

#IMMO zeit

 IMMOEBS

AUSGABE
02

DAS IMMOBILIENMAGAZIN FÜR DIE MITGLIEDER VON IMMOEBS E.V.

33. JAHRGANG | AUGUST 2023



Foto: John Shephard - iStockphoto

Die Logistikbranche steht unter **Druck**. Die Entwickler ebenfalls. Denn der Assetklasse Logistikimmobilien eilt nicht der Ruf voraus, **besonders ressourcenschonend** zu sein. Das soll sich ändern. | Die Neuen sind am Start: Das tut sich in den IMMOEBS-Regionen. | „Real Estate is coming home“: Impulse, Inspirationen und gute Stimmung beim **Netzwerken** im Rheingau. | 65 Prozent der CEOs großer Unternehmen haben Angst, von neuen, disruptiven Start-ups überholt zu werden (Management Institut Sankt Gallen). In der **Start-up-Corner** stellen sich Gründer vor.

UNBELIEBT

DEUTSCHLAND: 4,50 €
SCHWEIZ: 8,00 SFR
EU-LÄNDER: 5,50 €



EDITORIAL

Liebe IMMOEBSler,

der Frühsommer stand bei IMMOEBS e.V. in diesem Jahr unter dem Vorzeichen der Veränderung: So wurde am 15. Juni im Rahmen der Mitgliederversammlung nicht nur ein neuer Vorstand gewählt, sondern von den Mitgliedern auch einige Änderungen der Satzung beschlossen, die auf der Website von IMMOEBS e.V. nunmehr in der neuen Fassung einsehbar ist. Wer sich über die Einzelheiten der Themen informieren möchte, die darüber hinaus auf der Agenda standen, findet diese im Protokoll zur Sitzung im Mitgliederbereich.

Einen Tag nach der Sitzung hieß es sodann: „Real Estate is coming home.“ So lautete das Motto des diesjährigen Immobilienforums, das im Rheingau stattfand – dem Geburtsort der wissenschaftlichen Professionalisierung unserer Branche und von IMMOEBS.

Fantastisches Wetter, eine großartige Location und inspirierende Speaker haben das Forum zu einem unvergesslichen Ereignis gemacht. Wir möchten

uns bei den über 140 Teilnehmern bedanken, die durch ihre Anwesenheit und ihr Interesse zum Erfolg dieser Veranstaltung beigetragen haben.

Im Abschnitt „IMMOEBS inside“ stellen wir Ihnen einige der Regionalleiter vor, die in den sechs Regionen Deutschlands sowie in Österreich und der Schweiz das Herz unseres großen Netzwerks IMMOEBS e.V. am Puls halten. Sieben neue Mitglieder haben sich dazu entschlossen, mit ihren Ideen und Engagement das Netzwerk voranzubringen. Zudem berichten wir über den neuen Vorstand, der im Rahmen der Mitgliederversammlung von IMMOEBS gewählt wurde. Nach 26 Jahren Vorstandstätigkeit wurde Jörg Lammersen verabschiedet und Christian Schulz-Wulkow übernimmt das Ruder.

Wir heißen auch unsere neuen Fördermitglieder herzlich willkommen: Gebau GmbH, McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP, PR + Presseagentur textschwester, Sammler Usinger Rechtsanwälte Partnerschaft mbB und Winters & Hirsch Deutschland GmbH. In der nächsten Ausgabe werden wir Ihnen diese Unternehmen ausführlich vorstellen.

Des Weiteren haben wir interessante Beiträge zu den Themen „New Work“, „Start-up-Corner“ und „Education“ für Sie zusammengestellt. Erfahren Sie mehr über die steigende Wechselbereitschaft am Arbeitsmarkt, das erfolgreiche Start-up-Erlebnis von Eskil Eggers und Oliver Szymanski und die Bedeutung von lebenswerten und resilienten Städten.

Für mich geht mit dieser Ausgabe eine großartige IMMOZEIT zu Ende: Ich habe entschieden, mich nicht mehr für die Wahl des Vorstands aufzustellen und verabschiede mich damit auch als verantwortlicher Ansprechpartner für das Mitglieder-Magazin.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst
Ihr Jan Schöniger



Der neu gewählte Vorstand (v. l. n. r.): Bodo Dicke, Franz J.W. Hrabak, Maria-Theresia Jais, Christian Schulz-Wulkow, Dr. Wolfgang Speckhahn (nicht im Bild: Bianca Bender und Lena Brühne).

Foto: Alexander Sell

ANZEIGE

Der Mensch als Mittelpunkt der Transformation.

 **TME Associates**

+49 (0) 89 3837 732 - 0
Giselastraße 12 | 80802 München
tme-associates.com

+49 (0) 69 299 1458 - 0
Siesmayerstraße 7
60323 Frankfurt a.M.



TITELTHEMA „UNBELIEBT“

Das Europäische Klimagesetz gibt den Takt vor: Die EU soll bis 2050 klimaneutral werden. Mithin verschärfen sich die Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden. Der Druck auf die Bestandhalter wächst. Auch im Büroimmobiliensektor. Denn wenn es nach dem Willen des EU-Parlaments geht, sollen öffentliche Gebäude und Büros bis 2030 mindestens die „Energieeffizienzklasse „D“ erreichen. Die Krux: Fast 50 Prozent der Büroimmobilien wurden vor dem Inkrafttreten der 1. Wärmeschutzverordnung errichtet. Was passiert mit den Objekten, die 204 kWh/m²/a und mehr benötigen? Welche Strategien entwickeln Investoren.

09

BRENNGLAS

Das Wirtschaftsleben kann ohne Logistik nicht stattfinden. Logistikimmobilien sind deshalb über die Jahre zu einer sehr beliebten Assetklasse avanciert. Doch sie brauchen auch viele Ressourcen. Damit Logistikimmobilien EU-Taxonomie-konform werden, braucht es Standards. Die Initiative Logistikimmobilien (Logix) entwickelt dazu jetzt ein Weißbuch. Ein Gespräch mit Dr. Malte-Maria Münchow, Sprecher und Vorstand der Initiative.

12

IMMOBILIENFORUM 2023

„Real Estate is coming home.“ Die Verlockungen am 16. Juni im Rheingau hätten für die Teilnehmer des IMMOBILIENFORUMS nicht größer sein können: Herrliches Wetter, Wasserlage und schöne Plätze im Schatten luden dazu ein, die Zeit eher im Freien als drinnen zu verbringen. Doch alle 140 Plätze im Veranstaltungssaal der Burg Crass waren belegt. Und zwar durchgehend. Denn das dichte Programm lieferte reichlich Inspirationen und Impulse. Zeit zum Netzwerken gab es trotzdem noch.

16

IMMOEBS inside

Mit über 2.945 Mitgliedern ist IMMOEBS e.V. das größte Alumni-Netzwerk der Immobilienwirtschaft in Deutschland. In sechs Regionen Deutschlands sowie in Österreich und der Schweiz sorgen die Teams der IMMOEBS Regionen und Regionalleiter dafür, dass das Herz des Netzwerks kräftig schlägt. Wir stellen „Sieben (Neue) auf einen Streich“ vor, die sich dazu entschlossen haben, sich mit ihren Ideen und ihrem Engagement ein- und das Netzwerk gemeinsam nach vorn zu bringen.

20

NEW WORK

Die meiste Zeit unseres Lebens verbringen wir bei der Arbeit. Für viele Arbeitnehmer ist die Arbeit eine Quelle der Frustration. Tendenz steigend. Die Wechselbereitschaft nimmt zu. Was ist da passiert?

22

START-UP-CORNER

Eskil Eggers ist das Wagnis eingegangen und hat sich zusammen mit Oliver Szymanski 2022 selbstständig gemacht. Das Mentoring-Programm IMMOMENT war dabei eine große Hilfe.

24

EDUCATION

Lebenswerte Städte sind resiliente Städte. Ein Beitrag von Vibhu Jain, Stadtplanerin und Mitglied des Tokyo Development Learning Center (TDLC) der World Bank, und Prof. Dr. Tobias Just (FRICS), Geschäftsführer und Wissenschaftlicher Leiter IREBS Immobilienakademie, seit 2011 Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg.

27

AUSBLICK | IMPRESSUM

UN- BELIEBT



*Das Ziel der Bundesregierung ist klar: Bis zum Jahr 2045 soll Deutschland klimaneutral sein. Doch wie kann das gelingen bei Büroimmobilien, die vor Jahrzehnten erbaut worden sind und eine **suboptimale CO₂-Bilanz** aufweisen? Immer mehr Asset-Manager und Dienstleister machen sich auf den Weg, diese Objekte fit für die Zukunft zu machen. Dabei gibt es allerdings eine ganze Reihe von Herausforderungen zu meistern – bauliche genauso wie regulatorische.*

Text von Christian Hunziker

Als der Hamburger Asset-Manager Union Investment Real Estate 2009 mit der Sanierung des einstigen Firmensitzes von Unilever begann, erwies er sich als Vorreiter. Denn Union Investment riss das in den 1960er-Jahren errichtete Hochhaus mit seinen 24 Geschossen nicht ab, sondern brachte es mit aufwendigen Maßnahmen auf den neuesten Stand der Technik. Durch die Modernisierung der Fassade und der technischen Anlagen des jetzt Emporio genannten Objekts sanken nach Angaben des Bauherrn die Betriebskosten für Heizung und Kühlung um rund zwei Drittel; zudem wird die Umwelt um jährlich 1.700 Tonnen Kohlendioxidemissionen entlastet.

Gut zehn Jahre nach Abschluss der Modernisierungsmaßnahmen am Emporio setzt sich die Immobilienbranche verstärkt mit der Frage auseinander, wie sie mit älteren, nicht energieeffizienten Bürogebäuden umgehen soll. Denn klar ist: Ohne den Immobilienbestand wird es nicht gelingen, die Klimaschutzziele der öffentlichen Hand zu erreichen. Bis zum Jahr 2050 will die EU klimaneutral sein, sogar schon bis 2045 soll Deutschland so weit sein – und das geht nun einmal nicht, ohne den Gebäudebestand anzufassen. „80 Prozent der Bürogebäude in Deutschland“, stellt Daniel Gerdemann fest, Leiter ESG & Sustainability beim Hamburger Baudienstleister apoprojekt, „sind vor dem Jahr 2000 errichtet worden und 55 Prozent vor dem Jahr 1980.“

REGULATORIK: VIELE PUNKTE NOCH UNGEKLÄRT

Genau diese Gebäude hat die EU mit ihrer Gebäuderichtlinie im Blick, die derzeit überarbeitet wird. Nach gegenwärtigem Stand ist geplant, dass Wohngebäude spätestens im Jahr 2033 und Nichtwohngebäude sogar schon 2030 mindestens die Energieeffizienzklasse D (auf einer Skala von A bis G) erreichen müssen.

Eine wesentliche Rolle spielen darüber hinaus die EU-Taxonomie, welche die Kriterien für nachhaltiges Wirtschaften



Foto: Bell Management Consultants

Wir sind angetreten, einen Nachhaltigkeitsstandard zu entwickeln, der sich nicht auf einzelne Immobilien, sondern auf Portfolios konzentriert.

Thomas Wenzel, Geschäftsführer Bell Management Consultants



Foto: apoprojekt GmbH

80 Prozent der Bürogebäude in Deutschland sind vor dem Jahr 2000 errichtet worden und 55 Prozent vor dem Jahr 1980.

Daniel Gerdemann (Mitte),
Leiter ESG & Sustainability, apoprojekt GmbH

festlegt, sowie die Offenlegungsverordnung, die die Anbieter von Finanzprodukten verpflichtet, Anleger über die Nachhaltigkeit dieser Produkte aufzuklären. Nicht zu vergessen ist außerdem die nationale Gesetzgebung – in Deutschland insbesondere die Novelle des Gebäudeenergiegesetzes, deren genaue Ausgestaltung bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht feststand.

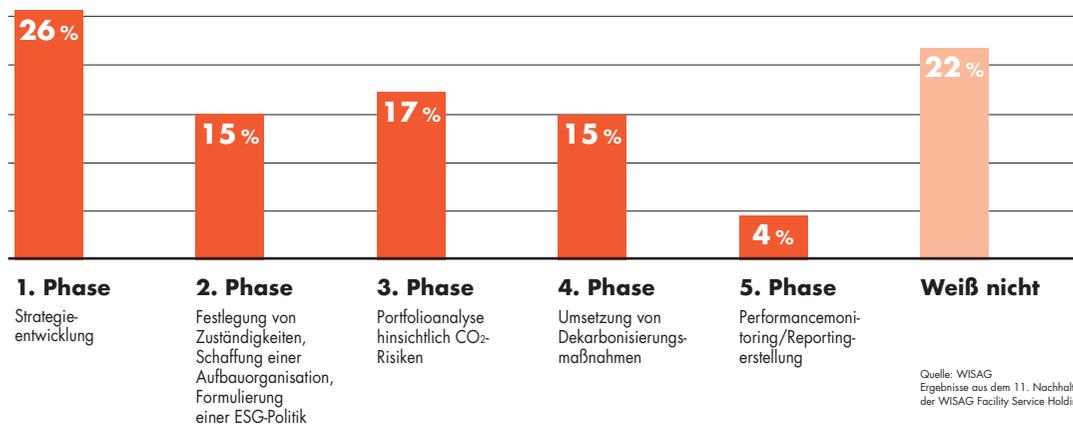
Schon diese kurze Auflistung zeigt, wie vielschichtig und komplex der regulatorische Rahmen ist, in dem sich Eigentümer und Asset-Manager, Property-Manager und Facility-Manager bewegen. Die Auswirkungen dieser Unsicherheit offenbart eine Befragung, die der Facility-Manager WISAG vor Kurzem durchgeführt hat. Laut dem 11. WISAG-Nachhaltigkeitsradar sind die meisten Immobilienunternehmen dabei, überhaupt erst eine Strategie zu entwickeln, um die CO₂-Bilanz ihrer Objekte zu verbessern. „Die Ergebnisse legen nahe, dass es noch immer an einer klaren Orientierung und einem gemeinsamen Verständnis der relevanten ESG-Kriterien mangelt – möglicherweise auch deshalb, weil Regelungen (noch) nicht eindeutig genug sind bzw. Standards fehlen“, kommentiert dies Jens Schmidt, Leiter Nachhaltigkeit/ESG-Management bei der WISAG Facility Service Holding SE.

Dass noch wichtige Punkte offen sind, bestätigt Iris Hagdorn, Head of Sustainability beim Investmentmanager HIH Invest Real Estate. „Eine Hürde besteht darin, dass sich die zu erreichenden Energieeffizienzklassen von Bestandsgebäuden nicht einfach auf die bestehende deutsche Effizienzklasseneinteilung übertragen lassen“, stellt sie fest. „Unterschiedliche Bewertungsmethoden oder nationale Standards können zu unterschiedlichen Klassifizierungen führen, was den Vergleich zwischen Gebäuden und Ländern erschwert.“ Doch auch wenn die Vorgaben aus Brüssel →

Strategien: Ein wesentliches Ziel der EU-Taxonomie ist die Dekarbonisierung des Immobilienbestands:

In welcher Phase der Umsetzung befinden Sie sich aktuell?

Zustimmung der Befragten (in Prozent), nur eine Antwort war möglich (Rundungsdifferenzen).



und Berlin noch unklar sind, steht für Hagdorn fest: „An den Zielen des Pariser Klimaabkommens und der Dekarbonisierung bis 2045 führt kein Weg vorbei. Die Immobilienstrategien müssen darauf ausgerichtet sein.“

DIE NACHHALTIGKEIT DES PORTFOLIOS IM BLICK

Voraussetzung für eine solche Strategie ist das Wissen, wie es um die energetische Performance von Bestandsimmobilien und von Portfolios bestellt ist. Ein Instrument dafür, um das herauszufinden, ist das Scoring, das die von der Beratungsgesellschaft Bell Management Consultants und Branchengrößen wie Union Investment angestoßene Initiative ECORE (ESG Circle of Real Estate) entwickelt hat. „Wir sind 2020 angetreten, um für die Immobilienbranche einen Nachhaltigkeitsstandard zu entwickeln, der sich nicht auf einzelne Immobilien, sondern auf Portfolios konzentriert“, sagt Thomas Wenzel, Geschäftsführer von Bell Management Consultants. Dafür hat die Initiative ein Scoring-Modell entwickelt, das in seinem vollen Umfang knapp 90 Kriterien abdeckt. Diese sind drei Clustern – „Governance“, „Verbräuche und Emissionen“ sowie „Asset Check“ – zugeordnet. Hinzu kommt ein eigenständiger Fragenkatalog, der die Anforderungen der EU-Taxonomie behandelt. Das Cluster „Governance“ analysiert beispielsweise, ob grüne Mietverträge (Green Leases) abgeschlossen werden, während im Cluster „Verbräuche und Emissionen“ der Energieverbrauch, die CO₂-Emissionen und der Wasserverbrauch im Fokus stehen. Das Cluster „Asset Check“ schließlich umfasst Themen wie Gebäudeautomation sowie Gebäudehülle und -technik.

Die Analyse des Ist-Zustands ist aber nur der Anfang. „Unser Scoring-Tool stellt eine wichtige Vorarbeit dafür dar, die energetische Performance von Portfolios zu verbessern“, formuliert es Thomas Wenzel. „Denn das Scoring zeigt auf, wie groß die Lücke zur höchstmöglichen Punktzahl ist und wo Asset-Manager ansetzen müssen, um eine energetische Optimierung zu erreichen.“ Damit, sagt Wenzel, biete das Tool die Möglichkeit, in die energetische Verbesserung des Portfolios einzusteigen.

Und dabei müsse nicht alles auf einmal passieren: „Wir haben einen Weg vor uns, der bis zum Jahr 2045 führt.“

AUCH KLEINE MASSNAHMEN BRINGEN ETWAS

Ganz ähnlich formuliert es Daniel Gerdemann von der apoprojekt GmbH, die als Dienstleisterin auf die Revitalisierung von Bestandsgebäuden spezialisiert ist. „Es ist klar, dass wir nicht alle Gebäude in zwei Jahren drehen können“, sagt der Nachhaltigkeitsexperte. „Es ist ein Weg, der bis 2045 geht.“ Dabei gilt es Gerdemann zufolge zunächst, Gebäude im aktuellen Betrieb zu optimieren. In einem zweiten Schritt sollten Maßnahmen zur CO₂-Reduktion ergriffen werden, wofür er drei Hebel sieht: „Erstens muss die Produktion von Energie etwa durch Fotovoltaik oder durch die Rückgewinnung von Abwärme in den Blick genommen werden. Zweitens muss die Anlagentechnik optimiert werden, beispielsweise durch eine intelligente Steuerung und die Reduktion der Vorlauftemperatur. Und drittens müssen Transmissionsverluste an der Gebäudehülle verringert werden.“

Allerdings ist im Bürosegment die Fassade nicht der entscheidende Punkt. „Bei Büroimmobilien ist die Kühlung viel relevanter als die Heizung“, sagt apoprojekt-Geschäftsführer Stephan Winn. „Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Revitalisierung, die auch die Energiebilanz eines Gebäudes verbessert, ist die technische Gebäudeausrüstung (TGA)“, betont er weiter. Dabei könne man technologisch jedes Gebäude zur CO₂-Neutralität bringen. Die Grenze sei die Wirtschaftlichkeit – gerade für die Kunden von apoprojekt, bei denen es sich meist um institutionelle Eigentümer handle, die mit einer möglichst geringen Investition einen möglichst hohen Ertrag erzielen wollten. „Wir gehen deshalb budgetorientiert vor und setzen nicht immer gleich den großen Hebel an“, erläutert Winn. „Auch kleine Maßnahmen wie die Installation von LED-Leuchten und Bewegungsmeldern sowie die Effizienzsteigerung der technischen Anlagen bringen etwas.“ Nicht zuletzt spiele auch das Nutzerverhalten eine Rolle. Für die erfolgreiche Umsetzung von Maßnahmen wichtig sei

zudem eine frühzeitige Planung, sagt Iris Hagdorn von der HIH Invest Real Estate. „Für Fondsgesellschaften ist es wichtig, zunächst den Bestand der von ihnen verwalteten Immobilien über den gesamten Lebenszyklus hinweg genau zu analysieren und die Gebäudequalität zu bewerten.“ Daraus lassen sich dann laut Hagdorn konkrete Maßnahmen ableiten – und zwar nicht nur bei betagten Gebäuden, wie sie am Beispiel des Köln-Triangle, ein 2006 fertiggestelltes Bürohochhaus in der Domstadt, erläutert. Dort ließ HIH im Jahr 2021 zwei Kältemaschinen erneuern, wodurch die Effizienz der Kälteerzeugung um rund 30 Prozent stieg.

VIELE WEGE FÜHREN ZUM ZIEL

„Wir verfolgen keine pauschalen Maßnahmen, sondern erstellen für jedes Gebäude einen individuellen Plan“, sagt auch Giulia Peretti, Head of Sustainability beim Asset-Manager Real I.S. Das könne die Umrüstung der Beleuchtung auf LED-Leuchtmittel sein, die Optimierung der Steuerungssysteme für die Haustechnik oder die Installation von Fotovoltaikanlagen. Voraussetzung dafür, das betont auch Peretti, sei die Analyse des Portfolios. Das Ergebnis dieser 2022 vorgenommenen Untersuchung: Etwa die Hälfte der analysierten Immobilien aller Nutzungsklassen im Portfolio von Real I.S. erreiche bereits jetzt die Energieeffizienzklasse A oder B. Dafür, die CO₂-Emissionen zu verringern, sind Maßnahmen am Gebäude aber nicht die einzige Möglichkeit. Ein großes →



Foto: Michael Stüber

Man muss das ESG-Thema in eine ganz normale rechtliche, kaufmännische und technische Due Diligence einbinden.

Michael Stüber, COO Accom Immobilien GmbH

ANZEIGE

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

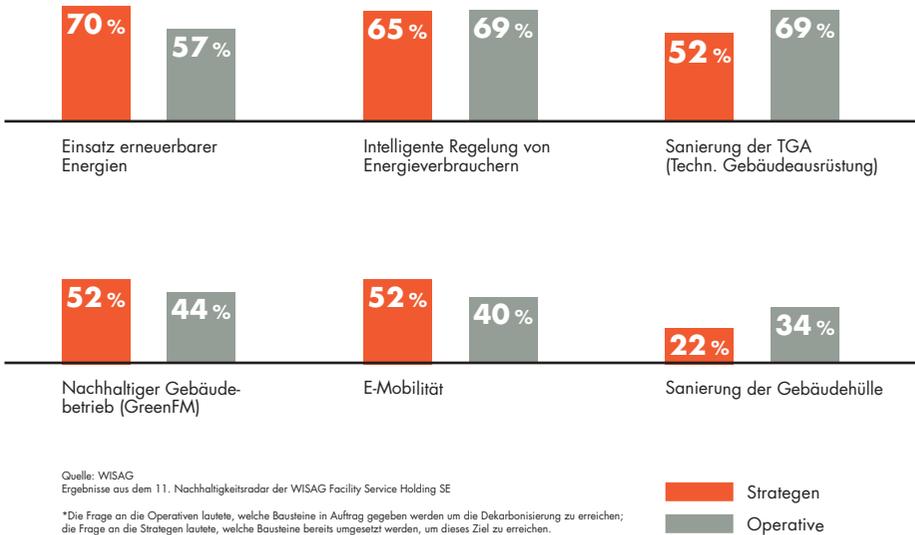
DZ HYP. WEIL WIR ES KÖNNEN.

Eine gute Idee verdient die bestmögliche Unterstützung. Als eine führende Immobilienbank bietet die DZ HYP ihren Firmenkunden individuelle Lösungen für komplexe Finanzierungsvorhaben. Unsere Erfahrung und Kompetenz im Geschäft mit Gewerbekunden und der Wohnungswirtschaft ist die Basis für Ihren Erfolg. DZ HYP. Weil wir es können.

[dzhyp.de](https://www.dzhyp.de)

Welche Bausteine werden zur Dekarbonisierung von Immobilien gewählt?*

Zustimmung der Befragten (in Prozent), nur eine Antwort war möglich.



Potenzial bietet auch die Energieerzeugung, wie das Beispiel Behrens-Ufer in Berlin zeigt. Dabei handelt es sich um die Entwicklung eines Gewerbequartiers, die von der DIE Deutsche Immobilien Entwicklungs AG auf einem ehemaligen Industrieareal im Berliner Stadtteil Schöneweide durchgeführt wird. Erhalten bleibt dabei ein 1917 fertiggestelltes, vom berühmten Architekten Peter Behrens geplantes Fabrikationsgebäude, das zukünftig Büros und verwandten Nutzungen Raum bieten wird. Weil der Behrens-Bau – eine „Ikone der Industriegeschichte“, wie DIE-Vorstand Robert Sprajcar sagt – unter Denkmalschutz steht, kommt eine Dämmung der Fassaden nicht in Betracht. Dafür setzt der Developer auf ein innovatives Energiekonzept, das sogar Tiefengeothermie vorsieht. „Außerdem“ ergänzt Sprajcar, „wollen wir auch andere erneuerbare Energiequellen nutzen. So planen wir zum Beispiel Fotovoltaikanlagen, Wärmerückgewinnung und mehrere Eisspeicher.“

DROHEN STRANDED ASSETS?

Bei der Ertüchtigung älterer Bürogebäude dürfe man die ESG-Thematik jedoch nicht isoliert betrachten, mahnt Michael Stüber, COO bei der in Gräfelfing ansässigen Accom Immobilien GmbH. „Man muss das ESG-Thema in eine ganz normale rechtliche, kaufmännische und technische Due Diligence einbinden“, sagt der Experte. „Man muss also beispielsweise berücksichtigen, wie lange die Mietverträge laufen, um den richtigen Zeitpunkt für den Austausch der Heizung zu finden.“ Die Accom Immobilien GmbH als Value-Add-Investor kauft deshalb in der Regel Immobilien, die vor 1990 gebaut wurden. „Dann haben Haustechnik und Fenster ohnehin das Ende ihrer Le-

bensdauer erreicht und müssen erneuert werden“, begründet dies Stüber. Allerdings gibt es einen Punkt, der mit der EU-Taxonomie zusammenhängt und über den sich Stüber nach eigener Aussage ärgert: „Vonseiten der Regulatorik ist die Motivation, in den Bestand zu investieren, sehr gering. Denn nur die Bewirtschaftung derjenigen Immobilien, die in Bezug auf den Primärenergiebedarf zu den besten 15 Prozent gehören, gilt als taxonomiekonform.“ Das bedeutet laut Stüber: Wenn sein Unternehmen den Primärenergiebedarf eines veralteten Bürogebäudes deutlich senkt, damit aber trotzdem nicht in die Topkategorie vordringt, „ist die erreichte Verbesserung für einen Käufer, der taxonomiekonform sein möchte, im Hinblick auf den Energiebedarf ohne Bedeutung“. Und das hat Folgen: Da Immobilien, deren Bewirtschaftung den Vorgaben der EU-Taxonomie entspricht, nach allgemeiner Einschätzung an Wert gewinnen, wirkt sich das von Stüber dargestellte Dilemma auf den Verkaufspreis aus. Könnte es also sein, dass immer mehr ältere Bürogebäude gar nicht mehr saniert

werden und zu den viel beschworenen „Stranded Assets“ – unverkäufliche und unvermietbare Objekte – werden? Immerhin dürfen in den Niederlanden schon seit diesem Jahr keine Flächen in Bürogebäuden mehr vermietet werden, die nicht wenigstens der Effizienzklasse C angehören.

Trotzdem glaubt apoprojekt-Geschäftsführer Stephan Winn nicht, dass es eine große Anzahl solcher „Stranded Assets“ geben wird. „Zwar verlieren Gebäude an Wert, wenn sie nicht nachhaltig sind“, sagt er. „Aber bei fallenden Preisen werden Projektentwickler günstig einkaufen und durch intelligente Maßnahmen spannende Produkte schaffen – auch in B- und C-Lagen.“ Noch seien die Preise aber nicht da angelangt, wo sie sein sollten, entgegnet Michael Stüber von Accom. Sicher könne man aus jedem Objekt eine nachhaltige Immobilie machen. „Die Frage ist nur, ob es wirtschaftlich ist“, gibt er zu bedenken. „Entscheidend ist dabei der Einstiegspreis – und die Preise für ältere Objekte müssen deutlich runtergehen.“

Der Autor

Christian Hunziker hat diesen Text in seinem Homeoffice recherchiert und geschrieben, das vermutlich nicht ganz den Vorgaben der EU-Gebäuderichtlinie entspricht. Seit einem Vierteljahrhundert berichtet Hunziker als freier Journalist über verschiedenste Aspekte des Immobilienmarkts, wobei er unter anderem für die Frankfurter Allgemeine Zeitung und diverse Fachzeitschriften schreibt. Außerdem moderiert er immobilienwirtschaftliche Fachveranstaltungen. Ganz neu ist das Thema, wie mit älteren Bürogebäuden umzugehen ist, für ihn übrigens nicht: Schon 2012 ging er in einem Artikel der Frage nach, wie sich ältere Bürogebäude durch ein Refurbishment wieder attraktiv machen lassen.



Foto: www.fotostudiokaefer.de

LOGISTIKIMMOBILIEN

ESG-Standards sind ein dickes Brett

Foto: VanderWolfImages – istockphoto

Die konkrete Ausgestaltung von ESG ist für Entwickler, Investoren, Nutzer, Bauunternehmen und auch Kommunen eines der drängendsten Themen. Gefragt sind Standards und Kriterien, die allen Beteiligten auch für die Planung, den Bau und die Bewertung von Logistikimmobilien eine verlässliche Grundlage bieten. Sie fehlen bislang. Das will die Logix Initiative jetzt ändern. Ein Gespräch mit **Dr. Malte-Maria Münchow**, Sprecher und Vorstand der Logix Initiative. Beruflich ist er bei der Deka als Leiter für den Bereich An- und Verkauf von Spezialimmobilien tätig.

Die Fragen stellte **Alexandra May**



Foto: Logix

Dr. Münchow, der Logistiksektor hat rund zehn Jahre Wachstum hinter sich. Die Rahmenbedingungen haben sich inzwischen grundlegend verändert. Krieg, Zinsanstieg, Inflation, Energiefrage, Verfügbarkeit von Rohstoffen, Materialien und Arbeitskräften ... wirtschaftliche Unsicherheit schlägt sich in einem Rückgang der Flächennachfrage nieder. Wie ist es angesichts dieser Gemengelage aus Ihrer jeweiligen Perspektive aktuell um die Relevanz von ESG bestellt?

Ja, ohne Zweifel, die veränderten Rahmenbedingungen haben auch für die Logistik sehr große Bedeutung. Dieses aber nicht in der Form, dass die Notwendigkeit der Neuansiedelung von Logistikimmobilien zurückgeht. Es ist vielmehr so, dass der Stellenwert von Logistik und Logistikimmobilien für eine moderne Marktwirtschaft deutlich stärker in den Fokus gerückt ist und inzwischen sogar von „der Systemrelevanz von Lieferketten“ gesprochen wird. Durch die Lieferengpässe in der Corona-Pandemie ist uns in Europa erstmals bewusst geworden, wie abhängig wir durch die weltweite Arbeitsteiligkeit von anderen Märkten geworden sind. Dieses hat sich mit der Ukraine-Krise noch einmal bestätigt. Seit Anfang der Neunzigerjahre des letzten Jahrhunderts gab es keine geopolitischen Situationen, die unserem Wohlstandswachstum entgegenstanden. Dass hat sich nun deutlich verändert. Und hierauf müssen wir reagieren,

unter anderem auch, um Abhängigkeiten zu reduzieren und unsere Lieferketten resilienter zu machen.

Auf welcher Seite wird am meisten Druck ausgeübt, wenn es um klimaneutrale bzw. nachhaltige Logistikimmobilien geht? Auf der Nachfragerseite bzw. von den Nutzern, den Kommunen, dem Kapitalmarkt ...? Wird der Druck zunehmen?

Die Klimaziele sind politisch gesetzt und gelten als gesellschaftlicher Konsens. Insbesondere finanzierungsseitig nimmt der Druck auf den Markt aber deutlich zu und wird noch weiter zunehmen. Finanzprodukte werden heute nur dann als nachhaltig angesehen, wenn sie dies auch im ökologischen und sozialen sowie im Sinne der Unternehmensführung sind. Immobilienprodukte, die nicht auf die im Pariser Abkommen definierten Ziele ausgerichtet sind, werden folglich seltener realisiert oder vermietet und schließlich ganz aus dem Markt verschwinden. Daher haben wir also gar nicht mehr die Wahl, weniger nachhaltig zu bauen oder zu managen. Die Erfüllung von →

ESG-Kriterien gehört vielmehr fest zu den wesentlichen Aspekten sinnvoller Immobilienprojekte. Diese Dynamik hat soeben erst richtig Fahrt aufgenommen und wird sich mittelfristig noch vertiefen. Dabei ist es wichtig, zu betonen, dass wir unsere Präferenzen nicht frei wählen, sondern auf Auflagen reagieren, die vonseiten der EU-Taxonomie an uns herangetragen werden.

Logistikimmobilien stehen per se nicht im Ruf, besonders „grün“ bzw. nachhaltig zu sein – allein schon mit Blick auf den Flächenbedarf. Wie „ESG“-fähig kann diese Assetklasse sein? Worin bestehen die größten Herausforderungen?

In Zahlen bemessen, ist die Logistik für einen erheblichen Teil des CO₂-Ausstoßes einer Volkswirtschaft verantwortlich. Das liegt aber daran, dass wir es hier mit einem der größten Wirtschaftsbereiche zu tun haben. Die gute Nachricht ist, dass das Einsparpotenzial auch entsprechend groß ist, insbesondere angesichts zahlreicher Maßnahmen, die heute bereits erprobt sind. Beispielsweise lässt sich der Bau einer energieautarken beziehungsweise klimaneutralen Logistikimmobilie heute schon realisieren. Die Herausforderung liegt vor allem darin, die Akteure mit ihrem Streben nach zu mehr Nachhaltigkeit auf einen Nenner zu bringen. Dabei hilft es, konkrete Maßnahmen nach ihrer Effektivität zu ordnen und entsprechend zu priorisieren sowie die dafür anfallenden Kosten benennen zu können. Kurzum: Wissen alle Beteiligten, was konkret auf die Erfüllung von Nachhaltigkeitskriterien einzahlt und was das kostet, dann findet die Branche auch einen Weg zu guten Lösungen.

Die Logix Initiative plant die Erstellung eines Weißbuchs. Wie geht Logix dabei konkret vor?

Wir müssen zunächst einmal begreifen und eindeutig festhalten, was Nachhaltigkeit bei Logistikimmobilien eigentlich konkret bedeutet. Denn hierzu hat es in der EU-Taxonomie für keine der verschiedenen Immobilienklassen klare Vorgaben oder Definitionen gegeben. Um diese Konkretisierung zu schaffen, haben wir aus der Logistikimmobilienbranche Vertreter aller Stakeholder, wie Nutzer, Projektentwickler, Bauunternehmen, Finanzierer und Investoren zusammengerufen, um gemeinsam in mehreren Workshops einen ESG-Kriterienkatalog zu erarbeiten. Hierzu gehören neben dem meistdiskutierten „E“ für Environment auch die Punkte Social (S) und Governance (G). Am Ende unserer Arbeit soll ein Weißbuch stehen, anhand dessen

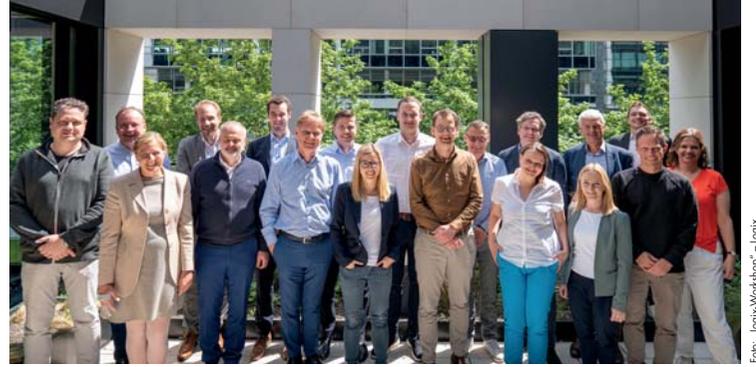


Foto: „Logix-Workshop“ – Logix

Der zweite Logix ESG-Workshop fand am 28. Mai 2023 bei Deka Immobilien in Frankfurt am Main statt. Beteiligt waren Vertreter der Unternehmen BayernLB, Deka Immobilien, DFI Real Estate, FOUR PARX Group, Frasers Property Industrial, GARBE Industrial Real Estate, GOLDBECK, Phase 5, Doreen Kruschina Planung und Baumanagement, Rhenus Logistics, IIST Gruppe und WISAG.

alle Vertreter der Branche bei der Ansiedlung neuer Logistikimmobilien aber auch für den enorm großen Bestand an schon existierenden Immobilien erfassen können, was getan werden kann oder muss, um die Ziele des Pariser Abkommens zum Klimaschutz erfüllen zu können.

Wie ist die Resonanz auf das Vorhaben?

Wir haben mit unserer Initiative ein Thema aufgegriffen, das offensichtlich die ganze Branche beschäftigt. Die Resonanz war daher durchweg positiv. Wir haben den Kreis der Workshop-Teilnehmer entsprechend erweitert und aufgrund der sehr angeregten und intensiven Diskussionen auf den ersten beiden schon abgehaltenen Workshops inzwischen zwei weitere Workshops im Juli geplant.

Welches Zwischenfazit können Sie aus den Diskussionen der ersten Workshops ziehen? Gibt es Aspekte, über die besonders intensiv diskutiert wird?

Ein wesentliches Ergebnis der ersten beiden Workshops ist zum Beispiel das inzwischen deutlich bessere Verständnis für die unterschiedlichen Perspektiven der verschiedenen Stakeholder. So fragen Banker beispielsweise zunächst nach „den drei wichtigsten Kriterien“, die es zu erfüllen gilt, um eine Logistikimmobilie als nachhaltig kategorisieren zu können. Projektentwickler und Investoren dagegen fordern konkret: „Kleben Sie ein Preisschild an die notwendigen Maßnahmen für Nachhaltigkeit, dann können wir sehen, was auch ökonomisch machbar ist.“ Das Verständnis für die unterschiedlichen Perspektiven der verschiedenen Marktakteure wird uns dabei helfen, letztendlich die richtigen Ergebnisse zu liefern.

Was ist die Zielsetzung des Weißbuchs? Was versprechen Sie sich konkret davon?

Hohe Aufmerksamkeit werden wir allein schon deshalb bekommen, weil es für unsere Branche bisher nichts Vergleichbares gibt. Alle reden von der zwingenden Notwendigkeit, die Vorgaben der EU-Taxonomie in naher Zukunft zu erfüllen, aber keiner weiß, wie! Daneben wird allein schon die Zusammensetzung der Workshop-Teilnehmer, die alle relevanten Bereiche unserer Branche abdecken, für eine hohe Akzeptanz sorgen. Wir wollen einen Kriterienkatalog erstellen, der nicht wissenschaftlich hergeleitet oder theoretisch konzipiert wurde. Wir haben vielmehr ausschließlich Praktiker zusammengerufen, die mit ihrem geballten Know-how dafür sorgen, dass wir etwas sehr Praxisnahes entwickeln werden.

Herzlichen Dank für dieses Gespräch. 

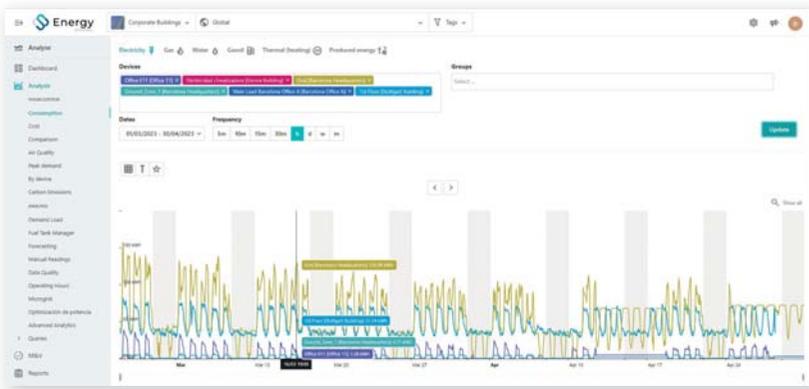
EINE STUDIE ZUR KLIMABILANZ

Ein wichtiger Schritt zu einer erfolgreichen Entwicklung und Umsetzung von Nachhaltigkeitskriterien ist die Erfassung und Bilanzierung von Treibhausgasemissionen. Die 5. Logix-Publikation, „Klimabilanz – Impulse für die Logistikimmobilien-Wirtschaft“, ordnet den Nachhaltigkeitsbegriff ein und liefert ein erstes gesamtheitliches Bild. Sie ist kostenfrei abrufbar unter:



Energieeffizienz von Gebäuden verbessern – durch Software

Die cloud-basierte Software Energy von Crem Solutions unterstützt Unternehmen dabei, ihre Energieeffizienz zu verbessern und Kosten zu senken. Dank **Echtzeitüberwachung der Verbräuche** können Gebäudemanager schnell auf unerwartete Ereignisse wie einen plötzlichen Anstieg des Energieverbrauchs reagieren. Auch bei der Auswahl des am besten geeigneten Stromtarifs oder bei der Identifikation von Optimierungspotenzial in einem Gebäude kann die webbasierte Plattform helfen.

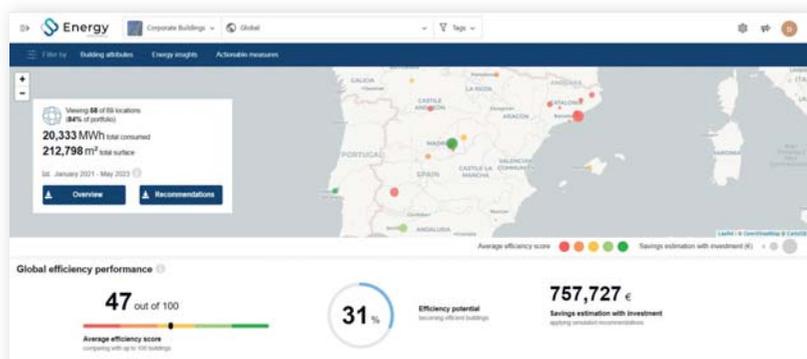


Verantwortungsvoller und sparsamer Umgang mit Energie ist im Gebäudebereich das Gebot der Stunde – nicht nur, um den Klimawandel aufzuhalten, sondern wegen steigender Energiepreise auch schon aus rein wirtschaftlichen Erwägungen. Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft spielt eine wichtige Rolle dabei, diese Ziele zu erreichen.

Dabei sind die Herausforderungen groß. So haben Unternehmen mit mehreren Standorten oft eine komplexe Energieinfrastruktur, die schwer zu überblicken und aufwendig zu erfassen ist. Einschlägige Daten müssen häufig aus unterschiedlichen Quellen wie Energiezählern, IoT-Sensoren und der Gebäudeleittechnik bezogen und zusammengeführt werden.

Energy von Crem Solutions ist für genau diese Einsatzgebiete und Herausforderungen ausgelegt. Die cloud-basierte Energiemanage-

ment-Software unterstützt Unternehmen dabei, ihre Energieeffizienz zu verbessern und Kosten zu senken. Zu diesem Zweck bietet die Plattform ein breites Spektrum an Funktionen, um Verbrauchsdaten zu erfassen und zu analysieren sowie den Verbrauch zu optimieren. Die Software liefert Unternehmen eine klare Übersicht über ihren Energieverbrauch. Sie vereinfacht es, Einsparpotenziale zu identifizieren und die entsprechenden Maßnahmen umzusetzen.



Verbrauchskontrolle in Echtzeit

Eine Echtzeitüberwachung der Verbrauchswerte ermöglicht es Gebäudemanagern, schnell auf unerwartete Ereignisse zu reagieren – beispielsweise einen plötzlichen Anstieg des Energieverbrauchs. Dank frühzeitiger Erkennung solcher Anomalien lassen sich schneller Gegenmaßnahmen ergreifen, um Verbrauch und Kosten im Griff zu behalten.

Mit seinen umfangreichen Analysetools hilft Energy von Crem Solutions zum Beispiel auch bei der Auswahl eines geeigneten Stromanbieters beziehungsweise des am besten passenden Tarifs. Denn die Software kann auf einfache Weise darstellen, wie sich der jeweilige Tarif aufgrund der Verbrauchssituation auf die Kosten auswirkt. Kundenspezifische Reports liefern alle benötigten Informationen in übersichtlichen Dashboards. Ein KI-basiertes Optimierungstool lernt das Verhalten der beobachteten Immobilie und kann Abweichungen in den Verbrauchswerten zeitnah erkennen. Der Gebäudemanager wird dann adhoc darüber informiert, welche Daten von der „Baseline“ (also dem sonst üblichen Durchschnitt des jeweils betrachteten Werts) abweichen.

Verbesserungspotenziale finden und realisieren

In jedem Gebäude sind Optimierungspotenziale vorhanden. Energy von Crem Solutions hilft dabei, sie zu identifizieren. Findet beispielsweise ein Wechsel auf eine intelligente Heizungsregelung statt, ist die webbasierte Plattform in der Lage, die aus dieser Maßnahme entstehenden Einsparungen transparent zu machen und zu visualisieren. Werden mehrere Standorte in der Software abgebildet, lässt sich mit einem Benchmarking Tool vergleichen, wie effizient eine Liegenschaft gegenüber den anderen abschneidet.

Durch die softwaregestützte Überwachung und Analyse des Energieverbrauchs von Gebäuden leistet die Software einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltigen, zukunftsfähigen Immobilienwelt. So unterstützen digitale Tools wie Energy von Crem Solutions die Immobilienwirtschaft dabei, CO₂-Ziele zu erreichen und wertvolle Ressourcen einzusparen.

Nach einem Jahr Pause war die Freude groß: Rund 140 Teilnehmer sind der Einladung zum Immobilienforum 2023 gefolgt und trafen sich am 16. Juni in der Burg Crass in Eltville. Das Wetter war großartig und die Verlockung groß, den Tag draußen im Freien mit Blick auf das Wasser zu verbringen und das Wiedersehen zu feiern. Doch drinnen lockten erstklassige Speaker, die mit ihren Beiträgen eine Fülle von Impulsen und Inspirationen lieferten und abendrein auch noch für die eine oder andere neue Erkenntnis sorgten ... Dass das Zusammentreffen in dieser Form möglich war, lag auch an dem Einsatz der Sponsoren. Ihnen gilt ein besonderer Dank: **DZ Hyp AG**, **GSK Stockmann** Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbB sowie **Drees & Sommer SE**.

CRASS
Eltville

IMMOBILIENFORUM 2023

Real
Estate is
coming
home.

Fotos von Alexander Sell



„Selbst-Entwickler entscheiden bewusst, wie sie das, was ist, benennen und behandeln.“

Andrew Bannon, Dozent, Coach und Geschäftspartner von Jens Corsen



1 (ganz links) Auch IMMOEBS-Geschäftsführerin Svellana Gippert, nutzte die Zeit zum Netzwerken. **2** (v. l. n. r.) Der neu gewählte Vorstand: Bodo Dicke, Franz J.W. Hrabak, Maria-Theresia Jais, Christian Schulz-Wulkow, Dr. Wolfgang Speckhahn (nicht im Bild: Bianca Bender und Lena Brühne).



4 „Wir werden uns auch als Verein der sich massiv verändernden Welt anpassen müssen“, so der 1. Vorsitzende Christian Schulz-Wulkow. **3, 5** und **6** Die erste Netzwerkübung des Tages: sich seinen Sitznachbarn vorstellen.



7, 8 und **9** Hohe Wohlfühl-atmosphäre herrscht im Garten der Burg.



„Es fühlt sich an wie Nachhausekommen ... denn der Geburtsort der wissenschaftlichen Professionalisierung unserer Branche befindet sich nur einen Steinwurf entfernt. Auch IMMOEBS wurde im Rheingau gegründet.“

Jan Schöniger



„Die ersten 20 Jahre trägt man sein ganzes Leben mit sich herum.“

Prof. Dr. Jutta Rump, Institut für Beschäftigung und Employability IBE, Ludwigshafen



1
„Achte auf deine Gedanken, denn sie werden Worte.
Achte auf deine Worte, denn sie werden Handlungen.
Achte auf deine Handlungen, denn sie werden Gewohnheiten.
Achte auf deine Gewohnheiten, denn sie werden dein Charakter.
Achte auf deinen Charakter, denn er wird dein Schicksal.“
Quelle: Umstritten!

1 Prof. Dr. Tobias Just begeisterte mit seinem Vortrag über KI in der universitären Ausbildung. 2 Thore Marenbach: „Wir stehen vor mannigfaltigen Herausforderungen: Mobilität, Klima, Wirtschaftlichkeit. In erster Linie ist es aber das Mindset. Die Aufgaben sind riesig. Daher finde ich es wichtig, ein Verständnis dafür zu entwickeln, dass keiner das Problem mit einem Sprung löst.“



3 „Visionen für starke Städte“ war das Thema der lebendigen Diskussionsrunde.



„Der Mix macht es. Eine Stadt muss sich schneller verändern können. Wir brauchen flexiblere Pläne.“

Jan Robin Knikker, Architekt und Partner von MVRDV, Rotterdam/NL



4

4 und 5 Den improvisierten Schlussakkord eines langen Tages lieferte das Ensemble von Improglycerin.



5



„Die Vielfalt der Vorträge auf dem IMMOBILIENFORUM hat mir **neue Denkanstöße** gegeben.“

Student Justus Leinemann

„Die spannenden Vorträge und Diskussionen auf der Veranstaltung in Eltville haben mir wieder gezeigt, wie wichtig es ist, auch **bei Problemen oder Risiken das positive Mindset nicht zu verlieren** und stets zielgerichtet nach Lösungen zu suchen.“

Studentin Anna Vilsmaier



6



7



6 (v. l. n. r.): Hat 26 Jahre als Vorstand IMMOEBS mitgeprägt: Jörg Lammersen. Lieferte den Impuls zur Professionalisierung der Immobilienbranche: Prof. Dr. Karl-Werner Schulte. Ist der neu gewählte 1. Vorsitzende von IMMOEBS e.V.: Christian Schulz-Wulkow. 7 Großer Applaus für die Organisatorinnen: Nadja Felber, Vassiliki Uhrig und Natascha Wedekind.



Sieben (Neue) auf einen Streich

IMMOEBS e.V. ist in der DACH-Region mit insgesamt acht Arbeitskreisen aktiv. Für die Planung und Organisation von Veranstaltungen zeichnen die jeweiligen IMMOEBS Regionen und Regionalleiter verantwortlich, die sich alle ehrenamtlich engagieren und mit ihren Ideen einbringen. **Sie sorgen dafür, dass das Herz des Netzwerks kräftig pulsiert** und sind als Ansprechpartner vor Ort erreichbar. IMMOEBS e.V. heißt alle neuen Regionalleiter herzlich willkommen! Wir haben mal gefragt, was der Antrieb ist, sich zu engagieren, und was sie sich vorgenommen haben ...

Jeder der sieben neuen Regionalleiter hat folgende Fragen in unterschiedlicher Ausführlichkeit beantwortet:

→ Frage 1

Du engagierst dich im IMMOEBS-Netzwerk ehrenamtlich als Regionalleiter. Was treibt dich an?

→ Frage 2

*Was hast du dir für die IMMOEBS-Region vorgenommen?
Alternativ: Was wünschst du dir für „deine“ Region?
Alternativ: Was macht „deine“ Region so besonders – warum lohnt es sich, vorbeizuschauen?*



Foto: Katja Dierks

REGION NORD

Katja Dierks, Regionalleiterin

1. Allem voran macht mir meine Tätigkeit in der Projektsteuerung einfach sehr viel Spaß und ich könnte mir keinen abwechslungsreicheren Beruf vorstellen. In meiner Laufbahn haben mir ein professioneller Austausch, ein informelles Mittagessen oder auch ein Netzwerktreffen immer wieder neue

Perspektiven und Ansätze gezeigt, Chancen eröffnet und mich mit tollen Menschen zusammengebracht. Nicht zuletzt durch das Kontaktstudium an der IREBS in München habe ich viele interessante Persönlichkeiten und Immobilienprofis kennengelernt. Einige von ihnen darf ich noch heute zu meinen Freunden zählen.

2. Es ist mir wichtig, die bereits erfolgreich angestoßene Förderung des persönlichen Austauschs fortzuführen, insbesondere unter Einbindung der Berufseinsteiger. Mein Ziel ist es, den „Nachwuchs“ der Immobilienbranche auf zukünftige Herausforderungen und Themen vorzubereiten und mit fachlichem und persönlichem Input und einem starken Netzwerk erfolgreich zu unterstützen.

In der Region Nord möchten wir auch in unseren Events die Vielfältigkeit der Immobilienbranche widerspiegeln. Ich finde es wichtig, einen Bogen zu schlagen von der Beständigkeit einer traditionellen Branche wie der Immobilienbranche hin zu den Anforderungen der Gegenwart und der Zukunft, sowohl im Hinblick auf die Gebäude als auch auf die Menschen.

REGION BERLIN-BRANDENBURG

**Aldo Trentinaglia,
Regionalleiter**

1. Immobilienwirtschaft ist mehr noch als manche anderen Wirtschaftsbereiche ein Schnittstellenbereich: Für das Produkt „Immobilie“ müssen bekanntlich viele Akteure zusammenwirken. Weiter ist die Immobilienwirtschaft aufgrund der gesellschaftlichen Bedeutung, die Immobilien für das Wohnen und Arbeiten haben, politisch aufgeladen, um nicht zu sagen: überladen. All das erfordert für uns alle ein belastbares und diverses Netzwerk, das wir mit der IMMOEBS ja haben und das ich mich freue, weiterentwickeln zu können.

2. Es ärgert mich ein bisschen, dass der Immobilienwirtschaft immer noch ein eher schlechter Ruf vorausgeht, der nicht widerspiegelt, wie divers und professionalisiert die Branche eigentlich ist. Zwei Dinge stehen deshalb für mich auf der Agenda: Zum einen wollen wir weiter wachsen. Jedes Mitglied ist ein Botschafter, der für eine Facette der „wirklichen“ Immobilienbranche steht. Wir müssen daher den Anteil derjenigen, die nach einem Besuch eines IREBS-Kurses Mitglied bei der IMMOEBS werden, erhöhen. Dafür bieten wir vermehrt #NextGen-Veranstaltungen an, die für die jüngeren Neumitglieder die psychologischen Hürden

Foto: ARNECKE SIBETH DABELSTEIN Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbH



für ein Engagement absenken sollen. Zum anderen wollen wir den großen Vorteil der IMMOEBS im Vergleich zu anderen Immobiliennetzwerken weiter ausspielen: Wir haben viele hochkarätige Mitglieder aus den verschiedensten Bereichen, die es uns erlauben, jenseits der klassischen Netzwerkveranstaltungen auch inhaltliche Formate anzubieten und Wissenstransfer zu ermöglichen. Der Anspruch muss sein, dass der Einzelne sich mit der IMMOEBS besser positionieren kann als ohne.



Foto: Patrick Scheivel, München

REGION BAYERN

**Nicole Weißbrod,
Regionalleiterin**

1. Aufgrund der sich schon seit längerer Zeit abzeichnenden Problematik des akuten Fachkräftemangels in der gesamten Immobilienwirtschaft (einschließlich der kompletten Baubranche) ist es mir wichtig, Frauen in unserer Branche zu unterstützen, ein offenes Ohr für deren Probleme und/oder Sorgen zu haben und vielleicht dazu beitragen zu können, dass insbesondere junge Frauen nicht die Zuversicht und Lust in der doch stark von Männern dominierten Immobilienwirtschaft verlieren und damit unserer Branche erhalten bleiben. Schon seit längerer Zeit suche ich nach einer Möglichkeit, mich hierfür neben meinem Beruf einsetzen zu können. Bei dem Mitwirken in der Regionalleitung sehe ich die Möglichkeit und mich motiviert die Vorstellung, mein Netzwerk weiter ausbauen zu können, durch spannende Events Personen aus der Immobilienwirtschaft miteinander in Kontakt zu bringen und damit den Grundstein für einen gegenseitigen Austausch von Gedanken und Erfahrungen legen zu können.

2. Ich möchte einen „Frauen-Stammtisch“ ins Leben rufen, welcher eine neue und zusätzliche Plattform für uns Frauen der IMMOEBS hier in München darstellen soll. Hier sollen Kontakte geknüpft und ausgebaut, und Erfahrungen ausgetauscht werden. Für bestimmte Themen und Schwerpunkte sollen Diskussionsrunden durchgeführt werden.

7 Sieben (Neue) auf einen Streich

REGION RHEIN-RUHR

Paul Wirtz-Giebel, Regionalleiter

1. Ich denke, dass die Immobilienbranche derzeit vor einem großen Wandel steht. Steigende Zinsen und Baukosten, damit einhergehende steigende Mieten, stehen einer derzeit schwer zu befriedigenden Nachfrage an Wohnraum gegenüber. Insbesondere durch die Corona-Pandemie und sich damit ändernde Anforderungen an moderne Arbeitswelten steht aber auch die Assetklasse „Büro“ vor großen Herausforderungen. Gerade in diesen Zeiten der Unsicherheiten und Hindernisse ist ein großes Netzwerk von gut ausgebildeten Fachleuten enorm wichtig und sollte gepflegt werden. Ich freue mich sehr darauf durch spannende Veranstaltungen und informative Vorträge mit dem IMMOEBS-Netzwerk einen Teil dazu beizutragen, dass die Immobilienbranche Lösungsansätze für die Herausforderungen der Zukunft bereithält.

2. Wir sind in der Regionalleitung ein Vierergespinn, aufgeteilt auf die zwei größten Städte in der Region. Marc und Saskia sind vor allem für Düsseldorf zuständig und Sandra und ich für Köln. Darüber hinaus orientieren wir uns gemeinsam auch in das gesamte Ruhrgebiet hinein. Hierdurch haben wir die Möglichkeit, unser umfangreiches Angebot an Netzwerkveranstaltungen auf viele Standorte zu



Foto: Bauwens Development

verteilen und der enormen Vielseitigkeit des Standorts Rhein-Ruhr gerecht zu werden. Bei unseren Veranstaltungen werden wir auch ein großes Augenmerk darauf legen, für den entsprechenden Nachwuchs zu sorgen und neuen, jungen Akteuren den Weg in das IMMOEBS-Netzwerk zu weisen. Durch unsere Nähe zur jungen Generation und zu den Absolventen der IREBS, können wir hier eine gute Brücke schlagen und ein Bindeglied sein.



Foto: Marc Hofmann

REGION RHEIN-RUHR

Marc Hofmann, Regionalleiter

1. Das IMMOEBS-Netzwerk ist ein wichtiges Puzzleteil für die persönliche Weiterentwicklung und ein potenzieller Katalysator für den beruflichen Erfolg in der Immobilienbranche. Essenzielle Faktoren, die mich antreiben, das Netzwerk für die bereits aktiven und insbesondere für die Mitglieder von morgen attraktiv zu gestalten.

2. Ich möchte in meiner Position als neuer Regionalleiter Rhein-Ruhr weiterhin für interessante und abwechslungsreiche Veranstaltungen sorgen. Wir werden unsere Events nicht nur in Düsseldorf, sondern vermehrt sowohl im Raum Köln/Bonn als auch im Ruhrgebiet ausrichten und freuen uns über neue Mitglieder.

REGION RHEIN-RUHR

Saskia Roden, Regionalleiterin

1. Ich persönlich bin ein extrovertierter, an anderen Menschen und vielfältigen Themen interessierter Mensch. Daher schätze ich es persönlich bereits sehr, wenn man in einem Netzwerk von „Gleichgesinnten“ – unabhängig von der Ebene, den Tätigkeitsfeldern und dem Unternehmen, für welches man tätig ist – mit offenen Armen empfangen wird. Da es mir persönlich bei der IMMOEBS von Beginn an so ergangen ist, ich mich herzlich willkommen und aufgenommen gefühlt habe und von den bisherigen Veranstaltungen und der Atmosphäre begeistert war, wollte ich mich gern auch selbst aktiv einbringen. Ich bin ein Mensch, der von Haus aus gerne hilft, organisiert, plant und Menschen zusammenbringt. Mit der Wertschätzung meiner angebotenen Hilfe entstanden immer mehr Schnittmengen. Letztlich motiviert mich am meisten, den zentralen Gedanken des Vereins auf vielen Wegen aktiv in die Tat umzusetzen, sodass nicht nur ich, sondern sehr viele „Gleichgesinnte“ mit der gleichen Freude und vielen persönlichen Mehrwerten Teil von uns sind, werden und bleiben.

2. Zunächst einmal sollte der Name „Region Rhein-Ruhr“ Programm sein. Das heißt, wir wollen mit tollen Veranstaltungen und unserem Netzwerkgedanken sowohl das Rheinland, rund um Düsseldorf und Köln als auch das Ruhrgebiet mit vielen hochinteressanten Standorten weiterhin kräftigen und für den Mehrwert unseres IMMOEBS e.V. in der gesamten Region begeistern. Zudem wollen wir den Veranstaltungsmix weiterhin bunt und vielfältig halten. Von klassischen, inhaltlich tief reichenden Informationsveranstaltungen und Vorträgen zu Herausforderungen, Zukunftsthemen und Trends unserer

Branche über „Outside the Box“-Veranstaltungen, die auch mal außerhalb immobilienwirtschaftlicher Themen liegen, bis hin zu diversen Netzwerk- und Spaßveranstaltungen (z. B. After-Works, Sportevents etc.), welche die Gemeinschaft fördern. Dabei wollen wir wertschätzend in die Fußstapfen unserer Vorgänger steigen und ihre vielen schönen Traditionen und Highlights unserer Region, wie z. B. unsere legendäre Bootsfahrt, wahren und auch mit unseren langjährigen Partnern und Fördermitgliedern sowohl bewährte Formate als auch kreative neue Ideen umsetzen.



Foto: Faridat Fotografie/Leadstreet Advisory GmbH & Co. KG



Foto: Jennifer Kumbach Fotografie/IBEOS AG

REGION RHEIN-RUHR

Sandra Sievernich, Regionalleiterin

1. Es bereitet mir große Freude, mich ehrenamtlich zu engagieren und im Verein einzubringen. Darüber hinaus bietet die IMMOEBS ein großes Netzwerk. Dieses möchte ich gern weiter ausbauen und die Next Generation voranbringen sowie fördern. Daher bin ich sehr dankbar für diese Chance, die Region Rhein-Ruhr als Teil eines vierköpfigen Teams fortzuführen und unseren Mitgliedern tolle Veranstaltungen zu bieten.

2. Unsere Region hat die Besonderheit, dass wir auf „engem“ Raum viele Städte haben, die Potenziale für weitere Veranstaltungen bieten. Dementsprechend wollen wir nicht nur schwerpunktmäßig in Köln oder Düsseldorf Events machen, sondern ganz im Sinne unserer Region Rhein-Ruhr auch das Ruhrgebiet stärker einbinden. Darüber hinaus wollen wir ein breites Spektrum von Veranstaltungen anbieten, von lockeren After-Works-Veranstaltungen, über Lunches bis hin zu Baustellenbesichtigungen und Fachvorträgen und noch vieles mehr.

Also: Vorbeischaun lohnt sich. Immer!

Eine Übersicht über aktuelle Events und Veranstaltungen der Regionen findet ihr hier:



„Danke
sagen muss
ich nicht,
dafür
bezahlen
wir Sie ja“

Der „Gallup Engagement Index Germany“ gehört zu den wichtigsten Indikatoren für die Führungskultur und das Arbeitsumfeld. Er wird seit 2001 ermittelt. **Marco Nink**, Director of Research & Analytics EMEA, sowie **Diana Sonnenberg**, Associate Principal & Director Client Experience, beide Gallup Deutschland, erläutern die Auffälligkeiten der aktuellen Auswertung.

Die Fragen stellte **Alexandra May**



Foto: Gallup



Foto: Gallup

Gallup bildet im Engagement Index regelmäßig ab, wie es um das berufliche Wohlbefinden von Arbeitnehmern und ihre emotionalen Bedürfnisse bestellt ist. Es ist eine repräsentative Erhebung. Welche Trends lassen sich daraus erkennen?

Marco Nink: Tatsächlich ist es so, dass wir noch nie so einen Einbruch bei der emotionalen Mitarbeiterbindung deutscher Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer gesehen haben wie im Engagement Index 2022 – im Vergleich zum Vorjahr. Wir erheben diesen Index inzwischen seit 2001 – mit der gleichen Methodik einer repräsentativen Stichprobe – und haben keine Änderungen am Forschungsdesign vorgenommen, die den Einbruch erklären könnten. Dabei messen wir die Qualität der erlebten Führung in deutschen Unternehmen anhand von 12 forschungsbasierten Fragen, also nicht Zufriedenheitsaspekte oder Wohlbefinden.

Welche Erklärung gibt es dafür?

Diana Sonnenberg: Wir glauben, dass die Mitarbeitenden aufgrund der vielen Krisen, die die Führungskräfte im vergangenen Jahr zu bewältigen hatten, vom Aufmerksamkeitsradar gerutscht sind. Erst Corona, dann der Ukraine-Krieg, all das ist nicht spurlos an uns vorübergegangen. Viele Führungskräfte mussten sich mit Lieferengpässen beschäftigen, mit fehlendem Personal, längeren Ausfällen aufgrund von Krankheit oder Unwohlsein, mehr Remote-Work-Szenarien – es scheint, als wären wertvolle Mitarbeitergespräche dabei auf der Strecke geblieben.

Die Treue zu Unternehmen bzw. Arbeitgebern hat schon vor der Corona-Krise abgenommen. Wie erklärt sich die steigende Wechselbereitschaft?

Diana Sonnenberg: Das ist richtig. Man kann nicht sagen, dass dies erst seit Corona der Fall ist. Schon davor hat sich der Arbeitsmarkt in Deutschland gut entwickelt. Und wo es Optionen gibt, sind Menschen eben eher bereit, über Alternativen nachzudenken. Sicherlich wurde dieses Umdenken durch Corona beschleunigt, denn es hat viele zum Reflektieren angeregt: Was will ich eigentlich beruflich erreichen? Wie wichtig ist mir die Zeit mit meiner Familie? Wie viel Zeit verbringe ich mit Pendeln? Wäre es vielleicht mal Zeit für etwas Neues? Auch die zunehmende Bereitschaft der Arbeitgeber, Home-Office-Alternativen anzubieten, trägt sicher dazu bei, denn es gibt inzwischen viele Jobs, die ich überwiegend von zu Hause aus machen kann und wofür ich nicht mehr unbedingt umziehen muss. Auch das eröffnet neue Möglichkeiten.

Ab wann ist eine Fluktuation „unnormal“?

Marco Nink: Ich würde mal sagen, vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels ist jede Fluktuation schmerzhaft. Unternehmen können es sich dadurch gar nicht leisten, eine hohe Fluktuation zu haben. Natürlich stellt ein gewisses Maß auch sicher, dass neues Blut in die Organisation kommt, neue Ideen, Sichtweisen, Vorschläge zur Verbesserung von Arbeitsabläufen oder Prozessen und vieles mehr. Aber wenn die Fluktuation in meinem Unternehmen deutlich über dem Branchenschnitt liegt, sollte ich mir Gedanken machen, woran das vielleicht liegen könnte und ob es einen Zusammenhang mit der Qualität der erlebten Führung gibt. Denn jeder Weggang zieht oft weitere

nach sich. Wenn ein guter Freund von mir das Unternehmen verlässt, bin ich vielleicht eher bereit, selbst zu wechseln oder gar mitzugehen. Und wenn ich aufgrund von fehlenden Mitarbeitern ständig Mehrarbeit fahren muss, um die Lücke zu schließen, dann mach ich mir irgendwann Gedanken, ob das so sein muss und wie lange ich dazu bereit bin.

Die Bindung von Mitarbeitern scheint mit Blick auf den sich immer stärker abzeichnenden Fachkräftemangel zur Hauptaufgabe zu werden ...

Marco Nink: Unsere Forschung zeigt: Auf die Führungskraft kommt es an. Die Qualität der erlebten Führung ist unabhängig von der Generation, der wir angehören, denn wir alle haben Bedürfnisse am Arbeitsplatz. Das Bedürfnis nach Anerkennung, Bedeutsamkeit, Zugehörigkeit oder persönlicher Entwicklung. Und wenn diese Bedürfnisse erfüllt sind, dann lässt sich auch die Bindung der jüngeren Generationen nachweislich erhöhen, wie aus dem letzten „Engagement Index“ hervorgeht.

27% der Arbeitnehmenden haben 2022 bestätigt, dass sie in den letzten zwölf Monaten ein Angebot von einem Headhunter einer Personalberatung erhalten haben.

Was zahlt auf die emotionale Bindung von Mitarbeitern ein?

Diana Sonnenberg: Feedback ist ein zentraler Treiber. Habe ich das Gefühl, dass ich am Arbeitsplatz gehört werde? Kann ich mich fachlich und persönlich weiterentwickeln? Bekomme ich Lob und Anerkennung für gute Arbeit. Gerade hier haben wir in Deutschland noch einen erheblichen Nachholbedarf. Wir leben nicht in einer guten Feedback-Kultur. „Nicht geschimpft ist Lob genug“ höre ich oft und wenn der Chef mal in die Produktion kommt, dann nur, wenn etwas schiefgegangen ist. Oder. „Danke sagen muss ich nicht, dafür bezahlen wir Sie ja.“ Dabei könnte man damit so viel bewirken und das Beste ist: Es kostet uns nicht mal etwas. Nur Zeit. Und die haben viele Führungskräfte eben nicht. Oder nehmen sie sich nicht. Unsere globale Forschung mit Tausenden von Unternehmen zeigt, dass bei Mitarbeitern, die sich nicht adäquat anerkannt fühlen, eine doppelt so hohe Wahrscheinlichkeit besteht, dass sie, ihr Unternehmen innerhalb eines Jahres verlassen. Unsere emotionalen Bedürfnisse haben am Ende also einen Einfluss auf harte Geschäftskennzahlen. Und hier – im Bereich der Verhaltensökonomie – forschen und beraten wir.

Wie können Führungskräfte erkennen, ob Mitarbeiter innerlich gekündigt haben?

Diana Sonnenberg: Meist ist eine innerliche Kündigung nicht sofort sichtbar, aber man kann die Kündigungsbereitschaft messen und sich anschauen, welche Unternehmensbereiche am stärksten betroffen sind, um den Problemen auf den Grund zu gehen. Und meist geht es hier auch nicht um einzelne Mitarbeiter oder Mitarbeiterinnen, denn wenn meine Bedürfnisse nicht erfüllt werden und meine Führungskraft sich keine Zeit für mich nimmt, ist es oft unwahrscheinlich, dass sie das mit anderen im

Team macht. Ich würde die Frage aber gern umdrehen, denn Führungskräfte sollten sich eher fragen: Hab ich alles getan, um die Bedürfnisse meiner Mitarbeiter zu erfüllen? Weiß ich, wer da vor mir sitzt? Was ihm oder ihr wichtig ist? Führen wir bedeutsame Gespräche und bekommt die Person regelmäßiges Feedback von mir? Es geht hier nicht darum, spezifische Mitarbeiter zu identifizieren, sondern darum Ursachenforschung zu betreiben. Denn sonst ändert sich nichts.

Lässt sich ein Negativtrend umkehren? Wie sollte ein Unternehmen/Arbeitgeber strategisch klug vorgehen, um die Rahmenbedingungen zu verbessern?

Marco Nink: Auf jeden Fall! In jedem Unternehmen gibt es Potenzial, unabhängig von der Ausgangssituation. Wichtig ist es, Führung zur Chefsache zu machen und nicht als Schönwetterprojekt der Personalabteilung abzutun. Was man von den Führungskräften erwartet, muss auch von der Geschäftsführung vorgelebt werden. Vorbilder sind hier ganz wichtig. Außerdem gibt es in jedem Unternehmen Best Practices, von denen man lernen kann. Eine Mitarbeiterbefragung kann hier ein erster Schritt sein, Transparenz zu schaffen und von den Besten zu lernen. Dieses Wissen kann man systematisch in Schulungen oder Weiterbildungsangebote übertragen und so möglichst vielen Führungskräften zugänglich machen, womit der erste Schritt zu einer lernenden Organisation geschafft wäre. Und natürlich gibt es auch Coaching, bestehende Schulungen und Entwicklungsangebote, die uns helfen, als Führungskraft über unseren Führungsstil und die Bedürfnisse von Menschen – denn das sind Mitarbeitende in erster Linie – zu reflektieren, die eigenen „Blind Spots“ zu erkennen und anzugehen. Eine Kultur entsteht aus der Summe der Gespräche, die in meinem Unternehmen geführt werden. Wenn ich also meine Kultur verbessern will, muss ich die Qualität der Gespräche optimieren.

Welche Argumente sprechen dafür, so vorzugehen?

Diana Sonnenberg: Die emotionale Bindung hat einen nachweisbaren Einfluss auf Produktivität, Profitabilität, Fehlzeiten, Fluktuation, Arbeitsunfälle und Kundenerfahrungen. Sie zahlt sich sowohl auf der Kosten- als auch auf der Nutzenseite aus. Unternehmen, die den Anteil der Mitarbeiter mit einer hohen emotionalen Bindung erhöhen, können Kosten aufgrund von Fehltagen und Fluktuation deutlich verringern, erreichen höhere Kundenbewertungen und Produktivitätskennzahlen und haben mehr Mitarbeiter, die zustimmen können, dass sie mehr Spaß bei ihrer Arbeit haben und weniger Stress- und Burnout-Symptome aufweisen. Gute Führung hat einen maßgeblichen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und kann gerade im Wettbewerb um Talente ein entscheidender Differenzierungsfaktor sein. 🗣️

ENGAGEMENT INDEX 2022 GERMANY

Der Bericht, wie Deutschland über seine Arbeitsplätze denkt, ist kostenfrei erhältlich unter:



„Einfach machen!“



Fotos: estateHUB GmbH

Es gibt immer wieder Menschen, die Chancen erkennen und ergreifen, indem sie neue Geschäftsideen entwickeln und diese mit Mut, Engagement und Leidenschaft zum Erfolg führen. IMMOEBS-Mitglied **Eskil Eggers** und **Oliver Szymanski** sind zusammen das Wagnis eingegangen: 2022 gründeten sie die estateHUB GmbH.

Mit Verlaub: Die Idee, ein Maklerbüro zu gründen, ist nicht sehr originell bzw. innovativ. Wie ist die Idee dazu entstanden?

Eskil: Dass niemand auf noch ein Maklerbüro gewartet hat, war und ist uns bewusst – es handelt sich bei einem Immobilienmakler nun mal nicht um eine bahnbrechende Erfindung oder das nächste SpaceX-Projekt. Gerade in der aktuellen Zeit sehen wir jedoch, dass individuelle und persönliche Beratung mehr denn je nachgefragt wird – und das über alle Assetklassen hinaus. Daher haben wir den Entschluss gefasst, ein eigenes Unternehmen zu gründen.

Oliver: Wir sind beide seit vielen Jahren im Immobilienmarkt tätig und wissen, worauf es ankommt. Vor allem in anspruchsvollen Marktphasen ist es enorm von Vorteil, wenn man die Freiheit hat, sich einer Aufgabenstellung individuell annehmen zu können.

Ihr seid im Oktober 2022 an den Start gegangen. Keine ideale Marktphase, oder?

Eskil: Gibt es überhaupt einen idealen Markteintritt? Der aktuelle Markt mit all seinen Begleiterscheinungen ist komplexer und volatil als je und der Bedarf an guter Beratung ist unseres Erachtens gestiegen. Daher haben wir das Gefühl, genau jetzt mit unserer persönlichen und individuellen Betreuung in die aktuelle Marktphase reinzupassen.

Gab es bei der Gründung Hürden und wenn ja, wie gelang es, diese zu überwinden?

Oliver: Bei der Gründung an sich nicht – lediglich die Behördenvorgänge waren an vielen Stellen sehr langwierig und für jemanden, der sich zu 100 % auf sein Tagesgeschäft konzen-

trieren möchte, einfach zermürbend. So haben wir z. B. auf unseren Gewerbeschein fast vier Monate warten müssen.

Eskil: Eine Hürde war und ist in der Tat das Thema Bonität und der Umgang damit – als junges Unternehmen wurden wir an vielen Stellen abgewiesen. Das hat sich unter anderem bei den Themen Leasing oder Anmietung von Büroflächen gezeigt. Mit einer gewissen Hartnäckigkeit konnten wir hier jedoch fast alle Probleme lösen.

Was waren eure persönlichen F*ckups? Wer oder was hat euch in dieser Situation geholfen?

Eskil: Wir haben leider direkt mit unserem ersten Kunden ein finanziell angeschlagenes Unternehmen erwischt – dies stellte sich jedoch trotz vorheriger Bonitätsprüfung erst nach dem Anmietungsprozess heraus. Somit wurde unsere erste Rechnung nicht beglichen und wir mussten nach mehreren Monaten eine Ratenzahlungsvereinbarung treffen. In diesem Moment kamen gute Tipps aus unserem Netzwerk, wie wir am besten mit dieser Situation umgehen sollten.

Oliver: Wir haben für uns mitgenommen, dass wir noch sensibler bei der Kundenprüfung sein müssen, und auch wenn es viele Nerven gekostet hat, haben wir unternehmerisch viel daraus gelernt.

Welche Ziele habt Ihr euch mit eurem Unternehmen gesteckt?

Eskil: Wir wollen ohne externes Fremdkapital langfristig wachsen, dazu gehören auch eine Portion Augenmaß und engagierte Mitarbeiter. Besonders wichtig ist uns dabei, dass unser oberstes Ziel immer die professionelle Beratung bleibt – also kein Wachstum um jeden Preis. Es gibt natürlich auch mone-

täre Ziele, aber wir sehen uns ganz explizit in der langfristigen, individuellen und persönlichen Beratung die assetklassenübergreifend funktioniert.

Aus den Erfahrungen, die ihr gemacht habt: Was empfiehlt ihr anderen, die gründen möchten? Wie lautet euer bester Rat, den ihr weitergeben möchtet?

Oliver: Einfach machen! Man kann vieles kaputtargumentieren und immer diverse Gründe finden, wieso es nicht funktionieren wird. Eine gesunde „Try-and-error“-Mentalität hilft dabei.

Eskil: Wichtig war es für uns aber auch, gut strukturierte Gesellschafter- und Geschäftsführerverträge zu haben – für den Moment, wo eventuell auch mal schwierige Entscheidungen anstehen oder eine Unternehmensnachfolge geplant ist. Hier haben wir in der Tat viel Zeit sowie Geld investiert und würden allen Gründern empfehlen, offen miteinander zu sprechen – so startet ihr auf einer soliden (Vertrauens-)Basis.

Worin bestehen für euer Unternehmen aktuell die größten Herausforderungen?

Oliver: Für ein Start-up ist es schwierig, eine Balance zwischen Wachstum, Liquidität und den aktuell langwierigen Vermarktungsprozessen zu finden. Dazu gehören eine gute Struktur, ein hohes Maß an Digitalisierung der Prozesse und ein Netzwerk, auf das man sich zu 100 Prozent verlassen kann. Mit dieser Basis können wir im aktuellen Umfeld, welches geprägt ist von Unsicherheiten und Veränderungen, ein verlässlicher Partner sein, der die angenommenen Projekte zu einem erfolgreichen Abschluss führt. In den ersten Monaten war insbesondere dieser Auf- und Ausbau eines verlässlichen Netzwerks von Dienstleistern bzw. Partnern herausfordernd. Dabei ging es im Kern eher um regulatorische Themen wie beispielsweise Datenschutz, Compliance oder das Geldwäschegesetz.

Was würde helfen, Gründungen in Deutschland zu erleichtern?

Eskil: Dass man als junges Unternehmen mehr unterstützt wird – sowohl finanziell als auch in Bezug auf diverse Behördenvorgänge. So erhält man, wenn man aus einem Angestelltenverhältnis kommt, als Gründer keinerlei Zuschüsse oder Förderungen (außer in Form von Krediten).

Oliver: Hinzu kommt, dass unsere Erfahrung gezeigt hat und täglich immer wieder zeigt, dass wir in Deutschland in Sachen Digitalisierung noch echten Nachholbedarf haben: Wenn Behörden untereinander vernetzt wären und wir die Anträge und Formblätter digital hätten einreichen können, wäre dies bereits ein erster großer Schritt.

DER GRÜNDERSTECKBRIEF



Eskil Eggers

(Schwerpunkte: Wohn- und Büroinvestment/ Vermietung) Aufgewachsen in verschiedenen Teilen Deutschlands,

erlernte Eskil Eggers in Hamburg den Beruf des Immobilienkaufmanns und studierte berufsbegleitend Immobilienökonomie. Viele Jahre war er in beratender Position in den Bereichen Büroflächenvermietung sowie Wohn- und Büroinvestment in Großkonzernen tätig. In den letzten Jahren hat Eskil Eggers für ein Family-Office gearbeitet.



Oliver Szymanski

(Schwerpunkte: Industrievermietung und Investment)

Geboren und aufgewachsen in Hamburg,

absolvierte Oliver Szymanski 2004 die Ausbildung zum Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft. Seitdem beriet er in internationalen Großkonzernen in leitenden Positionen institutionelle sowie Privatinvestoren und begleitete Kunden aus den Bereichen Gewerbe und Logistik bei der Anmietung von Bestandsliegenschaften und bei der Projektvermietung im nord-deutschen Raum.

DAS GESCHÄFTSMODELL

Als inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz an der Alster in Hamburg ist die **estateHUB GmbH** der Immobilienexperte mit den Schwerpunkten Gewerbeimmobilien und Wohninvestments.

Der Kunde wird individuell und assetklassenübergreifend bei Vermietungen und Verkaufstransaktionen beraten – sowohl auf Verkäufer – als auch auf Käuferseite.

Ziel ist es, die Potenziale im Immobilienbestand zu erkennen, weiterzuentwickeln und zielführend einen Mehrwert für alle Beteiligten zu schaffen. Zusätzlich unterstützt estateHUB mit ihrem Netzwerk bei Themen wie Finanzierung, Sanierung und Baurechtschaffung.

GRÜNDER, meldet euch!

Mit der Rubrik „Start-up-Corner“ in der IMMOZEIT bekommen die Gründer aus dem IMMOEBS-Netzwerk die Gelegenheit, sich mit ihrer Geschäftsidee vorzustellen und von ihren Erfahrungen im Zuge der Gründung zu berichten.

Dazu einfach in einer kurzen Mail an may@immoeps.de die Geschäftsidee beschreiben, angeben, wann gegründet worden ist, und den Fragebogen anfordern. Die Redaktion der IMMOZEIT meldet sich umgehend zurück.

Eskil, du warst Teilnehmer von IMMO-MENT. War das Mentoring-Programm für die Unternehmensgründung hilfreich?

Da das Programm vor allem auf Persönlichkeitsentwicklung ausgerichtet ist, hat es mir sehr geholfen. Unter anderem bei der Selbsteinschätzung, dem Definieren von Stärken und Schwächen, aber auch in Bezug auf das starke und große Netzwerk, auf welches ich nach wie vor zugreife und mit dem ich mich regelmäßig austausche. Ich kann es also jedem nur wärmstens ans Herz legen – sowohl privat als auch als (Jung-)Unternehmer ... 🙌

Die Fragen stellte **Alexandra May**



Foto: Architectural Visualisation – istockphoto

Lebenswerte Städte sind resiliente Städte

Text von Vibhu Jain, Prof. Dr. Tobias Just

Foto: borchee – istockphoto



Städte sind seit Tausenden von Jahren die Kraftwerke menschlicher Entwicklung und dies wird in den nächsten Jahrzehnten nicht anders sein. Die Population Division der Vereinten Nationen (2018) schätzt in ihrer Revision der World Urbanization Prospects, dass die Zahl der Menschen, die in Städten leben, bis zum Jahr 2050 um weitere 2,1 Mrd. auf dann 6,7 Mrd. Menschen anwachsen dürfte. Doch diese Zahlen sind abstrakt; deutlicher wird die erwartete Dynamik, wenn man sich vergegenwärtigt, dass auf der gesamten Erde im Jahr 1990 nicht mehr als 2,3 Mrd. Menschen lebten. Das heißt, in den nächsten knapp 30 Jahren muss die in all den Jahren bis 1990 entstandene gesamte Wohn-, Arbeits- und Versorgungsfläche in urbanen Verdichtungsräumen zusätzlich entstehen. Doch natürlich darf nicht die Welt des Jahres 1990 zusätzlich entstehen, sondern es muss eine andere, moderne, resiliente Stadtform sein. Resilienz bedeutet hier, Brunnermeier (2021) folgend, die Fähigkeit, flexibel und rückfedernd auf Schocks zu reagieren. Resiliente Städte können Schocks absorbieren, sie nehmen die Energie auf, können sich anpassen und kommen zügig zu einem neuen, eben angepassten Gleichgewicht. Insofern sind resiliente Städte natürlich auch nachhaltige Städte, denn Nachhaltigkeit bedeutet seit dem Brundtland-Bericht für die Vereinten Nationen (1987), dass das heutige Leben eben nicht zulasten zukünftiger Generationen gelebt werden darf. Nehmen wir zukünftigen Generationen Handlungsoptionen, senken wir automatisch auch die Anpassungsfähigkeit, die Resilienz. Wenn das menschliche Streben aller Generationen also auf ein hohes Maß an Wohlbefinden gerichtet ist, und wenn Resilienz ermöglicht, dass dieses hohe Maß zügig nach einem Schock, z. B. einer Pandemie oder einer Wirtschaftskrise, erreicht werden kann, dann zahlen die Nachhaltigkeitsstrategien auf dieses übergeordnete Ziel des Wohlbefindens ein.

Nachhaltigkeit selbst ist mehrschichtig: Der Begriff wird aus einem Dreiklang aus ökologischer, ökonomischer und sozialer Nachhaltigkeit gebildet. Die 17 Nachhaltigkeitsziele (SDG – Sustainable Development Goals) der Vereinten Nationen lassen sich letztlich auf diesen Dreiklang zurückführen und keines dieser Ziele steht isoliert neben den anderen. Sie können sich wechselseitig verstärken oder es können Zielkonflikte bestehen. Vor allem aber gibt es nicht die eindeutige Antwort, die für alle Städte in gleichem Maße passt. Vor dem Bestimmen geeigneter Maßnahmenbündel steht die Analyse der spezifischen Geschichte, Umweltbedingungen, Restriktionen und politischen sowie gesellschaftlichen Visionen der Bürger in der Stadt. Beispielsweise sind die demografischen Wachstumsherausforderungen afrikanischer Städte ungleich größer als jene in Europa: Afrikas Städte müssen gemäß den Vorausberechnungen der Vereinten Nationen bis 2050 Platz für weitere 900 Millionen Menschen bieten – Europas Städte „nur“ für weitere 40 Millionen. Doch dafür müssen europäische Städte viel früher geeignete Antworten auf die schnell alternde Bevölkerung schaffen. Und nicht nur die Bevölkerung altert in Europa, auch die Infrastruktur und der Gebäudebestand tun dies. Sorgsam Nutzen von Bestehendem ist dann nicht nur ein Gebot der ökologischen Effektivität und häufig auch der ökonomischen Effizienz, sondern es ist auch eine Frage des

Resiliente Städte können Schocks absorbieren, sie nehmen die Energie auf, können sich anpassen und kommen zügig zu einem neuen, angepassten Gleichgewicht.

Erhalts kultureller Herkunft. Dieser letzte Aspekt sozialen Miteinanders kommt in der aktuellen Diskussion um erschwingliches Wohnen und energieeffizientes Bauen zu kurz. Dies liegt daran, dass Kultur eine schlechtere Lobby hat als Ökonomie und selbst als die Ökologie. Doch Städte sind nicht nur als Marktplätze oder Verteidigungsbastionen gebaut worden, sie waren immer auch Kulturstätten. Städte sind auch keine reinen Fabriken und auch keine Naturlandschaften. So ähnlich wie Nachhaltigkeit auf den oben genannten drei Säulen ruht, tun dies auch Städte: Sie sind eine Verbindung aus den drei Säulen Ökonomie, Ökologie und Soziales und wenn man eine Säule vernachlässigt, schadet dies der Resilienz der Städte.

Für die nächsten Jahrzehnte müssen diese drei Säulen für die Städte nun neu vermessen und möglicherweise auch neu gebaut werden, denn eine Garantie, dass freies Handeln der Städte automatisch zu nachhaltig resilienten Städten führt, gibt es nicht. Das gab es noch nie. Städte wurden in der Geschichte immer wieder zu Brutstätten tödlicher Epidemien, himmel-schreiender Ausbeutung und gesundheitsgefährdender Belastungen. Insofern sind die aktuellen Herausforderungen nichts Neues, lediglich die konkreten Probleme mögen andere sein als vor einhundert oder zweihundert Jahren. Während einige grundlegende Probleme, die auf Bevölkerungsdichte und kulturellen Unterschieden beruhen, durchaus vergleichbar sind, müssen die Herausforderungen, die sich aus der sich verändernden Umwelt ergeben, anders betrachtet werden; und dies gilt insbesondere mit Blick auf Vermeidungs- und Anpassungsstrategien im Sinne der Nachhaltigkeit.

Doch bei aller Unterschiedlichkeit gibt es auch verbindende Faktoren, die helfen, das Oberziel – ein hohes Maß allgemeinen Wohlbefindens aller Menschen – zu erreichen: Die Grafik auf Seite 26 illustriert dies, denn alle Städte müssen sich über die dort zusammengefassten Maßnahmen/Aspekte Gedanken machen, wie dies in ihrer Strategie berücksichtigt werden kann. Die genaue Schwerpunktsetzung mag unterschiedlich ausfallen, doch das Management von Dichte, das Nutzen und Wiederverwerten von Bestehendem, die Öffnung für technische Lösungen und eine enge Partnerschaft der Stakeholdergruppen werden in jeder Stadt zu thematisieren sein. →

Elemente einer Resilienzstrategie für Städte

Auszug aus einem umfassenden Maßnahmenkatalog

Oberziele



Allgemeines Wohlbefinden

Nachhaltigkeitsziele



Energieeffizienz



Schaffen von Arbeitsplätzen



Sozialer Zusammenhalt

Maßnahmen/ Instrumente



Managen von Dichte



Wiederverwertung



Stärken regionaler Ökonomien



Partnerschaften (z. B. öffentlich-privat)



Klimabewusst



Materialbewusst



Technologien stärken



Innovation



Integration lokaler Stakeholder



Nahverkehrssysteme



Demografische Veränderungen

Quelle: Vibhu Jain, Prof. Dr. Tobias Just
Illustrationen: arnunkwork designbüro

Zum Beispiel ließe sich die Vision von Amsterdam am ehesten als zirkuläre Stadt beschreiben, eine Stadt, die großen Wert auf Recycling und Vermeiden von Emissionen legt und dabei einen eigenen Cluster für zirkuläre Technologie geschaffen hat. Für die japanische Stadt Toyama ist ein zentrales Element das Management urbaner Dichte und folglich die Vermeidung von baulicher Redundanz, die durch Zersiedelung entsteht. Dies ist vor allem eine Antwort auf die demografische Herausforderung einer alternden Gesellschaft. So sorgt in Toyama ein dichtes Kerngebiet mit vielen sozialen Annehmlichkeiten und einer modernen, dichten Nahverkehrsinfrastruktur, die Verbindungen zu anderen verdichteten Hubs schafft, für ökonomische und soziale Resilienz.

Die Immobilienwirtschaft muss sich in diesen Prozess aktiv einbringen, denn zu den partnerschaftlichen Lösungen gehören nicht nur beteiligte Bürger und entscheidungsfreudige Politiker, sondern eben auch lösungsorientierte Investoren und Projektentwickler. Und dies sollte trotz der engen Grenzen, die der aktuelle Zinszyklus setzt, schnell in Angriff genommen werden, und zwar auch mit Blick auf die globalen Herausforderungen. Denn nur mit den Erfahrungen, die wir im reichen Westen (und Osten) gewinnen, können entsprechende Konzepte für die afrikanischen und asiatischen Städte entwickelt werden, in denen aktuell noch das quantitative Wachstum im Mittelpunkt der Strategie stehen muss. Resilienz ist folglich kein Wohlfühlthema, es ist ein Überlebenssthema – und dies gilt für alle Städte der Welt. 🏡

ZUM WEITERLESEN:

- 01 Brunnermeier, M. (2021).** Die resiliente Gesellschaft. Wie wir künftige Krisen besser meistern können. Aufbau Verlage, Berlin.
- 02 Jain, V. (2023).** New Urban Models and Approaches in the Post-Covid-19 Period. Presentation for IREBS Forum of Excellence, 2023. Material on request.
- 03 Just, T., Plößl, F. (2021).** Die Europäische Stadt nach Corona. Strategien für resiliente Städte und Immobilien. Springer Gabler, Wiesbaden.
- 04 United Nations World Commission on Environment and Development (1987).** Our common future. Brundtland Report. https://en.wikisource.org/wiki/Brundtland_Report. Zugriff: 04.06.2023.
- 05 UN Population Division (2018).** Revision of the World Urbanization Prospects. New York. World Urbanization Prospects - Population Division – United Nations. Zugriff: 04.06.2023.

ZUM WEITERBILDEN:

- 01 Intensivstudium Sustainable Real Estate Management |** 07.11.2023 – 02.03.2024 | Frankfurt <https://bit.ly/3WVzR70>
- 02 Fachseminar ESG – mehr als nur grün! |** 06.11.2023 – 08.11.2023 | Düsseldorf <https://bit.ly/3vxdTev>
- 03 Onlineseminar ESG Update |** 02.08.2023 bzw. 02.11.2023 | online <https://bit.ly/43Nz4li>

Die Autoren



Foto: Vibhu Jain

Vibhu Jain,
Urban Specialist –
Consultant, The World
Bank, Japan

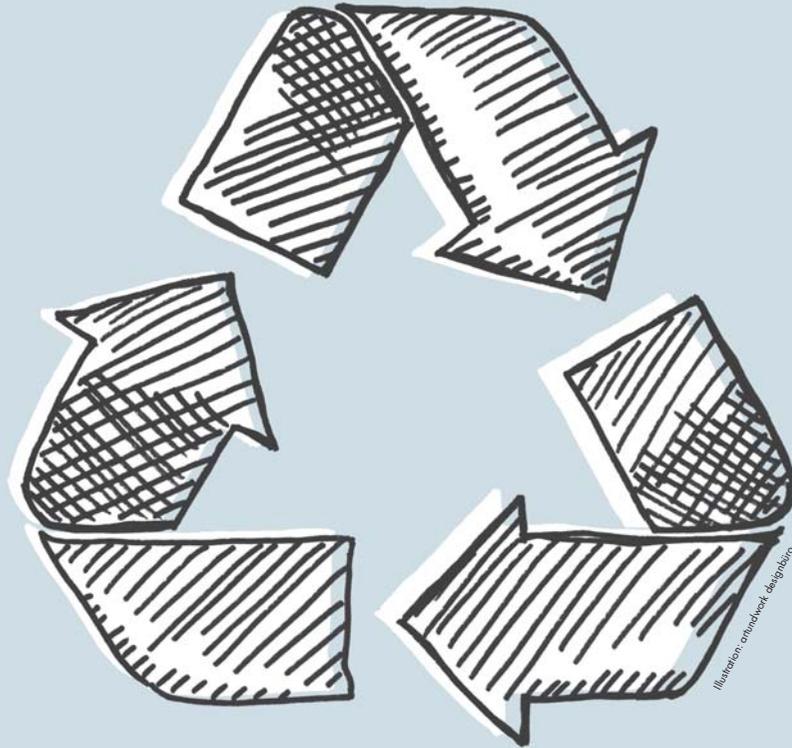


Foto: IREBS Immobilienakademie

Prof. Dr. Tobias Just (FRICS),
Geschäftsführer und Wissen-
schaftlicher Leiter IREBS
Immobilienakademie GmbH

EU-Taxonomie: Nächste Ausfahrt Circular Economy?

Seit Anfang dieses Jahres steht der Übergang zur Kreislaufwirtschaft, ein Umweltziel der EU-Taxonomie, ganz oben auf der Agenda. Die Immobilienbranche ist darauf nicht vorbereitet. Auch gibt es etliche rechtliche Fragestellungen, die der Klärung bedürfen. Auf europäischer wie auf nationaler Ebene. **Wohin geht die Reise?**



AUSBLICK –
das Titelthema in
#IMMOZEIT 03/2023

Erscheinungstermin:
Dezember 2023

IMPRESSUM



#IMMOZEIT
Das Immobilienmagazin
für die Mitglieder von
IMMOEBS e.V.

Herausgeber

Verein der Ehemaligen und
Förderer der Postgraduate-
und Masterstudiengänge zur
Immobilienökonomie an der
EBS Universität für Wirtschaft
und Recht und der Universität
Regensburg IMMOEBS e.V.

Svetlana Gippert –
Geschäftsführerin
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden
www.immoebs.de
Telefon: 0611 580867-0
E-Mail: info@immoebs.de

Vorstand IMMOEBS e.V.

Christian Schulz-Wulkow –
1. Vorsitzender
Dr. Wolfgang Speckhahn –
2. Vorsitzender
Franz J.W. Hrabak –
Schatzmeister
Bianca Bender – Schriftführerin

Lena Brühne – 1. Beisitzerin
Maria-Theresia Jais – 2. Beisitzerin
Bodo Dicke – 3. Beisitzer

Redaktion

Jan Schöniger MRICS
Alexandra May –
Chefredaktion (V.i.S.d.P.)
Christian Hunziker
Susanne Stauß

Anzeigenverkauf | Vermarktung

IMMOEBS e.V. – Geschäftsstelle
Vassiliki Uhrig
Telefon: 0611 580867-18
E-Mail: uhrig@immoebs.de

Anzeigenschluss

für die Ausgabe 03/2023 ist der
22. September 2023.

Druck

W.B. Druckerei GmbH
Dr.-Ruben-Rausing-Straße 10
65239 Hochheim am Main

Hinweis

Diese Veröffentlichung sowie alle in
ihr enthaltenen Artikel und Bilder sind
urheberrechtlich geschützt.

Herausgeber und Redaktion überneh-
men keine Verantwortung für unverlangt
eingesandte Manuskripte oder Illus-
trationen. Wir bedanken uns für das
veröffentlichte Bildmaterial, Informatio-
nen, Illustrationen, Tabellen und Charts,
die uns zur Verfügung gestellt wurden.





IMPULSE. INSPIRATIONEN. UND NETZWERKEN.



Sinn und Zweck eines Netzwerks ist, das Netzwerken zu fördern. Im realen Leben ebenso wie in der digitalen Welt. An LinkedIn führt deshalb kein Weg vorbei. Auch für das größte europäische Alumni-Netzwerk nicht. Über 4.000 Follower* zählt #IMMOEBS inzwischen – und stetig werden es mehr Follower, die sich bei LinkedIn über aktuelle Aktivitäten und Nachrichten der Mitglieder, über die Arbeit in den Arbeitskreisen und über das Netzwerk auf dem Laufenden halten.



FOLLOW US: **#IMMOEBS**

*Stand: Juli 2023.



Bist du auch schon dabei?
Nein? Dann wird's höchste Zeit!