aus.

4. April 1019

Eine Arbeitswelt, in der die Marke BayWa zu Hause ist

1.500 neue Arbeitsplätze, 20 Stockwerke, 47.000 m² – wie ein zukunftsfähiges und flexibles Arbeitsplatz- und Raumkonzept aussieht, konnten die Besucher direkt am Veranstaltungsort erleben: Martin Lechner, Leiter Corporate Real Estate Management bei der BayWa AG, Hermann Maier, 2. Vorsitzender bei IMMOEBS e. V., und Holger Seidel, Associate Partner bei Drees & Sommer, begrüßten die Gäste in den Räumlichkeiten der BayWa AG in München. Die RBSGROUP – Part of Drees & Sommer entwickelte hier ein gesamthaftes Innenarchitekturkonzept, das Außen- und Innenraum zu einem stimmigen Gesamtbild vereint. Im Fokus stand dabei, die Marke erlebbar zu machen und eine passgenaue Innenarchitektursprache mit maßgeschneiderten Arbeitswelten zu entwickeln. Dort sind vielfältige Arbeitsplatztypologien mit einer individuell passenden Mischung an Basis-, Kommunikations-, Konzentrations- und Infrastrukturflächen entstanden, in denen sich Mitarbeiter und Besucher wohlfühlen. Sie bieten Möglichkeiten zur Interaktion, Konzentration, zum Rückzug und zur Regeneration, entsprechend der individuellen Nutzerbedürfnisse.

Mehr Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsplatzes steigert nicht nur die Zufriedenheit und Mitarbeiterbindung, so kann außerdem der Verkehr reduziert werden. Um Staus, Verkehrschaos und Luftverschmutzung aber langfristig in den Griff zu bekommen, brauchen wir neue Mobilitätsformen. Tobias Schütz, Senior Projektpartner bei Drees & Sommer, verdeutlichte in seinem Vortrag, dass die besten Immobilien nichts nutzen, wenn wir sie nicht erreichen können. Eine Lageeinschätzung der Immobilien gibt beispielsweise der Mobilitätsausweis. Aufgrund der aktuellen Herausforderungen von verstopften Straßen, zu wenig Platz für ruhenden und fließenden Verkehr und den daraus resultierenden Umwelteinflüssen wie CO_2, Feinstaub und Stickoxide befindet sich die Mobilität in einem großen Wandel.

Dr. Markus Treiber, Associate Partner bei Drees & Sommer, stellte an diesem Abend zukunftsweisende Mobilitätskonzepte vor. Am Beispiel der innovativen, energieautarken und nachhaltigen Tank- und Rastanlage im bayerischen Fürholzen veranschaulichte er den Innovationskreis H2. Als eine der energieeffizientesten Tank- und Rastanlagen in Deutschland verfügt sie über alle modernen Tanksysteme der Zukunft. Mit Photovoltaikflächen und einem eigenen Blockheizkraftwerk produziert die Tank- und Rastanlage mehr Energie, als sie selbst verbraucht. Der überschüssige Strom wird der Elektromobilität zur Verfügung gestellt, in Wasserstoff umgewandelt oder in das übergeordnete Netz eingespeist.

23. Mai 2019

Young Professional After-Work-Drink im Container Collective

Zum zweiten Young Professional After-Work-Drink 2019 verschlug es die Young Professionals in den Osten der Stadt und zwar in das Werksviertel-Mitte, einer der wohl derzeit spannendsten Baustellen in München.

Wo in der Vergangenheit Pfanni-Kartoffelknödel hergestellt wurden und sich bis vor einigen Jahren noch Partygänger im »Kunstpark Ost« die Nächte um die Ohren geschlagen haben, entsteht aktuell ein neues Stadtquartier, das auch die neue Konzerthalle des BR Symphonieorchesters beherbergen wird.

Anstelle des »Container Collective« waren dort ursprünglich Flächen für den Einzelhandel vorgesehen. Robinson Kuhlmann überzeugte jedoch den Pfanni-Erben Werner Eckart von seiner Idee, dort aus 27 ausrangierten Schiffscontainern ein temporäres »Containerdorf« zu errichten, während ringsherum das neue Viertel samt Konzertsaal entsteht.

Fünfzehn der insgesamt 27 Container werden an junge Künstler und Unternehmer vermietet, die anderen zwölf beherbergen u. a. einen Ausstellungsraum, ein Café namens »Kaserne de Janeiro« und die BAR of BEL AIR. Auf deren Sonnendeck lässt sich die Stimmung am besten einfangen: reges Treiben auf den angrenzenden Baustellen, vorbeirauschende Züge am Ostbahnhof, zwischen den Schiffscontainern bepflanzte Holzkisten und Liegestühle, die zum Kaffee nach der Mittagspause einladen – ein Hauch von Großstadt, eben jenes Gefühl, das München so oft abgesprochen wird.

9. Juli 2019

Kommunales Flächenmanagement neu gedacht

Am Abend des 9. Juli referierte Münchens Kommunalreferentin Kristina Frank über ihre Aufgaben und Herausforderungen bei einem der Schlüsselreferate Münchens. Vom kommunalen Flächenmanagement bis zur Abfallwirtschaft konnten sich die knapp 100 Teilnehmer der Veranstaltung von dem engagierten Auftritt der Kommunalpolitikerin selbst ein Bild machen. Frau Frank, erst vor kurzem zur OB-Kandidatin der CSU gekürt, stellte sich im anschließenden Dialog mit dem Fachpublikum den Fragen zu Themen wie Werkswohnungen, Erhaltungssatzungsgebieten und Mietenstopp.

Wir danken Rene Dubois von der globalen Wirtschaftskanzlei Dentons herzlich für die Unterstützung und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.

»Das Paris des Ostens«
15. Immobilienexkursion des AK München nach Beirut

Beirut– die Hauptstadt des Libanon ist eine weltoffene, faszinierende Großstadt: urban, vielsprachig, gastfreundlich und wohlhabend. Im Krieg von 1975 bis 1990 wurden viele der alten Stadtteile mit historischen Bauwerken unwiederbringlich zerstört. Aber auch prächtige moderne Bauten und ganze Wirtschaftsviertel versanken in Schutt und Asche. Und dennoch, Beirut – mit fast einer Million Einwohnern – ist dabei, nicht nur seine alte großstädtische Bausubstanz, sondern auch sein altes Image als die führende Wirtschafts- und Finanzstadt im Nahen Osten wiederzugewinnen. Am Hafen erstreckt sich neues Land ins Meer, eine halbe Million Quadratmeter groß, das Platz für zwei Jachthäfen und einen Park bietet. Und dieses Neuland besteht woraus? Aus Trümmer- und Ruinenschutt.

Der erste Termin der Reise fand bei der FFA Private Bank statt. Dort berichtete uns das Real Estate-Team von seinen Aktivitäten in Beirut und Deutschland, bot aber auch sehr detaillierte Einblicke in die politische und wirtschaftliche Lage des Landes und der Stadt.

Im Anschluss daran hielt der Inhaber der Hyam G. Mallat Law Firm eine sehr interessante Präsentation über die rechtliche Situation im Libanon und die libanesischen Gesetze, die sich stark an französischen und deutschen Vorbildern orientieren.

Am Nachmittag reiste die Reisegruppe auf eine Anhöhe von 900 Metern, um dort eine aktuelle Projektentwicklung zu bestaunen. Gebaut nach dem Vorbild eines traditionellen libanesischen Dorfes entstehen dort auf einer Fläche von 655.000 m² zahlreiche Häuser und Villen für wohlhabende Investoren.

Zu Beginn des nächsten Tages erklärte uns ein Vertreter des libanesischen Bau- und Immobilienunternehmens Solidere anhand eines Modells den Wiederaufbau der Stadt Beirut. Die Gesellschaft kümmerte sich seit 1994 um die Entwicklung und den Wiederaufbau der Stadt Beirut. Durch eine Vereinbarung mit der Regierung genießt Solidere besondere Befugnisse und kann in begrenztem Umfang als Aufsichtsbehörde agieren und sogar Enteignungen durchführen. Das Unternehmen stellt eine besondere Form der öffentlich-privaten Partnerschaft dar.

Den Abschluss des geschäftlichen Teils der Reise bildete ein Besuch des Executive Board der Real Estate Brokers Association. Diese berichteten vom aktuellen Stand der Transparenz- und Standardisierungsaktivitäten auf dem libanesischen Immobilienmarkt, der von dieser Vereinigung vorangetrieben wird.

Die Reise wurde abgerundet von einem Besuch der Jeitta Grotto – eine nördlich von Beirut gelegene sehr schöne und große Tropfsteinhöhle, Harissa, eine bedeutende christliche Pilgerstätte mit herrlichem Ausblick auf die Stadt Beirut, die Bucht von Jounieh und das Mittelmeer und der Stadt Byblos, eine einst phönizische, römische als auch mittelalterliche Hafenstadt, die während der Kreuzzüge große Bedeutung hatte.

AK STUTTGART

A: Michael Einsele
F: AK Stuttgart

28. März 2019

HEUSSEN-Dialog

Gerne folgten wir der Einladung der HEUSSEN Reachtsanwaltsgesellschaft mbH in das GENO-Haus nach Stuttgart, wo bereits zum siebten Mal der HEUSSEN-Dialog stattfand, in diesem Jahr erstmals in Kooperation mit IMMOEBS e.V. und der RICS Regionalgruppe Stuttgart. Unser Dank gilt den Gastgebern sowie den Referenten der Impulsreferate.

Bodo Hollung, LIP Invest GmbH, München: Investments in Logistikimmobilien in Deutschland: Chancen – Risiken – Anforderungen Trends & Entwicklungen

RA Roland Kahabka und RA Kaan Kalkan, Partner HEUSSEN Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Standort Stuttgart: Das Internet der Dinge in der Wohnungswirtschaft – Möglichkeiten, Hindernisse und Ausblick

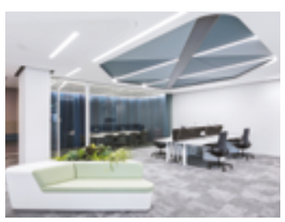
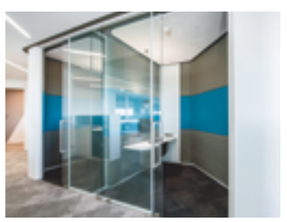
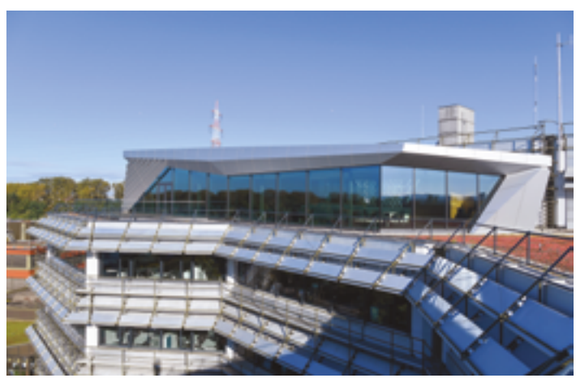
RA Axel Klasen, Partner HEUSSEN Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Standort Stuttgart: Renaissance der Werkswohnungen – Unternehmerische Aktivität gegen Wohnungsnot, Mittel zur Personalakquise oder Werbegag?

3. April 2019

FrühlingskulinarIMMO

Soll doch jemand behaupten, die Schwaben wären nicht aufgeschlossen für Neues! Beim FrühlingskulinarIMMO mit Spitzenkoch Jörg Ilzhöfer führte uns die kulinarische Reise nach Indien. Zum Auftakt gab es Amritsari Fish – hierbei handelt es sich um einen gebackenen Fisch in Kichererbsenmehl, serviert mit Mango-Minz-Chili-Chutney. Ganz klassich der Hauptgang – Butterchicken mit Tildareis. Zum süßen Finale warteten unsere Gaumen auf Shrikhand: Darunter versteht man chremig gerührten Joghurt mit Pistazie, Safran und Kardamom – sehr lecker und leicht! An diesem Abend standen nicht nur die indischen Speisen auf dem Menüplan, sondern auch ein Streifzug durch das indische Himalayagebirge rund um den mit 8586 Metern dritthöchsten Berg der Welt, den Kangchendzönga. Ein Teilnehmer hatte diese Eindrücke während einer Trekkingtour gesammelt.

F: N. Kazakov, Stadtwerke Karlsruhe

Energetische Sanierung der Hauptverwaltung der Stadtwerke Karlsruhe

Wie sich ein typisches Bürogebäude der 1970er Jahre mit bis zu 30 Meter tiefen Großraumbüros in eine atmosphärische Open Space-Arbeitswelt verwandeln lässt, zeigt die energetische Sanierung der Hauptverwaltung der Stadtwerke Karlsruhe. Die moderne Innenraum- und Arbeitsplatzgestaltung stammt von den Stuttgarter Architekten SCOPE. Sie entwickelten eine Designsprache, die die Werte des Unternehmens widerspiegelt und gleichzeitig die moderne Ausrichtung aufzeigt.

Bereits bei seiner Entstehung im Jahr 1977 war das Gebäude als offene Bürolandschaft auf drei Etagen konzipiert. Jede Etage umfasst rund 3.000 m² zusammenhängende Geschossfläche mit Raumtiefen von maximal 30 Metern. Bis zu Beginn der Sanierung 2015 stellten stoffbezogene Stellwände die einzige Möglichkeit für die Mitarbeiter dar, etwas wie Privatsphäre zu schaffen. Dieses heutzutage unzureichende Raumkonzept löste das Architekturbüro SCOPE durch eingestellte Raum-in-Raum-Körper. Die zum Teil gläsernen Ruheinseln inmitten der weitläufigen Bürolandschaften lenken Personenströme und bieten Rückzugsmöglichkeiten für Besprechungen oder konzentriertes Arbeiten.

Die größte planerische Herausforderung war die Gestaltung der Decke: Sie dient gleichermaßen zur Beleuchtung, Belüftung, Temperierung und Akustik der offenen Bürolandschaften. Hierfür galt es, ein Gesamtkonzept zu entwickeln, das all diese Gewerke optimal miteinander verknüpft. Die Hauptelemente der neuen Deckengestaltung sind große Stoffsegel über den Arbeitsplätzen. Sie gewährleisten zum einen die optimale Raumakustik und grenzen zum anderen auch in der Deckengestaltung die Arbeitsinseln optisch von den Mittelzonen mit den eingestellten Raum-in-Raum-Körpern ab. Für thermische Behaglichkeit ohne spürbaren Luftzug sorgen die Kühldeckenpaneele INDUCOOL-Compact von Kiefer Luft- und Klimatechnik. Diese kühlen mit Luft und Wasser, wobei der größte Teil der Wärmeenergie über Kühlwasser abgeführt wird.

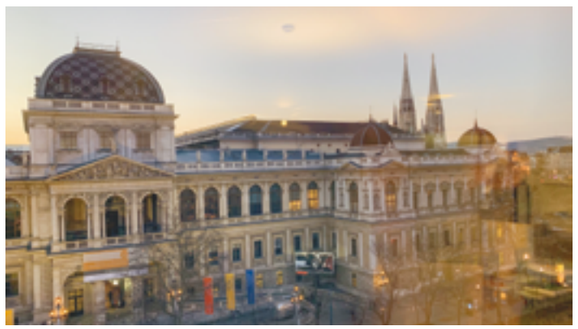
Die Behaglichkeit einer Klimaanlage hängt im Wesentlichen von ihren Luftauslässen ab. So wird bei INDUCOOL-Compact die konditionierte Zuluft durch feine Düsen – und damit ohne spürbaren Luftzug – in den Raum eingebracht und in zahlreiche Einzelstrahlen gleichmäßig aufgeteilt. Sie vermischt sich rasch mit der Raumluft und verteilt sich optimal im Raum. Für zusätzlichen Komfort sorgt Strahlungskühlung. Sie entsteht, analog zu einer Kühldecke, durch den Temperaturunterschied zwischen der kühleren Paneel-Oberfläche und den wärmeren Raumoberflächen. Neben ihrem hohen Nutzerkomfort punkten die Kühldeckenpaneele von Kiefer Luft- und Klimatechnik durch ihren geringen Energieverbrauch, der auf die Anwendung von »Free Cooling« zurückzuführen ist. Diese freie Kühlung nutzt dabei Außenluft für die Innenraumtemperierung: Mit den Kühldeckenpaneelen INDUCOOL-Compact lassen sich Untertemperaturen der Zuluft zum Raum von bis zu 12 K erzielen und damit eine effektive Kühlung der Räume auch über die Außenluft.

Die INDUCOOL Aluminium-Paneele bilden mit den stoffbespannten Akustiksegeln eine optische und funktionale Einheit. Ein weiterer Pluspunkt für die anspruchsvolle Innenarchitektur: Aufgrund des geringen Deckenbelegungsgrades von nur 5 % beanspruchen sie nur einen sehr kleinen Teil der Decke.

Interessierte Planer können sich bei einem Besuch im Strömungslabor von Kiefer Luft- und Klimatechnik in Stuttgart persönlich von der Funktionsweise des Kühldeckenpaneels INDUCOOL-Compact überzeugen.

AK ÖSTERREICH

A: Rainer Altmann
F: Rainer Altmann



27. Februar 2019

Podiumsdiskussion – Krise und Immobilie

Am 27.2.2019 folgten ca. 55 Personen der Einladung von IMMOEBS und der Donau-Universität Krems in die Räumlichkeiten von DORDA Rechtsanwälte GmbH in Wien. Den Fragen von AK-Leiter Rainer Altmann, MRICS, und des interessierten Publikums stellten sich Prof. Dr. Helmut Floegl (Donau-Universität Krems, Leiter des Zentrums für Immobilien- und Facility Management), Stefan Artner, MRICS (Leiter Real Estate Desk und Partner bei DORDA Rechtsanwälte GmbH), und Prof. Thomas Malloth, FRICS (Vorstandsmitglied RICS Österreich und bis 2015 Obmann des Fachverbandes der österreichischen Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der WKO).

Neben Fragen zur wirtschaftlichen Entwicklung und zum politischen Umfeld interessierten die Zuhörer die Zukunft des Mietrechts und der Stadtentwicklung sowie Themen der Nachhaltigkeit: Bieten Brexit und Trump das Zeug, aus den Krisen gemacht werden? Wie weit konnte die Regierung bereits die im Regierungsprogramm 2017-2022 definierten immobilie-bezogenen Absichten umsetzen? Ohne leistbares Wohnen kommt die Immobilienbranche in eine Krise: Wo liegt eine sinnvolle Reglementierung? Löst die neue Wiener Bauordnung bzw. die neue Widmungskategorie das Problem der fehlenden leistbaren Wohnungen, oder verschärft sich das Problem wegen mangelnder Planungssicherheit für Developer? Was kann jeder Einzelne tun, um sich den Veränderungen und bevorstehenden Herausforderungen der Immobilienwirtschaft erfolgreich zu stellen? Die Diskutanten waren sich einig, dass angekündigte Krisen nicht stattfinden und die Herausforderungen der wachsenden Ballungsräume und des Klimawandels die Bedrohungen der Zukunft darstellen. Weiterbildung ist nach wie vor das einzig probate Mittel jedes Einzelnen damit umzugehen.

Im Anschluss genossen die Teilnehmer den Ausblick auf die Ringstraße, die Universität Wien und das beleuchtete Rathaus sowie das Buffet und die Möglichkeit, ausgiebig zu netzwerken.

18. Juli 2019

IMMOEBS Sommerfrühstück

Das diesjährige Sommerfrühstück des Arbeitskreises Österreich fand erstmals in der Meierei statt. Die Meierei ist ein Ort des Genusses und der Entspannung an einem der vielleicht schönsten Plätze der Stadt – inmitten des zentral gelegenen Stadtparks im 1. Wiener Gemeindebezirk. Am Ufer des Wienflusses reflektierte man über die Veranstaltungen des vergangenen Jahres, bedauerte, dass es keinem Neujahrsempfang mehr gemeinsam mit anderen Verbänden gibt und nahm sich vor, zum Immobilienball am Freitag, den 21. Febuar 2020 wieder Kollegen aus Deutschland in die Hofburg nach Wien einzuladen.

Die Arbeitskreisleitung berichtete über die letzte Arbeitskreisleitersitzung, die Mitgliederversammlung und die Bootsfahrt auf der Spree sowie das ImmobilienForum in Berlin. Man tauschte sich über die aktuellen Immobilienprojekte in Wien aus und diskutierte, welche Veranstaltungen und Themen in den nächsten Monaten für die Mitglieder des Arbeitskreises von Interesse sind. Neben dem alljährlichen Weihnachtspunsch wird sich die Arbeitskreisleitung wieder verstärkt um Objektbesichtigungen bemühen. Alexandra Bauer, die ehemalige Arbeitskreisleiterin und Bereichsleiterin Market Research bei EHL Immobilien, organisierte umgehend eine Besichtigung des »Prater Glacis«, die am 18. Juni 2020 statfinden wird. Peter Höflechner, ehemaliger President RICS Österreich und bis vor kurzem Fachbereichsleiter Immobilienmanagement an der FH Wiener Neustadt, berichtete über die Veränderungen an der FH sowie seine Sachverständigentätigkeit im Bereich Teilungsgutachten.

Herbert Petz, seit letztem Jahr Arbeitskreisleiter, erzählte über seine neue berufliche Herausforderung als Expansionsmanager bei Arnold Investments und die Niederlassungen, die er in Italien und Spanien derzeit aufbaut. Rainer Altmann berichtete über seine Forschungs- und Lehrtätigkeit an der Donau-Uni Krems und lud die Anwesenden schon vorab zum 2. Immobilien-Zukunftstag am 17. Oktober 2019 an die Doanu-Uni Krems ein. Alles in allem eine nette Veranstaltung mit Summer Feeling und reichlich Möglichkeit sich auszutauschen.

29. MITGLIEDERVERSAMMLUNG IN BERLIN

A: Dr. Christiane Rühle
F: Jürgen Sendel (pictureblind)

Am Donnerstag, den 13. Juni 2019, hielt IMMOEBS seine jährliche ordentliche Mitgliederversammlung ab. Für die 29. Sitzung zog es den Verein in die deutsche Hauptstadt. Hoch über den Dächern von Berlin kamen in den Räumlichkeiten der Ernst & Young Real Estate GmbH rund 64 Mitglieder zusammen, um die Versammlung gemeinsam zu begehen. Der erste Vorsitzende Jörg Lammersen eröffnete mit der Darstellung aktueller Entwicklungen und Aktivitäten des Vereins seit der letzten offiziellen Versammlung am 14. Juni 2018. So konnte man sich auch dieses Jahr über den kontinuierlichen Anstieg der Mitgliederanzahlen freuen. Mittlerweile hat das Alumni-Netzwerk rund 2.823 aktive Mitglieder, 229 mit studentischer Mitgliedschaft. Die Aufteilung der Vereinsmitglieder nach Hochschulherkunft ist weiterhin maßgeblich von der ehemaligen ebs IMMOBILIENAKADEMIE geprägt, gefolgt von den Absolventen der IRE|BS und des REMI. Mitgliedsstärkster Arbeitskreis ist die Region Rhein-Main mit 897 Mitgliedern, gefolgt von Rhein-Ruhr mit 549 Mitgliedern und Berlin-Brandenburg mit 519 Mitgliedern.

Außerdem freut sich IMMOEBS, drei neue Fördermitglieder begrüßen zu dürfen: BRL Boege Rohde Luebbehuesen Rechtsanwälte, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers sowie die Deutsche Kreditbank gehören nun zu den offiziellen Unterstützern des Vereins. Die Fördermitglieder Berlin Hyp, DZ Hyp sowie GSK Stockmann bleiben weiterhin als Premiumpartner aktiv.

Sowohl 2018 als auch 2019 war unser überregionaler Fachkongress, das ImmobilienForum, wieder restlos ausgebucht, mit ca. 150 Teilnehmern in Frankfurt und rund 170 Anmeldungen zum diesjährigen Forum. Die geladenen Experten informieren das Publikum diesmal zum aktuellen Thema »Wertschöpfung 4.0«. Einen ausführlichen Bericht über das diesjährige ImmobilienForum können Sie auf Seite 96 einsehen.

Sportlich ging es beim jährlichen IMMOEBS Homecoming Weekend mit der Golftrophy weiter: Die Golfliebhaber von IMMOEBS konnten sich 2018 auf den Golfclub Hofgut Georgenthal in Hohenstein (Taunus) freuen und sich 2019 auf dem anspruchsvollen Golfcourse des A-ROSA Golfresort Scharmützelsee in Bad Saarow beweisen.

Auch die regionalen Arbeitskreise boten 2018 und 2019 erneut ein facettenreiches Veranstaltungsangebot mit spannenden Eventformaten an. 2018 fanden insgesamt 84 Veranstaltungen statt, darunter nicht nur die traditionellen Neujahrsempfänge, sondern auch eine hohe Anzahl von Fachvorträgen zu aktuellen Themen, Diskussionen, Museumsführungen, Objekt- und Projektbesichtigungen, immobilienwirtschaftliche Bootstouren sowie eine Immobilien-Exkursion nach Beirut in den Libanon. Im Namen des Vorstandes sprach Jörg Lammersen den ehrenamtlichen Arbeitskreisleitern und allen Unterstützern in den Regionen seinen Dank für die Vielzahl und Vielfalt der regionalen Veranstaltungsangebote und ihren persönlichen Einsatz aus.

2018 bot IMMOEBS zudem wieder ausgewählte Seminar-Highlights an, darunter die Soft-Skills-Seminare »Gespräche konstruktiv gestalten« und »Wie würde Jonny Depp präsentieren?«, ferner wurden die zwei Englischseminare Market & Transactions und Development & Asset Management in Cambridge ausgerichtet.

Fachliche Highlights boten auch die Ausgaben des Mitgliedermagazins IMMOZEIT: Die vergangenen beiden Ausgaben widmeten sich den Themen »Logistik« (2/2018) und »Hotel« (1/2019).

Jörg Lammersen informierte anschließend über die anhaltend sehr gute Zusammenarbeit und den produktiven Austausch zwischen dem Verein und den Hochschulen IRE|BS und REMI. Für die jeweiligen Hochschulen berichteten Ricarda Haffki (EBS REMI) und Anke Schneider (IREBS). Bianca Bender, im Vorstand zuständig für den Bereich Seminare, stellte außerdem das neue gemeinsam entwickelte Pilotprogramm zwischen IMMOEBS und den beiden Hochschulen vor: IMMOLEARN wird ein exklusives Weiterbildungsangebot, bei dem den Mitgliedern von IMMOEBS ab 2020 ca. 50 Seminarplätze in den laufenden Studiengängen mit interessanten und qualitativ hochwertigen Inhalten angeboten werden.

Erneut eine wunderbare Gelegenheit für Mitglieder und Freunde von IMMOEBS zum professionellen Netzwerken bot 2018 das traditionelle Get-together auf der Expo Real am Stand des Fördermitgliedes Berlin Hyp AG. Exklusiv

für die Fördermitglieder von IMMOEBS wurde außerdem nicht nur wieder das Dinner am Vorabend der Messe veranstaltet, sondern auch der Kaminabend, der am 22.05.19 im China Club in Berlin stattfand. Hierzu als Gastredner geladen war Gunther Adler, Geschäftsführer der Autobahngesellschaft des Bundes.

Im November 2018 startete des Weiteren das Mentoring-Programm IMMOMENT mit 21 Tandemkooperationen erfolgreich in den mittlerweile schon dritten Jahrgang. BEOS, Berlin Hyp, CBRE, DIC, GSK, RICS, Savills, synexs und der ZIA unterstützen das Programm als Förderer. Am 23. und 24. Mai 2019 fand die Halbzeitreflexion der Beteiligten mit Outdoor-Leadership-Training im Chiemgau statt (siehe hierzu auch Seite 52 dieser Ausgabe).

Jan Schöniger, im Vorstand verantwortlich für das Ressort Marketing, berichtete über den durchgeführten Relaunch des e-Newsletters im neuen Corporate Design. Nach der Vorstellung und Erläuterung des Jahresabschlusses 2018 und des Budgets für 2019 von Schatzmeister Ralf Pilger folgte der Bericht der Rechnungsprüfer durch Franz Hrabak. Er und Marco Bussat haben im Rahmen ihrer satzungsmäßigen Rechnungsprüfung die Belege aus dem Geschäftsjahr 2018 einer stichprobenartigen Prüfung unterzogen und bestätigt, dass die Kassengeschäfte den Vorschriften der Vereinssatzung entsprechen und die vorgelegten Unterlagen ordnungsgemäß und übersichtlich geführt waren. Der Vorstand wurde im Anschluss daran auf Antrag von Michael Schlarb für das zurückliegende Geschäftsjahr 2018 entlastet.

Einen besonderen Tagesordnungspunkt stellte dieses Jahr die Wahl des IMMOEBS-Vorstandes dar. Nach Durchführung der Wahl durch die anwesenden Mitglieder ergab sich in Summe mit der bereits im Vorfeld durchgeführten Online-Wahl folgende künftige Zusammensetzung des Vorstands: Jörg Lammersen (Geschäftsführer, JRL Investment & Consulting GmbH) als erster Vorsitzender, Hermann Maier (Leiter Beratung Facility Management, Erzdiözese München und Freising) als zweiter Vorsitzender, Ralf Pilger (Geschäftsführer, WISAG Facility Management GmbH & Co. KG) als Schatzmeister, Bianca Bender (Geschäftsführerin, Predac Immobilien Verwaltungsgesellschaft mbH) als Schriftführerin sowie Jan Schöniger (Leiter Projektakquisition Berlin, Euroboden GmbH), Jochen Boudon (Geschäftsführer, ADOLF WEBER Investment GmbH) und Lena Brühne (Niederlassungsleiterin Berlin, Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG) als Beisitzer. Jörg Lammersen dankte außerdem der ausscheidenden Vorständin Sandra Müller, die nicht mehr zu Wahl angetreten war, für ihren hervorragenden Einsatz für den Verein.

Die Mitgliederversammlung endete gegen 17:45 Uhr. Im Anschluss waren alle Teilnehmer herzlich eingeladen, den Abend mit weiteren Mitgliedern und Gästen des Arbeitskreises Berlin-Brandenburg im maritimen Rahmen bei der immobilienwirtschaftlichen Bootsfahrt in Berlin entspannt ausklingen zu lassen.

Hinweis: Das Protokoll der Mitgliederversammlung liegt im Wissenspool auf my IMMOEBS zum Download bereit (Lifelong Learning/Wissenspool/Mitgliederversammlungen & Satzung).

WERTSCHÖPFUNG 4.0: EIN PERSPEKTIVENWECHSEL IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

A: Dr. Christiane Rühle
F: Jürgen Sendel (pictureblind)

IMMOEBS e. V. hatte als größtes Alumni-Netzwerk der deutschsprachigen Immobilienbranche in die Räumlichkeiten der Kalkscheune in Berlin geladen, um gemeinsam mit rund 150 Gästen den zentralen Immobilienfachtag zu begehen. Unter dem aktuellen Thema »Wertschöpfung 4.0« präsentierten hochkarätige Referenten aus Wissenschaft und Praxis dem Publikum branchenübergreifende Fachexpertise und regten mit analytischen und vorausschauenden Perspektiven zum Nach- und Weiterdenken an.

Als Keynote eröffnete Prof. Dr. Dr. Ayad Al-Ani, Assoziiertes Mitglied am Einstein Center für Digital Future, das ImmobilienForum 2019. Mit der Aussage, dass die Digitalisierung reale Wohnobjekte selbst zu digitalen Objekten mache, zu sogenannten »Digital Twins«, die über Sensoren mit der Wirklichkeit verbunden seien, legte er die optimale Basis für weitere Diskussionen. Sowohl Errichtung (Plan, Genehmigung, Bau) als auch Reproduktionsprozesse (Wartung, Services, Vermittlung) von Gebäuden würden Schritt für Schritt digitalisiert. Diese Entwicklung führe nicht nur zu neuen Anforderungen an den Wohnraum, sondern auch an alle damit verbundenen Dienstleister. Die Branche müsse sich auf eine immer komplexer werdende technologische Infrastruktur vorbereiten und dürfe dabei nicht vergessen, schon jetzt Antworten auf die Fragen der Kunden zu entwickeln: Denn besitze der Begriff der »Smart City« durchaus positiv besetzte Assoziationen von Innovation und Zukunft, beinhalte dieser auch Negativitäten, die insbesondere vom Endnutzer kritisch identifiziert werden könnten (Praktikabilität vs. Privatsphäre, kybernetische Strukturen vs. Kontrolle, Datenerhebung und Datentransparenz). Abschließend thematisierte Al-Ani den Komplex der Plattformökonomie und stellte die Frage, wie Vertreter der Immobilienindustrie wohl künftig in Bezug auf die Bereitstellung von übergreifenden Plattformen agieren sollten. Da der Endnutzer so viele Funktionen wie möglich in einer App haben wolle, sei der Trend zur Zentralisierung unausweichlich.

Christian Schulz-Wulkow, Managing Partner bei Ernst & Young Real Estate GmbH, erweiterte das Thema anschließend um die Komponente disruptiver Machtgefüge, die die digitale Transformation mit sich bringe, denn insbesondere große Technologiekonzerne und Tech-Start-ups träten mit innovativen Ideen in den Immobilienmarkt ein: Anhand von Case Studies etablierter Anbieter wie WeWork und airbnb verdeutlichte er die enorme Entwicklung. Neue Möglichkeiten, resultierend aus künstlicher Intelligenz, umfassender Sensorik und Datenanalytik würden bisherige Spielregeln und Grundsätze des Immobilieninvestments auf den Kopf stellen. Worauf sich die Branche einstellen müsse, führte Schulz-Wulkow mit weiteren eindringlichen Beispielen aus, denn die großen Player würden nicht stillstehen, sondern stetig strategische und analytische Tools entwickeln und in die Immobilienbranche bringen.

Daten und Datentransparenz spielten hingegen in der Präsentation von Markus Kiefl, bei der BMW Group im Bereich Real Estate Management und Konzernsicherheit tätig, die tragende Rolle. So sei eine umfassende Datentransparenz und -zentralisierung zu einem frühen Zeitpunkt einer Projektumsetzung heutzutage unumgänglich, nicht nur in Bezug auf Kostenkalkulationen. Die BMW Group habe sich daher im Bereich Real Estate Management und Konzernsicherheit im Jahr 2015 auf den Weg des Building Information Modeling (BIM) begeben, um die Vision eines zentralen Motivs des diesjährigen Forums, nämlich die des digitalen Zwillings, Wirklichkeit werden zu lassen. Er berichtete von einer Reise mit vielen Hindernissen und der Erkenntnis, dass es die eine Lösung für alles noch nicht gäbe, aber der bisher beschrittene Weg der richtige sei.

Einfach und flexibel müssten nach Holger Matheis, Vorstand der BEOS AG, die Flächen der Zukunft sein, denn ungewöhnliche Gebäude seien smarte Investments. Gefragt sei eine »Neubautypologie 4.0«, die auf Vielseitigkeit setze und dadurch erlaube, innerhalb kürzester Zeit auf sich immer schneller verändernde Geschäftskonzepte und Nutzeransprüche zu reagieren. Er berichtete von den Herausforderungen, denen Unternehmen begegnen, da diese ihren Flächenbedarf kaum mehr vorhersehen könnten, z. B. aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung und ihrer Folgen, wie etwa bei Produktionsprozessen. Die Aufgabe für Projektentwickler und Asset-Manager bestünde nicht nur darin, schon heute Antworten auf künftige Flächenanforderungen zu finden, sondern über die einzelne Fläche hinaus zu denken, d. h. Unternehmensimmobilien »weiterzudenken« und lebendige, urbane Gewerbequartiere zu schaffen, von denen Nutzer, Anwohner und Investoren profitieren.

Wie der gezielte Einsatz von Software und Hardware zu effizienter Wertschöpfung führen könne, zeigte Tom Leppin, geschäftsführender Gesellschafter von Carnaby Capital GmbH. Er diskutierte die Frage, ob genau diese Entwicklung, nämlich die der Etablierung von »smarten« Gebäuden, nun als Fluch oder doch aber als Segen betrachtet werden sollte. Eine zentrale Frage, die Mieter, Projektentwickler und Investoren gleichsam beschäftige. Leppin realisierte Deutschlands erstes digitales Studentenwohnheim, das Carnaby Living House Berlin, und berichtete von den Voraussetzungen, mit denen die Digitalisierung von Immobilien und Mietprozessen erfolgreich umgesetzt werden könne und welche Tools benötigt würden.

Aus der Marketingperspektive erzählte Christoph Kohl, Geschäftsführer der Vanderlicht GmbH & Co. KG, von Möglichkeiten, Wirkungsgraden und nachhaltigen Effekten einer erfolgreichen Produktkommunikation. In seinem Vortrag erklärte er, was dies für das Produkt »Immobilie« bedeute und ob bzw. wie das Thema mit der Industrie 4.0 zusammenhänge. Er legte Mittel, Medien und Möglichkeiten der modernen »Objektvermittlung« offen und präsentierte dem Publikum nicht nur eine prägnante Übersicht, sondern überraschende Aussichten und viele Einsichten zum »Real-Estate-of-the-Art« in Marketing und Kommunikation.

Fabian Schludi, Member of the Management Board von TRIAD Berlin, gab in seinem Vortrag Denkanstöße, um neue Überlegungen und Fragen zur künstlichen Intelligenz aufzuwerfen. Er regte das Publikum an, den Blick nicht nur auf die Frage zu richten, was KI heute oder in naher Zukunft für den Menschen tun kann, sondern darauf, was geschehen könnte, wenn eine reale künstliche Intelligenz entstünde. Wird eine KI oder generelle künstliche Intelligenz für die gesamte Menschheit einen echten Vorteil bringen oder aber eher bzw. auch ein Risiko darstellen? Wie könnte man schon heute gewissen Risiken begegnen und welche Bestimmungen oder Vorbereitungen müssen getroffen werden, um bei der Realisierung einer Super-Intelligenz, einer symbiotischen Ko-Existenz beider Intelligenzformen, die des Menschen und die der Maschine, sicherzustellen?

In der Mittagspause konnten sich die Teilnehmer des ImmobilienForums bei »Lunch & Learn« mit den Referenten und anderen Teilnehmern austauschen und einzelne Aspekte der Vorträge vertiefen. Den Abschluss der Veranstaltung bildete das traditionelle Get-together. Hier hatten alle Teilnehmer bei hochsommerlichen Temperaturen mit Eis und Kaltgetränken nochmals die Möglichkeit, den Tag Revue passieren zu lassen, indem der Status quo überdacht und künftige Innovationen offen diskutiert wurden.

Mit freundlicher Unterstützung unserer Sponsoren

Hauptsponsoren:

INSTONE REAL ESTATE
synexs facility works

Co-Sponsoren:

Berlin Hyp
BEOS
EY Building a better working world
GSK STOCKMANN

23. IMMOEBS GOLFTROPHY 2019
GOLFRESORT A-ROSA SCHARMÜTZELSEE, BAD SAAROW

A: Jörg R. Lammersen

Hitzeschlacht auf dem Platz: Während mit den hochsommerlichen Temperaturen bereits die Teilnehmer des Immobilienforums am Vortag in Berlin – trotz aufgestellter Kühlgeräte – teilweise ihre Probleme hatten, sorgten die Sonne am Samstag, des 15. Juni 2019 und unbarmherzige Temperaturen von deutlich über 30 Grad am Austragungsort der diesjährigen IMMOEBS Golftrophy doch für deutlich erschwerte Turnierbedingungen.

Mit seiner einzigartigen Lage am Westufer des Scharmützelsees, eingebettet in die malerische Landschaft des Märkischen Meeres und unweit vor den Toren Berlins, bot das A-Rosa Golfresort Scharmützelsee den Teilnehmern der Golftrophy wieder beste Rahmenbedingungen: Natur pur, ein attraktives Wellness-Hotel mittendrin und drei Golfplätze, die ihresgleichen suchen. Einer dieser Plätze, der Faldo Course, Austragungsort des Turniers, ist als herausfordernder Links-Course ein Meisterwerk seines Schöpfers Sir Nick Faldo, gilt aber auch als einer der schwierigsten Golfplätze in Deutschland.

Jörg Lammersen, Vorstand IMMOEBS, und Lennart Svensson-Hilford vom Sponsor Schindler begrüßten am Morgen die 41 Turnierteilnehmer auf der Driving Range, bevor diese ab 10:00 Uhr auf die Runde gingen. Die Spieler wurden in den nachfolgenden 5-6,5 Stunden mit einem überaus anspruchsvollen Golfplatz konfrontiert, der gemeinsam mit der Hitze noch das gesamte Können und höchste Konzentration von ihnen abverlangte: dichte Roughs, 133 strategisch platzierte Bunker, ondulierte Fairways sowie anspruchsvolle Grüns. Sicherlich ein Golfplatz und Turnier der besonderen Art.

Nach dem kräftezehrenden Spiel, dem geselligen Get-together auf der Terrasse des Golfclubs und einer kurzen Begrüßung wurden im Anschluss an das gemeinsamen Abendessens die Preise an die Sieger und Platzierten überreicht. Während das beste Bruttoergebnis des Turniers von Bernhard von Oppersdorf vom Golfclub München-Riedhof erzielt wurde, erhielt den Wanderpokal, den Preis für das beste Nettoergebnis des Tages, mit weitem Abstand und sensationellen 48 Punkten Thilo Werner.

IMMOEBS dankt seinem Sponsor Schindler Aufzüge für die großzügige Unterstützung, ohne die auch die IMMOEBS Golftrophy 2019 wieder kein so sportlicher und geselliger Tag hätte werden können.

Bilder der IMMOEBS Golftrophy können unter www.immoebs.de eingesehen werden.

DINNER DER EHREN- UND FÖRDERMITGLIEDER UND GET-TOGETHER AUF DER EXPO REAL

A: Dr. Christiane Rühle
F: Jörg Lammersen, Svetlana Gippert, Natascha Wedekind, Dr. Christiane Rühle

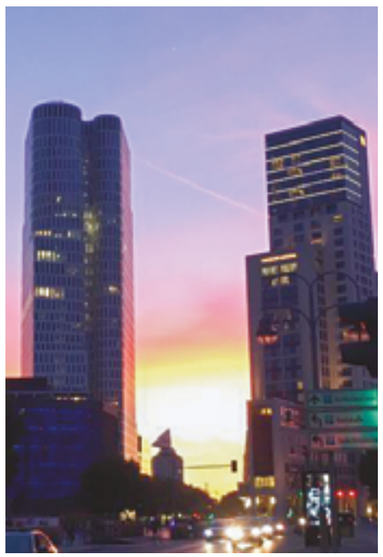
Am Sonntag, den 6. Oktober 2019 war es wieder soweit: Der Vorstand von IMMOEBS lud zum traditionellen Treffen in die kleine Opernstube des Münchner Restaurants Spatenhaus ein. Das gemeinsame Abendessen mit den Ehrenmitgliedern, den Vertretern der Fördermitgliedsunternehmen sowie den Funktionsträgern des Vereins findet mittlerweile schon seit 2009 am Vorabend zur Immobilienmesse Expo Real statt. Jörg Lammersen, Vorstandsvorsitzender von IMMOEBS, läutete den Abend mit einer offiziellen Begrüßungsrede ein, bevor die rund 40 Teilnehmer die Zeit begleitet von lokalen Spezialitäten in authentisch bayrischer Atmosphäre sowohl zum Netzwerken als auch zum Einstimmen auf die Messe nutzen konnten.

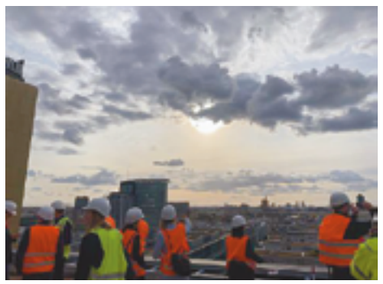
Am Nachmittag des nächsten Tages fand das 8. Get-together von IMMOEBS statt. Nahezu 300 Mitglieder und Freunde des Vereins kamen am Stand des Fördermitglieds Berlin Hyp AG zusammen. Nach den Begrüßungsworten von Jörg Lammersen und Gero Bergmann, Vorstand des Fördermitglieds Berlin Hyp, wurde der Empfang von allen Anwesenden rege dazu genutzt, um Freunde und Bekannte, ehemalige Studienkollegen und Geschäftspartner wiederzutreffen, sich gegenseitig auf den neusten Stand zu bringen und natürlich auch, um neue Kontakte zu knüpfen.

Unser herzlicher Dank gilt Gero Bergmann und dem Team der Berlin Hyp AG für die erneute großzügige Unterstützung.

»DIT IS BERLIN«

A: Jochen Boudon
F: Jochen Boudon





Unser zweiter IMMOEBS Young Professional Ausflug führte uns in diesem Jahr in die pulsierende hippe deutsche Hauptstadt.

Nach der Anreise erhielten wir direkt einen sehr umfassenden und interessanten Marktüberblick von Berlin bei CBRE im Upper West, das wohl imposanteste neue Büroprojekt in West-Berlin mit Spitzenmieten bis zu 60 Euro pro m².

Einmal über die Straße, standen wir schon vor dem ehrwürdigen KaDeWe. Das 1907 gegründete Kaufhaus des Westens gehört wie der Reichstag und das Brandenburger Tor zu den berühmtesten Wahrzeichen Berlins. Wie ein Eigentümer ein solch historisches Kaufhaus fit für »The Future of Retail« umbaut, war ein sehr interessanter Einblick hinter die Kulissen. Das KaDeWe wird aktuell im laufenden Betrieb umgebaut und für die Zukunft rundum neu aufgestellt. Ein sehr empfehlenswerter und seltener Einblick in die Hintergründe und Geheimnisse dieses weltbekannten Gebäudes.

Nach kurzer Fahrt mit den Öffis machten wir uns »on the way to the new work«. Beim Axel Springer-Neubau geht es nicht nur darum, ein symbolkräftiges neues Zuhause für die Springer Familie zu schaffen, sondern vor allem um kulturelle Transformation durch radikal moderne, neue Arbeitsräume. Eine spannende Baustellenbesichtigung mit vielen Diskussionen, ob die Young Professionals so offen in Zukunft arbeiten möchten. Das Gebäude wird absolut beeindrucken und neue Maßstäbe setzen.

Diese ersten drei Erlebnisse regten zu ausgiebigen Diskussionen beim Abendessen und Networking in der Concept Mall Bikini Berlin an. Einige Teilnehmer philosophierten bis in die frühen Morgenstunden, inspiriert von der pulsierenden Metropole.

Nach einer kurzen Nacht ging es gleich mit dem Besuch eines PropTechs an der Sonnenallee in Neukölln weiter. InterfaceMA kümmert sich um die individuelle Zentralisierung von Informationen und digitalisiert Prozesse. Wir hatten einen sehr tiefen Einblick in die neuen Innovationen und den Aufbau eines Start-ups zu einem mittelständischen Unternehmen in kürzester Zeit.

Nach der Berliner Erfolgsstory mit steigenden Mieten, magischen Wertentwicklungen und hippen Start-Ups kam der bewegendste Teil unserer Berlinreise. "Neukölln aus der Sicht eines Neu-Berliners" - so lautete die Überschrift unserer Stadtführung durch den sich stetig wandelnden Stadtteil Neukölln. Unser Stadtführer Mohamed lebte bis 2015 im syrischen Aleppo und berichtete von seiner Reise nach Berlin und wie er in der Stadt Fuß gefasst hat. Eine bleibende und ergreifende Lebensgeschichte eines beeindruckenden Menschen. In der Debatte um Flucht und Migration kommen die Betroffenen selbst kaum zu Wort, daher ist diese Art der Stadtführung sehr zu empfehlen für den nächsten Berlinbesuch.

Nach einer kurzen Stärkung wurden wir von Art-Invest Real Estate durch die Media-Spree geführt. Ein ca. 100.000 m² großes Areal, das vor wenigen Jahren noch komplett brach lag und auf dem nun modernste, vollvermietete Büroimmobilien realisiert wurden. Interessant ist der Ansatz in dem Viertel, dass die Erdgeschossflächen auch für die Öffentlichkeit zugänglich sein sollen, um so eine Belebung des Areals zu verwirklichen. Unsere Tour endete im EASTON House am Ostbahnhof, ein Revitalisierungsprojekt der Art-Invest Real Estate. Nach einem Vortrag zum EASTON House ließen alle Teilnehmer im Berliner Büro der Art-Invest Real Estate bei einer lockeren Kickerrunde und einem letzten Abschlussgetränk das Erlebte noch einmal Revue passieren und traten voller neuer Inspirationen und Erlebnisse die Heimreise an.

Genau wie bei unserem ersten Ausflug nach Amsterdam hat sich auch in Berlin eine sehr homogene, interessierte und kurzweilige Gruppe junger Immobilienprofis gefunden, die den sportlichen Ausflug gegenseitig sehr bereichert hat.

Nächstes Jahr fahren wir nach ???. Schickt uns gerne Anregungen und Wünsche! Wir freuen uns schon jetzt auf die nächste Tour.

Vielen herzlichen Dank noch einmal an alle Mitreisenden und die Sponsoren ADOLF Weber Investment, Art-Invest Real Estate, Axel Springer Services & Immobilien, CBRE, Drees & Sommer, InterfaceMA und The KaDeWe Group.

GEMEINSAM DEFINIEREN WIR LIFELONG LEARNING NEU: IMMOLEARN

Mit IMMOLEARN bringen IMMOEBS, IREBS Immobilienakademie und EBS Real Estate Management Institute alle Stärken zusammen – zu Ihrem Vorteil!

Immobilienwirtschaftliche Expertise und aktuelles Fachwissen ist nirgends besser zu finden als an den Hochschulen. Daher freuen wir uns, Ihnen mit IMMOLEARN den unmittelbaren Zugang zu akademischem Fachwissen zu geben. Sie nehmen an einer eintägigen Hochschulvorlesung (6-8 Stunden) der IREBS Immobilienakademie oder des EBS Real Estate Management Institute teil. Die ausgewählten Dozenten der IREBS Immobilienakademie und des EBS Real Estate Management Institute verfügen über umfangreiche Erfahrung in der Praxis. Zusammen mit dem Netzwerk der anderen Kursteilnehmer ergibt sich so die geballte Wissens-Power für Sie!

Wählen Sie aus einem breiten Themenspektrum Ihr Wunschthema aus:

- Management of Innovation
- Immobilienprojektentwicklung
- Planung und Management von Bauvorhaben
- Immobiliensteuerrecht
- Steuerliche Behandlung von Gewerbeimmobilien
- Risikomanagement
- Advanced Cash Flow Modeling in Excel
- Institutional Investments in Real Estate
- Mietrecht
- Investmentstrategien für Wohnungsunternehmen
- Strategische Unternehmensführung

Dieses Angebot richtet sich exklusiv an IMMOEBS Mitglieder und ist kostenfrei.

Mehr Informationen erhalten Sie unter:
www.immoebs.de

IMMOEBS

EBS REMI.
Real Estate Management Institute

IRE|BS Immobilienakademie
International Real Estate Business School
Universität Regensburg

INTERN

106 Übersicht Vorstand und AK-Leiter

108 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

hmaiere@t-online.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

Bianca Bender

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

Beisitzerin

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

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

DIE ARBEITSKREISLEITUNG

Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich
meisenreich-immoebs@t-online.de

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

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

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 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-group.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 Bayern

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 Bayern

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

Arbeitskreis Bayern

Hermann Maier MRICS
hmaiere@t-online.de

Arbeitskreis Bayern

Tanja Röhmig
c/o KRE ProjektEntwicklung GmbH & Co. KG
Laubanger 10
96052 Bamberg
T +49(0)951700288119
tanja.roehmig@kre-group.eu

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@immoconsult-stuttgart.de

Arbeitskreis Österreich

Herbert Petz
c/o Arnold Immobilien GmbH
Seilergasse 14/2
1010 Wien
T +43 1 513 01 52 72

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 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
Friedrich-Ebert-Straße 55
45127 Essen
M +49 (0)151 16366138
raoul-p.schmid@list-develop.de

Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Sophia Bernabei
c/o SEGRO Germany GmbH
Fichtenstraße 33
40233 Düsseldorf
Sophia.Bernabei@outlook.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
Dr. Christiane Rühle
0611 580 867 14
ruehle@immoebs.de

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

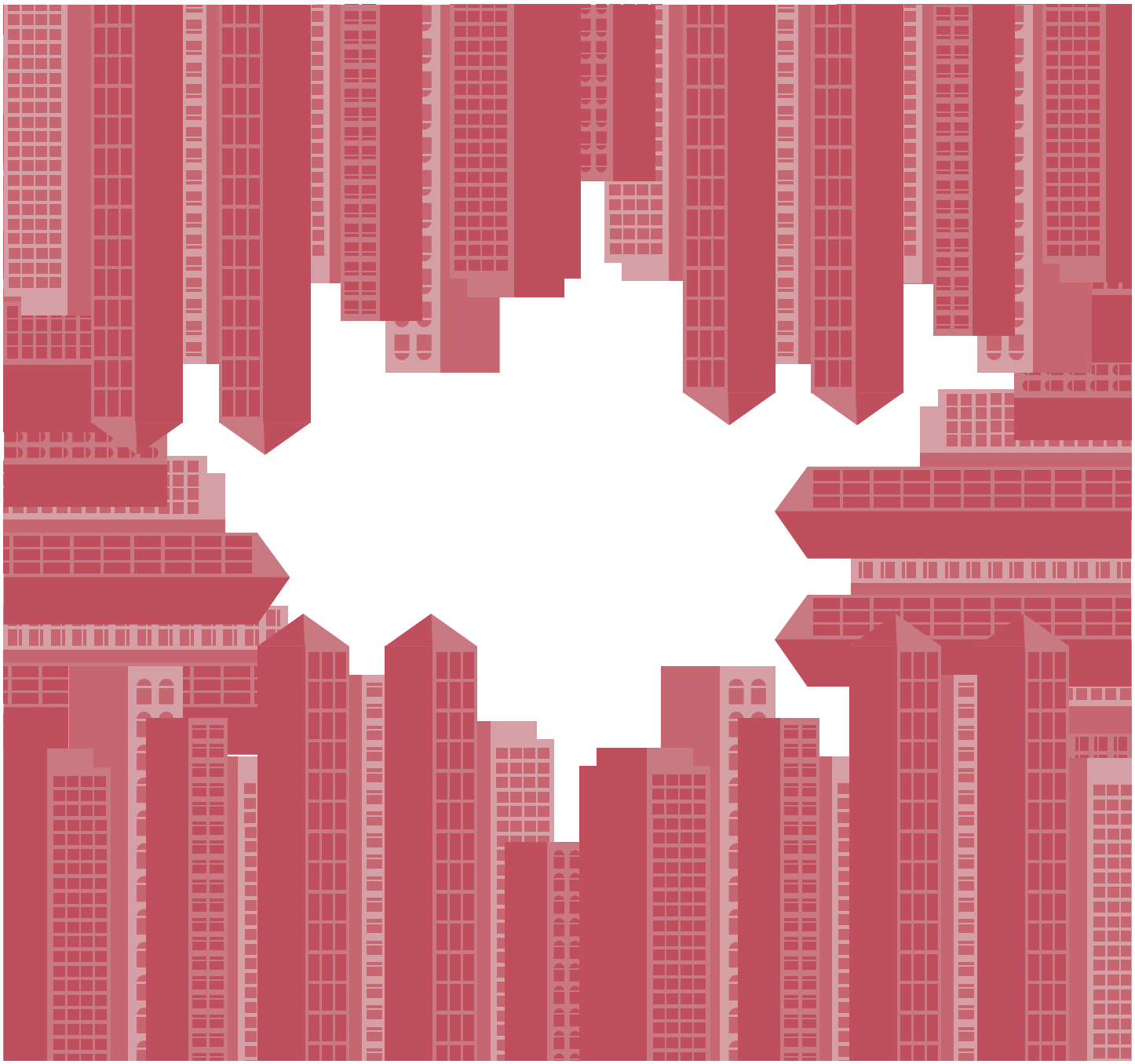
Mit Namen gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung des Vereins als Herausgeber und der Redaktion dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Diese Publikation und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Wir bedanken uns für 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

FSC
www.fsc.org
MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C010193

Studio für Gestaltung
studio.cologne