

IMMO ZEIT



IMMOEBS

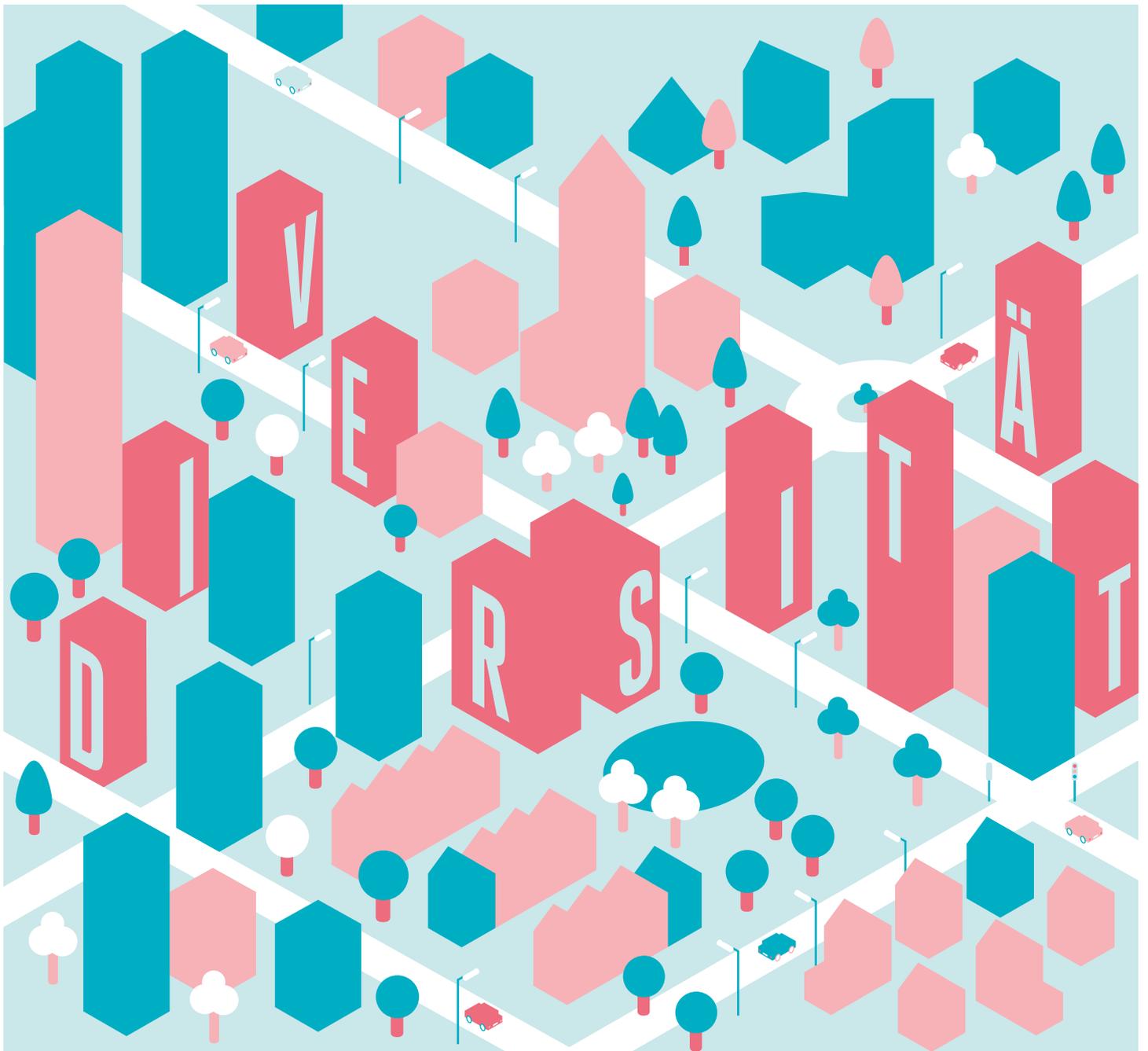
Mai 2015
24. Jahrgang

Diversität – eine (persönliche)
urbane Momentaufnahme
Alexander Hagner

Wohneigentumsbildung von Zuwanderern –
eine Chance für Stadtentwicklung und
Integration, die ergriffen werden muss
Dr. Bettina Reimann

Flüchtlingshilfe Harvestehude e. V.
Hendrikje Blandow-Schlegel

Gated Communities in Deutschland – neue
Wohnform im Stadtbau oder Ausdruck einer
weiteren sozialen Segregation?
Dr. Thomas Beyerle



GRUSSWORT

Liebe Alumni,

das Schwerpunktthema unserer aktuellen Ausgabe der IMMOZEIT ist DIVERSITÄT. Ein Blick auf die Nachrichten und die Entwicklungen in der Gesellschaft zeigt uns fast täglich, dass dies eines der drängenden Themen ist – und uns noch einige Zeit beschäftigen wird. Auch Immobilien spielen bei der Lösung aktueller Fragestellungen eine zentrale Rolle und damit die Akteure der Immobilienwirtschaft.

Alexander Hagner, Architekt und einer der Autoren der aktuellen IMMOZEIT, zitiert in diesem Zusammenhang sehr treffend Winston Churchill: »Erst formen wir unsere Gebäude, dann formen sie uns.« In seinem Beitrag fragt Hagner, wie innerhalb von gewachsenen Strukturen das Miteinander in der Gesamtgesellschaft einer Stadt gefördert werden kann. Während einerseits ein zunehmender Durchmischungsprozess zwischen Menschen unterschiedlichen Alters und Einkommens, verschiedener Herkunft, Religion und Bildung ablaufe, wachse zugleich die Ablehnung der Menschen gegenüber allem Fremden. An einem beispiellosen Projekt in Wien zeigt er, wie dieser Gegensatz überwunden wurde und nicht nur Integration, sondern soziale Inklusion gelungen ist.

Dr. Bettina Reimann, Soziologin und Projektleiterin am Deutschen Institut für Urbanistik (Difu), widmet sich dem Thema der Wohneigentumsbildung von Zuwanderern. Diese müsse als Chance für die Stadtentwicklung und Integration nicht nur begriffen, sondern auch ergriffen werden, so die Autorin. Basis ihrer Ausführungen bildet eine aktuelle Untersuchung des Difu.

Dr. Thomas Beyerle, Head of Research bei Cattella, geht der Frage nach, wie sich die Struktur von bisher so titulierten »Gated Communities« in Deutschland aktuell darstellt und welche spezifische Ausprägung dieser Wohn- und Lebensform unsere Städte und unser gesellschaftliches Miteinander prägen wird. So viel sei vorweggenommen: Deutschland schlägt hier einen anderen Weg ein als viele andere Länder.

Einen aktuellen Fall stellt Hendrikje Blandow-Schlegel, Vorsitzende des Vereins Flüchtlingshilfe Harvestehude e.V., vor. Die Ankündigung, dass in der Sophienterrasse in Hamburg-Harvestehude eine Flüchtlingsunterkunft entstehen soll, sorgte für einigen Gesprächsbedarf unter den Anwohnern. Dem Lager der Aufgeschlossenen stehen auch hier die Skeptiker gegenüber.

Wir bedanken uns bei allen Autoren, die an der Entstehung dieser neuen IMMOZEIT beteiligt waren, für ihr Engagement, sowie bei allen Fördermitgliedern, bei den Arbeitskreisleiterinnen und -leitern, bei dem Team der Geschäftsstelle und bei all denen, die unseren Verein unterstützen. Um auch künftig die Themen aufzubereiten, die Sie interessieren, freuen wir uns über Ihre Meinung und Anregungen zur IMMOZEIT per Email an immozeit@immoebs.de! Herzlichen Dank im Voraus.

EDITORIAL

Vorwort

Manchmal wird man von den Ereignissen überholt. Als wir mit der Planung dieser Ausgabe der IMMOZEIT starteten, lag der Anschlag auf die Redaktion von Charlie Hebdo noch in der Zukunft. Michel Houellebecq hatte sein Buch »Unterwerfung« noch nicht veröffentlicht. War Diversität in unserer Gesellschaft schon zuvor ein aktuelles und vielschichtiges Thema, so müssen wir uns durch die jüngsten Geschehnisse umso nachdrücklicher aufgefordert fühlen, uns damit zu befassen.

Diversität betrifft unsere Gesellschaft, also wie wir miteinander leben und wohnen. Insofern ist es natürlich auch ein Thema, mit dem sich die Immobilienwirtschaft auseinandersetzen muss. Neben empirischen Untersuchungen, die uns eine Richtung weisen können, bedarf es dabei mehr als in der Vergangenheit einer Anpackermentalität. Mit dem Wunsch, Dinge zu verändern, zum Positiven zu führen, ist es nicht getan. Absichtsbekundungen führen nicht zu Lösungen, wie gesellschaftliche Integration gelebt werden kann. Einzelne Projekte hingegen wie »VinziRast-mittendrin« in Wien weisen den Weg. Und doch können sie nur ein erster Schritt sein.

Während sich die Immobilienbranche durchaus Gedanken macht, wie einzelne Nutzungsarten miteinander kombiniert werden können, spiegeln sich gesellschaftliche beziehungsweise gesellschaftspolitische Aspekte kaum in den Überlegungen wider. In der Wohnungswirtschaft ist Integration, Inklusion und im Ergebnis Diversität – wenn es überhaupt dazu kommt – häufig ein Zufallsprodukt, entstanden aus der Situation heraus und weniger, weil eine bestimmte

Entwicklung forciert worden wäre. Die aktuelle Sicht auf die Dinge wird klar, wenn man einmal hinter Schlagzeilen wie »Immer mehr Deutsche erfüllen sich den Traum von den eigenen vier Wänden« oder »Die Wohneigentumsquote steigt« schaut. Den wenigsten dürfte bewusst sein, dass Zuwanderer einen nicht unerheblichen Beitrag zu dieser Entwicklung leisten. Ihre Bedeutung zeigt sich überdies in vielen anderen Bereichen, insbesondere in wirtschaftlicher Hinsicht. Das Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund beispielsweise ist äußerst dynamisch, wie verschiedene Untersuchungen belegen.

Während diese Gruppe also zunehmend in den Blick von Wissenschaftlern und Politikern gerät und ihr Potenzial sehr genau beobachtet wird, werden sie in der Immobilienwirtschaft bislang kaum als Zielgruppe wahrgenommen – weder von Projektentwicklern noch von Stadtplanern.

Fakt ist: Es sind unternehmens- und institutionenübergreifende Lösungen und mutige Ideen gefragt, damit das Thema Diversität von einer Willensbekundung zur Realität wird.

Ich wünsche Ihnen auch diesmal eine spannende Lektüre.

Ihr Holger Matheis

»WAR DIVERSITÄT IN UNSERER GESELLSCHAFT SCHON ZUVOR EIN AKTUELLES UND VIELSCHICHTIGES THEMA, SO MÜSSEN WIR UNS DURCH DIE JÜNGSTEN GESCHEHNISSE UMSO NACHDRÜCKLICHER AUFGEFORDERT FÜHLEN, UNS DAMIT ZU BEFASSEN.«



INHALT 1/2015

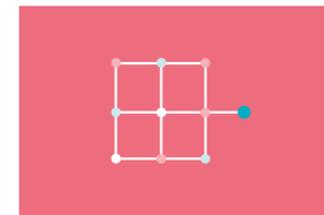
Schwerpunktthema Diversität

- 8** Diversität – eine (persönliche) urbane Momentaufnahme
Alexander Hagner
- 12** Wohneigentumsbildung von Zuwanderern – eine Chance für Stadtentwicklung und Integration, die ergriffen werden muss
Dr. Bettina Reimann
- 18** Flüchtlingshilfe Harvestehude e. V.
Hendrikje Blandow-Schlegel
- 22** Gated Communities in Deutschland – neue Wohnform im Stadtbau oder Ausdruck einer weiteren sozialen Segregation?
Dr. Thomas Beyerle



Lifelong Learning

- 30** Neues von der IRE | BS Immobilienakademie
Prof. Dr. Tobias Just, Steffen Uttich
- 34** Neues vom EBS Real Estate Management Institute
Prof. Jan Mutl, PhD
- 36** Preisverleihung IMMOEBS Master-Award
Dr. Caroline Wagner
- 38** Masterarbeit
Ines Barthelmess



Netzwerk

- 42** OVG Real Estate Fördermitglieder-Firmenportrait
- 44** Porr Deutschland GmbH Fördermitglieder-Firmenportrait
- 46** Union Investment Fördermitglieder-Firmenportrait



IMMOEBS-Veranstaltungen

- 50** AK Berlin-Brandenburg
- 53** AK Nord
- 56** AK Rhein-Main
- 62** AK Luxembourg
- 64** AK München
- 70** AK Rhein-Ruhr
- 76** AK Stuttgart
- 78** AK Österreich
- 79** Netzwerken in Reinkultur
- 80** 18. IMMOEBS-Golf trophy 2014



Intern

- 84** Mitgliederbefragung
- 88** Karriere im Fokus: Mentoring für Young Professionals
Svetlana V. Gippert
- 93** Mentoring – alt bewährt, neu entdeckt
Gabriele Hoffmeister-Schönfelder, Tinka Beller
- 96** Ankündigung: IMMOEBS ImmobilienForum 2015
- 98** Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter
- 100** Impressum

TITELTHEMA DIVERSITÄT

8 Diversität – eine (persönliche) urbane Momentaufnahme
Alexander Hagner

12 Wohneigentumsbildung von Zuwanderern – eine Chance für Stadtentwicklung und Integration, die ergriffen werden muss
Dr. Bettina Reimann

18 Flüchtlingshilfe Harvestehude e. V.
Hendrikje Blandow-Schlegel

22 Gated Communities in Deutschland – neue Wohnform im Stadtumbau oder Ausdruck einer weiteren sozialen Segregation?
Dr. Thomas Beyerle

DIVERSITÄT – EINE (PERSÖNLICHE) URBANE MOMENT- AUFNAHME

A: Alexander Hagner

Immer häufiger, wenn es um den sozialen Frieden im städtischen Raum geht, fallen die Begriffe »Exklusion«, »Separation«, »Integration« und zunehmend auch »Inklusion« (siehe Schaubild). Vernachlässigen Sie einmal die Bezeichnungen und betrachten Sie nur die Graphik. Angenommen, die unterschiedlichen Farben stehen für unterschiedliche Menschen, zum Beispiel hinsichtlich Alter, Herkunft, Religion, Einkommen, Bildung, Interessen etc. ... Welche der vier Darstellungen bildet die bestehende Bevölkerungssituation einer mitteleuropäischen Stadt am ehesten ab?

Einmal abgesehen von geringfügig vorhandenen Ansätzen eines »getrennten Zusammenlebens« treffen gerade im urbanen Raum alle immer wieder auf alle. Dabei werden die individuellen Unterschiede für sich genommen zwar größer, spielen aber in der globalen Welt eine immer kleinere Rolle, da diese durchmischter ist, als sie je war. Dahinter steckt keine politische Strategie, sondern die automatische Entwicklung fast aller Gesellschaften. Daher handelt es sich heute mehr denn je bei den ersten drei Abbildungen um theoretische Tendenzen und bei der vierten um ein reales Faktum.

»WELCHE DER VIER DARSTELLUNGEN BILDET DIE BESTEHENDE BEVÖLKERUNGSSITUATION EINER MITTELEUROPÄISCHEN STADT AM EHESTEN AB?«

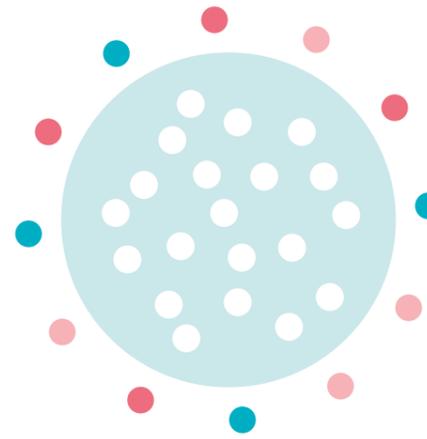
So betrachtet leben (praktizieren) Stadtbewohner tatsächlich täglich Inklusion, während politische Strömungen diese einfordern oder andere sich dagegen stemmen. Da letztere schon in der Menschheitsgeschichte keine Chance hatten und in der Zukunft noch weiter vom realen Leben entfernt sein werden als je zuvor, stellt sich also nur die Frage: Wie kann innerhalb der gewachsenen Strukturen das Miteinander in der Gesamtgesellschaft der Stadt gefördert werden?

Denn gerade weil einerseits ein zunehmender Durchmischungsvorgang automatisch abläuft, wächst andererseits leider auch die ebenfalls automatisch bzw. natürlich vorhandene Ableh-

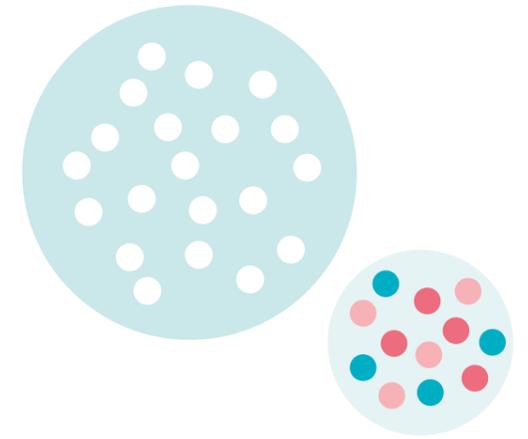
nung der Menschen von allem Fremden. Dieses durchmischungsbedingte Anschwellen des Konfliktpotentials braucht dringend Ansätze, die – im Gegensatz zu Gated Communities – auf ein Miteinander angelegt sind und damit auf langfristige Lösungen abzielen.

Segregationsprozesse sind ebenso wie die Gentrifizierung inzwischen als unerwünschte Mechanismen identifiziert, aber auch sie gedeihen als natürliche Folge der globalen Entwicklung ebenfalls automatisch prächtig mit. Verstärkend wirkt noch das Schüren der Angst in der Bevölkerung durch jene, die vom menschlichen Sicherheitsbedürfnis profitieren. Aber obwohl die Sicherheitsindustrie ebenso wie einige politische Parteien immer weniger auslassen, um aus diesen Entwicklungen Kapital zu schlagen, ist der soziale Frieden im europäischen Raum noch weitgehend intakt. Die Statistiken zu schwerer Kriminalität zeigen sogar rückläufige Kurven. Der Anschlag auf Charlie Hebdo sowie die Pegida-Bemühungen mit ihren absurden Zielen sind allerdings Erscheinungen, die Anlass zum Handeln geben.

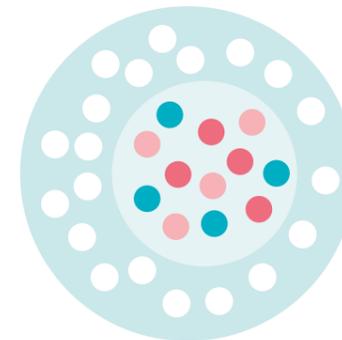
EXKLUSION



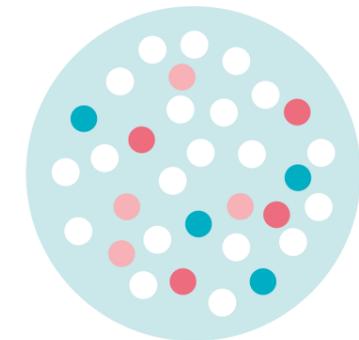
SEPARATION



INTEGRATION



INKLUSION



Ganz im Sinne von Giuseppe Tomasi di Lampedusa »Wenn alles bleiben soll wie es ist, muss sich alles ändern«, haben alle Teilnehmenden am urbanen Leben eine Verantwortung dafür. Vor allem aber die maßgeblich am Baugehen beteiligten Player, denn sie verfügen über weit wirksamere Werkzeuge für die gesellschaftspolitische Entwicklung, als sie sich selbst in den letzten Jahren zugeschrieben haben.

Stadtplanende, Immobilienentwickelnde und Architekturschaffende sind hier definitiv keine Opfer, im Gegenteil – mit Winston Churchill gesprochen »Erst formen wir unsere Gebäude, dann formen sie uns«. Mich interessiert dabei das Entwickeln von Strategien, die auf den Vorteilen der Prozesse wie steigender Mobilität und Globalität und damit natürlich auch von Zuwanderung basieren.

Menschen lehnen das Fremde ja nicht nur ab, sie sind auch neugierig. Das Streben nach Wissen und Horizonterweiterung bot mit einem zufälligen Ereignis 2009 in Wien die Möglichkeit zur Realisierung eines bisher einzigartigen Beitrags zur Durchmischung von Stadt: Studierende der Universität Wien waren gegen Ende

des Jahres mit vielen Rahmenbedingungen ihres Studiums derart unzufrieden, dass sie im Anschluss an eine Protestveranstaltung im Audimax diesen für mehrere Monate besetzten. Im beginnenden Winter fanden auch obdachlose Menschen den Weg in Wiens größten Hörsaal und es wurden immer mehr. Auch die Konflikte wurden mehr, bis einige der Studierenden die bis dahin obdachlosen Zaungäste in das Geschehen aktiv involvierten. Es wurden gemeinsam Flyer kopiert, Rasseln aus leeren Bierdosen für die nächste Demo gebaut und gemeinsam gekocht. Damit gingen der Alkoholkonsum und gleichzeitig die Konfliktbereitschaft zurück und die Protestaktion wurde sogar um die Kritik an der zunehmend katastrophalen Lebenssituation benachteiligter Menschen insgesamt erweitert.

»MENSCHEN LEHNEN DAS FREMDE JA NICHT NUR AB, SIE SIND AUCH NEUGIERIG.«

Vor dem Hintergrund dieser Erfahrung begaben sich nach Ende der Protestbewegung einige Studierende auf die Suche nach einem Gebäude, an dem das konstruktive Miteinander fortgeführt werden sollte. Gefunden haben sie ein altes Biedermeierhaus im Universitätsviertel, das trotz sehr prominenter Lage mitten in der Stadt über mehrere Jahre hinweg keinem Investor ausreichend ertragsversprechend erschienen war. Ein Glücksfall, denn während Grundstücke auch in Wien zunehmend zu kurzfristigen Spekulationsobjekten mit katastrophalen Langzeitfolgen für das reale Stadtleben verkommen, blieb hier etwas übrig. Dank einer unrentablen Bauklasse III-Widmung und der darüber verhängten Schutzzone war es nach langem Leerstand zu einem Preis zu haben, der einen Spender auf den Plan rief.

Ein weiterer Glücksfall, denn obwohl vielen Menschen aus der besitzenden Schicht völlig klar ist, dass sozialer Frieden noch nie kostenlos zu haben war, schwindet gerade bei den Vermögendsten die Bereitschaft, die Verantwortung mitzutragen. Anders bei dem Bauindustriellen Hans Peter Haselsteiner, der mit seiner Familienstiftung den Kauf des Hauses ermöglichte



»HETEROGENITÄT IST DABEI EIN QUALITÄTSMERKMAL. ARCHITEKTUR SOLL JA DIE GESELLSCHAFT AB-BILDEN, DEREN KIND SIE IST ODER SEIN MÖCHTE – DAS POTENTIAL DES MIT- UND DURCHEINANDERS IST DABEI EIN IDEALER AUSGANGS-PUNKT.«

und damit das Projekt VinziRast-mittendrin. Basierend auf der studentischen Initiative entstand mit dem Verein Vinzenzgemeinschaft St. Stephan, der unter anderem ein Notquartier für obdachlose Menschen betreibt, in den darauffolgenden zwei Jahren ein Gebäude für das Zusammenleben von nun ehemals wohnungslosen Menschen und Studierenden.

»VORBILDER DAZU GAB ES WELTWEIT KEINE. EIN GEBÄUDE FÜR OB-DACHLOSE UND STUDIERENDE ZUR GEMEINSAMEN NUTZUNG – WOZU AUCH?«

Vorbilder dazu gab es weltweit keine. Ein Gebäude für Obdachlose und Studierende zur gemeinsamen Nutzung – wozu auch? Die Schnittmenge ist tatsächlich auch bei eingehender Betrachtung eher gering. Während für die einen die Vergangenheit derart prägend war, dass Gedanken an die Zukunft oft nur schwer zu ertragen und daher sehr kurzfristiger Natur sind, bereiten die anderen gerade eben diese Zukunft voller Optimismus vor. Viel unterschiedlicher kann die Ausgangslage für eine Gemeinschaft kaum sein. Und doch gab es einen handfesten Grund, dieses Menschenexperiment (wie es uns oft missbilligend vorgeworfen wurde) zu wagen – nämlich die zufällig gemachten Erfahrungen in einer Situation, in der beide Gruppen Amateure waren. 2009 im Audimax rief niemand die Polizei, um die »Störenfriede« beseitigen zu lassen. Die Studierenden erkannten in den Asylsuchenden ebenfalls benachteiligte Menschen und erweiterten ihren Protest um deren Anliegen. Hier ging es um Empathie.

Seit 2013 teilen sich nun im sanierten und erweiterten Biedermeierhaus knapp 30 Personen unterschiedlichster Herkunft zehn gemischte Wohngemeinschaften auf drei Stockwerken. Es stand in der Konzeptionsphase zwar zur Diskussion, die beiden Gruppen WG-weise oder sogar stockwerksweise zu trennen, die Entscheidung, eine solche Option weder baulich noch organisatorisch weiterzuverfolgen, ist auch aus heutiger Sicht aber genau die richtige, da so der naheliegenden Lagerbildung entgegengewirkt wurde. Zudem sind Gruppenkonflikte eine weit größere Gefährdung von gemeinsamen Bemühungen, als Probleme zwischen Einzelnen. Die anfänglichen Rollenbilder sind so tatsächlich mit der Einkehr des Alltags weitgehend verschwunden.

Die Bewohnerinnen und Bewohner finden gemeinsame Beschäftigung in den drei Werkstatträumen im Erdgeschoss, im Dachgarten mit angrenzendem Atelier und in einem Lokal, das dieses Sozialprojekt mit dem Rest der Stadt verbindet. So nehmen seit zwei Jahren an einem durchschnittlich besuchten Tag ca. 300 Menschen an VinziRast-mittendrin teil, sei es als Besuchende von Filmabenden im Veranstaltungsraum, bei Yoga-Stunden oder externen Pressekonferenzen im Dachatelier oder als Gäste im Lokal.

Viele von ihnen wissen vom sozialen Projekt-hintergrund erst einmal nichts. Die Strategie, Organisation und Gestaltung so symbiotisch anzulegen, dass eine Obdachloseneinrichtung völlig selbstverständlicher Teil des urbanen Lebens wird, ging auf. Genaugenommen überhaupt nicht verwunderlich, da wir lediglich umgesetzt haben, was eine andere Betrachtungsweise ergibt: Benachteiligte Menschen sind ein Teil der Menge der Stadtbewohner. Ich bemühe dazu nochmals die eingangs gezeigte Graphik zum Stichwort Inklusion. Die entsprechende Architektur von der städtebaulichen Lage über deren Gestaltung bis hin zur Ausstattung kann also nur aus dem Kreis und nicht von außerhalb kommen. Alles andere vertieft die Stigmatisierung. Gräben zu vertiefen, Mauern zu erhöhen oder überhaupt Grenzen zwischen Menschen zu fordern, ist hingegen Ausdruck des Versagens vor allem derer, die über andere Werkzeuge verfügen und gelernt haben, damit umzugehen.

»BENACHTEILIGTE MENSCHEN SIND EIN TEIL DER MENGE DER STADTBEWÖHNER.«

Tatsächlich sieht der praktizierte Umgang mit marginalisierten Gruppen in der gebauten Umwelt leider völlig trostlos aus: Die meisten Sozialprojekte riechen so, fühlen sich so an und schauen so aus. Mangelprojekte für den Mangel zu bauen, ist aber ohne jede Hoffnung. Werden hingegen Städte und Gebäude völlig absichtlich für ein Miteinander generiert, verringert das die Gefahr der Vermehrung dieses hässlichen Rests, der letztlich wieder nur Hässlichkeit hervorbringt. Die Durchmischung ist die große Chance! Das gilt nach innen wie nach außen.

Da unser konkreter Projektentwurf eine Überschreitung der festgelegten Gebäudehöhen vorsah, musste er dem örtlichen Bauausschuss, der sich aus allen im Bezirk vertretenen Parteien zusammensetzt, vorgelegt werden. Es gab keine Gegenstimme (und auch keine Enthaltung)! Erstmals in unseren Bemühungen um die verschiedensten Unterkünfte für obdachlose Menschen war ein solches Projekt politisch gewollt. Alle hatten verstanden, dass die heterogene Zusammensetzung der Bewohnerschaft für niemanden eine Gefahr darstellt. Während bei unseren anderen Obdachlosenprojekten, zum Beispiel in Siedlungsgebieten in Standtrandlagen, innerhalb von zwei Wochen 2.000 Protest-Unterschriften aus der jeweiligen Anrainer-schaft zusammenkamen und die Volksseele bis hin zu Morddrohungen hochkochte, war mitten in Wien ein auf Diversität angelegtes Bauvorhaben für obdachlose Menschen erwünscht.

»DIE DURCHMISCHUNG IST DIE GROSSE CHANCE! DAS GILT NACH INNEN WIE NACH AUSSEN.«

Mit VinziRast-mittendrin entstand ein Ort, der die Fähigkeit zur Empathie fordert und damit fördert.

Ohne diesen Klebstoff ist das Zusammenleben von Menschen schlecht möglich. Im ländlichen Raum fördert die geringe Anonymität die Empathiefähigkeit. Im urbanen Raum braucht es hingegen gezielt gesetzte Maßnahmen, um den Kontakt zwischen den unterschiedlichen Bevölkerungsschichten nicht zu verlieren.

Und es braucht Raum. Viel Freiraum, um den zunehmenden Druck entweichen zu lassen und viele Resträume, um für die wachsenden Randgruppen ausreichend überlebensnotwendige Nischen zu bieten. Das ist unbedingt zu berücksichtigen, wenn aus Stadtverdichtung nicht Stadtvernichtung werden soll. Es braucht mehr Räume, die Menschen einerseits dort abzuholen, wo sie sind und die andererseits Bereiche eröffnen, die sie meiden würden, wären sie vernachlässigt platziert und/oder gestaltet.

Heterogenität ist dabei ein Qualitätsmerkmal. Architektur soll ja die Gesellschaft abbilden, deren Kind sie ist oder sein möchte – das Potential des Mit- und Durcheinanders ist dabei ein idealer Ausgangspunkt.



Alexander Hagner gründete 1999 gemeinsam mit Ulrike Schartner das Wiener Architekturbüro gaupenraub+/-.

Hagner übernahm seither externe Lehraufträge an verschiedenen Hochschulen und ist aktuell Gastprofessor an der TU Wien.

Zu seinen wichtigsten realisierten Projekten zählen das Eiermuseum für den Bildhauer Wander Bertoni in Winden am See, ausgezeichnet mit dem Burgenländischen Architekturpreis und nominiert für den Mies van der Rohe Award, die Sanierung und Erweiterung des Betriebsgebäudes von MCM Klosterfrau Melisengeist, ausgezeichnet mit dem ETHOUSE Award, sowie der kürzlich fertiggestellte Büroumbau zum Think-Tank der Agenda Austria.

Daneben engagiert sich Hagner seit über zehn Jahren zunehmend in Projekten für benachteiligte Menschen wie z. B. der Notschlafstelle VinziRast, der Realisierung des Memobil, ein Möbel für Demenzkranke oder der VinziRast-mittendrin, ein Gebäude für das Zusammenleben von obdachlosen Menschen und Studierenden, ausgezeichnet u. a. mit dem Urban Living Award.

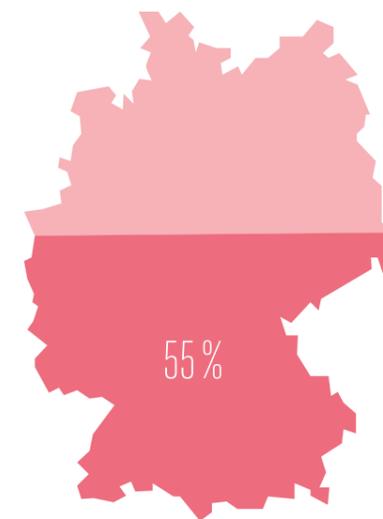
Bild links

Gastgarten, Lokal VinziRast-mittendrin im Hof des Biedermeierhauses. Fotograf: Kurt Kubalt (Gastgarten und Portrait)

WOHNEIGENTUMS- BILDUNG VON ZUWANDEREREN – EINE CHANCE FÜR STADTENTWICKLUNG UND INTEGRATION, DIE ERGRIFFEN WERDEN MUSS

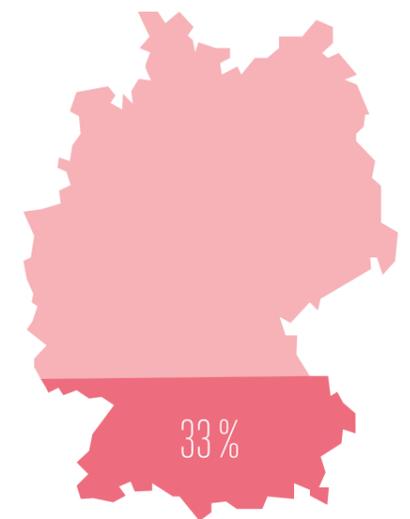
A: Dr. Bettina Reimann

WOHNEIGENTUM BEI PERSONEN
OHNE MIGRATIONSHINTERGRUND



■ MIT WOHNEIGENTUM
■ OHNE WOHNEIGENTUM

WOHNEIGENTUM BEI PERSONEN
MIT MIGRATIONSHINTERGRUND



»DEUTSCHLAND IST EIN EINWAN-
DERUNGSLAND. GEGENWÄRTIG
LEBEN ÜBER 15 MILLIONEN
MENSCHEN MIT MIGRATIONSHIN-
TERGRUND IN DEUTSCHLAND. IHRE
ZAHL WIRD WEITER WACHSEN.«

Die Gruppe ist geprägt durch eine große Vielfalt, was Herkunft, Rechtsstatus, Dauer des Aufenthaltes, Alter, Geschlecht, sozio-ökonomischen Status, Bildungsstand u. a. m. betrifft. Trotz dieser Vielfalt zählen Menschen mit Migrationshintergrund häufiger als Menschen ohne Migrationshintergrund zu den sozial und ökonomisch benachteiligten Bevölkerungsgruppen. Auch die Qualität der Wohnungsverfügung von Haushalten mit Migrationshintergrund ist im Vergleich zu Haushalten ohne Migrationshintergrund nach wie vor schlechter. In einer Gesellschaft, die insgesamt von Alterung und (regionalen) Schrumpfungstendenzen geprägt ist, stellen Zuwanderer gleichwohl ein Potenzial dar, nicht zuletzt als Nutzer- und Zielgruppen auf den Wohnungsmärkten. Es liegt daher nahe, dass in der Auseinandersetzung mit aktuellen Fragen der Integration und der Stadtentwicklung die Wohneigentumsbildung von Zuwanderern¹ an Gewicht gewinnt – wenngleich bislang der Umfang und die Entwicklungstrends sowie die Effekte für die Stadtentwicklung und Integration nicht systematisch erhoben wurden.

Neue Erkenntnisse liefert eine aktuelle Studie des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu) (Reimann et al. 2014; Reimann et al. 2015)². Im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) sowie des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) erhob das Difu im Rahmen des Forschungsprogramms »Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt)« den Umfang und die Entwicklung von selbstgenutztem Wohneigentum von Zuwanderern und untersuchte, welches Potenzial Wohneigentum für die Entwicklung von Quartieren und Städten sowie für die Integration von Menschen mit Migrationshintergrund hat. Die Befunde geben Hinweise, wie eine integrierte Stadtentwicklung und wie eine ganzheitlich ausgerichtete Stadtplanung in diesem Zusammenhang integrationsfördernde Effekte entfalten können.

Mit Blick auf die Fragestellung der Untersuchung, die im Folgenden präsentierten ausgewählten Ergebnisse sowie die allgemeine Diskussion um Integration ist hervorzuheben, dass Personen(-gruppen) nicht allein über ihre Herkunft oder ihren Migrationshintergrund zu definieren sind, sondern darüber hinaus u. a. Werteorientierung, Lebensstil und soziale Lage relevant sind (vgl. Wippermann/Flaig 2009; Blasius 2004, S. 16; Kasper/Scheiner 2004, S. 24).

Gleichwohl werden im Folgenden – entsprechend der Anlage der Untersuchung – Befunde herausgestellt, die auf Besonderheiten von Haushalten mit Migrationshintergrund, die Wohneigentum bilden, verweisen. Dies schließt

nicht aus, dass diese Haushalte oder Personen viele Gemeinsamkeiten mit Haushalten oder Personen ohne Migrationshintergrund haben.

Umfang und Entwicklung von selbstgenutztem Wohneigentum

Die Wohneigentumsquote in Deutschland liegt bei knapp 51 Prozent. Hierbei ist die Wohneigentumsquote von Personen ohne Migrationshintergrund mit rund 55 Prozent deutlich höher als die Wohneigentumsquote von Personen mit Migrationshintergrund (rund 33 Prozent). Gleichwohl haben Letztere in den vergangenen Jahren deutlich stärker Wohneigentum gebildet als Personen ohne Migrationshintergrund.

Einige empirische Befunde im Überblick:

- Haushalte mit Migrationshintergrund leben in erster Linie in städtischen Regionen, wo sie auch anteilig stärker Wohneigentum bilden als Haushalte ohne Migrationshintergrund. Vor allem kleine und mittlere Städte mit maximal 50.000 Einwohnern werden von Migranten als Wohnstandorte für die Wohneigentumsbildung bevorzugt.

¹ Der besseren Lesbarkeit halber wird im Text die männliche Form für Personenbezeichnungen benutzt. Die Aussagen beziehen sich, sofern es im Text nicht explizit anders benannt ist, auf Männer und Frauen. Die Bezeichnungen Zuwanderer und Migranten werden synonym benutzt.

² Onlineveröffentlichung des Endberichts: <http://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/FP/ExWoSt/Studien/2013/Wohneigentumsbildung/Endbericht.pdf>

» DIE KONZENTRATION DER ZUWANDERER AUF DIESE BENACHTEILIGTEN QUARTIERE IST JEDOCH NICHT IMMER SELBSTGEWÄHLT: NEBEN DER DISKRIMINIERUNG AUF DEM MIETWOHNUNGSMARKT WERDEN BENACHTEILIGUNGEN BEIM ERWERB VON WOHNIMMOBILIEN AUSGEMACHT.«

• Unter den nicht-deutschen Staatsangehörigen der sogenannten Gastarbeiter-Zuwanderungsgruppen haben Personen mit italienischem Pass die höchste Eigentumsquote. In Deutschland lebende Personen mit türkischem Pass stellen in absoluten Zahlen zwar die größte Teilgruppe unter den Personen mit Migrationshintergrund, im Hinblick auf die Wohneigentumsbildung liegen sie allerdings nur im Mittelfeld.

• Haushalte mit Migrationshintergrund sind größer und jünger als Haushalte ohne Migrationshintergrund. Auch verfügen Erstere mehrheitlich über ein geringeres Haushaltseinkommen als Haushalte ohne Migrationshintergrund.

• Bezogen auf die Wohnverhältnisse und die Wohnsituation zeigt sich, dass Haushalte mit Migrationshintergrund eine durchschnittlich geringere Wohnfläche pro Kopf beanspruchen als Haushalte ohne Migrationshintergrund. Der Immobilienerwerb führt jedoch dazu, dass sich die Wohnfläche vergrößert.

• Personen mit Migrationshintergrund erwerben ihr Wohneigentum häufiger in Gebieten mit einem höheren Anteil an ausländischer Bevölkerung. In Gebieten, in denen Personen ohne Migrationshintergrund Wohneigentum erwerben, leben demgegenüber vergleichsweise wenige Haushalte mit Migrationshintergrund. Ein empirisch gestützter Rückschluss auf die Intensität und Qualität der Kontakte innerhalb der Nachbarschaft lässt sich daraus jedoch nicht ableiten.

»MIGRANTEN SIND DORT BESONDERS AKTIVE AKTEURE AUF DEM WOHNUNGSMARKT: SIE HABEN ENTWEDER ZU DIESEN QUARTIEREN EINE BINDUNG ODER KAUFEN WEGEN DES GÜNSTIGEREN PREISES IMMOBILIEN.«

Stabilisierung benachteiligter Quartiere durch Wohneigentumsbildung von Zuwanderern

Migranten bilden in ganz unterschiedlichen Lagen einer Stadt und in verschiedenen Quartierstypen Wohneigentum (vgl. Hanhörster 2014; Cârstea/Nieße 2013). Die Effekte der Wohneigentumsbildung für die Stadt- und Quartiersentwicklung sind daher mit Blick auf verschiedene Lagequalitäten, Groß-, Mittel- und Kleinstädte sowie für den ländlichen Raum zu unterscheiden.

Die Untersuchungsergebnisse des Difu belegen positive Wechselwirkungen zwischen Eigentumserwerb und Quartiersentwicklung vor allem in solchen Quartieren, die Entwicklungsbedarf haben, als benachteiligt eingestuft werden oder um eine Zukunftsperspektive ringen. Migranten sind dort besonders aktive Akteure auf dem Wohnungsmarkt: Sie haben entweder zu diesen

Quartieren eine Bindung oder kaufen wegen des günstigeren Preises Immobilien. Die Wohneigentumsbildung unterstützt somit die Stabilisierung dieser Wohnquartiere, wobei insbesondere in Programmgebieten der Sozialen Stadt und des Stadumbaus die Wohneigentumsbildung von Haushalten mit Migrationshintergrund für eine positive Zukunftsentwicklung genutzt wird. Dort wurden im Zuge der Wohneigentumsbildung beispielsweise Leerstände abgebaut, Sanierungsstaus teilweise aufgehoben und bauliche Aufwertungen vorgenommen. Damit trägt die Wohneigentumsbildung mittel- bis langfristig zur Stabilisierung der Nachbarschaften bei, da die Fluktuation abnimmt und die Qualität von Wohnumfeld und Nachbarschaft sowie das soziale Miteinander durch das Engagement der selbstnutzenden Wohnungs- und Hauseigentümer häufig erhöht werden.

Die Konzentration der Zuwanderer auf diese benachteiligten Quartiere ist jedoch nicht immer selbstgewählt: Neben der Diskriminierung auf dem Mietwohnungsmarkt werden Benachteiligungen beim Erwerb von Wohnimmobilien ausgemacht. Vor allem statusschwache Haushalte mit Migrationshintergrund haben es schwer, Wohneigentum in bestimmten Wohnlagen zu erwerben (vgl. Farwick 2009, S. 20; vgl. Beck/Perry 2007, S. 192; Cârstea/Nieße 2013). Gleichwohl machen auch finanziell besser gestellte Haushalte mit Migrationshintergrund im Zusammenhang mit dem Immobilienerwerb Erfahrungen mit Benachteiligung und Diskriminierung (vgl. Hanhörster 2014).

HAUSHALTE MIT MIGRATIONSHINTERGRUND

BEVORZUGTE WOHNSTÄNDORTE FÜR WOHNHEIGENTUMSBILDUNG

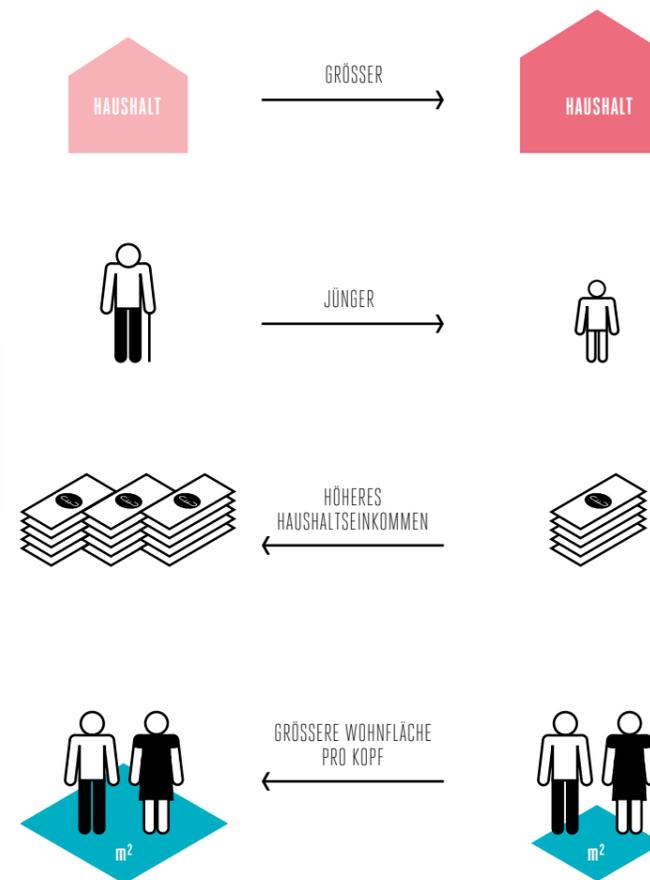
**KLEINE + MITTLERE STÄDTE:
MAX. 50.000 EINWOHNER**



IM VERGLEICH

HAUSHALTE OHNE MIGRATIONSHINTERGRUND

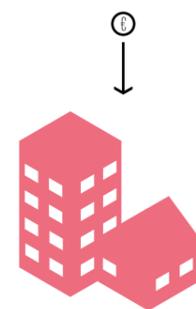
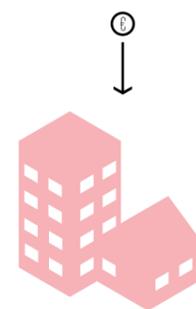
HAUSHALTE MIT MIGRATIONSHINTERGRUND



WOHNHEIGENTUM

PERSONEN MIT MIGRATIONSHINTERGRUND

PERSONEN OHNE MIGRATIONSHINTERGRUND



WOHNGEBIET: HOHER ANTEIL AN AUSLÄNDISCHER BEVÖLKERUNG

WOHNGEBIET: NIEDRIGER ANTEIL AN AUSLÄNDISCHER BEVÖLKERUNG

HÖCHSTE EIGENTUMSQUOTE

PERSONEN MIT ITALIENISCHEM PASS



Quartiersbezogene Strategien der Wohneigentumsbildung qualifizieren: eine Aufgabe für Stadtplanung und -entwicklung

Die mit Wohneigentum(sbildung) verbundenen Chancen für Stadtentwicklung und Integration werden in den Städten und Gemeinden bislang allerdings nicht oder zu wenig erkannt und genutzt. Ursächlich dafür ist häufig eine grundsätzliche Unsicherheit beim Umgang mit sozialräumlichen Fragen der Zuwanderung und Integration. Häufig überwiegen Vorbehalte und Ängste gegen (vermeintliche) ethnische Konzentrationen. Seitens des Bundes, der Länder und der Kommunen ist daher zunächst eine Art »Commitment« erforderlich. Es ist der Überzeugung Ausdruck zu verleihen, dass selbstgenutztes Wohneigentum vielfältige Chancen für Stadtentwicklung und Integration bietet. Die Befunde der Studie des Difu bekräftigen, dass die Chancen dann besonders gut ausgelotet werden können, wenn quartiersbezogene Handlungsansätze zur Unterstützung der Wohneigentumsbildung entwickelt werden.

»DIE MIT WOHNHEIGENTUM (BILDUNG) VERBUNDENEN CHANCEN FÜR STADTENTWICKLUNG UND INTEGRATION WERDEN IN DEN STÄDTEN UND GEMEINDEN BISLANG ALLERDINGS NICHT ODER ZU WENIG ERKANNT UND GENUTZT.«

Hierbei schaffen Wohneigentümer insbesondere in benachteiligten Quartieren durch Eigenheimneubau bzw. den Erwerb von Bestandsimmobilien Stabilisierungseffekte und neue Wohnqualitäten. Die Stadtentwicklung und Stadtplanung sind daher aufgefordert, vor allem in solchen Stadtteilen entsprechende quartiersbezogene Strategien zu entwickeln. Auch Bund und Länder könnten durch eine noch gezieltere Ausrichtung der Städtebauförderung in diesem Bereich Initiativen befördern. Bund, Länder und Kommunen sollten gemeinsam vorsichtige städtebauliche Aufwertungen, die auch bessere Wohnangebote in den benachteiligten Quartieren schaffen, unterstützen. So kann verhindert werden, dass finanziell bessergestellte Haushalte – auch mit Migrationshintergrund – das Quartier verlassen, wenn sie ihre Wohnsituation verbessern wollen. Einer fortschreitenden sozialen Segregation würde so entgegengewirkt.

Hinsichtlich der Strategieentwicklung ist der Blick jedoch auch auf andere Quartierstypen zu richten. Beispielsweise sollten sich Städte und Gemeinden, für die das Thema »Generationenwechsel im Bestand« eine wohnungspolitische Herausforderung ist, der vielerorts bestehenden Nachfrage von Haushalten mit Migrationshintergrund öffnen und gezielt Beratungsleistungen anbieten. Die »alternden« Wohngebiete sind zudem auf ihre strukturellen Funktionsdefizite (Wohnumfeld, Infrastruktur) hin zu überprüfen und bei Bedarf entsprechend weiterzuentwickeln.

Auch die Innenstadtentwicklung und Stadterneuerung in Klein- und Mittelstädten kann von einer gezielten Wohneigentumsförderung profitieren. Gerade die Innen- und Altstädte von Klein- und Mittelstädten weisen häufig einen hohen Sanierungs- und Erneuerungsbedarf auf, der von der Kommune alleine nicht zu tragen, sondern nur in Partnerschaft mit z. B. privaten Hauseigentümern zu stemmen ist. Um Wohneigentümer – mit und ohne Migrationshintergrund – hierfür und für die Inanspruchnahme bestehender Förderprogramme und -mittel zu sensibilisieren, müssen sie gezielt angesprochen und sollten wohneigentümerbezogene Aktivierungs-, Beteiligungs- und Empowerment-Strategien erarbeitet werden. Dabei kommt es auch darauf an, gerade die Mittelschicht, d. h. finanziell bessergestellte Haushalte, gezielt für die selbstverantwortete und selbstorganisierte Stadtteilentwicklung zu gewinnen. Kommunen müssen den Möglichkeitsraum für dieses Engagement, z. B. durch gezielte Förderangebote sowie Informations- und Beratungsstellen, herstellen, da sie im Ergebnis von den Aufwertungsmaßnahmen, die von der Einzelimmobilie auf das Quartier ausstrahlen, profitieren.

Fazit/Ausblick

Um die Wohneigentumsbildung, insbesondere von Zuwanderern, als Ressource für die Stadtentwicklung und Integration besser als bislang auszuschöpfen, reicht es nicht, die Stadtplanung und -entwicklung inhaltlich auszurichten. Vielmehr benötigt es neben guten Projekten und Maßnahmen auch ein Umdenken und Handeln, das sich mehr auf Strategien, Konzepte und Strukturen richtet. Hierbei sind insbesondere drei Punkte hervorzuheben:

- Die Wohneigentumsbildung von Migranten ist bislang in den Kommunen nicht ausreichend als Chance für Stadtentwicklung und Integration erkannt. Die politischen Akteure in einer Kommune sollten daher eine Klärung herbeiführen, ob und unter welchen Voraussetzungen eine dementsprechende strategische Ausrichtung sinnvoll sein kann, welche Zielgruppen adressiert und welche Zielsetzungen für die Stadt(teil)entwicklung und/oder die Integration damit verfolgt werden. Die Unterstützung durch die politische Spitze nach innen (Verwaltung) und nach außen (Öffentlichkeit) ist Voraussetzung, um das Handlungsfeld zu etablieren.
- Das Thema der Wohneigentumsbildung von Personen mit Migrationshintergrund und quartiersbezogene Strategien zur Wohneigentumsförderung sollten in eine Gesamtstrategie der integrierten Stadtentwicklung eingebettet sein. Nur so kann sichergestellt werden, dass die Themenfelder Wohnen und Integration miteinander verknüpft sowie in einen Quartiersbezug gebracht werden. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass Wohnen, Stadtteilentwicklung und Integration meist in unterschiedlichen Ressortzuständigkeiten liegen.
- Für Aufbau und Weiterentwicklung bzw. Stärkung quartiersbezogener Ansätze der Wohneigentumsbildung ist nicht allein eine res-

sortübergreifende Zusammenarbeit wichtig. Darüber hinaus müssen Kooperationen mit verwaltungsexternen Partnern ausgebaut werden. Zielgruppen sind städtische Wohnungsbaugesellschaften, weitere Wohnungsunternehmen, Banken und Finanzinstitute sowie die Wissenschaft. Vor allem Wohnungsbaugesellschaften, Sanierungsträger und Finanzinstitute können themenrelevante Projekte und Maßnahmen unterstützen und/oder durchführen. Win-win-Situationen sind für unterschiedliche Akteursgruppen und Interessenvertreter denkbar und bieten Anlass für neue Formen der Zusammenarbeit. Hierbei erzeugen flankierende Städtebaufördermittel, z. B. der Programme Soziale Stadt und Stadtbau Ost bzw. West, in benachteiligten Stadtteilen erhebliche Anstoßwirkungen für den Einsatz sowohl weiterer öffentlicher Mittel als auch von Ressourcen Dritter.

»UM DIE WOHNHEIGENTUMSBILDUNG, INSBESONDERE VON ZUWANDERERN, ALS RESSOURCE FÜR DIE STADTENTWICKLUNG UND INTEGRATION BESSER ALS BISLANG AUSZUSCHÖPFEN, REICHT ES NICHT, DIE STADTPLANUNG UND -ENTWICKLUNG INHALTLICH AUSZURICHTEN.«

»DAS THEMA DER WOHNHEIGENTUMSBILDUNG VON PERSONEN MIT MIGRATIONS-HINTERGRUND UND QUARTIERSBEZOGENE STRATEGIEN ZUR WOHNHEIGENTUMSFÖRDERUNG SOLLTEN IN EINE GESAMTSTRATEGIE DER INTEGRIERTEN STADTENTWICKLUNG EINGEBETTET SEIN.«

Dr. Bettina Reimann ist Soziologin. Sie arbeitet seit 2001 als Projektleiterin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Deutschen Institut für Urbanistik (Difu). Das Difu ist als größtes Stadtforschungsinstitut im deutschsprachigen Raum die zentrale Forschungs-, Fortbildungs- und Informationseinrichtung für Städte, Gemeinden, Landkreise, Kommunalverbände und Planungsgemeinschaften.

Frau Reimann forscht und berät zu den Themenschwerpunkten Integration, Bürgerbeteiligung, Evaluation und Begleitforschung. Das Forschungsprojekt »Wohneigentum als Chance für Stadtentwicklung und Integration« hat sie von 2012 bis 2014 geleitet.



Literatur

Beck, Sebastian (2008): Lebenswelten von Migranten – Repräsentative Ergebnisse zur Studie Migranten-Milieus, in: vhw – Bundesverband für Wohneigentum und Stadtentwicklung, vhw-Forum Wohneigentum, Heft 6, S. 287–293.

Blasius, Jörg (2004): Die Wahl der Wohnung und der Wohnumgebung als Element des Lebensstils, in: vhw – Bundesverband für Wohneigentum und Stadtentwicklung, vhw-Forum Wohneigentum, Heft 1, S. 16–20.

Cärstean, Anca; Nieße, Lisa (2013): Wohnen mittendrin! Prototypen der Wohneigentumsbildung von Migranten in Hamburg, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 5, Bonn.

Farwick, Andreas (2009): Segregation und Eingliederung. Zum Einfluss der räumlichen Konzentration von Zuwanderern auf den Eingliederungsprozess, Wiesbaden, S. 19–24.

Hanhörster, Heike (2014), Türkeistämmige Eigentümer in Migrantenvierteln. Soziale und räumliche Mobilität der zweiten Generation, Wiesbaden.

Kasper, Birgit; Scheiner, Joachim (2004): Wohnmobilität und Standortwahl als Ausdruck lebensstilspezifischer Wohnbedürfnisse. Ergebnisse einer Fallstudie in drei Kölner Stadtquartieren, in: vhw-Forum Wohneigentum, Heft 4, S. 24–29.

Reimann, Bettina; Hollbach-Grömig, Beate; Landua, Detlef: Wohneigentum als Chance für Stadtentwicklung und Integration, Difu-Papers 2014, Berlin.

Reimann, Bettina; Hollbach-Grömig, Beate; Landua, Detlef: »Ich bleibe hier«: Daten und Fakten zur Wohneigentumsbildung von Zuwanderern, Difu-Papers 2015, Berlin.

Wippermann, Carsten; Flaig, Berthold Bodo (2009): Lebenswelten von Migrantinnen und Migranten, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 05/2009, <http://www.bpb.de/apuz/32220/lebenswelten-von-migrantinnen-und-migranten>, 28.8.2013.

FLÜCHTLINGSHILFE HARVESTEHUDE E.V.

A: Hendrikje Blandow-Schlegel

»UND DA, WO DIE HERZEN
WEIT SIND, IST DAS HAUS
NICHT ZU ENG.«
(JOHANN WOLFGANG
VON GOETHE)

Als sich ankündigte, dass in der Sophienterrasse 1a, dem ehemaligen Kreiswehrratsamt der Bundeswehr, in Hamburg-Harvestehude eine Flüchtlingsunterkunft errichtet werden soll, gab es zwar einige kritische und laute Stimmen. Aber immer mehr leise und unterstützende Stimmen meldeten sich im Laufe der Wochen und Monate, in denen die Diskussion um die Flüchtlingsunterkünfte in Hamburg insgesamt Fahrt aufnahm und der Verein »Flüchtlingshilfe Harvestehude e.V.« bekannt wurde.

Wir sind dafür sehr dankbar, denn es zeigt, dass der Gedanke der unmittelbaren und spontanen Hilfe von Menschen für Menschen in besonders großer Not auch in unserem Stadtteil lebt und unser Handeln trägt. Es tut gut zu wissen, dass die meisten unserer Nachbarn die gleichen Werte teilen. Und das unabhängig von der Religion oder Herkunft.

Der Verein besteht inzwischen aus 109 Mitgliedern und über 200 UnterstützerInnen. Im Verteiler sind mehr als 500 Personen, die zusätzlich über die Entwicklungen zu den Umbaumaßnahmen und der Einrichtung der Sophienterrasse 1a zur Flüchtlingsunterkunft auf dem Laufenden gehalten werden wollen. Auf unserer Website www.fluechtlingshilfe-harvestehude.de kann man sich über den Verein informieren und viele andere Hinweise zur Flüchtlingsarbeit in Hamburg erhalten.

Das Gebäude ist für 220 Personen ausgelegt, wobei die Umbaumaßnahmen einzelne abgeschlossene Wohnungen schaffen sollen, mit unterschiedlichen Größen. Es sind Wohnungen

mit zwei bis acht Zimmern geplant und entweder einer oder zwei Küchen und auch entsprechend vielen Badezimmern. Für die Wäsche gibt es Waschmaschinen und Trockner in Gemeinschaftswaschküchen. Es werden ganz überwiegend Familien erwartet mit ca. 40% Kindern und Jugendlichen.

Im Souterrain habe wir als Verein die Möglichkeit, in zwei Beratungsräumen, einem Spendenkeller, der Fahrradwerkstatt, dem Kinderspielzimmer, einer Teeküche und einem sehr großen Gemeinschaftsraum Begegnungen zu ermöglichen und die Arbeitsgemeinschaften mit Leben zu füllen.

Aktuell bereiten wir uns konzentriert auf die Arbeit und Hilfestellungen vor und strukturieren die AGs. Das schützt uns sicher nicht vor neuen Herausforderungen und der Notwendigkeit, dazu zu lernen, denn manches kommt anders als geplant.

Aber es gibt uns das Gerüst, mit kompetenten Menschen aus unterschiedlichen Berufen, uns auf Menschen mit anderer kultureller Prägung und oftmals traumatischen Erlebnissen einzulassen.

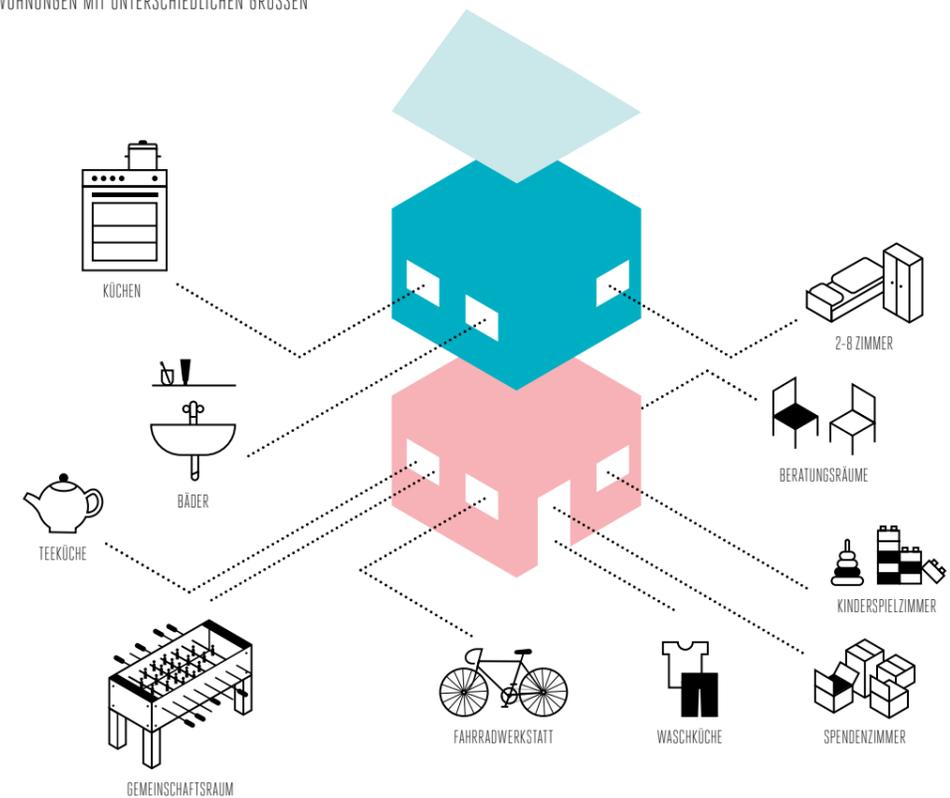
Wir werden versuchen, ihnen Orientierungshilfen zu geben und sie bei Behördengängen zu begleiten. Wir wollen ihnen zuhören, mit ihnen Tee trinken, kochen, dabei erzählen und bei Fragen und Problemen für sie da sein. So, wie es sich für gute Nachbarn gehört.

Dies sind die AGs, die sich schon jetzt vorbereiten:

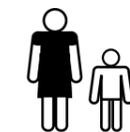
- AG Patenschaft: Behörden- und Arztbesuche etc.
- AG Sprachen: Deutschunterricht, aber auch Deutsch lernen beim Kochen, gemeinsamen Ausflügen etc.
- AG Dolmetscher: Übersetzung aller Texte, Hilfe für die Paten
- AG Kinderbetreuung: in der Schule Turmweg, bei der Hausaufgabenbetreuung, der gemeinsamen Freizeit dort und in der Unterkunft vormittags und nachmittags z.B. während des Deutschunterrichts
- AG Spenden: Sachspenden wie Kleidung, Fahrräder, Haushaltsgeräte, Bettwäsche etc.
- AG Öffentlichkeitsarbeit: Information aller Anwohner und Geschäfte der Umgebung zu Spendenmöglichkeiten, v. a. auf Märkten etc.
- AG Fahrradwerkstatt: Fahrradspenden, Fahrradreparatur
- AG Teestube: Kommunikation untereinander, wir freuen uns, wenn auch Sie uns dort besuchen!
- AG Gartenarbeit: Jugendliche der der Gemeinde St. Johannis-

SOPHIENTERRASSE 1A

DAS GEBÄUDE IST FÜR 220 PERSONEN AUSGELEGT /
ABGESCHLOSSENE WOHNUMGEN MIT UNTERSCHIEDLICHEN GRÖSSEN



ARBEITSGEMEINSCHAFTEN ZUR BETREUUNG DER FLÜCHTLINGE



AG KINDERBETREUUNG



AG TEESTUBE



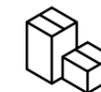
AG PATENSCHAFT



AG FREIZEIT
UND VERANSTALTUNGEN



AG FAHRRADWERKSTATT



AG SPENDEN



AG DOLMETSCHER



AG GARTENARBEIT



AG BERUF UND BERATUNG



AG ÖFFENTLICHKEITSARBEIT



AG SPRACHEN

Auszug aus der Pressemeldung –
Entscheidung des hamburgischen
Oberverwaltungsgerichtes vom
23. Januar 2015

»Verwaltungsgericht Hamburg entschei-
det: Vorläufiger Baustopp für geplante
Gemeinschaftsunterkunft in Harveste-
hude

(...) Der geltende Bebauungsplan wei-
se das Gebiet als besonders geschütztes
Wohngebiet aus. Bei der Unterbringung
von Wohnungslosen und Flüchtlingen in
der vorgesehenen Art und Weise handele
es sich nicht um eine Wohnnutzung im
engeren Sinne, sondern um eine wohn-
ähnliche Nutzung in einer sozialen Ein-
richtung. Für eine Wohnnutzung fehle es
an der auf Dauer angelegten Häuslichkeit
und an der Freiwilligkeit des Aufenthalts.
Eine Wohnnutzung setze ferner ein Min-
destmaß an Intimität voraus. Hieran fehle
es ebenfalls. (...)

Harvestehude haben dieses Projekt angesto-
ßen und wollen dieses Projekt begleiten

- AG Freizeit und Veranstaltungen:
Benefizkonzert in der Jugendmusikschule,
Sport, Ausflüge, Willkommensfest
- AG Beruf und Beratung:
Hilfe bei der Anerkennung von ausländischen
Abschlüssen, Vermittlung von Arbeit und
Ausbildung, rechtliche Beratung soweit mög-
lich, Vermittlung von Beratung

Über allem steht die konstruktive Zusammenar-
beit mit der Unterkunftsleitung von »fördern
und wohnen«, sowie die Zusammenarbeit mit
der St. Nicolai-Gemeinde, der Gemeinde
St. Johannis-Harvestehude, auch der St. Elisa-
beth-Gemeinde und allen anderen interessier-
ten Bürgerinnen und Bürgern aus Harvestehude
und Umgebung. Der regelmäßige Austausch
mit dem bürgernahen Polizeibeamten sei nicht
unerwähnt, das ist uns selbstverständlich.

Auch wenn zur Zeit die Baumaßnahmen durch
das vorläufige Rechtsschutzverfahren, ange-
strengt von drei Nachbarn, gestoppt sind, geht
der Verein fest davon aus, dass in der jetzt an-
stehenden 2. Instanz Möglichkeiten der Geneh-
migung aufgezeigt werden.

Die Festlegung des »besonders geschützten
Wohngebietes« aus dem Jahr 1938 sind von
der Lebenswirklichkeit längst überholt. Selbst
die Kläger üben zum Teil zumindest in ihren
Häusern eine Selbstständigkeit aus, wie in
vielen Häusern in der Straße selbständig ge-

arbeitet wird. Gegenüber, direkt am Mittelweg,
befindet sich der NDR mit mehreren hundert
Mitarbeitern. Ebenfalls gegenüber ist ein Bü-
rogebäude mit Rechtsanwälten, Notariat und
Agentur. Von einem »reinen Wohnen« oder gar
dem »besonders geschütztem Wohnen« kann
gar nicht mehr die Rede sein.

Die Kläger berufen sich hier auf eine Festle-
gung, die es faktisch nicht mehr gibt an diesem
Ort. Ungeachtet dessen: Kein juristischer Laie
und auch viele Juristen können nicht mehr
nachvollziehen, dass Menschen, die in beson-
derer Not sind und einer besonderen Hilfe be-
dürfen, nicht in Gewerbegebieten leben dürfen,
weil man dort nicht »wohnen« darf. Und nun?
Nun darf man in dem Wohngebiet als Flüchtling
nicht wohnen, weil man dort nicht genügend
»wohnt« laut Beschluss der 1. Instanz.

Diese Spitzfindigkeit führt das Recht ad absur-
dum und dazu, dass Rechtsprechung auseinan-
derfällt zu dem, was moralisch geboten ist: Ver-
antwortung zu übernehmen in einem Stadtteil,
in dem es den meisten Menschen besonders
gut geht.

»Es gibt Menschen, die nur in ihrer eigenen
Welt leben und sich immer selbst aussuchen
möchten, womit man sie konfrontieren darf.
Darunter auch sehr gebildete Menschen, die
mit ihren Kindern für viel Geld in die Ferne rei-
sen, dort Tempel und mehr anschauen und sich
durchaus als weltläufig betrachten. Aber wenn
dann Syrer oder Afghanen vor ihrer Türe stehen,
ist das eine nicht selbst gewählte Konfrontation
mit einem Schicksal, mit dem sie nichts zu tun

haben möchten. Ich denke, wir haben die Ver-
antwortung, uns nicht abzuschotten. Und zwar
nicht nur eine soziale Verantwortung, sondern
auch eine moralische. Was wir vergessen: Wir
leben in einer globalisierten Welt, und das, was
wir tun, um unseren Wohlstand zu erhalten, hat
woanders Konsequenzen. Nur ein kleines Bei-
spiel von vielen: Wir züchten hunderttausende
Tonnen von Hühnern in Massentierhaltung,
von denen wir nur die Brust essen. Der Rest
wird oft nach Afrika exportiert und so günstig
verkauft, dass die einheimischen Landwirte
nicht mithalten können. Eine kaputte Wirtschaft
ist, langfristig gesehen, ein Grund, aus einem
Land zu flüchten. Wenn wir nicht anfangen zu
begreifen, dass wir mit unserem Handeln auch
Fluchtursachen in andere Teile der Welt setzen,
wird der Strom nicht abreißen. Und die Grenzen
dicht zu machen, angesichts von 51 Millionen
Menschen, die auf der Flucht sind – das ist eine
Illusion.« (Brigitte, Dossier # 01/2015)

»ICH DENKE, WIR HABEN DIE VER-
ANTWORTUNG, UNS NICHT ABZU-
SCHOTTEN. UND ZWAR NICHT NUR
EINE SOZIALE VERANTWORTUNG,
SONDERN AUCH EINE MORALISCHE.«

»UND NUN? NUN DARF MAN IN
DEM WOHNGBIET ALS FLÜCHTLING
NICHT WOHNEN, WEIL MAN DORT
NICHT GENÜGEND WOHT?«

Stellen Sie sich alle nur einmal kurz vor, ihre
Stadt, ihre Straße, ihr Haus würde zerbombt
und zerstört werden. Stellen Sie sich alle nur
einmal kurz vor, wenn Sie nicht noch den
Jahrgängen angehören, die es selbst miterlebt
haben, wie es nach 1945 war. Als viele unserer
Eltern und Großeltern flüchteten, Häuser und
Wohnungen zerstört waren. Wie sehr waren alle
Menschen darauf angewiesen, dass man sich
half. Und nun sind andere Menschen ebenso
darauf angewiesen. Das ist unsere Aufgabe: Zu
helfen.

Wir würden uns freuen, wenn Sie die Flüchtlinge
hier oder vor Ort in anderen Unterkünften eben-
falls unterstützen.



Hendrikje Blandow-Schlegel, 53 Jahre, Mutter
von drei Kindern, ist Rechtsanwältin und Fach-
anwältin für Familienrecht. Seit dem 15. Febru-
ar 2015 ist sie Abgeordnete in der Hamburger
Bürgerschaft.

Für die SPD war sie zunächst Delegierte auf
Kreis- und Landesebene; Gründung von ver-
schiedenen Initiativen und weitere Arbeit auf
der parteipolitischen Basis folgten, so die Ini-
tiative »Gesamtschule Eppendorf« mit dem Ziel,
die drohende Schließung des damaligen Gym-
nasiums Breitenfelderstraße mit der Gründung
einer Gesamtschule zu verknüpfen, so dass
heute die »Stadtteilschule Eppendorf« erfolg-
reich Bestand hat. Und: Das »Aktionsbündnis
Hamburg Nord gegen Scientology« mit dem
Ergebnis der Schaffung einer Stelle für Sekten-
Fragen in der Hamburger Landesregierung.
Auf dieser breiten Basis konnte Frau Blandow-
Schlegel aufbauen, als es darum ging, den
Asylbewerbern aus dem Kriegsgebiet des ehe-
maligen Jugoslawiens zu helfen, die in den 90er

Jahren in Deutschland ankamen. Entgegen der
aufgeheizten Stimmung konnte in Eppendorf
das »Containerdorf Loogestraße« gegründet
werden. Über mehrere Jahre wurden sie von
vielen Menschen aus Eppendorf geschützt und
begleitet.

All diese Erfahrungen bringt Frau Blandow-
Schlegel nun als 1. Vorsitzende in den Verein
»Flüchtlingshilfe Harvestehude e.V.« ein. Der
Verein hat inzwischen 109 Mitglieder, ca. 200
UnterstützerInnen und rd. 540 Personen im
Verteiler.

GATED COMMUNITIES IN DEUTSCHLAND – NEUE WOHNFORM IM STADTUMBAU ODER

A: Dr. Thomas Beyerle

»IT IS PROHIBITED TO KISS IN
FRONT OF THE DOOR – RULE NO.
14 IN »THE OAKS«, LOS ANGELES
COUNTY, CALIFORNIA«

Regeln geben dem Leben Struktur

Zugegeben, es mutet für den deutschen Betrachter etwas befremdlich bis bizarr an, wenn man sich die Regelungen innerhalb einer Gated Community in den USA im Einzelnen vornimmt. Geregelt sind exemplarisch u. a. die Farbe des Hauses, der Grünton des Rasens, ein Verbot des Aufenthaltes außerhalb des eigenen Grundstücks bei Nacht, das Mindestalter der Bewohner und Besucher, ein Verbot einen Zaun zu haben, die Größe oder Rasse des Hundes oder auch die Wäsche, welche nur drinnen aufgehängt werden darf. Beispiele wohlgemerkt, aber bei näherer Betrachtung stellen diese Restriktionen offensichtlich keinen Widerstand dar, sondern bilden geradezu die Basis, sich mit Gleichgesinnten dieser Struktur zu unterwerfen.

Und dieser Wohntypus wird – auch in der globalen Analyse – immer stärker nachgefragt und damit angeboten. Singapur, China, Indien, Russland, Polen, Brasilien, Mexiko, Frankreich und Großbritannien. Deutschland fehlt in dieser Reihenfolge – das Angebot an Gated Communities lässt sich bisher an den Fingern einer Hand abzählen. Gleichwohl wird deutlich, dass es sich bei der deutschen Übersetzung dieser Wohntypologie keineswegs um hermetisch abgegrenzte »Wohnviertel für Reiche« handelt – der deutsche Weg dieser Wohnform sieht anders aus und findet offenbar langsam den Weg in die »Mitte der Gesellschaft«. »Um sich zu separieren«, so das Vorurteil und Kritikpunkt. »Um den öffentlichen Raum zu okkupieren« und noch dramatischer: um die »Herrschaft über die Innenstädte zu gewinnen«. Doch treffen diese Aussagen wirklich zu?

Im folgenden Beitrag wird der Frage nachgegangen wie sich die Struktur von bisher so titulierten Gated Communities in Deutschland aktuell darstellt und welche spezifische Ausprägung dieser Wohn- und Lebensform unsere Städte und unser gesellschaftliches Miteinander prägen wird.

Was sind Gated Communities? Metamorphosen einer Wohnform

Seit Ende der 1990er Jahre ist in Deutschland nicht nur die mediale Aufmerksamkeit gewachsen, welche diese neuen Siedlungen und Apartmentanlagen hervorrufen, die durch sichtbare Widerstände, also Tore, Zäune oder Mauern, von der Umgebung abgegrenzt sind. Mehr oder weniger unsichtbare Elemente wie z. B. Kameraüberwachung, Bewegungsmelder und Panikräume gesellen sich hinzu. Waren in den ersten Jahren die Erwartungen seitens Projektentwickler sehr hoch, trat schnell eine Abkühlung ein, auch weil sich die erhoffte Nachfrage nach dieser Wohnform nicht eingestellt hat. Über die Gründe mag man mutmaßen – vielleicht waren sie eben nur granularer Ausdruck einer Lebens- und Wohnweise nach dem Ende des Kalten Krieges, welche sich durch die Freiheitsgedanken und die positive Grundstimmung in den Bevölkerungen konterkariert sah.

Seit den Krisenjahren des internationalen Terrors, vor allem aber beim sichtbaren Ringen um innerstädtischen Wohnraum und der Bereitschaft und ökonomischen Fähigkeit, sich diese

AUSDRUCK EINER WEITEREN SOZIALEN SEGREGATION?

Art des Wohnens etwas kosten zu lassen, findet das Thema wieder zurück auf die Agenda von Investoren, Urbanisten und Stadtplanern. Luxus-, High-End- oder Primary-Wohnen bedienten denn auch in den letzten Jahren offensichtlich die Nachfrage nach diesem Immobiliensegment, welches preislich eine neue Kategorie bildet. Das Label der Gated Community, so scheint es, ist dabei fast verschwunden. Luxusapartmentanlage, Wohntürme oder Primary Living bilden zunehmend ein Synonym hierfür. Über die Motivlage lassen sich etliche Argumente anführen, die stärksten Impulse zur Schaffung und Positionierung dieses Angebots gingen zum einen von den turbulenten Kapitalmärkten und der Sehnsucht nach stabilen, auch wertstabilen, Anlagestrukturen aus. Zum anderen mit dem »Zurück in die Städte«, der sogenannten Urbanisierung.

Eine gängige Umschreibung definiert als Gated Community einen Immobilientypus verschiedener Baustile, der sich variierend zwischen Villen, Einfamilienhäusern und Mehrfamilienhäusern darstellt und i. d. R. privatwirtschaftlich entwickelt, finanziert und realisiert wird.

»SEIT DEN KRISENJAHREN DES INTERNATIONALEN TERRORS, VOR ALLEM ABER BEIM SICHTBAREN RINGEN UM INNERSTÄDTISCHEN WOHNRAUM UND DER BEREITSCHAFT UND DIE ÖKONOMISCHE FÄHIGKEIT, SICH DIESE ART DES WOHNENS ETWAS KOSTEN ZU LASSEN, FINDET DAS THEMA WIEDER ZURÜCK AUF DIE AGENDA VON INVESTOREN, URBANISTEN UND STADTPLANERN.«

Ferner lassen sich Gated Communities durch drei sozio-ökonomische charakterisierende Merkmale unterscheiden:

- Strukturmerkmale: Umzäunung, Sicherheitsaspekt (privat finanzierter Sicherheitsdienst), exklusive Landschaftsarchitektur, gemeinsame Freizeit- sowie technische Infrastruktur
- Organisationsmerkmale: gemeinsam genutzte Dienstleistungen und Freizeitinfrastruktur, private Verwaltung, private Abgaben, Verhaltensregeln
- Sozialmerkmale: Präsentation von Gated Communities als Gemeinschaft (durch Eigentümerverwaltung und gemeinsam genutzte Freizeitinfrastruktur), homogenes Wohnumfeld, ähnliche Lebensstile der Bewohner

Auf der Ebene der Objekttypen lassen sich definitorisch aus der internationalen Perspektive dabei fünf Arten von Gated Communities unterscheiden:

- Lifestyle Community (»Community« nicht »Gated« im Vordergrund, Abschottung gegenüber

»Nicht-Insidern«, gemeinsame Freizeitaktivität im Mittelpunkt, hochwertiges und vielseitiges Freizeitangebot)

• Prestige Community (Ansehen, Image, Exklusivität im Vordergrund, Prominente und Superreiche, exklusive Namensgebung)

• Retirement Community (ausschließlich Rentner, sicherer Altersruhesitz, Infrastruktur und Verhaltensregeln auf ältere Bewohner abgestimmt)

• Gated New Towns (völlig neu entstehende Städte, oftmals mehrere 10.000 Einwohner, umfassende Infrastruktur, verschiedene Baustile, versch. soziale Schichten, einzelne Viertel untereinander getrennt, Agglomerationen von Gated Communities)

• Security Zone Communities (nachträglich geschlossene oder zumindest zugangsbeschränkte Nachbarschaften; Ausdruck gerade an einem Ort bleiben zu wollen, Abschottung gegenüber negativen Einflüssen)

Selbst beim Versuch diese globale Abgrenzung in den deutschsprachigen Raum zu übertragen, wird schnell offensichtlich, dass sich die bisherigen Aktivitäten bei der Positionierung der Objekttypen – wenn überhaupt – vor allem auf Typus 1 und 2 konzentrieren. Altersruhesitze, neue Themenstädte oder nachträglich beschränkte Rechte sind bisher weitgehend unbekannt.

Die Identifikation einer neuen Nachfragegruppe

Privatwirtschaftlich entwickelte und geschlossene Wohnanlagen sind keineswegs eine nordamerikanische Erfindung. So ergibt die Analyse, dass bereits in den rasch wachsenden europäischen Metropolen des 19. Jahrhunderts (Urbanisierung!) private Investoren Wohnsiedlungen entwickelt haben, deren Konzeption in vielem den zeitgenössischen Gated Communities gleicht.

• So wurden beispielsweise Villenkolonien, die ab den 1860er Jahren im damaligen Umland von Berlin entstanden sind, von privaten Investoren und Gesellschaften entwickelt. Diese bauten Straßen, modellierten und inszenierten die Landschaft und stellten die technische Infrastruktur sicher. Viele Einrichtungen wie Schulen, Strom- und Gasversorgung wurden in einem ersten Schritt privatwirtschaftlich oder gemeinschaftlich und nicht kommunal organisiert.

• In Paris entstanden ab der Mitte des 19. Jahrhunderts die Villas: privat erschlossene, gemeinschaftlich verwaltete und geschlossene Wohnviertel wie die Villa Montmorency im 16. Arrondissement von Paris. Hier kümmert sich seit 1853 eine Eigentümergemeinschaft um die Verwaltung und Regulierung der gemeinschaftlichen Flächen. Bis heute ist das Gelände umzäunt und bewacht.

• Im Londoner Westend waren bereits seit Anfang des 19. Jahrhunderts exklusive Siedlungen entstanden, deren Zugänge geschlossen waren und teilweise bewacht wurden. Man könnte daher die nordamerikanischen Gated Communities mit einer gewissen Plausibilität sogar als europäische Erfindung beurteilen.

War dieser Immobilientyp zunächst im (Vertriebs-)Fokus für sehr wohlhabende Menschen, erfolgte in den letzten Jahren in Deutschland gleichwohl sehr schnell eine Ausdifferenzierung – eine ausschließlich auf »die Reichen« fokussierte Beschränkung entspricht nicht mehr der Realität.

Auch wenn eine rein wissenschaftliche Analyse noch nicht abschließend vorliegt, ist ein zentrales Element klar erkennbar: Dieses Konzept scheint immer stärker in der sog. gesellschaftlichen Mitte angekommen zu sein.

Filtering-up im Bestand, Filtering-down im Neubau beschreibt diese Hebelwirkung beim aktuellen Stadtumbau. Insofern wird hier der deutsche Weg sichtbar, der sich zwar weit entfernt von seinem US-amerikanischen Original darstellt, in seiner Übersetzung aber offensichtlich

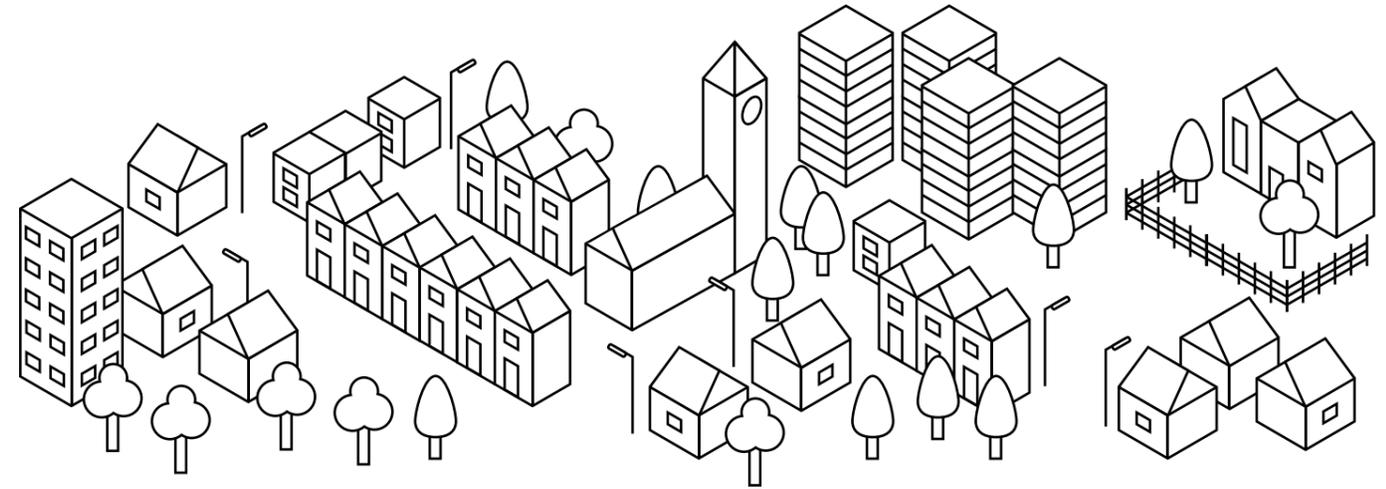
»AUCH WENN EINE REIN WISSENSCHAFTLICHE ANALYSE NOCH NICHT ABSCHLIESSEND VORLIEGT, IST EIN ZENTRALES ELEMENT KLAR ERKENNBAR: DIESES KONZEPT SCHEINT IMMER STÄRKER IN DER SOG. GESELLSCHAFTLICHEN MITTE ANGEKOMMEN ZU SEIN.«

eine bisher völlig außer Acht gelassene Nachfragegruppe aktiviert hat. Die Gruppe, welche erst mit dem Zuzug in die Ballungsräume ein dann deutlich verändertes Sozialverhalten an den Tag legt – soziale Durchmischung vielleicht, aber nur innerhalb gewisser Rahmenparameter. Vereinzelt Untersuchungen zu den sozialen Milieus der Nachfrage liefern denn auch ein eher diffuses Bild in Berlin, Hamburg, Frankfurt: hier die Familie mit zwei Kindern, dort zwei Senioren, »die wieder zurück in die Stadt wollen«, ergänzt durch den Typus Manager, der lange im Ausland gelebt hat »in einer solchen Struktur«, durchsetzt mit Singles »um die 40 mit fast abgeschlossener Vermögensbildung«. Allen gemeinsam ist grundsätzlich zu unterstellen, dass sie über eine überdurchschnittliche Kaufkraft verfügen. Das, was den US-amerikanischen Typus letztlich ausmacht, »die gleiche soziale Nachfragerschaft der gleichen Altersgruppe« – diese strukturelle Prägung findet in Deutschland – sichtbar – bisher nicht statt.

Rückzug des öffentlichen Raums vs. soziale Grenzziehungen in den Städten

Die dann doch sichtbar abgegrenzten Wohnsiedlungen stellen nur eine besonders augenfällige Form des Phänomens segregierten Wohnens dar und sind in Deutschland bisher kaum nachweisbar. Erweitert man den geographischen Radius, wird schnell erkennbar, dass sich

GATED COMMUNITIES



DREI SOZIO-ÖKONOMISCHE CHARAKTERISIERENDE MERKMALE



ARTEN: AUF DER EBENE DER OBJEKTTYPEN



ZEITGENÖSSISCHE GATED COMMUNITIES

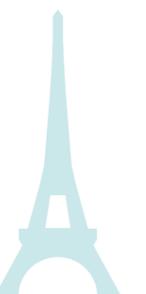
LONDON
ANFANG DES 19. JAHRHUNDERTS: EXKLUSIVE SIEDLUNGEN – ZUGÄNGE GESCHLOSSEN UND TEILWEISE BEWACHT



BERLIN
AB DEN 1860ER JAHREN: VILLENKOLONIEN VON PRIVATEN INVESTOREN – STRASSEN, MODELLIERTE & INSZENIERTE LANDSCHAFTEN, TECHNISCHE INFRASTRUKTUR



PARIS
MITTE DES 19. JAHRHUNDERTS: DIE VILLAS – PRIVAT ERSCHLOSSENE, GEMEINSCHAFTLICH VERWALTETE UND GESCHLOSSENE WOHNVIERTEL



exklusive Wohnsiedlungen je nach sozialem, kulturellem oder regulatorischem Umfeld anders ausprägen und die sichtbar umzäunten Formen dabei zumeist die Ausnahme bleiben. Eine Fokussierung der Debatte allein auf sichtbare Zäune und Mauern wird den unterschiedlichen Formen sozialer Segregation im Wohnbereich daher nicht wirklich gerecht. Wobei auch die Abwägung zwischen öffentlichem und privatem Raum stärker denn je in Richtung »privat« tendiert. »Nur eben nicht so sichtbar«, möge an der Stelle der Soziologie ergänzen.

Vordergründig zeigen etliche Gespräche mit Nutzern, dass die Angst vor Kriminalität und der Wunsch nach einem »Leben in ruhiger Atmosphäre« eine häufig genannte Antwort auf die Frage nach der Zuzugsmotivation ist. Gelegentlich ergänzt durch das Motiv der »gleichen Nachbarschaft«. Allerdings verweisen dieselben auch darauf, dass Kriminalitätsangst und der vermeintliche Schutz durch Tore und Zäune keine allzu große Rolle bei der Investitionsentscheidung gespielt haben. Gleichwohl aber die Suche nach einem Wohnumfeld, das gewisse »Erwartungssicherheiten« bietet. Dies liefert schon einen ersten Hinweis auf eine letztlich sehr heterogene Motivlage und zeigt sich auch sichtbar in unterschiedlichen Nationalitäten und Berufsgruppen, die diese Wohnlagen aktuell beherbergen.

Oftmals werden auch die Ästhetik und Gestaltung des Wohnumfeldes als Zuzugsargument benannt. Privat regulierte Nachbarschaften bieten in ihrer architektonischen Anlage, aber auch über die oftmals rigide Gestaltungssatzung die Sicherheit einer bestimmten Ästhetik. Zudem filtern die oft in einem ähnlichen Preissegment vermarkteten Häuser und die für Gemeinschaftseinrichtung fälligen Umlagen die möglichen Bewohner entlang eines bestimmten Einkommens vor. Zusätzlich zu dem Eigenheim erwerben die Käufer in einer solchen Siedlung relativ verlässlich auch eine ökonomisch homogene Nachbarschaft, zu einem bestimmten Lebensstil passende Sport- und Freizeitmöglichkeiten sowie das entsprechend gestaltete Wohnumfeld.

»ABER: WÄHREND SICH IN DER GLOBALEN GEOGRAPHISCHEN ANALYSE FESTSTELLEN LÄSST, DASS DAS ANGEBOT AN GATED COMMUNITIES TENDENZIELL EINE STRUKTUR AUFWEIST, WELCHE SICH AUSSERHALB DER ZENTREN ENTWICKELT HAT, VERLÄUFT DAS ANGEBOT IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM BISHER FAST AUSSCHLIESSLICH INNENSTADTNAH.«

Vor diesem Hintergrund lässt sich in der Tat vor allem eine zunehmende soziale Grenzziehung dokumentieren, das heißt durch die Herstellung eines bestimmten, klar identifizierbaren und abgegrenzten Wohnumfelds und einer Sozialtopologie und nur sekundär durch die physische Unüberwindbarkeit der Umzäunung. Gentrifizierung ist hier ein Begriff, der gerne in hitzigen Debatten genutzt und gleichwohl zunehmend dokumentierbar wird.

»DER BEGRIFF DER GATED COMMUNITY IST IN DEUTSCHLAND NICHT ZU VERWENDEN. SOWOHL VON DER PHYSISCHEN UMSETZUNG – DIESE FEHLT BISHER MEHRTEILS – ALSO AUCH VON DER SOZIALTOPOLOGIE.«

Fazit

Auch wenn es keine wissenschaftliche quantitative Absicherung gibt, kommt der Begriff des »hochpreisigen Wohnens« dem oben beschriebenen Phänomen sehr nahe – aber deckt bei weitem nicht die Heterogenität ab.

Das neue hochpreisige Wohnen wird häufig mit dem Versprechen verkauft, dass mit der Wohnung eine bestimmte Lebensweise verbunden ist und dass von Seiten der Entwickler umfassend Sorge getragen wurde, diesen Lebensstil möglich zu machen. Inhaltlich ist der Lebensstil über die Projekte hinweg relativ eng gefasst und lässt sich als »abgesichertes urbanes Leben« zusammenfassen. Das Marketing für neues innerstädtisches Luxuswohnen sowohl in den USA als auch zunehmend in Deutschland dreht sich fast immer um das Versprechen, das »Urbane« (in Form der vielfältigen, erlebnisreichen Angebote der Stadt) und das »Abgesicherte« (in Form eines über die Wohnung hinaus ausgeweiteten Bereichs privater Häuslichkeit) zu verbinden.

Marktwirtschaftlich organisierte Immobilienmärkte führen in der Konsequenz immer dazu, dass sich die Bevölkerung gemäß ihrer Einkommenssituation in spezifische Teilräume der Stadt sortiert. Privatwirtschaftlich entwickelte und vermarktete bewachte Wohnanlagen verschärfen diese Segregation insofern, als nicht nur das Wohnen, sondern auch der Zugang zu bestimmten Stadträumen gemäß der ökonomischen Leistungsfähigkeit organisiert wird. Insofern ist der Preis auch hier Ausdruck der Erwartungshaltung der Nutzer. Exakt dieser Prozess lässt sich exemplarisch in Berlin und in Frankfurt in den jeweiligen Bezirken bzw. Stadtvierteln beobachten in der Transformation bestehender Strukturen und Entdeckung neuer Stadtteile.

Diese Entwicklung findet in Deutschland bisher lediglich punktuell und vor allem granular statt. Vor diesem Hintergrund überrascht es

nicht, dass die Diskussion um einen erst in der Entwicklung befindlichen Markt teilweise zu extremen Positionen auf beiden Seiten führt. Klar ist aber auch, dass sich auch in Deutschland in den aktuellen Stadtbauprozessen viele globale Städtebauelemente ihren Weg bahnen – inklusive Elemente einer Gated Community. Insofern stehen wir in diesem – unbedingt weiter zu untersuchenden Marktsegment – erst am Beginn der Entwicklung in Deutschland. Das eine Dominanz bzw. ein Pendelschlag ausschließlich in diese Richtung erfolgen wird, ist sehr unwahrscheinlich. Zumindest lässt sich beobachten, dass sich vermehrt Projektentwickler im Segment »bezahlbarer Wohnraum« engagieren. Dieser Teilmarkt wird denn auch in den kommenden Jahren die Quantität im deutschen Stadtbauprozess beherrschen – die Schlagzeilen und Diskussionen liefern allerdings die anderen.

»ZUMINDEST LÄSST SICH BEOBACHTEN, DASS SICH VERMEHRT PROJEKTENTWICKLER IM SEGMENT »BEZAHLBARER WOHNRAUM« ENGAGIEREN.«

NEUE STADTBEWOHNER DEFINIEREN NEUE WOHN- UND SOZIALFORMEN

Push-Faktoren

Auseinanderdriften der städtischen Gesellschaft

Zunehmende soziale Entmischung

Sozialräumliche Differenzierung

Besondere Form der sozialen Segregation

Soziale, ökonomische und kulturelle Diversität der Städte geht verloren

Homogenitätsprinzip

Fehlen demokratischer Strukturen, »Pseudodemokratie«, Entscheidungsmechanismen erfüllen oftmals nicht grundlegende demokratische Prinzipien

Gated Communities sind immer an eine bestimmte Zielgruppe gerichtet und schließen somit bestimmte Bevölkerungsgruppen von vornherein aus

Gesamtgesellschaftliche Dimension geht verloren

Vorteile

Differenzierung der Wohnbevölkerung als Ausdruck unterschiedlicher Lebenseinstellungen und -weisen

Weniger Konfliktpotenzial durch homogenes Umfeld

Das eigene Leben ist auf verschiedenen Ebenen kontrollierbar (wie möchte ich leben?)

»Gemeinschaft«: Gated Communities als Ausdruck der wachsenden Anonymität in den Städten entgegenzuwirken und des Wunsches nach Kontrolle über das eigene Leben bzw. Wohnumfeld

Oft als beste Form der Demokratie vermarktet, jeder kann direkt Einfluss nehmen (gezielter, auf die jeweiligen Interessen der Bewohner abgestimmter Einfluss auf die Entwicklung des Umfeldes)

Lösung des Trittbrettfahrerproblems

Gated Communities als grundlegende Alternative zu einer öffentlichen und kommunalen Koordinationsform

Quelle: Catella Research 2015



Der Diplom-Geograph Dr. rer. nat. Thomas Beyerle studierte Geographie und BWL an der Universität Mannheim und Stuttgart.

Von 1995 bis 1999 war Dr. Beyerle Referatsleiter bei der Dresdner Bank Tochtergesellschaft Dr. Lübke Immobilien GmbH in Stuttgart. Von 1999 bis zur Übernahme durch die Allianz 2002 war er Direktor und Leiter des Bereichs Research & Consulting bei der Dresdner Bank Immobiliengruppe und im Übergang seit 2003 bei der DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH. Mit Übernahme der DEGI durch Aberdeen Property Investors plc 2008 wurde er

zum Head of Global Research für die Aberdeen-Gruppe berufen. Zuletzt war er als Managing Director bei der IVG Immobilien AG für die Nachhaltigkeitsaktivitäten und das Research verantwortlich. Seit 2014 ist Dr. Beyerle Managing Director bei der Catella Property Valuation GmbH.

Dr. Beyerle ist seit über 15 Jahren Lehrbeauftragter an verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Hochschulen und Fortbildungsinstitutionen. Bei der gif. e. V. Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung ist er im Vorstand aktiv, beim ZIA Mitglied verschiedener Arbeitsgruppen und bei der INREV engagiert er sich im Sustainability Committee. Darüber hinaus ist er Referent bei namhaften immobilienwirtschaftlichen Kongressen und Autor zahlreicher Artikel und Lehrbücher.

Verwendete und weiterführende Literatur: Pow, Choon-Piew: Neoliberalism and the Aestheticization of New Middle-Class Landscapes, in: Antipode, 41 (2009) 2, S. 375.

Füller, Henning; Glaze, Georg: Gated Communities und andere Formen des abgegrenzten Wohnens, in: APuZ Aus Politik und Zeitgeschichte, Heft 4/5 (2014), S. 33-38.

Glasze: Bewachte Wohnkomplexe und »die europäische Stadt« – eine Einführung, in: Geographica Helvetica, 58 (2003) 4, S. 286–292.

Heisler, Julian: Gated Communities: Todsicher in der Isolation, in: Der Spiegel vom 22.10.2009. Holm, Andrej: Townhouses, Urban Village, Car Loft, in: Geographische Zeitschrift, 98 (2010) 2, S. 100–115.

Holm, Andrej: Die Stadt für alle – ein absurder Traum, in: Süddeutsche Zeitung vom 2.12.2013, »http://jetzt.sueddeutsche.de/texte/anzeigen/581974/Die-Stadt-fuer-alle-ein-absurder-Traum« (11.12.2013).

LIFE-LONG LEARNING

30 Neues von der IRE | BS
Immobilienakademie
Prof. Dr. Tobias Just,
Steffen Uttich

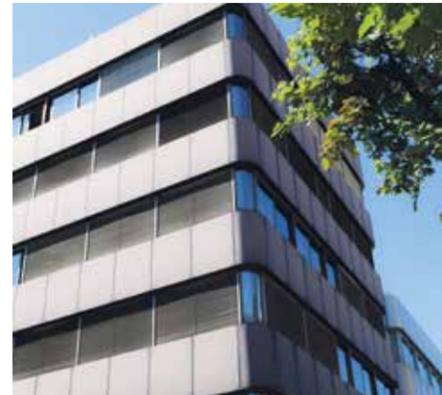
34 Neues vom EBS Real Estate
Management Institute
Prof. Jan Mutl, PhD

36 Preisverleihung
IMMOEBS Master-Award
Dr. Caroline Wagner

38 Masterarbeit
Ines Barthelmess

NEUES VON DER IRE|BS IMMOBILIENAKADEMIE

A: Prof. Dr. Tobias Just



Die IRE|BS Immobilienakademie bietet ab Juni erstmals gemeinsam mit der ESSEC Business School und der Bocconi School of Management ein englischsprachiges Weiterbildungsprogramm für internationale Führungskräfte der Immobilienwirtschaft an.

Alle drei Business Schools führen RICS-akkreditierte Studiengänge. Darüber hinaus findet dieser neue Studiengang in Kooperation mit der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) statt.

Das »Executive Management Program in International Real Estate« (EMPIRE) bringt Führungskräfte aus Frankreich, Italien und Deutschland zusammen, um gemeinsam mit herausragenden Dozenten und Impulsgebern aktuelle Herausforderungen und Management-Konzepte für die Zukunft zu diskutieren und mögliche Antworten zu entwickeln.

Die interaktiven und fallbezogenen Sessions finden während eines Zeitraums von fünf Monaten jeweils an drei Tagen im Kloster Eberbach in der Nähe von Frankfurt, in Mailand und Paris statt. Es wird viel Raum für Netzwerken und Erfahrungsaustausch eingeräumt.

Das erste der dreitägigen Module findet im Juni an der IRE|BS Immobilienakademie in Eltville statt: Der Schwerpunkt liegt hier auf makroökonomischen Fragestellungen, welche Chancen sich auf europäischen Wohnungsmärkten bieten sowie die Frage, wie man Innovationen in der Immobilienwirtschaft managen kann. Dem

Aspekt energieeffizienter Immobilien wird besonderes Augenmerk geschenkt. Prof. Dr. Klaus Töpfer wird in dieses Problemfeld einführen. Das zweite Modul wird Mitte September in Mailand abgehalten. Hier stehen – natürlich – Handelsthemen sowie die Perspektive Südeuropas im Mittelpunkt. Dieser Teil wird durch Besichtigung mehrerer wichtiger Projekte illustriert.

Im November trifft sich die Gruppe in Paris. Dort werden insbesondere Finanzierungsthemen sowie die konkrete Umsetzung von Innovationen in Objekten im Mittelpunkt stehen. Es geht um die Konzeption einer paneuropäischen Investmentstrategie sowie um die praktische Umsetzung der im ersten Modul entwickelten Innovationsstrategie.

Die Studiengebühren betragen 9.000 Euro zzgl. MwSt. IMMOEBS-Mitglieder und Absolventen der IRE|BS erhalten einen Preisnachlass von 1.350 Euro. Es ist möglich, dass die drei Module auf unterschiedliche Unternehmensvertreter aufgeteilt werden.

Weitere Informationen zum Studiengang unter: www.irebs-immobilienakademie.de



IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocketage Kloster Eberbach
65346 Eltville
T +49 67 23 99 50-30
laura.mueller@irebs.de
www.irebs-immobilienakademie.de

VERMIETUNGS- UND INVESTMENTMÄRKTE GEHÖREN ZUSAMMEN

A: Prof. Dr. Tobias Just, Steffen Uttich



Auszug aus »Es sind nicht nur Gebäude« von Prof. Dr. Tobias Just und Steffen Uttich. Erschienen im Januar 2015 als FAZ Buch, Frankfurt. Die hier abgedruckten Auszüge sind dem Kapitel 4 mit freundlicher Genehmigung des Verlags entnommen.

Seite 58–62

Was ist der Wert einer schönen Erinnerung? Was ist zum Beispiel der Wert eines Sonnenuntergangs, den wir als magisches Moment vom Balkon eines Urlaubshotels aus bestaunt haben? Was ist der Wert eines gemütlichen Frühstücks an einem Sonntagmorgen zu Hause? Was ist der Wert einer Besichtigungstour durch die historische Altstadt von Erfurt? Was ist für religiöse Menschen der Wert eines Gottesdienstes in einer festlich geschmückten Kirche? Leser mit einem hohen Erinnerungsvermögen für Werbetexte werden sofort etwas von »priceless« murmeln. Leser ohne dieses Talent könnten versucht sein, über »blöde Fragen« zu schimpfen. Doch es ist weder das eine noch das andere. Wir möchten vielmehr deutlich machen, dass Immobilien neben ihren Kernfunktionen – für Wohnimmobilien sind dies Sicherheit, Geborgenheit und Privatheit – zusätzlich viele andere Werte schaffen können. Schauen wir noch einmal auf die genannten Beispiele:

Für schöne Urlaubserinnerungen und ein gemütliches Frühstück sind wir gerne bereit, Geld zu bezahlen. Solche Erwartungshaltungen lassen sich deshalb leicht über Märkte abbilden.

Jemand mit einem Faible für Sonnenuntergänge ist durchaus bereit, für Hotels mit einem exzellenten Blick auf westliche Horizonte etwas mehr zu zahlen als für ein innerstädtisches Hotel mit dem Balkon in Richtung Hinterhof. Und Menschen, denen ein familiäres Frühstück wertvoll ist, zahlen für behagliche Raumstrukturen in ruhiger Lage möglicherweise mehr als für andere Wohnungen. Gleichzeitig stiften Gebäude auch Nutzen, die nicht über Märkte realisiert werden können. Die Vermieter von Erfurter Altstadtwohnungen können vielleicht wegen des historischen Charmes mehr Miete verlangen. Doch für die Freude der Touristen, die sich an den historischen Fassaden ebenfalls erfreuen, bekommen weder der Vermieter noch der Mieter eine Kompensation. Und eine stimmungsvolle Messe in einem festlich geschmückten Gotteshaus kann auch durch Nicht-Kirchensteuerzahler erlebt und geschätzt werden.

Bei diesen Beispielen handelt es sich um sogenannte (positive) externe Effekte. Das sind Werte, die Märkte eben nicht angemessen berücksichtigen. Im Falle positiver externer Effekte erhält der Anbieter nur eine Zahlung seines direkten Kunden, nicht aber von den trittbrettfahrenden Touristen. Daran sollte man im nächsten Urlaub bei jedem Foto von einem schönen Gebäude oder von eindrucksvollen Straßenzügen denken: Bei jeder dieser Aufnahmen wird man zum Nutznießer positiver externer Effekte, die nicht über Märkte abgegolten wurden. So macht der Urlaub gleich noch mehr Spaß – man bekommt schließlich andauernd etwas geschenkt. Weil jedoch die Welt der ex-

»DAS BUCH SCHLIESST EINE LÜCKE ZWISCHEN SCHLICHTEN IMMOBILIENRATGEBERN FÜR HÄUSLEBAUER UND WISSENSCHAFTLICHEN FACHBÜCHERN FÜR SPEZIALISTEN.«

ternen Effekte undurchsichtig ist und Investoren keine Anreize zum Handeln liefert, lassen wir sie schnell hinter uns. Doch was bestimmt nun eigentlich den Wert von Immobilien auf Märkten? Den Anfang macht der Vermietungsmarkt. Dort gehen wir zunächst davon aus, dass es zwei Gruppen von Marktakteuren gibt: Vermieter und Mieter, die auf einem funktionierenden Markt mit hoher Transparenz und schneller Reaktion Wohnungen unterschiedlicher Qualität anbieten und nachfragen – auch wenn in der Wirklichkeit die Immobilienmärkte in Deutschland von hoher Transparenz noch weit entfernt sind.

Der Preis als Fieberthermometer für den Markt

Letztlich funktioniert dieser stilisierte Vermietungsmarkt dem Grunde nach so wie die Märkte für Gummibärchen, Sportwagen oder Justin-Bieber-Konzertkarten: Es gibt ein Angebot für und eine Nachfrage nach diesen Gütern. Die Marktmiete für einen bestimmten Immobilientyp ist dann genau jener Marktpreis, zu dem die Anbieter niemanden mehr finden, der bereit ist, mehr für diese Wohnung zu bezahlen – und die Nachfrager niemanden mehr finden, der ihnen dieses Objekt günstiger vermietet. Nicht berücksichtigt ist dabei, dass in der realen Welt Immobilien sehr unterschiedlich sind. Das erschwert das Ganze. Für jede Stadt gibt es letztlich Dutzende von Marktpreisen – eben für jede Qualität einen. Auch lässt sich das Angebot nicht rasch ausweiten oder reduzieren. Der Genehmigungs- und Bauprozess für eine Wohnung braucht mitunter Jahre. Das ist wiederum problematisch,

»IMMOBILIEN PRÄGEN UNSER STADTBILD. SIE BIETEN ABER NICHT NUR WOHN- UND ARBEITS- RAUM, SONDERN SIND AUCH EIN LUKRATIVES INVESTMENT.«

weil neue Mieter sehr plötzlich in einer Stadt auftauchen können oder bei steigenden Mieten plötzlich kleinere Wohnungen sehr gefragt sind. Die Wohnungsnachfrage ist bekanntermaßen einkommenselastisch, reagiert also auf Änderungen der Einkommen. Nun kommt noch hinzu, dass die Nachfrage auch auf Preisänderungen reagiert – und das ebenfalls deutlich zügiger als das Angebot. Ökonomen sprechen davon, dass die Marktnachfrage preiselastischer ist als das Wohnungsangebot. Dies gilt zumindest kurzfristig, denn innerhalb von mehreren Jahren reagiert natürlich auch die Angebotsseite auf Preisänderungen.

Die Miete ist sozusagen das Fieberthermometer für den Markt: Steigt sie sehr schnell, gibt es offenbar im jeweiligen Marktsegment mehr Wohnungssuchende als passende Wohnungen. Sinkt die Miete, gibt es offensichtlich ein Überangebot. Wie alle Preise übernimmt die Miete so eine zentrale Informations- und Allokationsfunktion. Der Preis regelt die Zuteilung. Jeder Eingriff in den Marktmechanismus muss daher sehr gut begründet sein, denn letztlich wird die Informations- und Zuteilungsfunktion gestört. Doch wie steht es dann mit den Kaufpreisen für Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäuser? Diese Wohnungen werden schließlich mit einer ähnlichen Intention wie die Mietwohnungen genutzt. Steht also dieser Kaufpreis sozusagen als zweite Information neben der Miete für den Markt für Immobiliennutzungen? Auf den ersten Blick scheint dies so zu sein. Man könnte es deshalb auch als Ausdruck zweier getrennter Märkte sehen. Auf Basis der vorhandenen Präferenzen wohnt Familie Schmitz lieber zur Miete und Familie Söderblöm lieber in den eigenen vier Wänden. Doch es lohnt ein genauerer Blick auf das Zustandekommen des Wohnungspreises.

(...)

Seite 67–70

So sind letztlich der Vermietungs-, der Investment- und der Baumarkt eng miteinander verbunden. Die beiden amerikanischen Ökonomen DiPasquale und Wheaton haben ein Standardmodell für diese Wirkungsmechanismen präsentiert, mit dem sich grafisch sehr gut die Zusammenhänge illustrieren lassen. Zu finden ist es grafisch aufbereitet im Anhang dieses Buches. Mit Hilfe dieses Modells lassen sich die Effekte von Rahmenänderungen auf Immobilienmärkten einfach veranschaulichen. Dies ist mehr als eine akademische Fingerübung, denn es hilft dabei, Folgewirkungen auf benachbarten Märkten zu berücksichtigen.

Unvollkommene Anpassungsprozesse

Veranschaulichen lässt sich dies an zwei einfachen aktuellen Beispielen. Die Modellvolkswirtschaft »Schland« ist plötzlich und unerwartet sehr beliebt bei den Einwohnern der benachbarten »Nicht-Schland«-Länder geworden. Es kommt zu einer starken Zuwanderungsbewegung. Die Wohnungsnachfrage steigt. Und weil die Angebotsseite kurzfristig nicht reagieren kann, steigen die Mieten. Da Vermietungs- und Investmentmärkte eng miteinander verbunden sind, steigen nach Maßgabe des Kapitalisierungszinssatzes auch die Wohnungspreise. Dies führt nun dazu, dass Investoren nach einem Vergleich der neuen Immobilienpreise mit den Baukosten zu dem Ergebnis kommen, dass sich Neubauten in viel mehr Fällen rechnen als zuvor. Es wird dann so lange in den Wohnungsneubau investiert, bis der Wohnungsbestand hinreichend groß ist, um den neuen Mitbürgern genügend Wohnraum zu bieten. Mieten und Preise finden genau dort wieder ein Gleichgewicht, wo die Neubautätigkeit exakt in dem Umfang der notwendigen

»ES SIND NICHT NUR GEBÄUDE – ERKLÄRT AUCH DEM LAIEN LEICHT VERSTÄNDLICH DIE GRÖSSTEN FALLEN BEI DER ANLAGE UND WIE MAN SIE VERMEIDET. DIE GÄNGIGEN ARGUMENTE FÜR EINEN IMMOBILIENERWERB WERDEN UNTERSUCHT UND TEILWEISE WIDERLEGT, SO DASS DER LESER EINEN UMFASSENDEN ÜBERBLICK ERHÄLT.«

Abschreibungen erfolgt. Das Zusammenwirken der drei Märkte hat in idealer Weise sowohl das Mietwachstum als auch das Preiswachstum als auch später die Bauausweitung begrenzt.

In dem zweiten Beispiel ist Schland bei Kapitalanlegern so unglaublich beliebt geworden, dass sich seine Anleiherenditen auf historischen Tiefständen bewegen, und zwar deutlich unterhalb der Mietrenditen auf den Immobilienmärkten. Dies beobachten private und institutionelle Schland-Einwohner eine Weile – und dann fangen sie an, weniger Anleihen und mehr Immobilien zu kaufen. Die Immobilienpreise steigen, obwohl es kein Mietwachstum gab. Wenn aber ohne Mietwachstum mehr Immobilien gekauft werden, sinkt der Kapitalisierungszinssatz und der Vervielfältiger steigt. Das heißt, jeder beliebigen Miethöhe kann nun ein höherer Immobilienpreis zugeordnet werden. Die steigenden Preise sorgen wiederum für zusätzliche Bauaktivitäten, und diese Bestandsausweitung führt zu sinkenden Mieten – bis sich ein neues Gleichgewicht eingestellt hat. Wenn zu einem späteren Zeitpunkt die Anleihezinsen wieder steigen sollten, werden die Vervielfältiger sinken. Es wird weniger gebaut, und die Mieten steigen. Dieser Prozess kann durchaus auch mit sinkenden Preisen einhergehen – was beim Thema Immobilienblasen relevant wird, auf das wir später zu sprechen kommen.

Leider vollziehen sich die beschriebenen Anpassungsprozesse zu neuen Marktgleichgewichten auf Immobilienmärkten nur sehr langsam und nie vollkommen. Diese Unvollkommenheiten haben mehrere Ursachen. So liegen die meisten Immobilienmarktdaten nur zeitverzögert vor. Immobilienmarktakteure reagieren also auf Informationen, die mitunter die Welt vor sechs oder neun Monaten darstellen. Hinzu kommen Wirkungsverzögerungen, weil

»DIE AUTOREN JUST UND UTTICH STELLEN DIE BESONDERHEITEN DIESER FORM DER GELDANLAGE VOR. DENN ERFOLGREICHE INVESTITIONEN VERLANGEN GENERALISTEN MIT EINEM BLICK FÜR DETAILS. IMPROVISATIONSVERMÖGEN UND GUTEN NERVEN.«

Genehmigungs- und Planungsprozesse lange dauern und Portfoliostrategien nicht im wöchentlichen Rhythmus hektisch neu formuliert werden. Zudem ist die Immobilienwelt selten so freundlich gestimmt wie in unseren zwei Beispielen und beschränkt sich auf einzelne isolierte Schocks. Es kann vielmehr passieren, dass in einer Region die Zahl der Haushalte steigt, die Einkommen jedoch sinken, die Kapitalisierungszinsen sinken und der Staat sowohl die Wohneigentumsförderung verändert als auch neue Abschreibungsregeln einführt. Jeder dieser Schocks führt zu unterschiedlichen Effekten mit unterschiedlichen Wirkungsverzögerungen, die sich alle überlagern. Gerade in der öffentlichen Diskussion wird dieses komplexe Wirkungsnetz gern auf Einzelaspekte reduziert. Dadurch entstehen dann Handlungsfehler – bei privaten wie bei öffentlichen Entscheidern.

Es ist ein gefährlicher Cocktail, der da gemixt wird, wenn der Staat oder ein paar Banken versuchen, ein Marktgleichgewicht ohne Rücksicht auf Wirkungsverzögerungen und auf mögliche Effekte in den benachbarten Märkten zu korrigieren. Der Umkehrschluss, der Staat möge sich bitteschön völlig aus der Wohnungspolitik heraushalten, ist freilich ebenfalls trügerisch. Zum einen können die Anpassungsprozesse auf dem Markt mitunter Jahrzehnte dauern. Ein Eingriff mag dann zwar zu unbeabsichtigten Folgen führen, doch er könnte etwaige Probleme wesentlich schneller lösen als der Markt. An diesem Punkt gilt es vorsichtig abzuwägen. Zum anderen führt uns dies zurück zu den externen Effekten vom Anfang dieses Kapitels: Externe Effekte lassen sich eben häufig nicht über Marktprozesse korrigieren. Und wenn die Märkte an dieser Stelle versagen, kann es sehr wohl notwendig sein, dass der Staat korrigierend eingreift.

Prof. Dr. Tobias Just, Professor ist Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg und wissenschaftlicher Leiter der IRE|BS Immobilienakademie. 2013 wurde Just als »Kopf der Immobilienwirtschaft« ausgezeichnet.



Steffen Uttich leitet das Fondsmanagement des Berliner Immobilienunternehmens BEOS AG. Zuvor war der langjährige Journalist Ressortleiter für den Immobilienmarkt der Frankfurter Allgemeinen Zeitung.



Vor gut einem Jahr fassten Steffen Uttich, der ehemalige Redakteur für die Immobilienseite der FAZ und ich den Entschluss, ein Buch zusammen zu schreiben. »Wir wollten ein Buch schreiben, das für Praktiker und Studierende gleichermaßen als Einstiegsliteratur benutzt werden kann, ein Buch, das weder durch Länge, noch durch Formeln oder Statistik abschreckt. Unser Arbeitstitel war: »Immobilienökonomie für den Nachttisch« in der übersteigerten Hoffnung, dass echte Immobilienbegeisterte tatsächlich sogar mit Immobilienliteratur ins Bett gehen. In 14 kurzen Kapiteln wollten wir dem Leser ein Grundverständnis für Immobilienmärkte schaffen. Unsere Herausforderung war es also, eine angemessene Balance zwischen wissenschaftlicher Akkuratessse und belletristischer Raffinesse zu halten. Nun ja, die zweite Herausforderung war wie bei jedem Buchprojekt das Zeitmanagement. Doch dank eines tiefen Verständnisses der menschlichen Natur und eines darauf gründenden, selbst verordneten und wohl dosierten Incentivierungspakets gelang uns die Punktlandung. Die hier abgedruckte Leseprobe ist aus dem Kapitel 4 entnommen. Vielleicht erinnert sich ja der eine oder die andere ImmobilienökonomIn an das zitierte Modell. Viel Freude beim Lesen.«

NEUES VOM EBS REAL ESTATE MANAGEMENT INSTITUTE

A: Prof. Jan Mutl, PhD

»MIT HERRN PROFESSOR MUTL AN DER SPITZE DES INSTITUTS WIRD DER BISHERIGE WEG DER INHALTLICHEN AUSRICHTUNG DER BESTEHENDEN PROGRAMME SOWIE DER ERWEITERUNG DES STUDIENANGEBOTS FORTGEFÜHRT.«

»Nichts ist beständiger als der Wandel«, dies wusste schon Heraklit um 500 v. Chr. und so gibt es auch vom Real Estate Management Institute (REMI) der EBS wieder viele spannende Neuigkeiten.

Das Wichtigste vorab: Prof. Jan Mutl hat im Januar 2015 den Staffelfstab von Herrn Prof. Nico Rottke als Leiter des REMI übernommen und zeichnet damit nun verantwortlich für den gesamten Real Estate-Bereich mit aktuell 380 Studierenden in Aus- und Weiterbildung. Sein Vorgänger, Herr Prof. Rottke, wird dem Institut auch weiterhin als Dozent und wissenschaftlicher Beirat zur Seite stehen und dieses künftig in Fragen rund um Forschung und Lehre sowie den Austausch mit der Industrie beraten.

Mit Herrn Prof. Mutl an der Spitze des Instituts wird der bisherige Weg der inhaltlichen Ausrichtung der bestehenden Programme sowie der Erweiterung des Studienangebots fortgeführt.

Bereits im Mai 2015 startet erstmalig das Intensivstudium Betreiberimmobilien. Dieses bietet ein exklusives Studienangebot, das sich konkret an Immobilien orientiert, deren Nutzen und Wert vornehmlich durch bestimmte Betreiberstrukturen entstehen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.ebs-remi.de/betreiberimmobilien/.

Der Erfolg des bisherigen Weges spiegelt sich unter anderem in der hervorragenden Platzierung des Vollzeit-»MSc in Real Estate« wider. Dieser erreichte im Ende 2014 veröffentlichten Eduniversal Ranking den hervorragenden 2. Platz weltweit direkt hinter der renommierten Wharton School, University of Pennsylvania, USA. In Europa ist unser Programm somit Spitzenreiter.

Die Qualität unserer Programme wird auch vom Markt geschätzt und so konnten zum Wintersemester 2014 erstmals über 40 neue Studierende in den spezialisierten Immobilien-Masterprogrammen begrüßt werden. Diese teilen sich in Studierende des Vollzeit-Master und Studierende der beiden Teilzeit-Master auf. Erfreulich

ist auch die Nominierung der EBS Business School als bester Newcomer im »Financial Times European Business School Ranking 2014«. Mit dieser Position zählt die EBS zu den fünf besten Business Schools in Deutschland. Die Financial Times listet bei diesem anerkannten internationalen Hochschulranking die 80 besten Business Schools in Europa (siehe hierzu sep. Grafik).

Besondere Bedeutung am EBS REMI kommt nach wie vor Veröffentlichungen und Außenauftreten zu. Hierzu zählen z. B. Teilnahmen an Podiumsdiskussionen, wie die von Prof. Mutl im Rahmen des PDI Jahresauftaktes oder Experteninterviews von Dr. Christopher Yvo Oertel z. B. im Hessischen Rundfunk zum Thema »Wohnen in Frankfurt wird teurer«.

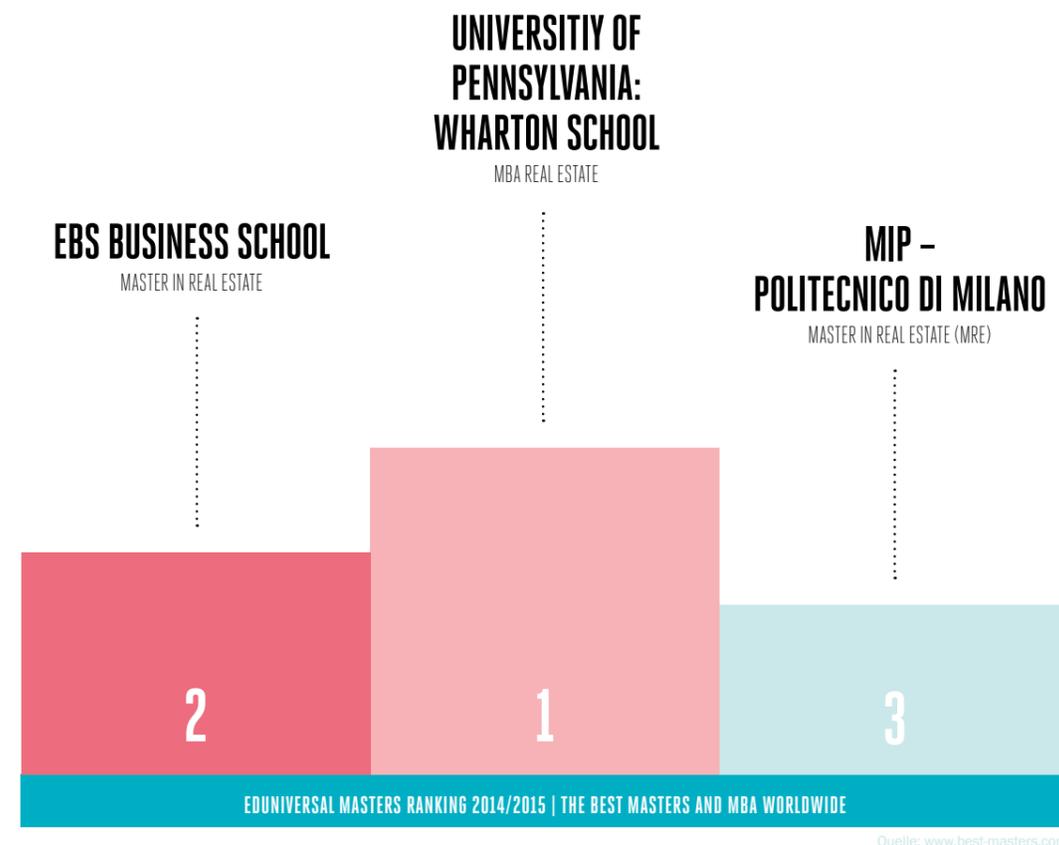
Erstmals im Zentrum medialen Interesses war die interdisziplinäre Forschungsstelle »sovereign«, die sowohl vom REMI als auch dem INIT (Institute for Transformation in Business and Society) – beide EBS Business School – gemeinschaftlich gegründet wurde und 2014 ihre Arbeit im Bereich Real Estate Innovation aufgenommen hat. Sie stellte den Leitartikel zur EXPO-Ausgabe 10/2014 der Fachzeitschrift Immobilienwirtschaft zum Thema »Innovationsmanagement«. In dem Artikel werden die Verortung, Bedeutung und Ausprägungen von Innovationen in der Immobilienwirtschaft aufgeführt, die im Vergleich zu anderen Industrien anders bzw. spezieller gelagert sind. Die Betrachtung von Innovationen in der Immobilienwirtschaft unter einem weiten Blickwinkel sollte dabei der Identifizierung des Status Quo und einem klaren Innovationsverständnis dienen. In dem noch jungen Forschungsfeld finden sich viele spannende Untersuchungsgegenstände, denen sich die sovereign mit ihrer gebündelten Exzellenz in den kommenden Monaten und Jahren intensiv widmen wird, um der Immobilienbranche wissenschaftlich fundierte Ergebnisse zu präsentieren und Innovationspotentiale aufzuzeigen.

»DIE BETRACHTUNG VON INNOVATIONEN IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT UNTER EINEM WEITEN BLICKWINKEL SOLLTE DABEI DER IDENTIFIZIERUNG DES STATUS QUO UND EINEM KLAREN INNOVATIONSVERSTÄNDNIS DIENEN.«

Mittlerweile und weiterhin fester Bestandteil der REMI-Veranstaltungen ist und bleibt die Vortragsreihe der Wiesbadener Immobiliengespräche, zu der immer wieder hochkarätige Redner begrüßt werden. Aktuelle Einzelheiten hierzu finden Sie sowohl im IMMOEBS-Veranstaltungskalender als auch auf der EBS REMI-Homepage www.ebs-remi.de/wiesbadener_immobilien_gespraech/.

Highlight und ideales Parkett für jeden Netzwerker ist auch in diesem Jahr wieder der 16. EBS Immobilienkongress im März, der von den Studierenden des ersten Bachelor- und Mastersemesters organisiert wird und sich innerhalb der Branche zu einer der größten und etabliertesten Konferenzen entwickelt hat. Das Motto in diesem Jahr: »Real Estate Capital Markets – Rise of the Phoenix?« Traditionell finden auf dem Campus viele prominente Köpfe der Immobilienbranche zusammen. Alle Details zu Programm und den Teilnehmern finden Sie auf www.ebs-immobilienkongress.de. Im Rahmen des diesjährigen Kongresses wurde mittlerweile zum 8. Mal der Aareal Award of Excellence in Real Estate Research verliehen. Aus zahlreichen weltweiten Einsendungen werden stets die Gewinnerarbeiten durch eine internationale unabhängige Jury ermittelt. Die Gewinner präsentieren ihre ausgezeichneten Arbeiten am Forschungstag dem interessierten Publikum. IMMOEBS-Mitglieder erhalten selbstverständlich Tickets zu unseren Veranstaltungen zu ermäßigten Konditionen.

»WIR FREUEN UNS AUF DIE ZUKUNFT!«



Prof. Mutl lehrt und forscht bereits seit 2011 im Bereich Immobilienökonomie an der EBS Business School und gehört dem Direktorium des EBS REMI seitdem an. Er lebt in seiner Wahlheimatstadt Frankfurt, ist verheiratet und Vater von zwei Kindern. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen der empirischen Wirtschaftsforschung, insbesondere mit Immobilienbezug, sowie in theoretischer Ökonometrie, wo er an statistischen Methoden für Raum-, Zeit- und Paneldatenmodelle arbeitet. Diese entwickelte er während seiner beruflichen Stationen u. a. am Institute for Advanced Studies, Wien, sowie an der Goethe-Universität, Frankfurt. Seine Forschungsarbeiten wurden beispielsweise im »The Econometrics Journal« und »Journal of Real Estate Research« veröffentlicht und spiegeln sich in seiner Tätigkeit als Gutachter für das »Journal of Econometrics« und das »International Economic Review« wider. Vor der Verleihung seines Doktorgrades an der University of Maryland College Park, USA in 2006 erlangte Prof. Mutl seinen Master in Economics an der Central European University/University of Essex. Zuvor absolvierte er seinen Bachelor in Mathematik an der Masaryk University in seiner tschechischen Heimat mit Auszeichnung.



EBS REMI.
Real Estate Management Institute

EBS Business School

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

STARTSCHUSS FÜR DIE KARRIERE

A + F: Dr. Caroline Wagner

IMMOEBS verleiht Master-Award an der Universität Regensburg

Wie gut die Immobilienwirtschaft in der Zukunft aufgestellt sein wird, hängt zu einem großen Teil davon ab, wie es ihr gelingt, die klügsten Köpfe und talentiertesten Mitarbeiter zu gewinnen. Insofern bot der 22. November 2014 gleich zweifach Grund zur Freude: 40 Absolventen des Master-Studiengangs »Immobilienwirtschaft« wurden im Rahmen der traditionellen Examensfeier der Universität Regensburg verabschiedet, um als hochqualifizierte Nachwuchskräfte ins Berufsleben zu starten.

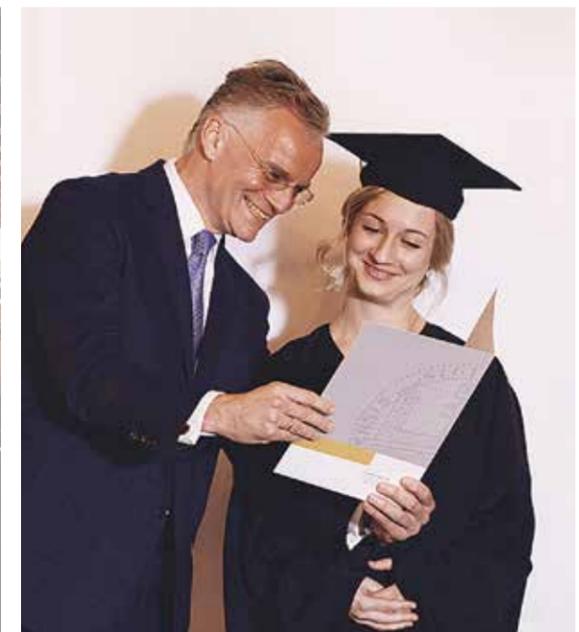
Wie erfolgreich die Young Professionals auf ihrem Karriereweg zukünftig sein werden, ist auch davon abhängig, ob sie die richtigen Gesprächspartner, Kollegen und Arbeitgeber kennenlernen. Hier kann IMMOEBS wertvolle Unterstützung leisten: Mit über 2.500 Immobilien-Professionals und einem Anteil von 48% der Mitglieder in Top-Führungspositionen bietet der Verein beste Möglichkeiten, das eigene Netzwerk zu erweitern und attraktive Arbeitgeber für sich zu interessieren. Zudem lässt sich über den Alumni-Verein auch der Kontakt zu den ehemaligen Kommilitonen bewahren, wie die Gewinnerin des IMMOEBS Master-Awards, Ines Barthelmess, in ihrer Dankesrede betonte: »Nach den gemeinsamen Jahren an der Universität werden sich unsere Wege in Zukunft in verschiedene Richtungen innerhalb der Branche entwickeln. Da persönliche Netzwerke im Berufsleben so

wichtig sind, würde ich mich freuen, wenn wir weiterhin in Kontakt bleiben.«

Die Verleihung des mit 1.500 € dotierten IMMOEBS Master-Awards fand bereits zum fünften Mal im Rahmen der Examensfeierlichkeiten im historischen Haus Heuport in Regensburg statt. Die Gewinnerin Ines Barthelmess schloss ihr Studium am IRE | BS Institut für Immobilienwirtschaft als Jahrgangsbeste mit einer Note von 1,43 ab.

Bild rechts unten

Prof. Dr. Wolfgang Schäfers und die Gewinnerin des IMMOEBS Master-Awards Ines Barthelmess



»DISTRESSED REAL ESTATE ASSETS: ZWANGSVERSTEIGERUNG ALS LETZTER AUSWEG«

»ZIEL DER MASTERARBEIT IST ES, DER FRAGE NACH EINEM ABSCHLAG ALLEIN AUFGRUND DES ZWANGSUMSTANDES ZU BEGEGNEN.«

A: Ines Barthelmess

Die zwangsweise Versteigerung einer Immobilie zur Befriedigung von Gläubigeransprüchen ist der letzte Ausweg, wenn Restrukturierung und alternative Verwertungsmöglichkeiten scheitern. Neben einem langwierigen Verfahren werden Zwangsversteigerungen häufig auch mit deutlichen Preisabschlägen in Verbindung gebracht. Ziel der Masterarbeit »Distressed Real Estate Assets: Zwangsversteigerung als letzter Ausweg« ist es, der Frage nach einem Abschlag allein aufgrund des Zwangsumstandes zu begegnen. Dies erfolgt über den Vergleich von Jahresdurchschnittswerten sowie mit Hilfe eines Hedonic Pricing-Modells.

Anstelle von Transaktionspreisen beider Objektgruppen werden dazu im gewöhnlichen Geschäftsverkehr erzielte Kaufpreise und in Zwangsversteigerungsverfahren ermittelte Verkehrswerte, die frei von Verkaufsdruck und schwieriger Verhandlungsposition sein sollten, am Beispiel von Eigentumswohnungen in einer westdeutschen Großstadt gegenübergestellt. Die festgestellten Niveauunterschiede zwischen den Werten der Versteigerungsobjekte und den zwangsumstandsfrei erzielten Kaufpreisen werden zudem abweichend von einem Großteil der wissenschaftlichen Literatur nicht mit Hilfe einer Dummy-Variablen für den Status als Distressed Asset beleuchtet. Harding et al. (2012) folgend wird stattdessen die Wertschätzung, die einzelnen Objektcharakteristika entgegengebracht wird, in die Betrachtung aufgenommen.

Im Ergebnis zeigt sich, dass die untersuchten Versteigerungsobjekte und zwangsfrei veräußerten Objekte in mehreren Charakteristika stark voneinander abweichen. Doch nicht nur diese Unterschiede sind für die hohen Differenzen zwischen den Werten beider Objektgruppen verantwortlich. Einzelnen Charakteristika wird auch eine unterschiedliche Wertschätzung zuteil: Während z. B. aus einer um zehn Quadratmeter größeren Wohnfläche durchschnittlich unter sonst gleichen Bedingungen im gewöhnlichen Geschäftsverkehr höhere Quadratmeterpreise resultieren, hat die Wohnfläche auf die Verkehrswerte der Zwangsversteigerungsobjekte keine statistisch signifikante Wirkung; zudem wird eine schlechtere Wohnlage bei den Versteigerungsobjekten stärker »eingepreist« als am freien Markt. Die These, dass sich der Abschlag allein aus dem Zwangsumstand ergibt, kann somit nicht bestätigt werden.



Wir verändern Immobilien

Dürfen wir vorstellen: **DGIM**, Ihr zuverlässiger und kompetenter Property Manager für Ihr Immobilienportfolio.

Unser Beratungs- und Betreuungssystem kann viel für Sie bewegen.

Bei uns erhalten Sie nicht nur das Leistungsversprechen, sondern wir werden Sie mit unserer Erfahrung und unserem umfangreichen KNOW-HOW mehr als überzeugen.

Einige unserer Kompetenzen liegen in den folgenden Bereichen:

- Individuelles Property Management
- Kostenoptimierte Systeme
- Kaufmännische und technische Betreuung
- Schnelle Vermietungen bei Leerständen

Entdecken Sie mit uns gemeinsam weitere enorme Potenziale Ihrer Immobilie.



DGIM Deutsche Gesellschaft für Immobilienmanagement mbH
 BERLIN | HAMBURG | HEIDELBERG | KÖLN | MÜNCHEN | WIESBADEN
www.dgim.net

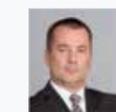


Mit unseren Personalberatern segeln Sie immer vorne:



Exklusiv für die Immobilienwirtschaft besetzen wir zuverlässig und diskret die besten Führungs- und Fachkräfte.

Wir sprechen Ihre Sprache und unterstützen Ihre Karriere! Ihre Personalberater mit ebs-Abschluss:



Michael Harter
 Immobilienökonom (ebs)

T: 030 8847264-44



Monika Trabzadah
 Immobilienökonom (ebs)
 Certified Center Manager (ebs/GCSC)

T: 030 8847264-41

www.westwind-karriere.de

ARCHITEKTURBÜRO



winner of the austrian
 BAUHERRENPREIS 2014
 and nominated for the EUROPEAN UNION
 PRIZE FOR CONTEMPORARY
 ARCHITECTURE - MIES VAN DER ROHE

0043 - 1 - 5 22 50 50
 office@gaupenraub.net
 WWW.ARCHITEKTUR.SE
 HACKINGER KAI 2U, A-1130 WIEN



soziales / kulturelles / wohnen / gewerbliches



wohnen / soziales



kulturelles



wohnen



gewerbliches

NETZWERK

42 OVG Real Estate
Fördermitglieder-Firmenportrait

44 Porr Deutschland GmbH
Fördermitglieder-Firmenportrait

46 Union Investment
Fördermitglieder-Firmenportrait

OVG REAL ESTATE

Fördermitglieder-Firmenportrait



Urbane Zukunft gestalten

»Die einzige Möglichkeit, einen neuen Weg zu gehen, ist die ausgetretenen Pfade zu verlassen.« (Martin Rodeck, Geschäftsführer der OVG Real Estate in Deutschland)

Die 1997 gegründete OVG Real Estate ist der größte Projektentwickler in den Niederlanden und einer der erfolgreichsten in Europa, mit Projekten in Entwicklung und Bau und einem Volumen von rund 1,5 Milliarden Euro.

Gründer und CEO Coen van Oostrom setzt mit seinem Unternehmen neue Maßstäbe für nachhaltiges und innovatives Bauen und realisiert symbolträchtige Gebäude in dynamischen, urbanen Metropolen.

Workplace Solutions

OVG ist führend in der Entwicklung von »Workplace Solutions« und antizipiert die Arbeitswelten von morgen wie kein anderer. Im Fokus stehen der zukünftige Nutzer und seine Bedürfnisse sowie die Vision, kommenden Generationen ein nachhaltiges und urbanes Erbe zu hinterlassen.

The Edge

Standort: perfekt
Nachhaltigkeit: höchster Standard
Design: kulturbedingt
Funktionalität: zukunftssicher

Gemeinsam mit der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte hat die OVG deren neuen Hauptsitz in Amsterdam realisiert. »The Edge« ist nach BREEAM mit »Outstanding« und der höchsten bis dato erreichten Punktzahl als weltweit nachhaltigstes Bürogebäude ausgezeichnet.

HumboldtHafenEins

Von der Position des Gebäudes zur Sonne bis zur Auswahl des Betons – bei jeder Entscheidung wurde geprüft, wie sie sich auf das gesamte Haus auswirkt.

Für einen 30.000 Quadratmeter großen Büroneubau hat die OVG ihre Ideen und Erfahrungen nach Deutschland exportiert. Im Frühjahr 2015 wird »HumboldtHafenEins« als das nachhaltigste Bürogebäude Berlins fertiggestellt und der künftige Hauptsitz von PricewaterhouseCoopers in Berlin und Sanofi Pasteur MSD sein.

Neue Projekte

Aktuell hat die OVG in einem 50:50 Joint Venture mit der LBBW Immobilien den Bauantrag für das Bürogebäude »M_EINS« im stark expandierenden Berliner Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg eingereicht.

Innovationsführerschaft

Innovationen basieren auf gewonnenen Erkenntnissen. Die OVG setzt in der Projektentwicklung konsequent auf Neuerungen. So wachsen die eigenen Standards mit jedem Projekt.

Kontakt
OVG Real Estate GmbH
Lennéstraße 9
D-10785 Berlin
Tel. +49 30 21 00 26 0
Fax +49 30 21 00 26 11
info@ovg.eu
www.ovg.nl/en/germany

Geschäftsführer für Deutschland ist Martin Rodeck.



PORR DEUTSCHLAND GMBH

Fördermitglieder-Firmenportrait



Modern, international, wegweisend

Die PORR-Gruppe ist mit rund 13.000 Mitarbeitern und einer Produktionsleistung von rund 3,4 Mrd. Euro (2013) das größte Bauunternehmen in Österreich und eines der führenden in Europa. Das Unternehmen spezialisiert sich auf die Bereiche Hochbau, Tiefbau, Infrastruktur und Umwelttechnik und deckt alle Leistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette ab. Die PORR ist fokussiert auf ihre Heimmärkte Österreich, Deutschland, die Schweiz, Polen und Tschechien und ist dort an der Realisierung wegweisender Bauvorhaben beteiligt. In Deutschland verfügt die PORR über Niederlassungen in München, Berlin, Frankfurt, Düsseldorf und Thüringen sowie zahlreiche Tochterfirmen. Auch auf ihrem außereuropäischen Markt Katar ist die PORR sehr erfolgreich. Die Leistungen der PORR umfassen vom klassischen Wohnbau bis hin zu komplexen Infrastrukturprojekten alle Bereiche der Bauwirtschaft.

powered by PORR

Die perfekte Umsetzung von Projekten ist bei der PORR garantiert. Nicht Auftragsvolumen, Projektgröße oder Umsatz stehen im Mittelpunkt, sondern immer die

Bedürfnisse und die Zufriedenheit der Kunden, für die sich die PORR gemeinsam mit ihren Mitarbeitern und Partnern mit voller Kraft einsetzt. Das schafft jenes Vertrauen, auf das der Erfolg der PORR-Gruppe seit vielen Jahren aufbaut.

Die Mitarbeiter sind die wertvollste Ressource der PORR. Ihnen bietet das Unternehmen neben der kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung auch musterhafte Arbeitsbedingungen. So bleibt ihr Know-how stets am neuesten Stand. Mit ihrem persönlichen Einsatz erbringen sie Tag für Tag Spitzenleistungen für Kunden, Partner und Aktionäre. State-of-the-art-Impulse, Planungen, Lösungen und Umsetzungen, getragen vom Engagement ihrer Mitarbeiter: das ist die PORR.

Erfahrung ist unsere Stärke

Die PORR, ein moderner Baukonzern, ist seit ihrer Gründung in nahezu allen Sparten der Bauwirtschaft tätig. Ob als Experten im Hochbau oder Tiefbau, ob als Generalunternehmer bei schlüsselfertigen Bauten oder im Tunnel- und Bahnbau auch bei extremen geologischen Rahmenbedingungen, aber auch bei Revitalisierungen – die Ingenieure der PORR sind den schwierigsten Aufgaben gewach-

sen und arbeiten ständig an der Entwicklung neuer Baumethoden. In Zusammenarbeit mit unseren Bauträgersgesellschaften, den Planern und Finanzierungsinstituten können wir dadurch Projekte verwirklichen, die weit über die zuvor genannten klassischen Bauaufträge hinausgehen.

Kontakt

Porr Deutschland GmbH
Niederlassung Düsseldorf
Franz-Rennefeld-Weg 2-4
40472 Düsseldorf
Tel. +49 211 15 92 23 110
Fax +49 211 15 92 23 199
oliver.knoerr@a-porr.de
www.porr-ag.de

Technischer Niederlassungsleiter:
Oliver Knörr



UNION INVESTMENT

Fördermitglieder-Firmenportrait



Exzellente investieren – gemeinsam profitieren

Union Investment ist einer der führenden Immobilien-Investment-Manager in Europa. Ihr derzeitiges Lösungsangebot umfasst 20 Offene Immobilien-Publikumsfonds und -Spezialfonds sowie Service- und Bündelungsmandate mit einem Volumen von über 26,3 Milliarden Euro.

Ihren Anlegern stellt Union Investment eine stabile und gleichermaßen effektive Plattform zur Verfügung, die eine hohe Leistungskraft im Immobilienankauf mit einem wertorientierten Asset-Management-Ansatz verbindet. Ihr breit über 23 Ländermärkte und fünf Kontinente diversifiziertes Immobilienportfolio besteht aus über 350 Objekten in den Segmenten Büro, Hotel, Einzelhandel und Logistik. Mit einem Transaktionsvolumen von 3,5 Milliarden Euro gehörte Union Investment auch 2014 wieder zu den aktivsten Investmentakteuren in Europa.

Auch außerhalb der Eurozone verfügt Union Investment über langjährige Investmenterfahrung. Bereits seit 1985 ist Union Investment in Nordamerika investiert. Erfolgreiche Transaktionen und profitable Verkäufe in u. a. Chile, Kanada,

Mexiko, Malaysia, Japan, Singapur und Südkorea runden das globale Profil des Investment-Managers ab. Ab dem Jahr 2012 hat Union Investment begonnen, ihr Portfolio noch globaler auszurichten und die Immobilienzyklen weltweit für den risikokontrollierten Mehrertrag zu nutzen. Allein in den USA will Union Investment in den nächsten drei Jahren rund 1 Milliarde Euro investieren.

Gemeinsam Meilensteine setzen

In diesem Jahr feiert Union Investment 50 Jahre Immobilienkompetenz. Ein halbes Jahrhundert Immobilieninvestment-Geschichte, die das Unternehmen dank engagierter Mitarbeiter und exzellenter Partner in aller Welt entscheidend geprägt hat.

Am 17. Dezember 1965 hoben die Mitglieder der damaligen Konsumgenossenschaften in Hamburg mit der CO-OP Immobilien-Fonds Verwaltung AG die erst zweite auf Immobilien spezialisierte Vermögensverwaltung ihrer Art in Deutschland aus der Taufe. Wenige Monate darauf, am 1. Juli 1966, folgte die Auflage des Offenen CO-OP Immobilien-Fonds. Als Unilmmo: Deutschland besteht der Fonds bis heute fort und ist mit einem Fondsvermögen

von mehr als 10 Milliarden Euro einer der größten seiner Art in Deutschland. 1985 und 2004 sind mit dem Unilmmo: Europa und dem Unilmmo: Global zwei weitere Privatkundenfonds hinzugekommen. Auch für institutionelle Anleger wird das Vehikel des Offenen Immobilien-Publikumsfonds seit über zehn Jahren genutzt, zunächst mit dem Unilmmot Institutional European Real Estate, seit 2012 ergänzt um den Unilmmot Institutional German Real Estate. Ein Fondsvermögen von fast 25 Milliarden Euro allein in den fünf Offenen Immobilien-Publikumsfonds macht Union Investment zum größten Anbieter dieser Produktgruppe in Deutschland.

Die Kraft zur Veränderung

Zur Beständigkeit gehören die Fähigkeit und die Kraft zur Veränderung. Dass Union Investment beides besitzt, zeigen die Erfolge genauso wie die Brüche und Krisen der zurückliegenden 50 Jahre und deren Bewältigung. So hat das Prinzip des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses das Unternehmen in Zeiten exogener Schocks und krisenhafter Verwerfungen auf Kurs gehalten. Und der erfolgreiche Wandel braucht beständige Partner. »Gemeinsam Meilensteine setzen« wird so zum Leistungsversprechen für die Zukunft.

Kontakt

Union Investment
Real Estate GmbH
Union Investment Institutional
Property GmbH

Valentinskamp 70 / EMPORIO
20355 Hamburg
www.union-investment.de/realestate
www.gemeinsam-meilensteine-setzen.de

Ansprechpartner:
Fabian Hellbusch
Leiter Immobilien Marketing,
Kommunikation
Tel. +49 404 391 941 60
fabian.hellbusch@union-investment.de



Dr. Reinhard Kutscher,
Vorsitzender der Geschäftsführung
der Union Investment Real Estate
GmbH, Hamburg





RIA | Real Insurance Agency

*„Karriere in Sicherheit.
Berufshaftpflicht
vom Spezialisten.“*

RIA | Real Insurance Agency
Burnitzstr. 33 | 60596 Frankfurt am Main
Telefon +49 (0) 69 - 8700 429 90 | www.realinsurance.eu

IMMOZEIT ZEIT FÜR EINE ANZEIGE.

Hier erreichen Sie die Immobilienprofis, auf die es ankommt.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Anzeigenplatz in der nächsten IMMOZEIT! Frühbucher erhalten 10 Prozent Rabatt.

IMMOEBS e. V.
Geschäftsstelle
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden
Tel. 0611-580 867-0
info@immoeps.de



KEC Planungsgesellschaft mbH
die Generalplaner



kec-berlin.com

© Foto Bayerische Hausbau



DIWG | STIWA

Wertarbeit.
Die Beratungsleistungen der DIWG | STIWA Valuation GmbH

- Bewertung (ImmoWertV, BelWertV, RedBook)
- Kaufmännische & technische Due Diligence
- Transaktionsberatung
- Green Building (DGNB)

DIWG | STIWA Valuation GmbH
Keltenring 17 | 82041 Oberhaching
Tel.: +49 89 6666 81 0 | Tel.: +49 211 569 409 40
www.stiwa.de | www.diwg.de
München | Düsseldorf | Berlin | Leipzig



VERANSTALTUNGEN

- 50 [AK Berlin-Brandenburg](#)
- 53 [AK Nord](#)
- 56 [AK Rhein-Main](#)
- 62 [AK Luxembourg](#)
- 64 [AK München](#)
- 70 [AK Rhein-Ruhr](#)
- 76 [AK Stuttgart](#)
- 78 [AK Österreich](#)
- 79 [Netzwerken in Reinkultur](#)
- 80 [18. IMMOEBS-Golftrophy 2014](#)

AK BERLIN- BRANDENBURG

A: Jenniffer Solomon

F: AK Berlin-Brandenburg, Jürgen Sendel (BDDG), Robert Máté (Neujahrsempfang)



26. August 2014

Sommergrillen

Auch dieses Jahr konnten wir die 2013 eingeführte und schon lieb gewonnene Sommerveranstaltung mit der Unterstützung der Scheven Group durchführen.

Burkhard Scheven lud zu einem tollen Abend mit gegrillten Köstlichkeiten und sommerlichen Getränken in das »Gewächshaus« des Cafés am Neuen See ein. Dank einiger Feuerstellen und warmer Gesprächsatmosphäre musste an diesem überraschend kühlen Abend im August niemand frieren.

Mit freundlicher Unterstützung der Scheven Group



17. September 2014

Multi-Family and Students Housing in the USA

In einer von hoher Liquidität und knappem Angebot geprägten Immobilienmarktsituation in Deutschland lud IMMOEBS gemeinsam mit Hogan Lovells International LLP und der Prime Invest GmbH nach einer »Road-Show« durch die Arbeitskreise der IMMOEBS auch in das Sofitel Berlin Gendarmenmarkt ein, um über Alternativen nachzudenken.

In den USA gibt es eine ganze Reihe von institutionellen Investoren wie z. B. REITS, Pensionskassen und Versicherungen, die ausschließlich in Housing investieren. Die Gründe, sich mit dieser Assetklasse und ihrem Wachstumspotenzial in den USA eingehend zu beschäftigen, wurden aus unterschiedlichster Perspektive von den folgenden Referenten vorgelesen und diskutiert:

- Berndt Goßlau, Prime Invest GmbH: Multifamily Housing nach der Krise in den USA, Überblick und Aussichten

- Cecil Phillips, Place Properties, Atlanta: Students Housing in USA; Overview and Prospect

- Lee Samuelson, Hogan Lovells, New York: Hot Topics in Multi-Family Housing – A Legal Framework

- Dr. Mathias Schönhaus, Hogan Lovells International LLP, Düsseldorf: Wenn zwei Finanzverwaltungen mitreden möchten – Steuerliche Aspekte der Investition in US-Immobilien

Mit freundlicher Unterstützung von Hogan Lovells International LLP und Prime Invest GmbH



11. November 2014

9. Immobilienkonferenz der BCCG und IMMOEBS

Das Thema der 9. Immobilienkonferenz lautete »Zwischen Wutbürger und engagiertem Mitgestalter – Bürgerbeteiligung verstehen, lenken und nutzen«.

Große Infrastruktur- und Immobilienprojekte stellen nicht nur die jeweiligen Verantwortlichen vor mannigfaltige politische, kommunikative und juristische Herausforderungen – die sie prägenden Diskussionen und Prozesse werfen für unsere Gesellschaft vielmehr eine Grundsatfrage auf: Wandelt sich das etablierte parlamentarische System zu einer plebiszitären Demokratie?

Dieses Thema stand bei der Immobilienkonferenz im Mittelpunkt, bei der ein diskursiver Brückenschlag zwischen Wirtschaft und Politik gelingen sollte. Ziel war es, die (nicht ganz neue) gesellschaftliche Entwicklung zu diskutieren, bei der interessierte, einflussreiche Bürgergruppen Immobilien- und sonstige Infrastrukturprojekte ins Wanken bringen können, wenn sie nicht frühzeitig ins Boot geholt

werden. In der Diskussion wollten wir die Branche sensibilisieren und Lehren aus den Debakeln – vom Tempelhofer Feld in Berlin über EEG-Leitungsneubauten bis hin zu Stuttgart 21 – ziehen.

Nach der Begrüßung durch den Gastgeber des Abends, Dr. Christian Schede, Managing Partner, OLSWANG Germany LLP, analysierte Rainer Bomba, Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur, die neuen Rahmenbedingungen für die Märkte aus der Sicht der Bürger in seinem Impulsvortrag »Strukturelle Defizite bei Planung und Realisierung von Großprojekten – erste Analyseergebnisse und Lösungsvorschläge«.

Im Anschluß erörterte Peter Strieder, ehemaliger Landesvorsitzender der Berliner SPD und Partner bei Ketchum Pleon, in seinem Vortrag »Projekte erfolgreich kommunizieren« mögliche Best Practice-Ansätze, um die Akzeptanz und somit Umsetzung von Großprojekten zu erleichtern.

Unter der Moderation von Dr. Christian Schede, Managing Partner, OLSWANG Germany LLP, diskutierten daraufhin die folgenden Vertreter aus Wirtschaft und Politik die Fragestellung »Partizipation oder Investition – (Volks-) Widerstand gegen Projektentwicklungen«:

- Stefan Evers, Mitglied und stellvertretender Vorsitzender der CDU-Fraktion im Abgeordnetenhaus Berlin

- Henrik Thomsen, Geschäftsführer, Groth Gruppe

- Dr. Marc Weinstock, Geschäftsführer, DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft

Die Gespräche im Anschluss zeigten, dass die Diskussion an dieser Stelle noch lange nicht zu Ende sein dürfte.

Mit freundlicher Unterstützung von OLSWANG Germany LLP



26. Januar 2015

Neujahrsempfang

Zur Begrüßung führte Christian Schulz-Wulkow (IMMOEBS e.V.) das Gespräch mit unserem Ehrenmitglied Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp AG, und Dr. Jan Kehrberg, Partner bei GSK Stockmann + Kollegen, die, wie schon in den Vorjahren, die Ausrichtung des Neujahrsempfangs mit anschließendem Buffet sehr großzügig unterstützt und ermöglicht haben.

Als Keynote-Speaker gelang es uns dieses Jahr, einen ganz besonderen Gast zu IMMOEBS zu holen: Dr. Eckart von Hirschhausen, Arzt, Kabarettist, Bestseller-Autor und Geschäftsführer der Stiftung HUMOR HILFT HEILEN.

In einem kurzweiligen Vortrag gelang es Herrn Dr. Eckart von Hirschhausen auf intelligente, lustige aber auch nachdenkliche Art, die rund 400 Teilnehmer des Abends einzubinden und gefesselt zu halten.

Das positive Fazit des Abends: Glück kann man trainieren! Eine Möglichkeit ist laut Dr. Eckart von Hirschhausen ganz einfach: Man

muss nur Geld verschenken – ein Ansatz, der den einen oder anderen Zuhörer zum Nachdenken brachte ...

Mit freundlicher Unterstützung von Berlin Hyp AG und GSK Stockmann + Kollegen

AK NORD

A: Vanessa Repts, Tim Fischer
F: AK Nord, Karsten Placke (Gänseessen), Peter Vogel (Neujahrsempfang)



10. September 2014

Real Estate Breakfast: »Die neuen Verbraucherschutzrechte: Fallstricke für die Immobilienbranche?«

Die Referenten Dr. Stefan Feuerriegel (Partner, White & Case LLP) und Dr. Florian Sander (Local Partner, White & Case LLP) luden uns zum ersten White & Case-Real Estate Breakfast in Hamburg ein und stellten hierbei die neuen Verbraucherschutzrechte vor und erörterten aktuelle Fragestellungen insbesondere im Hinblick auf die Immobilienbranche mit den interessierten Teilnehmern. Speziell die anwesenden Vertreter aus dem Bereich der Maklertätigkeit sorgten für eine angeregte und interessante Diskussion im Anschluß an den kurzweiligen Vortrag.

Mit freundlicher Unterstützung von White & Case LLP

15. September 2014

Vortragsveranstaltung: Multi-Family and Students Housing in the USA

Referenten/Vorträge:

- Berndt Goßblau, Prime Invest GmbH: Multi-Family Housing nach der Krise in den USA, Überblick und Aussichten
- Cecil Philips, Place Properties, Atlanta: Students Housing in USA; overview and prospect
- Lee Samuelson, Hogan Lovells, New York: Hot Topics in Multi-Family Housing – A Legal Framework
- Dr. Mathias Schönhaus, Hogan Lovells International LLP, Düsseldorf und Dr. Ingmar Dörr, Hogan Lovells International LLP, München: Wenn zwei Finanzverwaltungen mitreden möchten – Steuerliche Aspekte der Investition in US-Immobilien

Mit freundlicher Unterstützung von Prime Invest GmbH und Hogan Lovells International LLP

23. Oktober 2014

Vortragsveranstaltung: »Gewerbeimmobilien in Hamburg: Wohin entwickelt sich die Stadt? Eine Prognose«

Matthias Hansen (Geschäftsführer, Becken Holding) sorgte mit seinem Ausblick auf den Hamburger Immobilienmarkt für einen sehr unterhaltsamen und interessanten Start in die Veranstaltung. Unter dem Titel »Fight for your right to party!« wurden die Gäste sehr kurzweilig über aktuelle Entwicklungen in der Stadt informiert. Abgerundet hat die Veranstaltung im Anschluss Rechtsanwalt Eckroff Berg, LL.M. (Eur) (Hogan Lovells) mit der Darstellung von Möglichkeiten, einen Mietvertrag bezüglich der Laufzeit flexibel zu gestalten.

Mit freundlicher Unterstützung von Hogan Lovells International LLP



24. November 2014

Vortragsveranstaltung: »Miet-Cash Flow und Mietpreisbremse – rechtliche und wirtschaftliche Aspekte«

Im großen Rahmen wurden in den Räumlichkeiten von KPMG in Hamburg das Thema der Mietpreisbremse durch die beiden Mitarbeiter von KPMG, Frau Petra Swai, LL.M. (Cape Town), Rechtsanwältin, und Jan Alexander Bertram, Dipl.-Ing (FH), Dipl. Immobilienökonom (ADI), aufbereitet und der aktuelle Stand der politischen Diskussion erläutert. Umfangreiche Diskussionen während und im Anschluss an die Vorträge zeugten vom großen Interesse der Gäste.

Mit freundlicher Unterstützung der KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

1. Dezember 2014

IMMOEBS Gans(z) intern – Weihnachtliches Gänseessen mit Keynote von Dr. Christoph Schumacher, Geschäftsführer Union Investment Institutional Property GmbH

Im Hamburger Marriott Hotel fand im Kreise der Mitglieder das weihnachtliche Gänseessen statt. Das Thema »Gans« wurde durch den Gastredner und Geschäftsführer des neuen Fördermitglieds, Union Investment Institutional Property GmbH, Herrn Dr. Schumacher auf anschauliche und kreative Art und Weise mit den unterschiedlichen Immobilien-Asset-Klassen in Bezug gebracht.

Der Abend wurde zudem genutzt, um den Mitgliedern die Möglichkeit zu geben, die Arbeit des AK Nord konkret anhand von vorbereiteten Feedbackbögen zu bewerten und Wünsche für die zukünftige Ausrichtung der Aktivitäten zu äußern.

Vielen Dank an dieser Stelle für die umfangreiche Beteiligung und das ausgesprochen positive Feedback, welches wir schriftlich und in vielen Gesprächen auch persönlich erhalten haben.



8. Dezember 2014

Traditionelles Grünkohlessen mit Vortrag »Einzelhandelsimmobilien in Zeiten boomenden Online-Handels«

Unterhalb der Büros der Fraktionen der Hamburgischen Bürgerschaft fand traditionell das Grünkohlessen in Gemeinschaft mit ADI Alumni und der RICS im Restaurant Parlament statt.

Die Perspektiven des stationären Einzelhandels in Zeiten boomenden Online-Handels in all ihrer Unterschiedlichkeit wurden durch Dr. Joseph Frechen, Niederlassungsleiter der bulwiengesa AG, erläutert. Darüber hinaus hat Herr Ingo Schierhorn FRICS, Vorstandsmitglied von RICS Deutschland, an diesem Abend Grußworte an die Gäste gerichtet und über aktuelle Neuigkeiten aus dem Verband berichtet.

10. Februar 2015

Neujahrsempfang – Jahresauftaktveranstaltung im 20. Stock des Atlantic-Hauses

Bereits zum siebten Mal fand im 20. Stock des Atlantic-Hauses der Neujahrsempfang des AK Nord statt. Auch in diesem Jahr konnten wir wieder annähernd 200 Gäste in der spektakulären Fläche mit Blick über den Hafen Hamburgs begrüßen. Nach einer prägnanten Ansprache durch Herrn Gero Bergmann, Vorstand Berlin Hyp AG, folgte Joey Kelly als diesjähriger Keynote-Redner mit seinem Vortrag »NO LIMITS – Wie erreiche ich mein Ziel?«. Joey Kelly überzeugte mit einem sehr spannenden, selbstironischen Vortrag mit zahlreichen Denkanstößen aus der Sicht eines Ausdauersportlers und Allrounders, der, wie er am Ende noch preisgab, eine große Affinität zu Immobilien besitzt.

Mit freundlicher Unterstützung der Berlin Hyp AG

AK RHEIN-MAIN

A: Michaela Eisenreich, Helmut Gaadt,
Udo Grützmaker, Patricia Hobirk, Christian Tretiak
F: Udo Dettmar, Udo Grützmaker, © Copyright 2015 ECE
Projektmanagement GmbH & Co. KG (Bild Skyline Plaza)



14. Juli 2014

Besichtigung Skyline Plaza

Rechenzentren, eine eigene Assetklasse. Am Abend wurden in einer gemeinsamen Veranstaltung von REAG Real Estate Advisory Group und DROOMS Data Room Services in den Räumlichkeiten der Rechtsanwaltskanzlei Noerr den Mitgliedern die noch wenig beachtete Assetklasse Rechenzentren näher gebracht.

Während Sascha Donner von REAG über den »Faktor Mensch« im Zeitalter der Digitalisierung referierte, nahmen die beiden IMMOEBS-Mitglieder Hartmut Iller und Thomas Kral das Thema von der praktischen Seite auf. Über wachsenden Flächenbedarf bis hin zu Bewertungsmethoden von Rechenzentren konnte anschließend beim Netzwerken fundiert diskutiert werden.



1. September 2014

Pirelli DRIVER CENTER FRANKFURT & EDEKA Scheck-In-Center

Erstmalig kam der AK Rhein-Main in den Genuss von zwei Objektbesichtigungen im Frankfurter Tag. Dabei wurde zunächst der deutschlandweit einzigartige Pirelli Flagship-Store in der Hanauer Landstraße besichtigt. In einer klassischen Bürolage mit 23 m Höhe und 3.300 m² Fläche kommt das hochmoderne Driver Center dann doch wie eine Formel 1-Boxengasse daher. Während der zweiten Objektbesichtigung konnten die Teilnehmer ihr Fahrzeug zu einem kostenlosen Service-Check im Driver-Center abgeben.

Die zweite Besichtigung fand in einem der größten EDEKA-Märkte Deutschlands statt, dem EDEKA Scheck-In-Center in der Ferdinand-Happ-Straße. Auf 5.000 m² stapeln sich hier 55.000 verschiedene Artikel – fünfmal so viele, wie in einem üblichen Supermarkt. Gelegenheiten zum gemütlichen Sitzen und Essen sind für den Kunden hier ebenso inbegriffen wie Deutschlands beste Wursttheke.



25. September 2014

Spielmann Officehouse

Unter dem Titel »Vom hässlichen Entlein zum Schwan« präsentierte uns die Firma Spielmann Officehouse im Spielmanns Maintor, dem Walther Knoll Brand Store des Büroausstatters aus Kronberg, einem der führenden Dienstleister für hochwertige und moderne Ausstattungen von Büros, seine innovativen Konzepte für die erfolgreiche Vermarktung und Neupositionierung von Immobilienbeständen.

Anhand von zwei aktuellen Projektbeispielen erläuterten Frau Möckesch von Spielmann Officehouse und Herr Simon vom Darmstädter Architekturbüro Raumstrategen, wie die Planung und Entwicklung von neuen Bürokonzepten eine Verhandlungssituation zwischen Eigentümer und Mieter konstruktiv unterstützen können. Die Beispiele veranschaulichten, dass Büroanpassungen als Verhandlungsgegenstand sowohl im Rahmen von Neu- als auch Anschlussvermietungen eingebracht werden können.



30. September 2014

Catella

Im Vorfeld der Expo Real 2014 wurde dem Arbeitskreis in den Räumlichkeiten der CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH von keinem geringeren als Herrn Dr. Thomas Beyerle, Geschäftsführer der CATELLA Property Valuation GmbH Chartered Surveyors, die Auswirkungen von steigendem nationalen und internationalen Anlegerkapital auf die 76 größten deutschen Büroimmobilienmärkte in einem dynamischen wirtschaftlichen Umfeld näher gebracht.

5. Oktober 2014

Oktoberfest als Auftaktveranstaltung zur Expo Real

Zum wiederholten Male traf sich der AK Rhein-Main am Vorabend der Expo Real zur Einstimmung auf die Messe auf dem Münchener Oktoberfest.

Wir danken dem Geschäftsführer der Deutschen Gesellschaft für Immobilienmanagement GmbH DGIM Thomas Kott, der, wie auch in den vergangenen Jahren, die Organisation durchgeführt hat.



16. Oktober 2014

Pfandbrief Noerr und NAI apollo

Welche Regularien bestimmen den Pfandbrief? Welche Faktoren bestimmen Markt- und Beleihungswert und wie beeinflusst eine Mieterdienstbarkeit die Finanzierungsmöglichkeiten einer Immobilie? Auf diese Fragen wurden in den Vorträgen der Referenten Frau Dr. Nadejda Kysel (Noerr), Herr David Zafra Carollo (Noerr) und Herr Falk Schollenberger (NAI apollo) eingegangen.

30. Oktober 2014

IMMOEBS-Immobilienfrühstück bei Norton Rose Fulbright LLP mit JLL

Mietpreisbremse, eine drohende Immobilienblase oder auch das Bestellerprinzip bestimmen die Schlagzeilen der Presse, wenn es um den deutschen Wohnimmobilienmarkt geht. Wo stehen wir tatsächlich und hält der Boom am Wohnungsmarkt an? Sebastian Grimm, Director von Jones Lang LaSalle GmbH, beantwortete alle Fragen nach dem ersten IMMOEBS-Immobilienfrühstück in den Räumlichkeiten der Kanzlei Norton Rose Fulbright. Thomas Hopf und seinem Frankfurter Team sei an dieser Stelle für die Unterstützung und Ausrichtung der Veranstaltung gedankt.

18. November 2014

Martinsgansessen

Nachdem wir uns 2013 aus Kapazitätsgründen für das Salzkammer entschieden hatten, wiederholten wir das inzwischen zu einer guten Tradition gewordene Martinsgansessen im AK Rhein-Main an selber Stelle nun aus Qualitätsgründen. Eine bis auf den letzten Platz ausgebuchte Netzwerkveranstaltung, bei der auch viele neue IMMOEBS-Mitglieder herzlich aufgenommen wurden.



4. Dezember 2014

Möglichkeiten einer optimalen Projektsicherung mit Noerr

Projektentwicklung ist ein komplexes Geschäft! Sicherung von Grundstücken in der Projektentwicklung, Letter of Intent, exklusive Reservierungsvereinbarung, Option, Vorkaufsrecht. Wie sicher sind solche Abreden und wer haftet daraus? Heranrückende Wohn- oder Gewerbebebauung: Der Bedarf an Neuausweisungen für Wohnraum in Ballungsgebieten ist so hoch wie nie. Der Platz wird wegen zunehmender Innenverdichtung in historisch gewachsenen Gebieten immer geringer. Allerdings stehen Projektentwickler, Investoren und Kommunen vor dem Problem, dass Konflikte zwischen neuer Wohnnutzung und bestehenden Gewerbebetrieben – insbesondere hinsichtlich des Lärmschutzes – vorprogrammiert sind. Wie lässt sich dieses Problem lösen?

Projektfinanzierung in Zeiten nach der Finanzmarktkrise: Wer finanziert Projekte, wenn sich klassische Banken aus dem Bereich zurückziehen und wie können Versicherer, Pensionskassen, Debt Funds und Geschäftsbanken zusammenwirken? Juristen von NOERR zeigten uns die besten Strategien und warnten vor »Stolpersteinen«.

11. Dezember 2014

Wiesbadener Immobilienstammtisch – Besichtigung des hessischen Landtags

Mitten in Wiesbaden trifft sich der IMMOEBS-Stammtisch seit Ende 2013 regelmäßig einmal im Quartal (16.04., 10.07., 11.09. und 11.12.2014) und genießt die positive Ausstrahlung der hessischen Landeshauptstadt.

Das Highlight zum Jahresabschluss der Veranstaltungsreihe war die Besichtigung des Hessischen Landtags, dem ehemaligen Stadtschloss der Nassauer Herzöge und später Kaiser Wilhelms II., in dem zwei architektonische Stile dominieren.

Die Führung durch die 1840 entstandenen Gesellschaftsräume und das Präsidentenzimmer – und andererseits das moderne und nüchterne Ambiente des Plenarsaals aus 2008 – erlaubten uns einen kleinen Einblick hinter die Kulissen der Landesregierung. Der anschließende gemütliche Teil war dank guten Wetters auf dem »Sternschnuppenmarkt« bei Glühwein und bester Laune ein gelungener Jahresabschluss.



17. Dezember 2014

DAM – Deutsches Architekturmuseum – »Best High-Rises 2014/15«

Alle zwei Jahre wird der internationale Hochhauspreis von der Stadt Frankfurt gemeinsam mit der Deka-Bank und dem Deutschen Architekturmuseum verliehen. In diesem Jahr ging der Preis an die Mailänder Wohntürme »Bosco Verticale«. Das DAM präsentierte in der Ausstellung »Best High-Rises 2014/15« alle nominierten Bauten. Über deren architektonischen Besonderheiten sowie die zukunftsweisende Gestaltung, Funktionalität und Nachhaltigkeit haben wir von Yorck Förster bei einer Führung durch die Ausstellung interessante Einblicke erhalten.

29. Januar 2015

Neujahrsempfang

Am 29. Januar eröffnete der AK Rhein-Main in Zusammenarbeit mit der DG HYP das Frankfurter Immobilienjahr 2015. Rund 450 Gäste kamen zum traditionellen Treffen der Branche zum Jahresbeginn in den Frankfurter Hof.

Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG HYP, verwies in seiner Begrüßungsansprache auf das stabile Fundament und die hohe Kontinuität der immobilienwirtschaftlichen Entwicklung. »Die Kombination aus steigenden Transaktionsvolumina und konstant niedrigen Zinsen wird uns wohl auch 2015 begleiten«, so Reutter. Einzig die gestiegenen Preise trübten die positiven Aussichten leicht ein.

Im Zentrum des Abends stand die Vorstellung des Baukulturberichts 2014/2015 durch Reiner Nagel, Vorstandsvorsitzender der Bundesstiftung Baukultur. Hauptaufgabe und zugleich größte Herausforderung des Baukulturberichts sei es, die Bedeutung guten Bauens an ein breites Publikum zu vermitteln,

so Nagel. Anders als von den meisten Bürgern vermutet, verbirgt sich hinter »Baukultur« weit mehr als nur der Erhalt historischer Bauten. Ebenso geht es um Lage, Architektur, intelligente Grundrisse bis hin zu technischer Innovation – Faktoren, die wesentlich zur Wertentwicklung einer Immobilie beitragen. Mit Blick darauf, dass bis 2025 geschätzt mehr als drei Millionen neue Wohnungen in Deutschland entstehen werden, betonte Nagel: »Es ist nicht egal, welche bauliche Qualität diese Neubauwohnungen haben, wie sie aussehen und ob sie noch in 20 Jahren wirtschaftlich nachhaltig, also marktfähig, sind.« Dementsprechend lautet eine Handlungsempfehlung des Baukulturberichts für die Akteure der Immobilienwirtschaft, beständig neue Qualitäten zu etablieren und mögliche Synergien »mitzudenken« – bei Neu- und Umbau ebenso wie bei Sanierung. Gleichzeitig warb Nagel mit Blick auf die vielen gegenwärtigen Bürgerproteste für eine neue »Zukunftslust«, eine »positive Haltung des Machens«, die

allemal besser sei, als »ein Klage lied über die heutigen Rahmenbedingungen des Bauens anzustimmen«.

Beim anschließenden Empfang traf sich das »Who is Who« der Frankfurter Immobilienwirtschaft. So betonte Dr. Georg Reutter: »IMMOEBS ist für uns ein wichtiges Netzwerk, um Kontakte zu knüpfen und Nachwuchskräfte für die DG HYP zu interessieren.«



AK LUXEMBOURG

A: Sandra Müller
F: AK Luxembourg, Olivier Minaire



13. November 2014

LuxReal FORUM Living Spaces – Future trends affecting Real Estate

The LuxReal FORUM Living Spaces focused on the challenging global dynamics of society and culture, the way we live and work together and how this will inevitably affect the environment we have built and therefore, all real estate sectors.

Based on these dynamics, the presentation of Lars Krückeberg accentuated new trends concerning the building sector and how public, commercial and private spaces should be designed to shape and improve our quality of living in the future. There will be new and powerful alliances: hospitals and the hospitality industry engaging in each other's virtues, retail and marketing sectors venturing into new playgrounds with pop-up concepts and real estate developments that will learn how to invest efficiently into the changing value sets of their customers towards authenticity – which is the new luxury.

The Real Estate Report 2015 published by Zukunftsinstitut was presented by Lars Krückeberg, Founding Member of GRAFT, Berlin & Los Angeles.

Finally, the roundtable discussed selected industry trends and highlighted new ideas for the development of Luxembourg City:

- Pol Goetzinger, Co-founder, Sustain S.A., Smart City Luxembourg
- Lars Krückeberg, Founding Member of GRAFT
- Laurent Marochini, Head of Innovation and Quality at Société Générale
- Michel-Edouard Ruben, Fondation IDEA, Luxembourg



20. November 2014

LuxReal Exclusive Dinner for Supporting Members only

Our Supporting Members discovered the mission of the association for 2015 and enjoyed the evening at a Michelin Star restaurant, the »Toit pour Toi«, with exceptional cuisine, worth a special journey.



15. Januar 2015

LuxReal – New Year's Cocktail 2015

Five years of LuxReal and the creation of the LuxReal office in January 2015. Now, an even stronger platform for Real Estate professionals in Luxembourg, giving its members and friends the opportunity to meet their peers and share valuable insight.

More than 250 people joined us for this memorable occasion, celebrated the beginning of a brand New Year and this milestone achievement of LuxReal that heralds a new era for the association.

24. Februar 2015

LuxReal AML Forum – anti-money laundering guidelines for Real Estate Professionals

The risk of money laundering continues to be a growing area of concern. In general, most money laundering activities are concentrated in the financial sector. Therefore, banks and other financial institutions are subject to anti-money laundering (AML) laws and regulations, and have safeguards in place to help detect and mitigate money laundering activity.

In particular, the real estate industry can be exposed to questionable business practices and be utilized as a vehicle for money laundering activities. Therefore, the government with its AML framework, the law enforcement agencies and the financial sector devote considerable time and resources to combating these illegal financial activities. However, many non-financial businesses and professions are also vulnerable to potential money laundering schemes. Real estate professionals are a category of the non-financial business sector that may encounter individuals engaging in money laundering activities. The

purpose of the LuxReal AML Forum and the suggested guidelines is to increase real estate professionals' awareness of AML-related professional obligations, knowledge, and understanding of the potential money laundering risks surrounding real estate and enable them to identify practical measures to mitigate the risks.

- Government initiatives, keynote speech by Arsène Jacoby, Director, Affaires multilatérales, développement et compliance' at the Ministry of Finance, Luxembourg
- Overview and key practical aspects of AML-related professional obligations, reseration by Martina Huppertz and Stéphanie Juan, Partners at MOLITOR Avocats à la Cour
- Internal organization, risk mitigation and anti-money laundering guidelines for Real Estate Professionals, presentation by Michael JJ Martin, Advisory & Consulting, Partner at Deloitte

AK MÜNCHEN

A: Carl Otto Stinglwagner, Martina Rozok

F: AK München, Walter Glück (Neujahrsempfang)



Juli 2014

»Expect The Unexpected« – XI. Immobilienexkursion des AK München mit Ziel Helsinki

»Schreiben ist einfach, man muss nur die falschen Wörter weglassen.« Es ist nicht bekannt, ob der Autor dieser Zeilen, der US-amerikanische Schriftsteller Mark Twain (1835–1910), während seiner Europareise je in Helsinki geweiht hat und ob er dann die falschen Wörter in seiner Reisebeschreibung weggelassen hätte. Es ist allerdings bekannt, dass das richtige Wort für die Beschreibung von Finnen »Sisu« ist, auf Deutsch »Charakter«, »Ausdauer« oder auch »Mumm«, denn Finnen lassen gerne überflüssige Wörter weg, bevorzugen die direkte Aussage und geben nicht auf.

Prag, Budapest, Tallinn, Istanbul, Sofia, Moskau, Warschau, Kopenhagen, Dubai, Kiew – so heißen die bisherigen Ziele der Immobilienexkursion des AK München, die seit 2004 jährlich stattfindet. Die elfte und diesjährige Destination lautete Ende Juli Helsinki, eine Stadt mit Charakter, mit »Sisu«.

Assoziiert man mit der finnischen Hauptstadt, die auf demselben Breitengrad wie der Süden Alaskas und Grönlands liegt, meist »Kälte«, erlebten die 31 Teilnehmer bei ihrem viertägigen Besuch unerwartete Tagestemperaturen von durchweg – an die Teilnehmerzahl angepassten – 31 Grad bei Dauersonnenschein ohne (!) Mücken.

Helsinki zeigte sein Sommergesicht, denn für die Finnen gibt es nur zwei Jahreszeiten, die Zeit mit Sommer- und die mit Wintergesicht. Wie wichtig es also ist, vorurteilsfrei einen vermeintlich bekannten (Immobilien-)standort besser beurteilen zu können, wurde für die Immobilienexkursionsteilnehmer sogar an den Temperaturen fühlbar deutlich.

Carl O. Stinglwagner FRICS, Leiter des AK München sowie Initiator und Organisator der Immobilienexkursionen: »Sich einen eingehenderen, genaueren und damit auch professionelleren Standpunkt über einen Standort machen zu können, ist ein wichtiger Kern der Immobilienwirtschaft und auch das Ziel unserer Exkursionen. Getreu dem Motto: Expect The Unexpected.«

Die Vielfältigkeit des Exkursionsprogramms ermöglichte es den Teilnehmern, durch Vorträge Einblicke in die ökonomischen Rahmendaten Finnlands bzw. Helsinkis und die Immobilienwirtschaft zu erhalten. Trotz der etwas getrübten wirtschaftlichen Prognosen blickten alle Gesprächspartner durchweg optimistisch in die Zukunft. Man ist halt »Sisu«, sprich ausdauernd und charakterstark in Finnland, nimmt deswegen kein Blatt vor den Mund, bekennt sich zur Unvollkommen-

heit und schön schon gar nicht Fakten. Zudem bezeichnen sich die Finnen als die Deutschen Skandinaviens. Sie sind ausgesprochen pünktlich und der kaufmännische Händedruck sowie die mündliche Vereinbarung zählen.

Referenten zu den Themenbereichen Vermietungs-, Investment-, Einzelhandelsmarkt sowie rechtliche Aspekte und Finanzierung waren u. a. Tero Lehtonen (Jones Lang Lasalle), Antti Grönlund (Deutsch-Finnische Handelskammer), Peter Jasper (Bergmann Attorneys at Law), Johan Hagvik (SEB Group) sowie Juhani Katko (Projektentwickler SRV). Das immobilienwirtschaftliche Programm führte die 31 Exkursionsteilnehmer zudem in den Nuukio-Nationalpark, der sich eine halbe Stunde Fahrtzeit außerhalb Helsinkis befindet und über eine Fläche von 45 Quadratkilometer erstreckt. Das Haltia Natur Center als zentrales Besucherzentrum des Nationalparks wurde komplett aus Holz errichtet und kombiniert innovative Technologiestandards mit Natur und Umwelt.

Das touristische Programm umfasste die Besichtigung zahlreicher Highlights wie Finlandia- und Opernhaus, Parlament, Dom, Felsenkirche sowie Suomenlinna, eine Festung, die 1748 auf mehreren

vorgelagerten Inseln erbaut wurde, seit 1991 zum UNESCO-Weltkulturerbe gehört und heute noch von rund 950 Menschen bewohnt wird. Zudem zeigte der Design-Walk den Geschmack der Finnen: Natur und Understatement pur der Produkte von Iittala, Arabia, Artek oder Marimekko. Last but not least genossen am Abschlussabend die Exkursionsteilnehmer auf dem Segelschiff, dem Zweimaster Kulkuri, die phantastische Schärenlandschaft Helsinkis.

Neben dem Sommergesicht hatte die Mehrheit der 31 Exkursionsteilnehmer die Vielfalt nicht erwartet. Die finnische Hauptstadt hat Charakter, hat »Sisu« bewiesen. Expect The Unexpected ...



16. September 2014

Hogan Lovells International LLP/ Prime Invest

Am 16. September 2014 fanden sich rund 60 Teilnehmer in den Räumlichkeiten von Hogan Lovells ein, um den spannenden Vorträgen der eigens aus den USA angereisten Referenten zu folgen. Thema war: »Multi-Family und Student Housing in den USA – eine Assetklasse nur für amerikanische Investoren?« Die Idee zu der Vortragsreihe – die danach ebenfalls in Düsseldorf, Frankfurt, Berlin und Hamburg durchgeführt wurde – stammte von Herrn Berndt Goßblau (Prime Invest GmbH), der sich bereits seit rund 30 Jahren mit den US-Wohnungsmärkten beschäftigt. Unter USA-Immobilieninvestments werden hierzulande meist Office, Shopping und seltener auch Hotels wahrgenommen. Nur wenige, die mit den US-Immobilienmärkten vertraut sind, widmen sich auch dem Thema Housing.

Ganz anders ist dies in den USA selbst. Hier gibt es eine ganze Reihe von institutionellen Investoren, z. B. REITS, Pensionskassen und Versicherungen, die ausschließlich in Housing investieren.

Vergleicht man die Immobiliemärkte Office, Hotel, Shopping und Housing unter Gewichtung von Ertrag und Risiko, schneidet regelmäßig Housing mit Abstand am besten ab. Gleich ob 5, 10, 15, 20 oder 25 Jahre als Zeitraum

betrachtet werden, Housing liegt immer an erster Stelle. In der Zukunft wird sich dieser Trend sogar noch verstärken: Als unmittelbare Folge der Finanzkrise von 2008 sinkt seit Jahren die Eigentumsquote von Wohnraum, entsprechend erhöht sich die Nachfrage nach Mietwohnungen. Neben dem Bevölkerungswachstum drängen auch die »Millennials«, die Personengruppe der 1978 bis 2000 Geborenen (ca. 80 Mio. Menschen), jetzt und in naher Zukunft in die Vermietungsmärkte. Gründe genug, sich mit dieser Assetklasse eingehend zu beschäftigen. Mit dem ACRON Prime Invest US Residential Fund befindet sich ein AIFMD-konformer Fonds für institutionelle Investoren, der sich mit diesem Thema auseinandersetzt, in Vorbereitung.

Der Arbeitskreis München bedankt sich bei den Vortragenden des Abends: Herrn Berndt Goßblau (Prime Invest GmbH, Frasdorf), Cecil Philips (Place Properties, Atlanta), Lee Samuelson (Hogan Lovells, New York) sowie bei Herrn Loose (Hogan Lovells International LLP, München), die den Zuhörern dieses spannende Thema näher gebracht haben.

Mit freundlicher Unterstützung von Hogan Lovells LLP und Prime Invest GmbH



7. Oktober 2014

Expo Real Breakfast Meeting

Am 7. Oktober 2014 lud der Arbeitskreis München erstmals zum von STIWA gesponsorten Expo Real Breakfast Meeting in das Anfang 2014 eröffnete RAMADA Hotel & Conference Center München Messe ein, um einerseits für die AK-Mitglieder eine Networking-Plattform im Rahmen der Expo Real zu bieten und andererseits auch, um seinem Fortbildungsauftrag gerecht zu werden. Rund 40 Teilnehmer folgten der Einladung, um gemeinsam in den zweiten Messetag zu starten.

Mit Alexandra Götze konnte dabei ein erfahrener Business Coach gewonnen werden. Zu Beginn überraschte sie mit ihrem atypischen Lebenslauf. So nahm sie sich während ihrer Karriere beispielsweise Auszeiten als Animatourin auf Mallorca oder als Moderatorin beim Radio. Diese Kontroverse markierte gleichermaßen den Einstieg in die Thematik. Denn Führungskräfte laufen oft Gefahr, gute Ideen, Geschichten oder Gedanken nicht zu hören, weil sie schon vorher – aufgrund von subjektiven Bewertungsschemata – über Personen »richten«. Besonders spannend sei dies in der heutigen Zeit, in der, so Götze, bis zu vier verschiedene Generationen und Wertevorstellungen in Unternehmen aufeinander treffen. Hier sei eine Abkehr von traditionellen Führungs- und Hand-

lungsschemata hin zur intuitiv gesteuerten Einflussnahme notwendig.

Nach ihrem informativen genauso wie unterhaltsamen Vortrag, gespickt mit Episoden aus der eigenen Vergangenheit, bestand noch die Möglichkeit, Fragen zu stellen, woraus sich weitere interessante Diskussionen ergaben. Selbst als sich ein Großteil der Teilnehmer in den Messetag verabschiedete, blieb Frau Götze noch, um die letzten »Verbliebenen« mit Ratschlägen zu versorgen.



16. Oktober 2014

Besichtigung TRIEBWERK München

Eine ganz besondere Veranstaltung stand am 16. Oktober für die Mitglieder des AK München auf dem Programm. Die aurelis Real Estate GmbH & Co. KG öffnete die Pforten ihres Prestigeobjekts TRIEBWERK in München-Aubing. Das ehemalige Gelände der Deutschen Bahn bot optimale Bedingungen für die interessanten Vorträge.

Umgeben vom Charme der ehemaligen Industrieimmobilie wurden die Schwierigkeiten bei der Bebauung des Geländes erläutert. So stellte sich neben umweltschutzrechtlichen Fragen vor allem die Interessensbeschaffenheit des Eisenbahnbundeamts, dem die Planungshoheit obliegt, als Hindernis heraus. Für den Erwerb derartiger Grundstücke gilt das Allgemeine Eisenbahngesetz, laut dem festgestellt werden muss, dass erstens keine Beanspruchung der Eisenbahngesellschaften auf das Gelände besteht und zweitens, dass auch langfristig keine Nutzung zu erwarten ist. Hierfür müssen jedoch alle deutschen Eisenbahnunternehmen befragt werden, was Planung und schließlich Bebauung weiter hemmt und hinauszögert. Die Umsetzung wurde zusätzlich erschwert durch die Notwendigkeit, natürlich auch die Landeshauptstadt München miteinzubeziehen, um z. B. die Planungsziele festzulegen.

Somit musste ein weiterer Teilnehmer in den Prozess involviert werden.

Dennoch gelang die Umsetzung, sodass im Anschluss an die interessanten Vorträge der Herren Wiegand und Adolph von der aurelis Real Estate GmbH & Co. KG mit der automatisierten Zustellbasis der Deutschen Post AG ein erfolgreich umgesetztes Beispiel dieser langwierigen Verhandlungen besichtigt werden konnte. Das Paketzentrum bildet zusammen mit bald fünf weiteren die Voraussetzung für effiziente Postarbeit im Raum München. Die Pakete werden, nachdem sie vom Hub Augsburg angeliefert werden, vollautomatisch sortiert und auf die Fahrzeugflotte verteilt.

Abgerundet wurde die Veranstaltung mit einem bayerischen Buffet, das den informativen und gelungenen Abend noch vollendete.

Mit freundlicher Unterstützung der aurelis Real Estate GmbH & Co. KG

5. November 2014

Corporate Real Estate Management von Münchner Unternehmen

Nachdem bei der letzten Veranstaltung der aurelis Real Estate GmbH ein umfunktioniertes Ausbesserungswerk der Deutschen Bahn als Veranstaltungsraum diente, kamen die Mitglieder des Arbeitskreises München auch dieses Mal wieder in den Genuss einer außergewöhnlichen Location. So markierte die ehemalige Gaszählerwerkstatt passend zur Thematik Corporate Real Estate Management den Einstieg in die Präsentation von Herrn Peter Kadereit von den Stadtwerken München. Das größte kommunale Unternehmen Deutschlands clustert laut Kadereit klar in betriebsnotwendige sowie nicht betriebsnotwendige Immobilien, woraufhin darauf basierend klar definierte Development- und schließlich Assetstrategien für die einzelnen Fälle angewandt werden.

Der Immobilienbestand der SWM gestaltet sich demzufolge sehr vielschichtig. Als aktuelle Projekte wurden dabei von Herrn Kadereit die Wohnungsbauoffensive sowie die Aufwertung der U-Bahnhöfe genannt. Der Veranstaltungsort Gaswerkareal selbst ist bestes Beispiel für die Umstrukturierungsmaßnahmen der SWM. So befinden sich auf dem Gelände des ehemaligen Energieversorgerwerks nun neben der Eventhalle Gaszählerwerkstatt vielfältige Immobilienklassen, von der Zentrale der SWM über ein

Technologiezentrum bis hin zu einem, voraussichtlich 2016 fertiggestellten, Wohnquartier.

Über einen beachtlichen Immobilienbestand verfügt auch die Osram AG, der allerdings, laut Referentin Daniela Albrecht, international gestreut ist. Hier lässt sich natürlich zwischen angemieteten und in Eigenbesitz befindlichen Immobilien unterscheiden. Der Leitsatz der Firma Osram »Osram first« betont dabei stets die unterstützende Aufgabe, die das Real Estate Management für den eigentlichen Geschäftsbetrieb hat. So unterliegt die Lichtindustrie laut Albrecht momentan einem starken Wandel, auf den folglich auch mit der Distribution der richtigen Immobilien zur richtigen Zeit reagiert werden muss. Vor einer nicht unwichtigen Aufgabe stand Osram auch 2011, als der Umzug von der alten Zentrale in der Hellabrunner Straße nach Schwabing anstand. So musste eine Verwendungsform für das alte Areal gefunden werden. Man entschied sich damals, das Gelände für den Wohnungsbau zu verkaufen.

Mit freundlicher Unterstützung der Stadtwerke München GmbH



9. Dezember 2014

Industrial Real Estate

Eine aktuelle und zugleich spannende Thematik wurde bei der Arbeitskreisveranstaltung am 9. Dezember 2014 aufgegriffen und so verwunderte es nicht, dass der Saal beim Gastgeber Ernst & Young bis auf den letzten Platz belegt war.

Gemeinsam mit der Realogis Real Estate GmbH lud die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zur Vortragsreihe »Logistikimmobilie immer beliebter! Kann sich die Industrieimmobilie auch als Assetklasse durchsetzen?« ein. Die Vorteile dieser Immobilienart wurden von Bodo Hollung, Geschäftsführer der Realogis Real Estate GmbH, gleich anfangs hervorgehoben. So hat die Logistikimmobilie sich mittlerweile etabliert und gerade Deutschland bietet, nicht zuletzt durch seine zentrale Lage in Europa, ideale Standortkriterien dafür. Logistikimmobilien erwirtschaften, so Hollung, eine Spitzenbruttorendite von etwa 6,25 %, was sie um 1,6 % bis 2 % von anderen Assetklasse nach oben unterscheidet. Diese Rendite ist zudem relativ sicher und die Wertschwankungen sind vergleichsweise gering. Weitere Vorteile sind außerdem die kurzen Bauzeiten, die Lagerhallen und Umschlagplätze in der Regel benötigen. So können beispielsweise Verzögerungseffekte minimiert werden. Wichtig bei der Auswahl geeigneter Investitionsobjekte sind laut Hollung immer

eine gute Infrastruktur, kommunale Unterstützung sowie Arbeitskräftepotential.

Einen genauen Blick auf den Industrieimmobilienmarkt hat außerdem Frau Lone Herrmann-Jacobsen geworfen, die ihre Erfahrung und Erkenntnisse den Zuhörern vorstellte. So gibt es für Industrieimmobilien in der Theorie einen immensen Markt, das Investmentvolumen fällt aber vergleichsweise gering aus. Dieses Paradoxon ist zum Teil mit der Beschaffenheit dieser Immobilienklasse begründet. So gibt es hier eine hohe Individualität und keine primäre Gewinnerzielungsabsicht mit der Immobilie an sich. Laut Frau Lone Hermann-Jacobsen, die in dieser Ansicht nochmals von Moderator Carl O. Stinglwagner bekräftigt wurde, sehen viele Unternehmen ihre Industrieimmobilien unter dem Aspekt des Kapitals und nicht als eventuell gewinnbringende Assetklasse.

Der letzte Vortrag von Steuerexperte Alexander Lehnen ging schließlich auf die fiskalen Gesichtspunkte, auch vor dem Hintergrund der aktuellen Geschehnisse in Luxemburg, ein. Erläutert wurden beim Vortrag der Asset Deal und der Share Deal beim Unternehmenskauf sowie steuerliche Trends wie z. B. eine steigende Grunderwerbsteuer.

Den Ausklang eines informativen und gelungenen Abends bildete wie gewohnt ein erstklassiges Buffet und die Möglichkeit zum Netzwerken.

Mit freundlicher Unterstützung von Ernst & Young und REALOGIS Real Estate GmbH



14. Januar 2015

Neujahrsempfang 2015

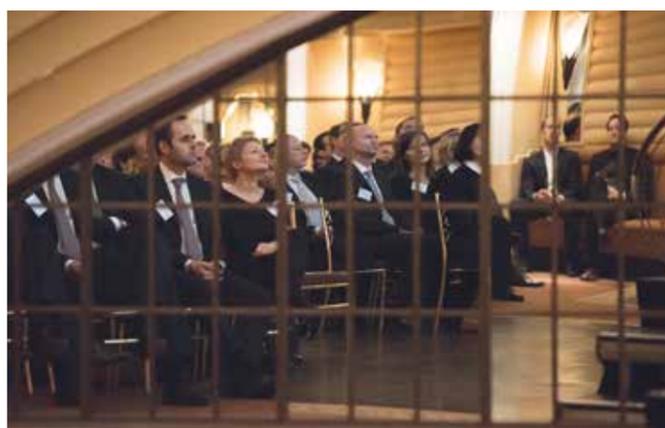
Eine Rekordteilnehmerzahl von über 450 Personen konnten die Veranstalter Immoebs (Arbeitskreis München), DG Hyp sowie GSK Stockmann + Kollegen beim diesjährigen Neujahrsempfang verzeichnen – mittlerweile auch schon der vierte seiner Art. Die Veranstaltung fand in gewohntem Ambiente im Münchener Traditions- haus Hotel Bayerischer Hof statt. Carl O. Stinglwagner, Leiter des Arbeitskreises München, eröffnete den Neujahrsempfang mit seiner Rede, die das vergangene Jahr aus verschiedenen Blickpunkten Revue passieren ließ und bereits erste Prognosen für 2015 gab. Auch die Herren Dr. Georg Reutter von der DG Hyp und Dr. Dirk Brückner von GSK schlossen sich als Gastgeber dem Ton ihres Vorgängers an. Im Mittelpunkt des Abends stand Frau Prof. Dr. Jutta Rump, die über das Thema »Deutschland 2030 – Leben und Arbeiten im Wandel« referierte. Um jenen Ausblick darstellen zu können, müsse man sich derzeitiger und zukünftiger Trends bewusst sein, so Frau Prof. Dr. Rump. Oftmals wird hier nur auf den demographischen Aspekt verwiesen, was allerdings gesellschaftliche oder technisch-ökonomische Entwicklungen fälschlicherweise ausblendet. Trotz Digitalisierung und des technischen Fortschritts lässt sich laut Prof. Dr. Rump festhalten, dass Wissen, Kompetenz und Innovation, und somit der Faktor

Humankapital, unersetzlich für das Wirtschaftsgeschehen sind. Gerade deshalb wird der deutsche Arbeitsmarkt bis 2030 einschneidenden Veränderungen unterliegen: So wird das hochgerechnete durchschnittliche Alter der Bevölkerung, soweit sich der demographische Wandel nicht umkehrt, bis dahin 54 Jahre betragen und der technische Fortschritt wird zunehmend einfachere Arbeitsschritte ersetzen. Was aber im Umkehrschluss zur Folge hat, dass die Anforderungen an den Arbeitnehmer wachsen. Prozesse werden spezielleres und tiefergehendes Know-how benötigen. Nun ist Deutschland zwar Produktivitätsweltmeister, dennoch bedeutet eine hohe Produktivität, insbesondere in Verbindung mit den gewachsenen Ansprüchen, eine Verdichtung von Arbeit und mehr Komplexität. Neben all diesen Entwicklungen muss sich die deutsche Arbeitswelt auch der Generationenthematik stellen. Bis zu drei und teilweise sogar bis zu vier verschiedene Altersgruppen können heutzutage in Unternehmen aufeinandertreffen. Am härtesten kollidieren dabei die Werte und Vorstellungen der Baby Boomer-Generation mit Geburtsjahr bis 1970 und der Generation Y ab 1985. Pflichtbewusstsein und Disziplin treffen hier zwar durchaus auf Leistungsbereitschaft, mehr als je zuvor sogar in der Arbeitswelt, so Frau Prof. Dr. Rump, aber auch

auf Sinn- und Perspektivsuche. Lacher erntete die Rednerin, als sie dies mit einer lustigen Anekdote aus ihrem eigenen Unternehmen veranschaulichte. Hier wurde das Bewerbungsgespräch umgedreht und der Arbeitgeber vom Bewerber interviewt, ob die Stelle denn auch den gewünschten Vorstellungen entspreche.

Abgerundet wurde der durchweg erfolgreiche Abend schließlich mit einem hervorragenden Buffet des Hotels, und es wurden noch bis tief in die Nacht Gespräche geführt.

Mit freundlicher Unterstützung von DG HYP und GSK Stockmann + Kollegen





AK RHEIN-RUHR

A: Bodo Dicke, Raoul P. Schmid,
Dr. Caroline Wagner
F: Weiland Susanne, IRE|BS
Immobilienakademie, GrillGut!,
AK Rhein-Ruhr

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

Die Arbeitskreisleitung bedankt sich deshalb ganz herzlich bei Berlin Hyp, Grooterhorst & Partner, Hogan Lovells International LLP, IRE|BS Immobilienakademie, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und bei Prime Invest.

25. Juli 2014

1. Networking-Barbecue am Seaside Beach, Baldeneysee

Sommer, Sonne, Strand und mehr ... mehr Netzwerk, mehr Gespräche und mehr vom Grill ... Mit diesen Worten luden wir alle kontaktfreudigen IMMOEBS-Mitglieder, Freunde und Förderer des Arbeitskreises sowie die Studierenden des aktuellen Jahrgangs der IRE|BS Niederlassung Rhein-Ruhr zu unserem 1. Networking-Barbecue ein.

Doch morgens verhieß das Wolkenbild und die prognostizierte Niederschlagswahrscheinlichkeit nichts Gutes ... und so klingelte den ganzen Vormittag das Handy ... »Ja, der Grillplatz ist überdacht ... wir werden auf jeden Fall aufbauen ... am späten Nachmittag soll es wieder aufreißen ...« Pünktlich um 17 Uhr öffnete sich dann ein Wolkenfenster, die Sonne brach durch und wir konnten das tun, wozu wir uns schließlich verabredet hatten: zum Grillen und Netzwerken.

Für einen der Teilnehmer gab es dann noch ein zusätzliches Highlight: Wie schon in der letzten Ausgabe der IMMOZEIT berichtet, lag die Zahl der ordentlichen Mitglieder im Arbeitskreis Rhein-Ruhr zu Jahresbeginn knapp unter der »magischen Marke« von 500, als wir dem aktuellen 12. Jahrgang des Kontaktstudiums Immobilienökonomie an der IRE|BS in Essen IMMOEBS vorstellten. Und da wir Frage, wer

nun die oder der 500ste werden würde, nicht der Willkür der Antragserfassung überlassen wollten, entschieden wir uns dafür, diese Auswahl unter den Teilnehmern des Jahrgangs, die bereits ihren Antrag auf ordentliche (nicht studentische) Mitgliedschaft gestellt hatten, in die Hände einer Glücksfee zu geben.

Zur Vorbereitung dieses höchst amtlichen Vorgangs wurden rund 20 Ü-Ei-Kapseln geleert, die »überflüssige« Verpackung nebst Inhalt alternativen Verwendungen zugeführt und mit Namenslosen neu bestückt.

Die Ordnungsmäßigkeit wurde im Übrigen von Marko Heldt, KNH Rechtsanwälte, Essen – quasi notariell – festgestellt.

Das Amt der Glücksfee übernahm dann bereitwillig und höchst professionell Kristina Brockhoff und ermittelte als ordentliches Mitglied Nr. 500 des Arbeitskreises Rhein-Ruhr ...

Henning Fischer

Die überreichte Urkunde ist gleichzeitig auch ein Weiterbildungsgutschein für ein IMMOEBS-Fachseminar. Nochmals herzlichen Glückwunsch!

16. September 2014

Multi-Family and Students Housing in the USA – Frühstücksmeeing in Düsseldorf

Der deutsche Immobilienmarkt steht gut da. Die Preise sind insbesondere im Wohnbereich in einem hohen Bereich stabil, das Zinsniveau ist phantastisch. Wenn doch nur das Angebot nicht so gering wäre ...

Wer eine Wohnanlage hat, der mag sie trotz hoher Preise nicht verkaufen. Anleger suchen hierzulande händeringend und oftmals leider vergeblich.

IMMOEBS lud gemeinsam mit Hogan Lovells International LLP und der Prime Invest GmbH zum ersten Frühstücksmeeing des Arbeitskreises ein, um über Alternativen nachzudenken.

In den USA gibt es eine ganze Reihe von institutionellen Investoren wie z. B. REITS, Pensionskassen und Versicherungen, die ausschließlich in Housing investieren. Und das kommt nicht von ungefähr. Gründe, sich mit dieser Assetklasse in den USA eingehend zu beschäftigen, gibt es genügend. Um die Assetklasse Housing und ihr großes Wachstumspotenzial stärker in das Bewusstsein der Entscheidungsträger und Investoren zu bringen, fand die Vortragsreihe in Kooperation mit Hogan Lovells und der Prime Invest GmbH statt.

Referenten/Vorträge:

• Berndt Goßblau, Prime Invest GmbH: Multi-Family Housing nach der Krise in den USA, Überblick und Aussichten

• Cecil Philips, Place Properties, Atlanta: Students Housing in USA; overview and prospect

• Lee Samuelson, Hogan Lovells, New York: Hot Topics in Multi-Family Housing – A Legal Framework

• Dr. Mathias Schönhaus, Hogan Lovells International LLP, Düsseldorf und Dr. Ingmar Dörr, Hogan Lovells International LLP, München: Wenn zwei Finanzverwaltungen mitreden möchten – Steuerliche Aspekte der Investition in US-Immobilien

Das Handout der Vorträge finden Sie unter www.my-immoeb.de | Lifelong-Learning | Wissenspool | AK-Veranstaltungen | AK Rhein-Ruhr.

Wir danken ganz herzlich unserem Mitglied Berndt Goßblau, Prime Invest GmbH, aus dem Arbeitskreis München-Sachsen für die Organisation und unserem langjährigen Sponsor Dr. Bomhard, Hogan Lovells Düsseldorf, für die Ausrichtung dieser Veranstaltung.

22. Oktober 2014

Gewerberaummietrecht – aktuell und kompakt in Düsseldorf

Es gibt wohl kaum ein Fachgebiet in der Immobilienwirtschaft, in dem Lifelong Learning wirklich nicht endet ... So waren wir wie schon im März 2013 gerne wieder zu Gast im Hause Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte in Düsseldorf, um uns in kleiner Runde zu aktuellen Mietrechtsthemen auf den aktuellsten Stand zu bringen.

Auf der diesjährigen Veranstaltung behandelte Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt und Autor des im Frühjahr erschienenen Standardwerks »Aktuelles Gewerberaummietrecht«, aktuelle Themen aus der Immobilienbranche:

- Neueste Rechtsprechung im Gewerberaummietrecht
- Aktuelles zur (Un-)Wirksamkeit von Schriftformheilungsklauseln
- Neues zu AGB: Vormietrechts-AGB
- Neues zu Wertsicherungsklauseln: Schwebende Wirksamkeit von »Alt-klauseln«
- Öffentlich-rechtliche Gebrauchsbeschränkungen in der Gewerberaummierte
- Brandschutz – eine (nicht) endende Geschichte
- Tipps zur Vertragsgestaltung

Auch dieser Abend schloss nach angeregten Diskussionen beim gemeinsamen Imbiss und einer kleinen Weinprobe.

Das Handout der Vorträge finden Sie unter www.my-immoeb.de | Lifelong-Learning | Wissenspool | AK-Veranstaltungen | AK Rhein-Ruhr.

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



12. November 2014

Hotellimmobilienfinanzierungen erfolgreich gestalten

So mancher mag sich an eine AK-Veranstaltung erinnern, zu der wir im Herbst 2012 zusammen mit der KPMG nach Düsseldorf eingeladen hatten. Damals war Hotelexperte Max Luscher der letzte von mehreren Referenten ... ganz im Sinne des Lifelong Learnings hatte er aber diesmal tatsächlich den ganzen Vortragsblock für das spannende Thema Hotellimmobilienfinanzierungen alleine zur Verfügung. Themen waren:

- Trends am Hotelmarkt – Hotelperformance
- Finanzierungsprozess: Do's and Don'ts
- Real Estate Debt Fonds – die neuen Player?
- Bewertung von Hotelimmobilien – Verfahren und Herausforderungen

Auch dieser Abend schloss nach angeregten Diskussionen mit landestypischen Köstlichkeiten.

Das Handout der Vorträge finden Sie unter www.my-immoebs.de | Lifelong-Learning | Wissenspool | AK-Veranstaltungen | AK Rhein-Ruhr.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

14. November 2014

4. Grünkohlessen

Zu Grünkohl und Pinkel lud der 12. Jahrgang des Kontaktstudiums Immobilienökonomie der IRE|BS Immobilienakademie Standort Essen ein.

Dies war bereits das vierte Zusammentreffen aller Ehemaligen, das mit Unterstützung des AK Rhein-Ruhr durchgeführt werden konnte. Das Gut des Bauern Kammesheidt in Essen-Kettwig war bestens vorbereitet und empfing die Gäste mit Sekt, Bier und allem, was das Herz begehrt.

Wer sich selber ein Bild machen möchte, kann sich schon einmal November 2015 vormerken, denn in diesem Monat wird voraussichtlich das fünfte »offizielle Grünkohlessen« stattfinden, ob wieder beim Bauer Kammesheidt, ist noch nicht sicher.

Ganz herzlich bedanken sich die Arbeitskreisleiter bei Charlotte D'Agostino für die Organisation dieses tollen Abends.



1. Dezember 2014

(Grüner) Daumen hoch! IMMOEBS unterstützt Wiederaufforstung des Grugaparks in Essen

Um den Vorsatz Green Building einmal wörtlich zu nehmen, unterstützt IMMOEBS e.V. als größtes immobilienwirtschaftliches Alumni-Netzwerk in Deutschland die Wiederaufforstung des Grugaparks in Essen. So kamen die Leiter des IMMOEBS-Arbeitskreises Rhein-Ruhr, Raoul P. Schmid (HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH) und Bodo Dicke (BNP Paribas Real Estate GmbH) im Grugapark zusammen, um einen neuen Baum zu pflanzen.

Am 9. und 10. Juni 2014 war ein zerstörerisches Unwetter, ausgelöst durch das Tiefdruckgebiet »Ela«, über Nordrhein-Westfalen, Hessen und Niedersachsen hinweggezogen. Der traditionsreiche Grugapark, der mit 700.000 m² zu den größten Freizeitparks Europas zählt, wurde bei dem Sturm erheblich zerstört. Zahlreiche Bäume, darunter ein sehr alter Mammutbaum, wurden entwurzelt und weite Flächen verwüstet. Der Park ist nun auf Spenden angewiesen, um den heimischen sowie den exotischen Baumbestand wiederaufzuforsten.

»Dies ist eine gute Gelegenheit für uns als immobilienwirtschaftlicher Verein, ein zukunftsweisendes Projekt direkt vor Ort zu unterstützen«, so Raoul Schmid. Bodo Dicke ergänzte: »Wir alle genießen es, in Anlagen wie dem Grugapark eine

Erholungspause vom stressigen Stadtalltag zu finden. Umso mehr freut es uns, wenn wir mit unserem IMMOEBS-Baum einen Beitrag zum Weiterbestand des Parks leisten können.«

Die von IMMOEBS gepflanzte Blumenesche ist im Grugapark am Kinderspielplatz Eingang Grugabad direkt hinter der Seilbahn zu finden.

15. Januar 2015

Immobilienökonomie für den Nachttisch

Zusammen mit der IRE|BS Immobilienakademie Niederlassung Essen hatten wir zu unserer ersten Autorenlesung im AK Rhein-Ruhr eingeladen.

»Immobilienökonomie für den Nachttisch« ... war natürlich nur der inoffizielle Buchtitel.

Prof. Dr. Tobias Just las aus seinem gemeinsam mit Steffen Uttig publizierten Buch »Es sind nicht nur Gebäude – Was Anleger über Immobilienmärkte wissen müssen«.

Das Buch schließt eine Lücke zwischen schlichten Immobilienratgebern für Hauslehaber und wissenschaftlichen Fachbüchern für Spezialisten.

Die Lesung begann um 18.30 Uhr. Im Anschluss stellte sich Prof. Dr. Just natürlich auch den Fragen von Studieninteressenten rund um die Weiterbildungsangebote der IRE|BS Immobilienakademie.



5. Februar 2015

Neujahrsempfang 2015 in Köln

Durch die großzügige Unterstützung der Berlin Hyp AG konnte auch dieses Jahr wieder der damit nun schon der 9. Neujahrsempfang des Arbeitskreises Rhein-Ruhr stattfinden.

Für die rund 300 Gäste wurden das 27. und 28. OG des »KölnSKY« in Köln-Deutz reserviert. Ab 18 Uhr trafen Mitglieder, Förderer und Freunde der IMMOEBS ein und viele erlebten die fantastische 360°-Sicht über Köln zum ersten Mal.

Nach diesmal nicht ganz so kurzer Büttenrede – sorry natürlich Begrüßung – durch die Arbeitskreisleitung Bodo Dicke und Raoul P. Schmid fesselte unser Ehrenmitglied Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp AG, die Zuhörer mit kritischen wie optimistischen Gedanken zum Thema des Abends: »Zinslos glücklich? Implikationen für den Immobilienmarkt?«

Das Handout der Vorträge finden Sie unter www.my-immoebs.de | Lifelong-Learning | Wissenspool | AK-Veranstaltungen | AK Rhein-Ruhr.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem Ehrenmitglied Jan Bettink und für die Unterstützung durch unser Premium-Partner und Fördermitglied der Berlin Hyp AG.

Save the date

Mittwoch, 6. Mai 2015:
4. Frühlingsfest mit Minigolf-Trophy gemeinsam mit den Frauen in der Immobilienwirtschaft und RICS Rhein-Ruhr in Düsseldorf

Donnerstag, 2. Juli 2015:
IMMOEBS onBoard 2015 und Mitgliederversammlung in Köln – dieses Jahr wieder mit Vorstandswahlen (kandidieren kann jedes ordentliche Mitglied)

Freitag, 3. Juli 2015:
IMMOEBS Immobilienforum in Köln (»Lust auf Zukunft«)

Hier könnte auch Ihre/unsere gemeinsame nächste Veranstaltung stehen!

Sprechen Sie uns einfach an oder schicken Sie eine kurze E-Mail an: bodo.dicke@bnpparibas.com oder raoul-p.schmid@hochtief.de



AK STUTTGART

A: Michael Einsele, Michael Settele
F: AK Stuttgart



22. Juli 2014

Fachvortrag: Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte zur »Mietpreisbremse«

· Dr. Frank Baßler
· Andreas Lohner, MRICS

Mit freundlicher Unterstützung der KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

16. Oktober 2014

Projektbesichtigung: Mercaden®

Am Donnerstag, den 2. Oktober öffneten sich die Türen der neuen Shopping Mall in Böblingens zentraler Innenstadtlage gegenüber dem Bahnhof. Auf rund 24.400m² bieten die Mercaden® den Besuchern ein attraktives Einkaufsangebot mit einem Mix aus führenden nationalen und internationalen Marken sowie lokalen Einzelhändlern. 850 großzügige PKW-Stellplätze stehen den Besuchern zur Verfügung. Verschiedene Handels- und Dienstleistungsbetriebe und eine Vielzahl gastronomischer Angebote runden die Vielfalt des Hauses ab. Centermanager Erkan Aslan bot uns einen interessanten Einblick in die Bauphase und hinter die Kulissen des Centers.

10. November 2014

Fachvortrag: Entwicklung von ehemaligen Industrie- und Gewerbeflächen – Themen bei der rechtlichen Gestaltung

· Dr. Stefan Voß
· Dr. Ursula Steinkemper

Mit freundlicher Unterstützung von CMS Hasche Sigle

10. Dezember 2014

Weihnachtsmarkt



21. Januar 2015

Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft und -verbände

Am 21. Januar fand in Stuttgart der Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft und -verbände statt. Es war der vierte seiner Art und mit fast 400 Teilnehmern der am besten besuchte. Gastgeber war wieder die DG Hyp, eingeladen haben u. a. IMMOEBS e. V., RICS, ADI, IWS-Stuttgart und die Frauen in der Immobilienwirtschaft.

Erstmals 2012 wurde dieser NJE auf Initiative des AK Stuttgart von IMMOEBS e. V. zusammen mit der DG Hyp ins Leben gerufen. Mit damals gerade 150 Teilnehmern hat sich die Veranstaltung im vierten Jahr zum zweitwichtigsten Branchen-Event nach dem Heuer-Dialog entwickelt.

Als Gastrednerin konnte die DG Hyp heuer Frau Margot Käßmann gewinnen. Ihr über einstündiger Vortrag zum Thema »Die 10 Gebote und die Immobilienbranche« verursachte so manchen verstohlenen Blick nach unten. Jedoch sah sich

keiner der Zuhörer, wie sonst so oft zu sehen, bemüßigt, sich mit seinem Smartphone oder Tablet zu beschäftigen. Was zeigt, dass Frau Käßmann noch nichts von ihrer Begeisterungsfähigkeit als Rednerin eingebüßt hat.

Mit freundlicher Unterstützung von DG Hyp

AK ÖSTERREICH

A: Alexandra Ehrenberger
F: AK Österreich, cityfoto.at



17. November 2014

Präsentation der neuen BahnhofCity Wien Hauptbahnhof

Für den 17. November 2014 wurde eine Besichtigung der neuen BahnhofCity Wien Hauptbahnhof organisiert. Zuerst gab es einen Vortrag des Center Managers Stefan Schneider (ECE), dann wurde das neue Einkaufszentrum inklusive der Technikräume besichtigt. Das Einkaufszentrum umfasst rund 22.000 m² Mietfläche, davon 20.000 m² Verkaufsflächen. Unter dem Einkaufszentrum stehen 600 Parkplätze zur Verfügung. Es wurde im Oktober 2014 eröffnet. Die BahnhofCity nutzt Fernwärme und Fernkälte sowie Geothermie.

Der Bahnhof nahm am 14. Dezember 2014 Vollbetrieb auf und erwartet täglich rund 38.000 Besucher. In den nächsten Jahren ist die Errichtung von rund 550.000 m² Bürofläche und rund 1.200 Wohnungen im Umfeld geplant. Insgesamt entsteht auf dem 105 ha großen Areal ein neuer Stadtteil, der größer als der gesamte 8. Wiener Gemeindebezirk ist.

Im Anschluss an die Präsentation gab es noch die Möglichkeit, den neuen Food Court zu testen. An der Veranstaltung nahmen rund 20 Mitglieder und Gäste teil.

8. Januar 2015

Neujahrsempfang 2015

Am 8. Januar 2015 startete die Wiener Immobilienbranche mit dem traditionellen Neujahrsempfang der freiwilligen Immobilienverbände ins Neue Jahr. Bereits zum vierten Mal trafen sich die Mitglieder und Vertreter der 12 etablierten Verbände, um aktuelle Themen und Zielvorstellungen zu diskutieren. Dieses Mal fand die Veranstaltung in der beeindruckenden Atmosphäre der neu renovierten Sofiensäle statt. Über 500 Teilnehmer der Verbände RICS, REN, FIABCI, ÖVI, Salon Real, immQu, CARI, ImmoABS, ÖGNI, IMMOEBS, IMMOZERT und der Vereinigung der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen für das Immobilienwesen waren an dem Abend dabei.

Mit freundlicher Unterstützung von Attensam, Erste Bank, imabis, IMMOUnited und Bausparkasse

NETZWERKEN IN REINKULTUR

A: Dr. Caroline Wagner
F: Svetlana V. Gippert,
Dr. Caroline Wagner



Dinner der Ehren- und Fördermitglieder | EXPO REAL Get-together

Auch in diesem Jahr rief die EXPO REAL die Immobilienwelt im Herbst nach München. Mitglieder und Freunde von IMMOEBS konnten sich dabei neben dem üblichen Messetrubel über zwei Veranstaltungshighlights freuen.

So kamen am 5. Oktober 2014 die Ehren- und Fördermitglieder von IMMOEBS mit den Vertretern der Hochschulen, dem IMMOEBS-Vorstand sowie den regionalen Arbeitskreisleitern im Münchner Spatenhaus zusammen. Das traditionelle Dinner am Vorabend der EXPO REAL bot wie immer Gelegenheit für gute Gespräche und ein »Warm-up« für die bevorstehenden Messetage. Erfreulich war die besonders hohe Teilnehmerzahl in diesem Jahr.

Dieser Trend setzte sich auch am Folgetag fort: Rund 350 Gäste kamen am ersten Messetag der EXPO REAL 2014 auf den Stand des IMMOEBS-Fördermitglieds Berlin Hyp AG, um Freunde, Geschäftspartner und alte Studienkollegen zu treffen. Dabei zeigte sich einmal mehr, dass sich das

EXPO REAL Get-together zu einem der beliebtesten Treffpunkte des Vereins entwickelt hat. Aber nicht nur das – Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp AG, betonte in seiner Begrüßungsansprache die Bedeutung von IMMOEBS für die Immobilienbranche: »Das Netzwerk ist sehr aktiv und hat sich durch einen hohen Qualitätsstandard der Veranstaltungen als eine zentrale Plattform der Branche etabliert.«

Mit freundlicher Unterstützung der Berlin Hyp AG und ein besonderer Dank an Jan Bettink



18. IMMOEBS-GOLFTROPHY 2014 GOLFRESORT WEIMARER LAND, BLANKENHAIN

A+F: Jörg R. Lammersen

Die Anfahrt am Freitag zur diesjährigen IMMOEBS-Golftrophy nahe der ehemaligen Kulturhauptstadt Weimar ließ wenig Gutes erahnen. Ein tiefschwarzes Wolkenband über der Region und sturzbachartige Niederschläge auf der BAB 4 in der Nähe von Jena ließen befürchten, dass die diesjährige Veranstaltung »ins Wasser fallen« würde. Umso mehr überraschte, dass sich der Regen kurz nach Ankunft verzog und sich so das Golf- und Spa-Resort Weimarer Land, der denkmalpflegerisch aufwendig sanierte ehemalige Gutshof Krakau, mit seinem Hotel und den beiden Golfplätzen Goethe- und Feininger-Course in malerischem Ambiente präsentierten.

Am nächsten Tag, Samstag den 30. August 2014, starteten bereits in den frühen Morgenstunden die letzten Vorbereitungen für die diesjährige Golftrophy: Die IMMOEBS-Fahne wurde auf der Driving Range gehisst, die Tee-Geschenke vom Vertreter des Sponsors FPS Rechtsanwälte aufgebaut und die letzten Flight-Abstimmungen mit dem Golfclub vorgenommen. Bis auf einige hartgesottene Frühaufsteher, die die Anreise zur Veranstaltung am selben Tag vornahm, hatten ja die meisten der rund 40 Teil-

nehmer die Nacht bereits in dem geschmackvoll eingerichteten Lindner 4-Sterne-Superior-Hotel vor Ort verbracht. Viele trafen sich bereits am Vorabend zum traditionellen Get-together an der Bar, spätestens aber zum gemeinsamen Frühstück am Morgen.

Nach einer kurzen Begrüßung durch Jörg Lammersen wurden ab 10.00 Uhr die neun 3er- und 4er-Flights auf die Runde geschickt. Der für das Turnier gewählte Goethe-Course erwies sich für die Turnierspieler als echte Herausforderung, da der Verlauf vieler Bahnen vom Tee-Abschlag ohne einen vorherigen Blick in das Birdiebook kaum ersichtlich war. Der Platz selbst präsentierte sich in einem exzellenten Pflegezustand und auch das Wetter – teilweise wolkig, teilweise sonnig, ca. 22 Grad – waren ideale Bedingungen für einen wunderbaren Golftag.

Ab 15.00 Uhr trafen sich dann die rückkehrenden Turnierspieler mit den Teilnehmern des angebotenen Schnupperkurses auf der Terrasse des Golfclubs, wo zur Stärkung und zum ersten Erfahrungsaustausch Kaffee und Kuchen angeboten wurden. Im Anschluss hieran nutzten viele bis zum Beginn der Abendver-



anstaltung den sehr umfangreichen Spa- und Wellness-Bereich des Hotels, um sich von den sportlichen Anstrengungen des Tages kurz zu erholen.

Nach einem Sektempfang in der Bar fand die weitere Abendveranstaltung im so genannten Augusta-Raum des Hotelrestaurants statt. Hier wurde nach einer kurzen Begrüßung durch Jörg Lammersen im Rahmen des gemeinsamen Abendessens die Siegerehrung durchgeführt. Bester (Brutto-)Spieler des diesjährigen Golfturniers war Richard Treis, der als ehemaliger Professional die Konkurrenz erwartungsgemäß hinter sich ließ. Der Wanderpreis, die IMMOEBS-Golftrophy, wurde gemeinsam mit Dr. Hubatsch vom Sponsor FPS an Axel Roesner überreicht, der als bester Nettospieler (Ergebnis unter Berücksichtigung seiner Spielvorgabe) die Konkurrenz hinter sich ließ. Bilder der Veranstaltung können unter www.immoebs.de eingesehen werden.

IMMOEBS dankt an dieser Stelle seinem langjährigen Sponsor dieser Veranstaltung, der Kanzlei FPS Rechtsanwälte und Notare, für ihre großzügige Unterstützung. Ohne diese hätte die Golftrophy 2014 nicht erneut ein so erfolgreicher, sportlicher und geselliger Tag werden können.

Die diesjährige Golftrophy findet am 19. September 2015 vor den Toren Berlins im GolfResort Semlin am See bei Rathenow statt. Informationen und Anmeldungen bitte über die Geschäftsstelle.

INTERN

84 [Mitgliederbefragung](#)

88 [Karriere im Fokus: Mentoring für Young Professionals](#)
Svetlana V. Gippert

93 [Mentoring – alt bewährt, neu entdeckt](#)
Gabriele Hoffmeister-Schönfelder,
Tinka Beller

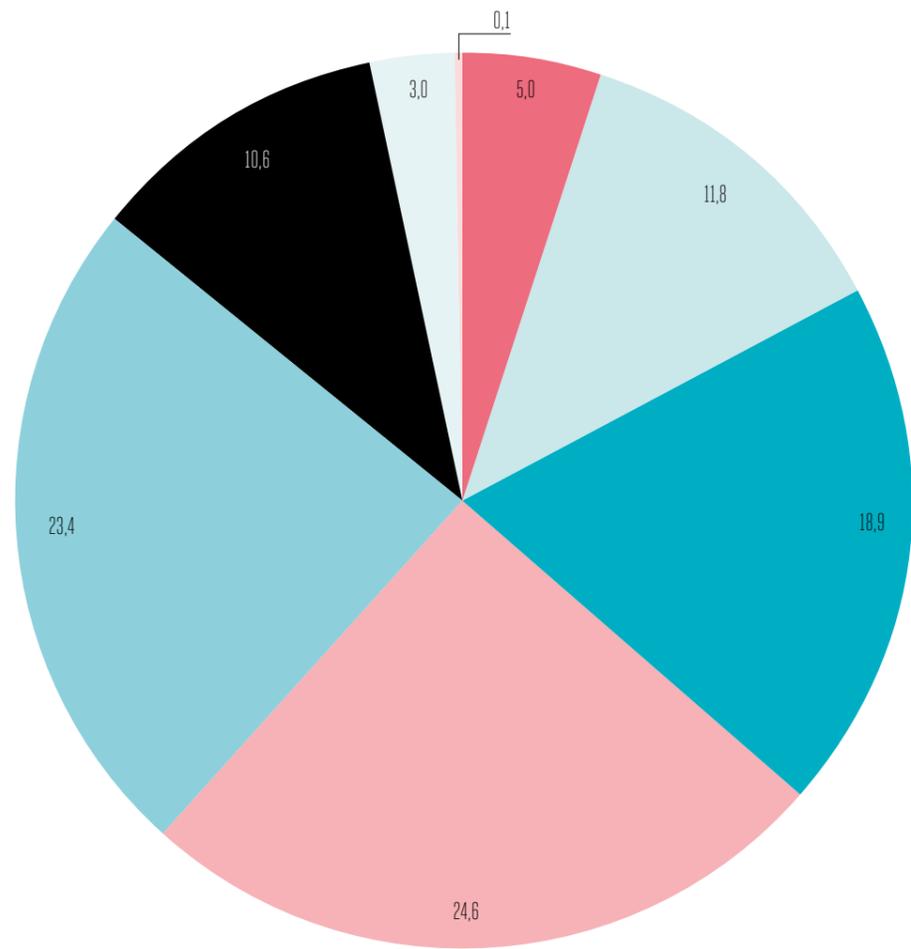
96 [Ankündigung: IMMOEBS ImmobilienForum 2015](#)

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

100 [Impressum](#)

MITGLIEDER- BEFRAGUNG 2014

A: Elena Letzner



ALTER DER BEFRAGTEN (IN PROZENT)

- 26-30 JAHRE
- 36-40 JAHRE
- 46-50 JAHRE
- 56-60 JAHRE
- 31-35 JAHRE
- 41-45 JAHRE
- 51-55 JAHRE
- 61-65 JAHRE

IN WELCHEM BEREICH/WELCHER BRANCHE SIND SIE SCHWERPUNKTMÄSSIG TÄTIG? (337 BEFRAGTE PERSONEN/IN %)



Ein Ohr für die Mitglieder haben

Mit rund 2.500 Mitgliedern ist IMMOEBS e.V. das größte Alumni-Netzwerk der Immobilienbranche in Deutschland. Unsere Mitglieder tragen den Verein! Die Aufgabe des Vorstandes und der Geschäftsführung ist es unter anderem, ein offenes Ohr für die Wünsche, Anregungen und Hinweise der Mitglieder zu haben. Anfang des vergangenen Jahres entschlossen wir uns daher innerhalb des Vorstandes dazu, eine umfassende Mitgliederbefragung durchzuführen.

Ziel dieser Befragung war insbesondere die Gewinnung von Erkenntnissen über die aktuelle Zufriedenheit der Mitglieder mit der inhaltlichen Ausrichtung der Arbeit von IMMOEBS sowie mit den Vereinsaktivitäten, anderen Angeboten und den fachspezifischen Seminaren. Ein weiteres Augenmerk lag darauf, mögliche Entwicklungspotenziale und notwendigen Anpassungsbedarf zu identifizieren.

Fragen, Fragen, Fragen

Der Fragenkatalog umfasste insgesamt 29 Fragen, die in die folgenden sechs Themengebiete unterteilt waren: Erwartungen, Angebote, Seminare, Arbeitskreise/Verbundenheit/Mentoring-Programm, Mitgliedschaft und Demografische Angaben.

Die Abstimmung erfolgte online: Alle IMMOEBS-Mitglieder wurden zu der Online-Befragung eingeladen und erhielten den entsprechenden Link am 09.04.2014. Für die Beantwortung der Fragen hatten die Teilnehmer rund einen Monat Zeit. Die Befragung endete schließlich am 02.05.2014.

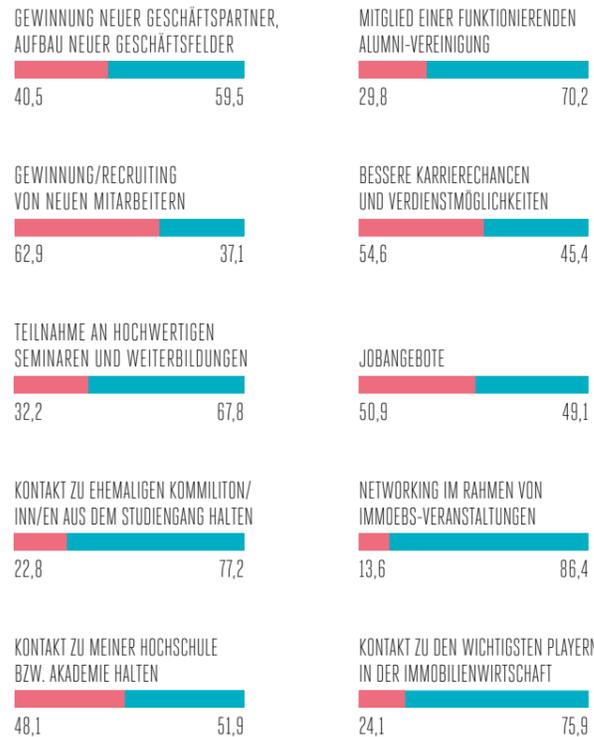
Insgesamt wurde die Einladung an 2.409 Mitglieder verschickt. Der Link zur Befragung wurde im Befragungszeitraum 551 Mal aufgerufen, der Online-Fragebogen von 383 Mitgliedern teilweise und von 337 Mitgliedern vollständig ausgefüllt. Dies entspricht einer Beteiligung von 15,8% und einem Rücklauf vollständig beantworteter Fragebögen von 14,0%.

Was dabei heraus kam

Obwohl nur 14% der IMMOEBS-Mitglieder an der Befragung teilgenommen hatten, war die gesamte Mitgliedschaft hinsichtlich ihrer Struktur durch die Befragungsteilnehmer gut repräsentiert. Dies zeigte die Auswertung der demografischen Angaben.

An der Befragung beteiligten sich zu 21% Frauen und zu 79% Männer. Knapp 50% der Befragten waren der Altersgruppe zwischen 41 und 50 Jahren zuzuordnen. Mit fast 42% waren die Branchen Projektentwicklung, Asset Management und Finanzdienstleistung am stärksten vertreten. Über 60% der Teilnehmer waren zum Befragungszeitpunkt in leitenden Funktionen, als Geschäftsführer/-in, Inhaber/in oder Gesellschafter/in tätig. Auch waren über 60% bereits länger als sechs Jahre Mitglied im Verein.

WELCHE ERWARTUNGEN KNÜPFEN SIE AN IHRE MITGLIEDSCHAFT BEI IMMOEBS?
(383 BEFRAGTE PERSONEN/IN %)



■ NEIN ■ JA

WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT DEN ANGEBOTEN UND LEISTUNGEN?
(SKALA: 1 = ÜBERHAUPT NICHT ZUFRIEDEN BIS 6 = VOLL UND GANZ ZUFRIEDEN)



Erwartungen

Bei der Frage nach den Erwartungen, die an eine Mitgliedschaft bei IMMOEBS geknüpft sind, konnten die Teilnehmer aus zehn vorgegebenen Antworten auswählen (Mehrfachnennung möglich).

Die Auswertung ließ erkennen, dass Networking im Rahmen von Veranstaltungen, der Kontakt zu ehemaligen Kommilitonen/inn/en sowie zu wichtigen Entscheidern der Branche und die Teilnahme an hochwertigen Seminaren im Fokus stehen. Diese stellen somit die wichtigsten Gründe für eine Mitgliedschaft dar. Eher weniger bedeutsam ist die Erwartungshaltung der Befragten, über IMMOEBS neue Mitarbeiter zu rekrutieren oder durch eine Mitgliedschaft höhere Karrierechancen und Verdienstmöglichkeiten zu erhalten.

Zufriedenheit – Angebote von IMMOEBS

Die Frage nach der Zufriedenheit mit den Angeboten von IMMOEBS ergab, dass die höchste Zufriedenheit bei den Mitgliedern im Zusammenhang mit dem Bezug von vergünstigten Eintrittskarten für die EXPO REAL besteht. Darüber hinaus zeigten sich die Teilnehmer auch mit folgenden Angeboten sehr zufrieden:

- ImmobilienForum
- Fach- und Vereinsmagazin IMMOZEIT
- Ermäßigungen, die IMMOEBS-Mitglieder bei Veranstaltungen von Kooperationspartnern erhalten
- Service der Geschäftsstelle

Bei den Online-Angeboten führten das Mitgliederverzeichnis, die Bildergalerie und der Wissenspool das Ranking der Zufriedenheit an.

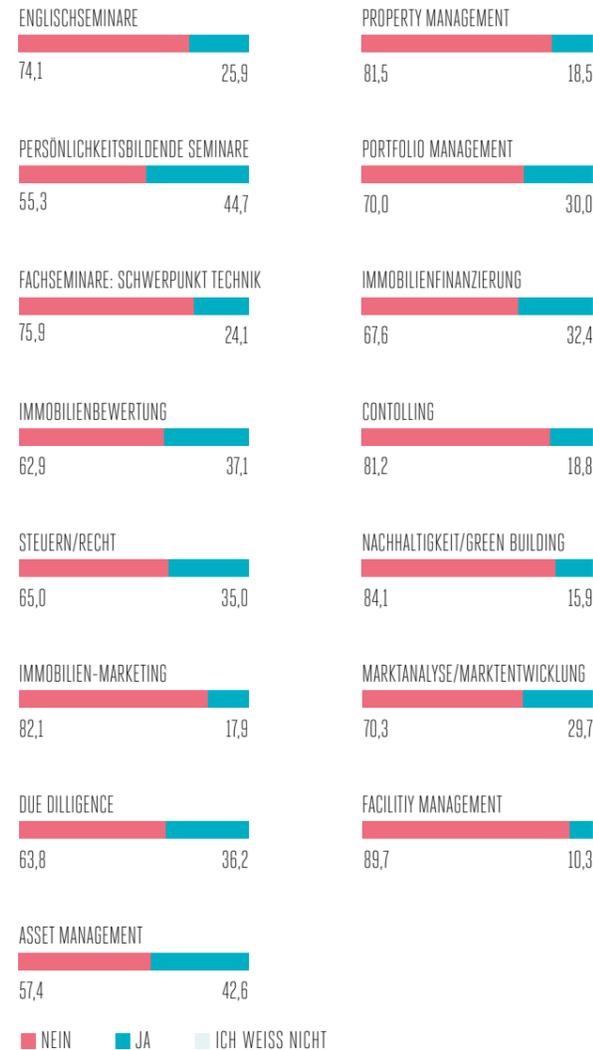
Seminare

Die Vereinsführung strebt danach, das Seminarangebot möglichst attraktiv und passgenau für die Mitglieder zu gestalten. Daher wurde im Rahmen der Mitgliederbefragung gezielt nach den Bedürfnissen, der Nutzung, der inhaltlichen Ausrichtung und der Attraktivität einzelner Seminarformen gefragt.

Das Ergebnis verdeutlicht, dass persönlichkeitsbildende Seminare sowie Seminare mit den Themenschwerpunkten Asset Management, Immobilienbewertung und Steuern/Recht stärker nachgefragt sind als Seminare im Bereich Facility Management, Nachhaltigkeit/Green Building und Controlling.

Weiter ergab die Befragung, dass nach wie vor die Präsenzseminare größere Attraktivität genießen als beispielsweise e-Learning-Angebote und Webinare. Im Hinblick auf die ideale Seminardauer bevorzugten die Teilnehmer eintägige Seminare gegenüber Formaten, die sich über zwei Tage erstrecken.

WELCHE SEMINARE SIND FÜR SIE BESONDERS INTERESSANT?
(IN %)



■ NEIN ■ JA ■ ICH WEISS NICHT

Mentoring

Eine weitere Fragestellung beschäftigte sich mit IMMOMENT, unserem Mentoring-Programm, mit dem wir junge Mitglieder auf ihrem beruflichen Weg zukünftig unterstützen möchten. Es sollte hier insbesondere ermittelt werden, inwieweit sich die Mitglieder mit einem solchen Angebot identifizieren und das Programm unterstützen würden.

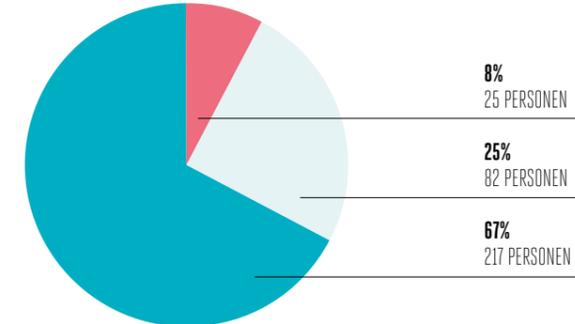
Das Umfrageergebnis zeigt, dass über 67 % der Mitglieder IMMOMENT befürworten. Als Hauptgründe wurden angeführt, dass die Förderung des Nachwuchses in der Immobilienwirtschaft als sehr wichtig eingeschätzt wird und der Erfahrungs- und Wissensaustausch zwischen jungen und erfahrenen Mitgliedern durch ein Mentoring-Programm gefördert werden kann.

Ein Dank

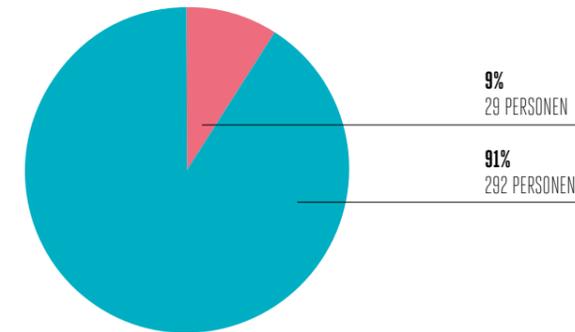
Insgesamt konnten durch die Mitgliederbefragung 2014 viele interessante und für die Arbeit und Weiterentwicklung von IMMOEBS wichtige Ergebnisse gewonnen werden. Die Beteiligung an der Mitgliederbefragung war zwar gering, jedoch können die Ergebnisse durchaus als repräsentativ für die gesamte Mitgliedschaft angesehen werden. Entsprechend sind die gewonnenen Erkenntnisse bereits richtungsweisend in die Gestaltung des Jahresprogramms 2015 eingeflossen, etwa in Gestalt eines Fachseminars zum Thema Immobilienbewertung.

Für die Beteiligung an der Mitgliederbefragung 2014 möchten wir uns herzlich bei Ihnen bedanken. Vielen Dank für das Lob, die konstruktive Kritik, die kreativen Verbesserungsvorschläge und die neuen Ideen! Mitglieder, die sich dieses Mal nicht an der Befragung beteiligen konnten, aber Anregungen oder Kritik äußern möchten, bitten wir, sich an den IMMOEBS-Vorstand oder die Geschäftsstelle zu wenden.

BEFÜRWORDEN SIE DEN START EINES MENTORING-PROGRAMMS, BEI DEM JÜNGERE IMMOEBS-MITGLIEDER UNTERSTÜTZUNG DURCH EINEN ERFAHRENEN MENTOR ERHALTEN?



WÜRDEN SIE ANDEREN EINE MITGLIEDSCHAFT BEI IMMOEBS EMPFEHLEN?

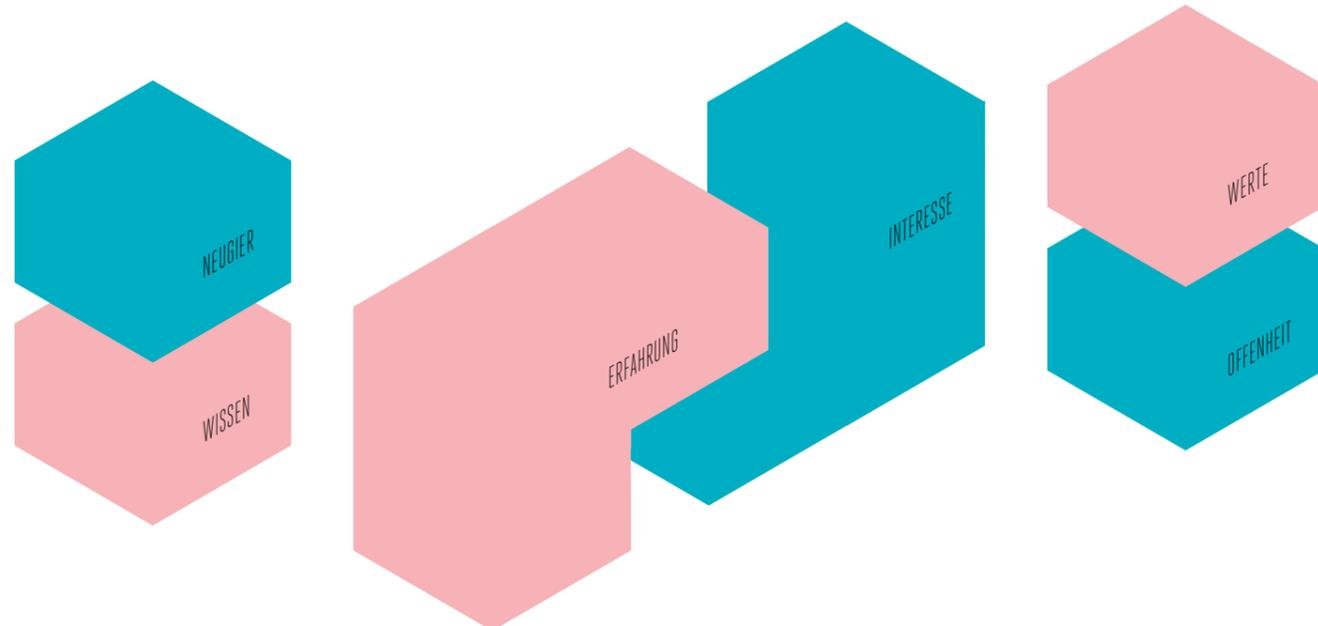


Wir sind im Interesse aller Mitglieder ständig bemüht, unsere Angebote zu optimieren und an den Bedarf der Mitglieder anzupassen.

Die ausführliche Auswertung der Ergebnisse steht allen Mitgliedern auch online im Wissenspool bei my IMMOEBS zur Verfügung.

»67% DER IMMOEBS-MITGLIEDER BEFÜRWORDEN EIN MENTORING-PROGRAMM ZUR UNTERSTÜTZUNG VON YOUNG PROFESSIONALS – AUF DEN FOLGENDEN SEITEN LESEN SIE, WIE WIR DIESES ERGEBNIS UMSETZEN.«

KARRIERE IM FOKUS: MENTORING FÜR YOUNG PROFESSIONALS



IMMOMENT – DAS EXKLUSIVE IMMOEBS MENTORING-PROGRAMM

A: Svetlana V. Gippert

»MENTORING ALS EIN WIRKUNGSVOLLES INSTRUMENT DER PERSONALENTWICKLUNG UND NACHWUCHSFÖRDERUNG HAT SICH BEREITS BESTENS BEWÄHRT. VIELE UNTERNEHMEN RICHTEN ZUR UMSETZUNG IHRER UNTERNEHMENSZIELE MENTORING-PROGRAMME EIN, UM POTENZIALE IHRER ZIELGRUPPEN ZUM TRAGEN ZU BRINGEN.«

Auch für die Immobilienwirtschaft gilt: Der wirtschaftliche Erfolg und die Zukunft der Unternehmen können nur durch eine intensive Nachwuchsförderung gesichert werden. Dabei ist die Weitergabe von informellem Wissen, persönlichen Erfahrungen und Werten mindestens genauso wichtig wie die Aus- und Weiterbildung. Genau hier setzt das Mentoring-Programm IMMOMENT an, das mit der Unterstützung unseres Schirmherrn Bernd Heuer konzipiert wurde.



»DIE FÖRDERUNG DES NACHWUCHSES STEHT BEI MIR IN ENGER VERBINDUNG MIT DER VERMITTLUNG VON WERTEN. BEIDES SIND MIR WICHTIGE ANLIEGEN, DAHER BETEILIGE ICH MICH GERNE ALS SCHIRMHERR AN DIESEM EXZELLENTEM PROGRAMM.«
(BERND HEUER)

Für Bernd Heuer steht fest, dass »die Nachfrage nach Talenten und Persönlichkeiten, bei denen nicht allein fachliche Kompetenzen im Vordergrund stehen, weiter zunehmen wird.«

Mit der Einführung von IMMOMENT geht IMMOEBS neue Wege in der Förderung von Young Professionals. Das Cross-Mentoring-Programm gibt den Nachwuchskräften die Möglichkeit, Unterstützung von einer Top-Führungskraft zu erhalten. Mit einer Quote von 48% Mitgliedern in hohen Führungspositionen bietet IMMOEBS e.V. hierfür ideale Voraussetzungen.

Für den Zeitraum von einem Jahr werden Young Professionals (Mentees) von erfahrenen Persönlichkeiten aus der Immobilienwirtschaft (Mentorinnen und Mentoren) persönlich begleitet und bei ihrer Karriereplanung unterstützt. Kern des Mentoring-Programms ist die individuelle Kooperation zwischen Mentee und Mentor/in.

Für das Pilotprojekt IMMOMENT 2015 haben 18 erfahrene Persönlichkeiten der Immobilienbranche ihre Teilnahme als Mentor/in zugesagt. Sie steuern ihr Wissen und ihre Erfahrungen bei, vermitteln Kontakte und stehen den Mentees als Sparringspartner zur Verfügung. Im Rahmen der Mentoring-Kooperation werden berufliche Themen besprochen, etwa Arbeitsorganisation, Umgang mit Veränderungen, Mitarbeiterführung, Entscheidungsfindung, Management von Projekten, Karrierewege, Umgang mit schwierigen Situationen, das Nutzen von Netzwerken.

Die Zusammenarbeit innerhalb eines Tandems ist eine freiwillige, partnerschaftliche Beziehung zwischen dem Mentor/der Mentorin und dem/r Mentee, die von Wertschätzung und Vertrauen geprägt ist. Charakteristisch für die Kooperation sind dabei Hierarchiefreiheit, ein beidseitiger Erfahrungsgewinn und eine vertrauliche Beziehung auf Augenhöhe. Um eine erfolgreiche Zusammenarbeit in Tandems zu gewährleisten, findet eine intensive Vorbereitung beider Seiten statt. Ein Rahmenprogramm mit Reflexionsveranstaltungen, Trainings zur Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung für Mentees sowie mit Networking-Veranstaltungen unterstützt die Tandems und ermöglicht den Austausch mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

Obwohl die Entwicklung der Mentees im Mittelpunkt steht, profitieren auch Mentorinnen und Mentoren von der Teilnahme an dem Programm. Sie werden zu einer Reflexion des eigenen Berufs- und Lebensweges angeregt, erhalten Einblicke in die Arbeitssituation der jüngeren Generation und können eigene Beratungs- und Führungskompetenzen weiterentwickeln. Judith Gabler von der RICS Europe kann das bestätigen, denn Mentoring ist in ihrer Heimat

England weit verbreitet und genießt ein positives, modernes Image. Sie nimmt bereits als Mentorin an einem internationalen Mentoring-Programm teil und berichtet begeistert davon: »Es macht Spaß, weil ich mit meinen Erfahrungen viel bewegen kann. Der Kontakt zu meiner Mentee ist auch für mich eine Bereicherung.« So zögerte sie nicht lange, als sie als Mentorin für IMMOMENT angefragt wurde.

»DAS MENTORING-PROGRAMM VON IMMOEBS FINDE ICH SEHR ZEITGEMÄSS UND WICHTIG. ICH FREUE MICH SEHR, DASS ICH MICH AN DEM PROGRAMM ALS MENTORIN BETEILIGEN KANN, DENN MENTORING ERÖFFNET NEUE PERSPEKTIVEN, AUCH FÜR UNS MENTOREN.« (JUDITH GABLER)

Wie wertvoll die Effekte einer institutionalisierten Mentoring-Beziehung nicht nur für den Einzelnen, sondern auch für das gesamte Unternehmen sein können, haben bereits einige Arbeitgeber in der Immobilienwirtschaft entdeckt. So z. B. setzt die Berlin Hyp Mentoring als Instrument der Personalentwicklung ein und macht gute Erfahrungen damit. Gerne unterstützt daher Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, das innovative IMMOEBS-Programm.

»MENTORING IST EINE HERVORRAGENDE GELEGENHEIT FÜR ERFAHRENE PERSÖNLICHKEITEN, SICH VON DER NEUGIER UND DEM BEHERZTEN VORGEHEN DES NACHWUCHSES INSPIRIEREN ZU LASSEN UND GLEICHZEITIG EINEN AKTIVEN BEITRAG ZUR NACHWUCHSFÖRDERUNG ZU LEISTEN.«
(JAN BETTINK)

IMMOMENT startet im Herbst 2015 und ist zunächst als Pilotprojekt auf drei Arbeitskreise (Berlin-Brandenburg, Rhein-Main und München) beschränkt. Es ist jedoch geplant, das Programm nach der Pilotphase auch auf andere Arbeitskreise auszuweiten. Bewerben können sich alle Young Professionals (max. 35 Jahre alt und max. fünf Jahre einschlägige Berufserfahrung) aus den Pilot-Arbeitskreisen, die ihre Karriere aktiv gestalten wollen. Detaillierte Informationen zum Programm und zur Bewerbung werden von der Geschäftsstelle mit einem Sondermailing verschickt.



Svetlana V. Gippert
Geschäftsführerin IMMOEBS e.V.
gippert@immoebs.de



Jörg Philippsen
Vorstand IMMOEBS e.V.
jph@klaar-kiming.de

»HABEN SIE FRAGEN ZU IMMOMENT? WIR FREUEN UNS DARAUF!«

FACTS ZUM PROGRAMM



WARUM MENTORING BEI IMMOEBS?

- IMMOMENT**
- fördert den immobilienwirtschaftlichen Nachwuchs
 - stärkt den Wissensaustausch zwischen jungen und erfahrenen IMMOEBS Mitgliedern
 - schafft als zielgruppenspezifisches Angebot eine neue Vernetzungsqualität innerhalb des Vereins
 - baut die Vorreiterrolle von IMMOEBS innerhalb der Immobilienwirtschaft aus
 - trägt als innovatives Angebot zur Verbesserung des Branchenimages bei



WER KANN SICH AN IMMOMENT BETEILIGEN?

Mentoren
Berufserfahrene Persönlichkeiten der Immobilienbranche, die sich für die Förderung des immobilienwirtschaftlichen Nachwuchses engagieren möchten und bereit sind, die eigene Berufsbiografie zu reflektieren; eine Mitgliedschaft bei IMMOEBS e.V. ist keine Bedingung.

Mentees
IMMOEBS-Mitglieder bis 35 Jahre, max. fünf Jahre einschlägige Berufserfahrung; Voraussetzung sind eine ausgeprägte Motivation zur persönlichen und beruflichen Weiterbildung sowie die Bereitschaft, sich über ein zweistufiges Auswahlverfahren zu qualifizieren.



MIT WELCHEN KOSTEN IST DIE TEILNAHME VERBUNDEN?

Für Mentees wird ein Teilnahmebeitrag von 1.500 € zur Deckung der Organisationskosten erhoben.

IMMOMENT 2015: MENTORINNEN UND MENTOREN



Jan Bettink
Berlin Hyp AG
Vorsitzender des Vorstands



Dr. Florian Busse
Heintz & Co. KG
Geschäftsführender
Gesellschafter



Teresa Dreo
UniCredit Bank AG
Senior Vice President



Thomas Flohr
Bernd Heuer & Partner Human
Resources GmbH
Managing Director



Judith Gabler
RICS Europe
Director of Operations, Europe
Regional Manager DACH



Reiner Gayer
HypoVereinsbank AG
Abteilungsleiter



Knud Hartung
ARGE IMMO GmbH
Inhaber



Karsten Hinrichs
FREO Financial & Real Estate
Operations GmbH
CEO / Senior Partner



Dr. Ingo-Hans Holz
BEOS AG
Vorstand



Dr. Thomas Kindler
Rechtsanwalt/Attorney-at-law
New York



Christoph Kohl
VANDERLICHT GmbH & Co. KG
Geschäftsführer



Marcus Mornhart
Savills Deutschland
Managing Director/
Head of Agency Germany



Sandra Müller
MEAG
Managing Director



Dr. Andreas Otto
CMS Hasche Sigle
Rechtsanwalt und Notar



Peter Parlasca
European Commission EUROSTAT
Senior Expert



Martin Rodeck
OVG Real Estate GmbH
Geschäftsführer



Patrick Schäfer
Fraport AG
Leiter Vermietungs- & Asset
Management



Andreas Schulten
bulwiengesa AG
Vorstand



Immobilienwirtschaftliche Herausforderung gesucht?



Catella agiert an der Schnittstelle von Kapital- und Immobilienmarkt, wir erarbeiten kreative Lösungen und nutzen unsere tiefe Marktkenntnis für zum Teil ungewöhnliche Wege.

Wenn Sie Ihren Beruf mit Überzeugung ausüben und die Immobilienwirtschaft als Leidenschaft betrachten, dann kommen Sie mit uns ins Gespräch.

Für unsere Standorte Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt und München suchen wir engagierte Menschen, die sich den täglichen Herausforderungen der Immobilienwirtschaft gemeinsam mit uns stellen möchten.

Wir bieten eine professionelle, anspruchsvolle Arbeitsatmosphäre in einem internationalen Umfeld.

Interesse? Für Rückfragen steht Ihnen Alexandra Winn unter 0211 527 00-260 gerne zur Verfügung oder senden Sie direkt Ihre Bewerbungsunterlagen an bewerbung@catella.de.

Catella - Room for your idea!

catella.com BERLIN | DÜSSELDORF | HAMBURG | FRANKFURT | MÜNCHEN



MENTORING – ALT BEWÄHRT, NEU ENTDECKT

A: Gabriele Hoffmeister-Schönfelder, Tinka Beller

»EIN BLICK IN DIE DEUTSCHEN UNTERNEHMEN, HOCHSCHULEN UND VEREINE MACHT ES SEHR DEUTLICH: MENTORING IST IN!«

Doch woher kommt die Begeisterung für dieses (im tatsächlichen Sinne) ja nicht neue Instrument? Denn bereits bevor Mentoring in den 1970er Jahren als zielführende und kostengünstige Personalentwicklungsmaßnahme entdeckt wurde, gab es ein »Best-Practice-Tandem«: Telemachos, der Sohn von Odysseus und Penelope, und Mentor, der ihm während der Abwesenheit seines Vaters Odysseus hilfreich zur Seite stand. Als erfahrener Ratgeber und vertrauensvoller Freund, auch in schwierigen Situationen.

Wie der Namensgeber »Mentor« wird auch in den aktuellen Projekten eine erfahrenere Person als Mentor oder Mentorin verstanden, die einer weniger erfahrenen Person (dem oder der Mentee) mit persönlichen Erfahrungen, Wissen sowie mit Rat und Tat zur Seite steht. Zwei Menschen, ein oder mehrere Themen, die zu besprechen sind: Ist das tatsächlich Mentoring? Kann eine Maßnahme so einfach und trotzdem wirkungsvoll sein?

Die Antwort hierauf ist ein klares »Ja«. Ja, es benötigt nur zwei Menschen und die Offenheit zu einer vertrauensvollen Kommunikation. Doch damit Mentoring tatsächlich gelingen kann und die Maßnahme mit dem gewünschten Ergebnis (Zufriedenheit auf beiden Seiten) endet, bedarf es deutlich mehr. Und nein, es braucht mehr als zwei Telefonlisten, anhand derer Mentoring-Partnerschaften, sogenannte »Tandems«, zusammengestellt werden. Denn ganz so einfach, wie es sich liest, ist ein erfolgreiches Mentoring nicht.

Das Matching der Tandems lässt sich mit der Beauftragung eines Immobilienmaklers vergleichen: Sucht der Kunde eine Parterre-Wohnung mit Gartenzugang im Grünen? Ein stylisches Loft im angesagten Szeneviertel? Oder eine Wohnung, die nur unter der Woche genutzt wird und hauptsächlich günstig sein soll? Je genauer die Angaben des Kunden sind, umso zielführender ist die Suche des Maklers.

Ebenso verhält es sich im Mentoring. Um optimale »Tandems« (d.h. Mentee und Mentor oder Mentorin) zusammenstellen zu können, benötigt es möglichst viele Informationen. In persönlichen Interviews mit potentiellen Mentees werden Themen und Ziele für die Dauer des Programms identifiziert. Auch die Mentorinnen und Mentoren werden nach ihren Beweggründen und Möglichkeiten befragt. Das passgenaue Matching ist eine der Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Mentoring-Beziehung.

Wenn Ziele und Erwartungen aller Beteiligten deutlich definiert sind, können Mentoring-Programme für die unterschiedlichsten Zielgruppen sinnvoll und gewinnbringend sein. In den letzten Jahren haben wir zum Beispiel mit Schülern einer Haupt- und Realschule gearbeitet, deren Ziel Praktikums- und Ausbildungsplätze waren, sowie mit weiblichen Potentialträgern eines großen Versicherungskonzerns, der den Anteil weiblicher Führungskräfte im Unternehmen erhöhen wollte. Beide Programme wurden evaluiert. Die Evaluationen bestätigten eine überdurchschnittliche Zufriedenheit mit dem Mentoring und eine sehr große Anzahl von TeilnehmerInnen, die ihre Ziele bereits erreicht hatten oder auf dem Weg dazu waren.

Ähnliche Erfahrungen haben wir auch mit dem Programm »Generation Mentoring« gemacht, das wir für Unternehmen entwickelt haben, in denen bereits Mentoring-Projekte durchgeführt wurden. Die mit dem demografischen Wandel verbundenen Handlungsfelder stellen

»WIE BEI ANDEREN MENTORING-PROGRAMMEN STECKT AUCH HINTER DEM GENERATION MENTORING DAS KONZEPT, DASS EINE ERFAHRENE PERSON (MENTOR) IHR WISSEN UND IHRE ERFAHRUNG EINER WENIGER ERFAHRENEN PERSON (MENTEE) ZUR VERFÜGUNG STELLT.«

Personalabteilungen und Vorgesetzte vor viele Fragen: Wie kann Wissen im Unternehmen gehalten werden? Wie können sich Unternehmen im »War for talents« für Nachwuchstalente positiv darstellen? Und wie kann der Dialog zwischen den Generationen gestaltet werden? Das intergenerative Mentoring ist ein geeignetes Mittel, um diese Handlungsfelder aktiv anzugehen.

Zusätzlich gelten folgende Prinzipien: Mentor und Mentee kommen aus dem gleichen Unternehmen. Als Mentee kommen Potenzialträger, junge Führungskräfte und Elternzeitrückkehrer infrage, während der Mentor meist eine ältere Führungskraft ist, die in nicht allzu weiter Zukunft aus dem Unternehmen ausscheidet. Exemplarische Ziele beim Mentoring sind: die Verbesserung der Kommunikation, Erhaltung und Erhöhung der Motivation, Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber und ein beidseitiger Wissenstransfer. Dieser Austausch ist auf mindestens 18 Monate ausgelegt: In der ersten Phase begleitet der Mentee hauptsächlich den Mentoren, in der zweiten Phase steht die Arbeit des Mentee im Vordergrund.

»... WAS ER MIT MIR TEILT, HÄTTE ICH ENTWEDER SO NIE ODER ERST IN ZEITAUFWENDIGER UND MÜHEVOLLER ARBEIT ERLERNT.«

Welche Erfahrungen Mentoren und Mentees dabei gemacht haben, zeigen diese Zitate aus der Praxis.

»Mich beeindruckt die totale Abwesenheit von Eitelkeit oder Missgunst, mit einer entwaffnenden Offenheit lässt mich mein Mentor an seinen Erfahrungen und aktuellen Entwicklungen teilhaben. Ich empfinde die Gespräche mit ihm als großes Geschenk, vieles von dem, was er mit mir teilt, hätte ich entweder so nie oder erst in zeitaufwendiger und mühevoller Arbeit erlernt.« (Mentee, 35 Jahre, Versicherungskonzern)

»Dass ich als Mentee an »Generation Mentoring« teilnehmen darf, ist ein wichtiger Baustein in meiner Karriereplanung. Durch meinen Mentor lerne ich Bereiche des Unternehmens kennen, zu denen ich sonst keinen Zugang hatte.

»DURCH MEINEN MENTOR LERNE ICH BEREICHE DES UNTERNEHMENS KENNEN, ZU DENEN ICH SONST KEINEN ZUGANG HATTE. GLEICHES GILT FÜR SEINE KON-TAKTE.«

Gleiches gilt für seine Kontakte. Bereits nach den ersten Monaten habe ich einen großen Lernzuwachs und eine deutliche Erweiterung meines Netzwerks!
(Mentee, 41 Jahre, IT-Dienstleister)

»Ich profitiere als Mentor von den Ideen meines Mentees, so denn diese Rollenbezeichnung zutreffend ist. Ich empfinde uns beide als Mentoren. Und beide als Mentees.«
(Mentor, 57 Jahre, IT-Dienstleister)

»ICH EMPFINDE UNS BEIDE ALS MENTOREN. UND BEIDE ALS MENTEES.«

»Generation Mentoring« ist ein Ansatz, wie Unternehmen den Wissenstransfer zwischen den Generationen anregen können – und zwar in beide Richtungen. Dadurch entsteht eine hohe Identifikation und Teilnehmerzufriedenheit.

Damit diese genial einfachen Maßnahmen weiterhin einfach genial bleiben, erfordert insbesondere Mentoring eine professionelle Begleitung, Ressourcen und Erfahrungen mit der Projektorganisation und die Befürwortung der Top-Führungsebene. Und natürlich engagierte Mentees und MentorInnen.



Die Deutsche Gesellschaft für Mentoring e.V. (DGM) ist ein Zusammenschluss von Mentoring-Expertinnen und -Experten aus Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft. Sie fördert den Austausch und die Vernetzung. Ziel der DGM ist die Verbreitung von Mentoring und die Entwicklung und Sicherung von Qualitätsstandards im Mentoring. Das Zertifizierungsverfahren der DGM sichert die Qualität hochwertiger Mentoring-Programme. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.dg-mentoring.de.



Gabriele Hoffmeister-Schönfelder, 1. Gründerin und Geschäftsführerin von kontor5, Personalberatung mit Mentoring, in Hamburg, kontakt@kontor5.de; Vorsitzende der DGM



Tinka Beller, Projektleiterin für die Entwicklung, Implementierung und Betreuung der Mentoring-Programme bei kontor5

DIE FÖRDERMITGLIEDER

PREMIUMPARTNER:

Berlin Hyp



GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

PARTNER:

AENGEVELT



HIH REAL ESTATE



Allianz

CREDIT SUISSE

HOCHTIEF HTP PROJEKT ENTWICKLUNG

pwc

alstria First German REIT

DEUTSCHE/HYPO Ein Unternehmen der NORD/LB

investa

STRABAG PROPERTY AND FACILITY SERVICES

ARCADIS Infrastruktur Wasser Umwelt Immobilien

DREES & SOMMER

ista

savills

aurelis Real Estate Management

DTZ

ivg Passion for Real Assets

SPiE

BEOS

ECE

Knauthe RECHTSANWÄLTE NOTARE STUDBERATER

Schindler

Berliner Volksbank

FAY

KONDOR WESSELS

RREEF

BERND HEUER KARRIERE

GAGFAH

Krossa & Co.

UNDKRAUSS Baugesellschaft mbH Berlin

BNP PARIBAS REAL ESTATE



MENZEL & PAUL GMBH Immobilien Consultants

Union Investment

bouwfonds Immobilienentwicklung

FPS Ihre Karriere. Ihr Partner

MICHEL LLP Rechtsanwälte & Notar

WAGENSCHNEIDER RECHTSANWÄLTE Partnerschaft mbH

bulwiengesa

GENERALI DEUTSCHLAND

NORD-SÜD UNTERNEHMENSGRUPPE

wisag

CLIFFORD CHANCE

Goodman

QVG real estate

ZIA

C'M'S/ Hasche Sigle

Grossmann & Berger

OLSWANG



IMMOEBS IMMOBILIENFORUM 2015

FREITAG, 3. JULI 2015
9.00–17.00 UHR
SCHAUSPIEL KÖLN IM DEPOT,
CARLSWERK, KÖLN

Was wäre, wenn unsere Luft in den Städten frisch und sauber wäre, weil die Gebäudefassaden Schadstoffe absorbieren?

Was wäre, wenn wir als Angestellte so eigenverantwortlich arbeiten könnten wie Selbstständige?

Was wäre, wenn wir die Qualität einer Immobilie auf Knopfdruck ablesen könnten?

Was wäre, wenn wir naturnahe Erholung in unserer eigenen Stadt finden würden und dafür keine langen Anfahrtswege in Kauf nehmen müssten?

Wie wäre es, wenn wir Innovation nicht nur denken, sondern auch wagen würden?

Dann wäre Zukunft.

Die Zukunft hält große Chancen bereit. Das ImmobilienForum 2015 möchte Lust darauf machen, diese Chancen gewinnbringend zu nutzen und Zukunft aktiv zu gestalten. Dabei steht die Immobilienwirtschaft im Brennpunkt von Megatrends wie Urbanisierung und Globalisierung, einer neuen Konnektivität sowie den Herausforderungen des demografischen Wandels. Entwicklungen wie das Internet der Dinge, die Silver Society oder New Work werden das unternehmerische Handeln zunehmend beeinflussen, ebenso wie die Art, Gebäude zu bauen und Städte zu gestalten.

Im Rahmen des ImmobilienForums 2015 möchten wir Visionen einer erstrebenswerten Zukunft entwerfen und konkrete Handlungsoptionen für die Immobilienwirtschaft mit Ihnen diskutieren. Sie sind herzlich eingeladen.

Medienpartner:



Mit freundlicher Unterstützung von:



DIE REFERENTEN



Thomas Sevcik
CEO, Managing Director, arthesia AG
arthesia.com

Gesellschaftliche, technologische und politische Veränderungen werden in den nächsten Jahren und Jahrzehnten auch großräumlich spürbar werden. Es mehren sich die Anzeichen, dass wir in eine Epoche der Stadtstaaten eintreten: defacto Stadtstaaten, die sich immer mehr von den ländlichen Gegenden abgrenzen und eigene Macht- und Wertsysteme aufbauen, auch wenn sie formal noch einem Nationalstaat untergeordnet sind. Auf der anderen Seite werden einzelne Länder (darunter auch Deutschland) gewisse ländliche Gebiete aufgeben müssen: Sie sind entvölkert und wirtschaftlich nicht mehr darstellbar. Was kommt danach? Private »Fürsten«? Großfirmen, die riesige Ländereien besitzen und managen? Der Raum bewegt sich, wir müssen uns dem stellen. Thomas Sevcik gilt als Vor- und Querdenker und berät viele Metropolregionen weltweit: Singapur, Moskau, Berlin, London, Hong Kong, Zürich, Los Angeles ...



Christoph R. Kohl
Geschäftsführer, Vanderlicht GmbH & Co.KG
vanderlicht.de

Die Akteure der Immobilienwirtschaft dazu anzuregen, Objekte atmosphärisch zu bewerten und aufzuwerten ist Christoph Kohls zentrales Anliegen. Denn: Eine gute atmosphärische Umgebung ist nicht das ERGEBNIS erfolgreicher Vermarktung, sondern dessen VORAUSSETZUNG. Die Atmosphäre prägt den ersten Eindruck. Die Atmosphäre gibt den letzten Ausschlag. Der Atmosphäre eines Objekts muss die ganze Kunst des Marketings gelten. Kann es gelingen, die atmosphärischen Eigenschaften einer Immobilie in der Zukunft zu einem objektiveren Bewertungskriterium zu machen? Welche Chancen ergeben sich im Hinblick auf intelligente Umgebungen, Behavior Tracking oder die Arbeitsatmosphäre von morgen? Diesen und anderen Fragen geht Christoph Kohl in seinem Vortrag »Good Vibrations oder Ambient Intelligence – was Immobilien in Zukunft wirklich attraktiv macht« nach.

Vanderlicht wurde in 2014 mit dem »Top 100« Siegel für Innovationskraft, Wissensdurst und Teamgeist ausgezeichnet.



Prof. Dr. Tobias Just
Geschäftsführer & Wissenschaftlicher Leiter, IRE | BS Immobilienakademie
irebs-immobilienakademie.de

Gute Ideen sind wertvoll. Sie schaffen neue Produkte, verbessern Prozesse. Doch gleichzeitig wird durch Innovationen Bestehendes in Frage gestellt, manchmal radikal zerstört. Innovationen sind somit gesamtwirtschaftlich (in der Regel) ein Segen, doch sie können einzelne Unternehmen vor große Herausforderungen stellen. Doch noch gefährlicher wäre es, sich innovationsfeindlich zu verhalten. Der Vortrag von Prof. Dr. Tobias Just verdeutlicht: Immobilienunternehmen brauchen Innovationsstrategien. Hier lässt sich viel von der Industrie und deren Erfahrungen der letzten Jahrzehnte lernen. Lernen bedeutet jedoch nicht »copy-paste«, sondern das geeignete Anpassen auf das eigene Unternehmen und das konkrete Marktumfeld. In diesem Sinne ist Innovationsmanagement der Kern einer nachhaltigen Unternehmensstrategie.



Christina Sager
Projektleiterin Morgenstadt
am Fraunhofer-Institut für Bauphysik
morgenstadt.de

In dem interdisziplinären Projekt »Morgenstadt« beschäftigen sich die Fraunhofer Institute mit der Vision einer nachhaltigen und zukunftsfähigen Stadt. Damit diese Vision eines Tages Wirklichkeit werden kann, ist es notwendig, ganzheitlich zu denken und alle zentralen Bereiche menschlichen Zusammenlebens einzubeziehen: Urbane Organisation, Energie und Gebäude ebenso wie Logistik, Mobilität, Kommunikation und Sicherheit. Christina Sager beschäftigt sich mit der Entwicklung von Bewertungsverfahren zur Abbildung energetischer Systeme sowie der Optimierung von Bedarfs- und Versorgungsstrukturen auf Gebäude- und Siedlungsebene und zeichnet in ihrem Vortrag das futuristische Bild der Stadt von morgen. Sie verdeutlicht aber gleichermaßen, welche konkreten Entwicklungsschritte bereits heute Realität sind.



Prof. Dr. Jutta Rump
Direktorin, Institut für Beschäftigung und Employability IBE der Hochschule Ludwigshafen
ibe-ludwigshafen.de

In den nächsten Jahren wird eine Reihe von Megatrends ihre volle Wirkung entfalten. Dazu gehören technische, ökonomische, gesellschaftliche sowie demografische Entwicklungen. Vor allem die Wechselwirkungen dieser Trends werden die Immobilienwirtschaft vor große Herausforderungen stellen. So ergibt sich zum Beispiel in den Bereichen Unternehmen, Arbeitgeber, Arbeitsmarkt und Soziale Sicherung ein großer Handlungsbedarf. Seit 2007 gehört Prof. Dr. Jutta Rump zu den »40 führenden Köpfen des Personalwesens« (Zeitschrift Personalmagazin) und zu den acht wichtigsten Professoren für Personalmanagement im deutschsprachigen Raum. In ihrem Vortrag gibt sie einen Ausblick darauf, welchen Anforderungen sich Personalmanagement und Organisationsentwicklung von morgen stellen müssen und wie der Wandel gelingen kann.



Verena Bentele
Paralympics-Star, Top Speaker,
Kilimandscharo-Bezwingerin
verena-bentele.com

Verena Bentele ist die erfolgreichste deutsche Behindertensportlerin aller Zeiten: Im Biathlon und Skilanglauf gewann sie insgesamt zwölf Mal Gold bei Paralympics, vier Mal Gold bei Weltmeisterschaften. Vor zwei Jahren bestieg sie den Kilimandscharo und als erster blinder Mensch auch den Mont Meru (4562 Meter), einen Vulkangipfel in der Nähe. Vier Monate danach bestritt sie den 540 Kilometer langen Radmarathon Trondheim-Oslo in knapp 23 Stunden. Als ehemalige Weltklasse-Sportlerin weiß sie, durch präzise Kommunikation hohe Leistungen zu erreichen und Vertrauen als Basis von Erfolg anzunehmen und zu geben. Dauerhaft erfolgreich ist, wer zwischendurch auch mal herunterkommt und neue Kräfte sammelt. Anspannung vor dem Start, Entspannung nach der Ziellinie: Dieses einfache Rezept war für Verena Bentele der Schlüssel zum Erfolg. In ihrem Vortrag zeigt Verena Bentele Wege auf, mit den hohen Anforderungen der modernen Arbeitswelt umzugehen und schildert, wie es ihr Tag für Tag gelingt, sich und ihr Team zu Höchstleistungen zu motivieren. (Bild: SPD)

DER VORSTAND



1. Vorsitzender

Jörg Lammersen

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



2. Vorsitzender

Peter Jagel FRICS

c/o JAGEL Immobiliensachverständige
Oberanger 34-36
80331 München
T +49 (0) 89 23 88 55 772
jagel@jagel-sachverstaendige.de



Schatzmeister

Ralf Pilger MRICS

c/o WISAG Facility Management
Hessen GmbH & Co. KG
Rebstöcker Straße 35
60326 Frankfurt am Main
T +49 (0) 69 97 38 07-7001
ralf.pilger@wisag.de



Schriftführerin

Elena Letzner

c/o PAMERA Asset Management GmbH
Wöhlerstraße 10
60323 Frankfurt am Main
T +49 (0) 69 90 02 06 123
letzner@pamera.de



Beisitzer

Marko Bussat FRICS

c/o realeis
real estate investment solutions
Aberggstraße 21a
65193 Wiesbaden
T +49 (0)611 16 85 73 39
bussat@realeis.de



Beisitzer

Holger Matheis FRICS

c/o BEOS AG
Kurfürstendamm 188
10707 Berlin
T +49 (0)30 28 00 990
holger.matheis@beos.net



Beisitzer (kommissarisch)

Jörg Philippsen

c/o Klaar Kiming Consult GmbH
Frohsinnstraße 13
63739 Aschaffenburg
T +49 (0)48 44 99 491
jph@klaar-kiming.de

DIE LEITER DER ARBEITSKREISE



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

Jennifer Solomon
c/o CR Investment Management
Zoofenster
Hardenbergstraße 28a
10623 Berlin
T +49 (0)30 85 61 62 272
jennifer.solomon@de.crmanagement.eu



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Thilo von Stechow
c/o GAGFAH Group
Rüttscheider Straße 28-34
45128 Essen
T +49 (0)201 89 06 14 412
tvonstechow@gagfah.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich
Albert-Einstein-Straße 25
64807 Dieburg
T +49 (0) 69 6649 6611
michaela.eisenreich@spie.com



Arbeitskreis Rhein-Main

Patricia Hobirk
c/o KanAm Grund KVG mbH
MesseTurm
60308 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 710411 531
p.hobirk@kanam-grund.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Udo Grützmacher
Bergstraße 26
65779 Kelkheim
T +49 (0)69 13 68 44 69
udo.gruetzmacher@t-online.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Christian Tretiak
c/o BNP Paribas Real Estate GmbH
Goetheplatz 4
60311 Frankfurt
+49 (0)69 298 99 142
christian@tretiak.de



Arbeitskreis Stuttgart

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



Arbeitskreis Stuttgart

Michael Settele
c/o IMMOconsult-Stuttgart
Onstmettinger Weg 15
70567 Stuttgart
T +49 (0)711 717 135
michael.settele@immoconsult-stuttgart.de



Arbeitskreis Nord

Tim Fischer
c/o MOMENI Property Management GmbH
Neuer Wall 69
20354 Hamburg
T +49 (0) 40 411667 78
t.fischer@momeni-immobilien.com



Arbeitskreis Nord

Vanessa Reps
c/o PMC Immobilienmanagement GmbH
Bergstraße 16
20095 Hamburg
T +49 (0)40 303 751 611
vanessa.reps@pmc-immobilien.de



Arbeitskreis München

Carl Otto Stinglwagner FRICS
c/o STIWA Immobilienmanagement &
Consulting Chartered Surveyors GmbH
Keltenring 17
82041 Oberhaching
T +49 (0)89 66 66 810
stinglwagner@stiwa.de



Arbeitskreis Nürnberg

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



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Raoul P. Schmid
c/o HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH
Alfredstraße 236
45133 Essen
T +49 (0)201 82 41 986
raoul-p.schmid@hochtief.de



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Bodo Dicke
c/o BNP Paribas Real Estate GmbH
Benrather Straße 18-20
40213 Düsseldorf
T +49 (0)211 52 00 10 30
bodo.dicke@bnpparibas.com



Arbeitskreis Österreich

Rainer Altmann MRICS
c/o Hotelerrichtungs- & Hotelbetriebs GmbH
Schubertring 5-7
1010 Wien, Österreich
T +43 (1)205 11 60 15 29
r.altmann@amascon.at



Arbeitskreis Österreich

Alexandra Ehrenberger MRICS
c/o EHL Immobilien GmbH
Prinz-Eugen-Straße 8-10
1040 Wien, Österreich
T +43 1 512 76 90 710
a.ehrenberger@ehl.at



Arbeitskreis Luxemburg

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

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Redaktion

Svetlana Gippert
Geschäftsführerin IMMOEBS e. V., Wiesbaden
Holger Matheis FRICS
IMMOEBS e. V. Vorstand, Berlin
Dr. Barbara Hermes
Berlin

Konzeption, Gestaltung und

Produktionsabwicklung

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

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. Wenn bei Beiträgen keine Kontaktdaten der Autoren aufgeführt sind, können diese über das IMMOEBS-Mitgliederverzeichnis abgefragt werden. 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.

Lektorat

Euro-Sprachendienst Jellen
Markt 71, 53757 St. Augustin

Druck

Media Cologne
Kommunikationsmedien GmbH, Hürth

Papier

PlanoArt®



Vertrieb

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

