

# leading concepts

Oktober 2018

Das EXPO REAL Special

## Immobilien-geld kennt keine Grenzen

### IMMO GOES INTERNATIONAL

Die Märkte lernen von-  
einander, so RICS-D-  
Vorstand Martin Eberhardt

### KEINE PRESTIGEOBJEKTE

Motel-One-GF  
Stefan Lenze über  
Budgethotels

### SCHWERPUNKT GEWERBEIMMOBILIEN

Swiss-Circle-CEO  
Roman Bollinger kennt  
den Schweizer Markt



Außergewöhnliche Momente erleben Sie in einer Umgebung,  
in der alles stimmt. Mit Funktionen, die durchdacht sind.

[bulthaup.com](http://bulthaup.com)



bulthaup



Messe München

Connecting Global Competence

Innovation

# Die Zukunft der Immobilienwirtschaft.

Jetzt auf der EXPO REAL 2018 erleben.

Auf Europas größter Fachmesse für Immobilien und Investitionen stehen Innovationen und der digitale Wandel im Mittelpunkt. Treffen Sie im Real Estate Innovation Forum junge Technologieunternehmen mit ihren Produkten und Innovationen. Oder diskutieren Sie mit internationalen Experten im Konferenzprogramm über digitale Trends und Lösungen für die Immobilienwirtschaft.

Online-Ticket jetzt sichern

Gleich kaufen und Vorteile genießen.  
[exporeal.net/ticket](http://exporeal.net/ticket)

[exporeal.net](http://exporeal.net)



21. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen  
8.-10. Oktober 2018 | Messe München

Building networks

**expo  
real**



**KLAUS DITTRICH**  
**MESSE MÜNCHEN**  
 Über Immobilien-  
 investitionen (S. 9)



**ANDREAS MATTNER**  
**ZIA**  
 Zum „Run“ auf den  
 deutschen Beton (S. 10)



**ROMAN BOLLIGER**  
**SWISS CIRCLE**  
 Schweizer Fokus:  
 Gewerbeimmobilien (S. 41)



**STEFAN LENZE**  
**MOTEL ONE**  
 Budgethotels für  
 Stadtentwicklung (S. 43)

*Liebe Leserinnen, liebe Leser!*

**W**ohnungsbau vom Diskonter, Groß-Immobilieninvestitionen in London, Paris oder Dubai? Was vor einigen Jahren als Utopie erschien, gehört schon bald zur Normalität. Der grenzüberschreitende Immobilienhandel – sowohl auf Länder als auch auf Branchen bezogen – boomt inzwischen, die Märkte lernen voneinander. Besonders die angelsächsischen Immobilienprofis tragen zu einer weltweiten Vernetzung bei, die auch dem deutschen Markt zuträglich ist. Denn Sicherheit und Stabilität werden in Zeiten, in denen Markttrends immer schwieriger vorauszusehen sind, plötzlich „sexy“. Unsere Redaktion ist diesen internationalen Geschäften, die sicherlich bei zahlreichen Gesprächen auf der EXPO REAL im Mittelpunkt stehen, auf den Grund gegangen. Das Fazit: In Deutschland gibt es mehr Investitionsstandorte als in den anderen europäischen Ländern.

Das internationale Umfeld inspirierte unsere Schreiber auch, ebenfalls über die Grenzen zu schauen: zur Diskussion hochkarätiger Immobilienexperten in Österreich über die Lage im Alpenland, zu den Schweizern oder zu Hotelprojekten, die gleichzeitig die Stadtentwicklungen mit vorantreiben. Schließlich gehört der „Blick aufs Ganze“ zu den wesentlichen Stärken der Branche und der EXPO REAL.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Vergnügen mit der 2018-Ausgabe von **leadingconcepts**.



**COVER** Hotspot für Immobilienprojekte und Investitionen: Dubai hat sich dank internationaler Gelder etabliert.  
 FOTO: ISTOCK/MONICAMI

» **INTERNATIONAL**

**Immobiliengeld kennt keine Grenzen** 6  
 Deutschland und der grenzüberschreitende Immobilienhandel

» **DEUTSCHLAND**

**Aufschwung und digitaler Wandel** 13  
 Big Data steht erst am Anfang  
**„Leichte Abkühlung“ in Sicht** 16  
 Flaut der Immobilienboom ab?

» **ÖSTERREICH**

**Über den Dächern von Wien** 30  
 Experten zum Markt im Alpenland

» **SCHWEIZ**

**Schweizer Fokus liegt auf Handel und Gewerbe** 41  
 Leerstände sollen belebt werden

» **HOSPITALITY**

**„Wir machen keine Prestigeobjekte“** 43  
 Zum Image der Budgethotels  
**Mehr Story statt Spektakel** 46  
 Differenzierung und Nachhaltigkeit

**IMPRESSUM:**

Herausgeber: Ablinger Garber GmbH • Projektleitung: Garber Advertising GmbH (Emanuel Garber, Matthias Häusser) • Redaktion: Miriam Beul, Patrick Bock, Sylvie Konzack, Gloria Staud, Nadia Weiss • Koordination: Karin Ablinger-Hauser • Grafik & Produktion: Christian Frey, Franziska Lener, Kathrin Marcher • Advertorials/Anzeigen: Tasso Astl, Thomas Lindtner, Evelin Tütsch, Marcus Tütsch • Icons: fotolia.com/Matthias Enter • Geschäftsführung: Walter Garber, Ablinger Garber, Medienturm, 6060 Hall in Tirol, Österreich, Tel. +43/5223/513-0, info@ablingergarber.com, www.ablingergarber.com

Hinweis zur Genderformulierung: Im Sinne einer besseren Lesbarkeit der Texte wurde entweder die männliche oder die weibliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.

*Brexit? Was ist das?  
London bleibt  
Investors' Darling.*



# Immobilien-geld kennt keine Grenzen

*Immer mehr Immobilien auf der Welt haben Eigentümer aus anderen Ländern. Mehr Transparenz und eine engere Vernetzung machen den grenzüberschreitenden Immobilienhandel einfacher. Vor allem Deutschland profitiert vom anhaltend hohen Anlagedruck. Globaler Anlageplatz Nummer eins bleibt aber – trotz Brexit – London.*

» **Autor: Miriam Beul**

**L**idl baut jetzt Wohnungen? Und das in London? Der für viele überraschende Schachzug des deutschen Lebensmittelhändlers war die Top-Immobilien-News des diesjährigen Sommerlochs. Die Story: Um weiterhin Baugenehmigungen für neue Filialen zu erhalten, baut der deutsche Discounter Wohnungen und Schulen in England gleich mit. Mehr als 3000 Wohnungen plane Lidl allein im Londoner Stadtteil Richmond, berichtete die britische Zeitung „The Guardian“. Unten Handel, oben Wohnen: Was hierzulande erst vereinzelt – unter anderem durch Rewe und Aldi – erprobt wird, ist für Händler im Brexit-Land schon seit Längerem ein Weg, um in hochverdichteten, urbanen Gebieten Grundstücke für neue Märkte zu bekommen. Dass sich Immobilienkapital grenzüberschreitend bewegt, ist dabei so neu nicht, dass Expansionskonzepte adaptiert werden, schon eher. Denn auch in anderen urbanen Märkten der Welt werden Discounter wie Aldi, Rewe und Lidl sich zu Stadtentwicklern mausern, wenn es dem eigenen Wachstum dient. „Natur-

lich beschäftigen wir uns in Deutschland ebenfalls mit der Frage, wie neue Filialen in dichtbesiedelten Städten mit knappen Flächen realisiert werden können“, sagt Alexander Thurn, Geschäftsleiter Immobilien bei Lidl Deutschland. Der Weg in die Vertikale sei da plausibel und werde bereits an über zehn Objekten, darunter in Stuttgart und Berlin, erprobt.

## **Exportgut Immobilien-Know-how**

Insider wundern solche Unternehmensmetamorphosen vielleicht nicht. Die breite Öffentlichkeit dagegen schon. Denn der Londoner-Lidl-Deal machte vielen zum ersten Mal bewusst, dass nicht nur Autos oder Kuckucksuhren zum Exportschlager taugen, sondern auch Immobilien- und Stadtentwicklungskonzepte. „Die Märkte lernen voneinander“, beschreibt Martin Eberhardt den Prozess. Der Vorsitzende des Vorstandes der RICS Deutschland schaut mit dem Blick der ältesten und größten internationalen Organisation für Immobilienberufe auf den Weg, den Innovationen in diesem Wirtschaftszweig nehmen. Die 1868 in Großbritannien gegründete RICS steht nicht nur für die professionelle Berufsausübung in sämtlichen Bereichen der Immobilienwirtschaft, über alle Nutzungsarten hinweg. Sie regelt und fördert zudem den Berufsstand auf der Grundlage hoher fachlicher Standards und

einer strengen Berufsethik. Know-how-Transfer – wie am Beispiel Lidl sichtbar – gehört für den Verband und seinen Deutschland-Chef zum täglichen Geschäft. „Ohne den Einfluss und das Wissen angelsächsischer Immobilienprofis wären die Immobilienmärkte Amerikas, Europas und Asiens bei Weitem nicht so stark miteinander vernetzt wie heute“, sagt Eberhardt. Und auch ohne die Liberalisierung der Kapitalmärkte wären Crossborder-Geschäfte im heutigen Umfang kaum denkbar. Timo Tschammer, CEO bei Jones Lang Lasalle (JLL) Germany, sieht darin den eigentlichen Motor für den Internationalisierungsprozess im globalen Immobilienbusiness. „Die Grundlage dafür in Europa hat 1994 der Vertrag von Maastricht geliefert. Mit dessen Inkrafttreten dynamisierte sich nicht zuletzt die Globalisierung investiver Engagements vornehmlich in gewerbliche Immobilien“, sagt der JLL-Chef.

## **London boomt: Brexit hält Immobiliengeld nicht ab**

Ein Blick auf die Investmentströme der vergangenen Monate zeigt: Politische, wirtschaftliche und demografische Entwicklungen beeinflussen die Richtung der immobilienbezogenen Geldströme ebenso wie Zinspolitik, Rechtsrahmen und Sicherheit. Nur die Gründe, warum Kapitalströme in einem Land versiegen und in einem »

Früher Wüste, heute Immobilien-Hotspots: Dubais staatlicher Entwickler Nakheel sammelt für spektakuläre Projekte Kapital auf der ganzen Welt ein.



FOTO: NAKHEEL



„Ohne den Einfluss und das Wissen angelsächsischer Immobilienprofis wären die Immobilienmärkte Amerikas, Europas und Asiens bei Weitem nicht so stark miteinander vernetzt wie heute.“

Martin Eberhardt, Vorsitzender des Vorstandes der RICS Deutschland

FOTO: RICS

anderen beginnen zu sprudeln, werden immer undurchschaubarer. „Die Vorhersagbarkeit von Markttrends schwindet“, sagt Analyst Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH. Dem Trend der Internationalisierung gesellt sich also ein neuer hinzu, von seinen Erfindern VUCA genannt. Das Wort ist ein Akronym für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität und bildet damit in komprimierter Form die Rahmenbedingungen ab, die den Handel mit Immobilien auf der ganzen Welt beeinflussen. Das heißt, jeder Anleger muss Faktoren wie Unbeständigkeit, hohe Veränderungsgeschwindigkeit, überraschende und wenig vorhersehbare Veränderungen, wenig nachvollziehbare Ursache-Wirkungs-Beziehungen und die Mehrdeutigkeit von Informationen und Beobachtungen in seinen Investitionsentscheidungen berücksichtigen. Geht das? „Für viele Immobilienprodukte wie Fonds mit Laufzeiten von bis zu zehn Jahren ist das ein Problem“, sagt der Catella-Valuation-Chef. Beispiel Europa: Während Immobilien-

käufer um Länder wie Italien und Türkei derzeit eher einen Bogen machen – aus wirtschaftlichen und politischen Gründen knallen in Großbritannien schon wieder die Champagnerkorken trotz wirtschaftlicher und politischer Probleme: Der Londoner Immobilienmarkt boomt, trotz Brexit. Das zeigt eine JLL-Auswertung über die Investmentaktivitäten der 20 größten Immobilienmetropolen in den USA, Asien und Europa. Mit Investments in Höhe von 15,8 Milliarden USD (H1 2017: 15,5 Milliarden USD) lockte die britische Kapitale im ersten Halbjahr 2018 das meiste Crossborder-Kapital an und konnte ihren Spitzenplatz als wichtigste Investmentdestination weltweit zurückerobern. Auf Platz zwei folgte mit einem Plus von 41 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum New York, gefolgt von Hongkong (14,6 Milliarden USD) und von Tokio (12,4 Milliarden USD). Bemerkenswert zudem: London ist von allen untersuchten Städten diejenige mit dem höchsten Anteil ausländischer Investoren. Von jedem inves-

tierten Immobilieneuro kamen 60 Cent aus dem Ausland – das ist das weltweit höchste Volumen einer Stadt.

### Frankreich profitiert vom Macron-Effekt

Sind Transparenz und Verfügbarkeit von Objekten also wichtiger als Politik? „Die Transparenz der Immobiliendaten spielt bei den Vorlieben der Investoren in der Tat eine große Rolle. Wenig transparente Märkte haben das Nachsehen“, bestätigt Tschammler. Das belegt eindrucksvoll der von JLL alle zwei Jahre erhobene Global-Transparency-Index. Beim aktuellen Index aus diesem Jahr entfielen auf elf als „sehr transparent“ eingestufte Länder in den vergangenen fünf Jahren 75 Prozent des globalen Gewerbeimmobilien-Investitionsvolumens (2013–2017: knapp 3,4 Billionen USD). Der Effekt hat die Crossborder-Aktivitäten in anderen „transparenten“ Metropolen ebenfalls erhöht. So etwa in Paris, in diesem Jahr auf Platz 5 der weltweit beliebtesten Anlageldestinationen, und wieder ganz weit vorn auf dem Einkaufszettel internationaler Käufer. Nachdem Vorgänger Francois Hollande durch seine Wirtschaftspolitik und Steuergesetzgebung viele Investoren verschreckt hat, brummt der Markt jetzt wieder. „Die Nachfrage der Investoren könnte größer nicht sein“, so Guillaume Joly, Head of Research France, BNP Paribas Real Estate. Die Zahlen sprechen für sich: Das Investitionsvolumen ist im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 um 49 Prozent gestiegen und lag zur Jahresmitte bei 13 Milliarden Euro. Insider sprechen von einem „Macron-Effekt“, die Stimmung habe sich komplett gewandelt – ein Beweis dafür, dass Politik doch maßgeblichen Einfluss hat? Im Fall Frankreichs jedenfalls über die Landesgrenzen hinaus. „Von jedem investierten Betoneuro stammten zum Ende des ersten Halbjahres 38 Cent aus dem Ausland“, so Frankreich-Experte Joly weiter.

### Deutschland lockt mit Stabilität

Dass London und Paris aus Immobilienmarktsicht so blendend dastehen, ist für manche doch verwunderlich. Haben sich in den vergangenen Jahren doch manche schon daran gewöhnt, dass im Zweifel Deutschland das Rennen macht und eben nicht mehr jeder Immobilienerwerb in Europa in London entschieden wird. Das immer noch stabile Merkel-Deutschland profitiert jedenfalls vom globalen Anlagehunger – und das nicht zu knapp. Als „Save heaven“ und „Fels in der Brandung“ hat der Markt zwischen Kiel und Bodensee in den vergangenen Jahren Investitionen in Milliardenhöhe ausgelöst. Nicht zuletzt, weil die Lehman-Krise die zuvor als „langweili-

ge“ und „zu wenig dynamisch“ verschriene Bundesrepublik noch einmal verstärkt ins Blickfeld der globalen Anlegerszene gerückt hat. „Seit dem Immobilien-Crash ist plötzlich die Kehrseite von Risiko sexy: Sicherheit und Stabilität. Beides kann Deutschland bieten, wirtschaftlich und – bei Zusammenhalt aller Demokratinnen und Demokraten – auch politisch“, sagt Rainer M. Schäfer, Geschäftsführer der STRABAG Real Estate GmbH, einem der führenden Projektentwickler in Deutschland und Europa und Teil

der börsennotierten STRABAG SE in Wien.

Diese Stabilität ist es auch, die Investoren aus den USA, dem Nahen Osten und Asien bis in die letzten deutschen Winkel treibt und die Märkte auf den Kopf stellt. München zum Beispiel ist in der Gunst internationaler Käufer laut JLL-Crossborder-Ranking auf Platz 14 vorgeprescht (plus 81 Prozent) und Frankfurt auf Platz 18 (plus 96 Prozent). Und auch auf dem europäischen Kontinent haben sich die Gewichte verschoben: Im europäischen Investmentranking über »



### Vier Fragen an Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München.

FOTO: MESSE MÜNCHEN

INTERVIEW

#### Welchen Stellenwert räumen Sie als Messe ausländischen Immobilienprofis ein?

» Klaus Dittrich: Die EXPO REAL ist in Europa die führende Fachmesse für Immobilien und Investitionen, entsprechend international ist sie aufgestellt. Das Interesse der Messeteilnehmer ist in beide Richtungen groß: Zum einen sehen internationale Immobilienprofis nach wie vor Deutschland als einen vielversprechenden und vor allem weitgehend sicheren Markt – immerhin ist etwa die Hälfte der Immobilieninvestments in Deutschland internationalen Ursprungs –, zum anderen suchen in Deutschland ansässige Investoren zunehmend Anlagemöglichkeiten auf den internationalen Märkten. Diesen Austausch zu fördern ist seit Beginn ein Anliegen der EXPO REAL.

#### Was suchen ausländische Akteure Ihrer Einschätzung nach abgesehen von Immobilienanlagen?

» Jeder internationale Investor, der in Deutschland eine Immobilie hat, braucht jemanden, der vor Ort diese Immobilien betreut und mit den Gegebenheiten hier vertraut ist. Daher suchen ausländische Akteure neben Investmentmöglichkeiten vor allem auch Partner, mit denen sie zusammenarbeiten können. Aber auch hier gilt das „Prinzip der Beidseitigkeit“: Viele deutsche Immobilienunternehmen expandieren in andere Länder. Auf diese Weise wird der Austausch von Know-how nachhaltig gefördert.

#### Welchen Anteil hat die EXPO REAL als Messe zur Internationalisierung beigetragen?

» Die wachsende Internationalisierung der Branche hat sich von Beginn an auf der Messe widerspiegelt. So sind zum Beispiel die internationalen Gemeinschaftsstände für viele Aussteller die Eintrittskarte für eine Erstbeteiligung, viele sind heute Hauptaussteller mit eigenen Flächen. Die Messe spiegelt dabei auch immer die jeweilige wirtschaftliche Situation in einem Markt wider: Wenn die Konjunktur dort schlecht ist, spüren wir das – und umgekehrt. Die Expo ist die Netzwerkplattform für die bedeutenden Märkte von Europa über Russland, den Nahen Osten bis in die USA.

#### Lässt sich das auch an Zahlen ablesen?

» Ja sicher. Unsere Premiere startete 1998 mit 147 Ausstellern und 2500 Besuchern. Im vergangenen Jahr hatten wir 2003 Aussteller aus 35 Ländern. Die Top-Ten-Ausstellernationen waren neben Deutschland: Österreich, die Niederlande, Polen, die Schweiz, Großbritannien, Rumänien, Frankreich, Ungarn, Luxemburg und die USA. Dieser Mix spiegelt sich in den Besucherzahlen wider: Wir hatten im vergangenen Jahr 41775 Teilnehmer aus 75 Ländern. Top-Ten-Besucherkönder waren nach Deutschland: Großbritannien und Nor-dirlund, die Niederlande, Österreich, die Schweiz, Polen, Frankreich, Tschechische Republik, Luxemburg, die USA und Spanien. Wir erwarten zur diesjährigen Ausgabe einen neuen Aussteller- und Teilnehmerrekord. «

Jahre auf Platz vier hinter Großbritannien, Frankreich und den Niederlanden hält sich Deutschland seit nunmehr acht Jahren auf Platz zwei, stellt der Immobilienberater Catella fest. Was die Zahlen eindrucksvoll belegen: Nach Recherchen des Beraters Colliers wurden im ersten Halbjahr 2018 etwa 25 Milliarden Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investiert. Davon gingen rund 10,6 Milliarden Euro beziehungsweise 42 Prozent auf das Konto ausländischer Investoren (im Vergleich Gesamtjahr 2017:

45 Prozent). In den Top-7-Märkten lag der Anteil mit 45 Prozent sogar noch leicht darüber. „Unsicherheiten über das weltweite Wirtschaftswachstum angesichts eines drohenden Handelskonfliktes, der Brexit, schwächelnde Schwellenmärkte sowie eine steigende Zahl politischer Krisenherde festigen den Status Deutschlands als sicheren Anlagehafen“, hebt Matthias Leube, CEO und Head of Capital Markets bei Colliers International Deutschland, hervor. Catella-Mann Thomas Beyerle nennt noch ein

Ass, das Deutschland im Ärmel hat: seine Polyzentralität. „Der Blick auf die Landkarte zeigt, dass es bei uns schlicht und einfach mehr Investitionsstandorte gibt als im Rest des Kontinents“, so Beyerle. Und so hätten selbst Anleger aus Fernost inzwischen zur Kenntnis genommen, dass neben München, Frankfurt am Main und Berlin auch Münster, Regensburg oder Bonn exzellente Standorte sind, um Geld – wenn auch nicht überall rentierlich, so aber doch sicher – in Immobilien zu parken.

### Dubai: Globale Immobilienmilliarden machen die Wüste voll und grün

Der Boom erreicht die deutsche Provinz – ein Effekt, der ohne länderübergreifende Investmentaktivitäten undenkbar wäre. Auch der Aufstieg neuer Märkte wäre ohne die Mobilität des Geldes kaum vorstellbar. Allen voran die süd- und osteuropäischen Metropolen, die sich in den vergangenen 30 Jahren zu internationalen Immobilienzentren gemausert haben. Ebenso der arabische Raum, allen voran der Wüsten-Hotspot Dubai. Auf die Zeit nach dem Öl hat sich das Emirat durch massive Investitionen in den Ausbau von Infrastruktur, Wirtschaft und Tourismus vorbereitet. Architektonische und städtebauliche Stilikonen sind mit Wolkenkratzern und künstlichen Inseln im Dutzendpack entstanden, mit Skihallen in Shoppingcentern zudem völlig neue Immobilienarten, die es so vorher nirgendwo gab. 20 Millionen Menschen besuchen die Wüstenstadt am Golf jedes Jahr, und auch die Bevölkerung wächst stetig. Nakheel, das staatliche Projektentwicklungs- und Immobilienunternehmen mit Sitz in Dubai hat globale Landmarken wie die künstlichen Ferieninseln „Palm Jumeirah“ und „The World“ entwickelt und trägt an der Bilderbuchkarriere des Immobilienmarktes der Region einen großen Anteil. Auch nicht zuletzt durch das Anwerben ausländischen Kapitals. „2030 werden wir in Dubai um die 5,2 Millionen Einwohner haben. All diese Menschen brauchen Wohnungen, Hotels für Übernachtungen, wollen einkaufen und ihre Freizeit verbringen. Investoren aus aller Welt sind eingeladen, sich zu engagieren und mit ihren Immobilienprojekten Teil von Dubais Zukunft zu werden“, sagt Ali Rashid Lootah, Chairman des Unternehmens und auf Immobilienmessen regelmäßiger Gast. Auch auf der EXPO REAL 2015 hat Nakheel zum ersten Mal die deutsche Immobilienleitmesse besucht, damals als frisch gebackener Joint-Venture-Partner des Luxuswohnmobilien-Vermittlers Engel & Völkers. Nur zwei Jahre später stellte Nakheel Dutzende von Neubauprojekten auf einem eigenen Messestand vor, darunter luxuriöse Wohntürme und Villen, Shoppingcenter und Hotelprojek-



### Vier Fragen an Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA)

FOTO: WWW.ANNA-LENAEHLERS.DE

INTERVIEW

**Der Anteil ausländischer Investoren auf dem deutschen Immobilienmarkt bleibt seit Jahren stabil, lag im ersten Halbjahr 2018 bei rund 45 Prozent. Wie erklären Sie sich den anhaltenden Run auf deutschen Beton?**

» **Andreas Mattner:** Wir hatten im letzten Jahr sowohl im Bereich von Wirtschafts- als auch bei Wohnimmobilien hohe Transaktionsvolumina. Internationale Investoren haben hieran einen erheblichen Anteil beigetragen. Sie sehen Deutschland als sicheren Hafen in einem von zahlreichen politischen Unsicherheiten geprägten globalen Umfeld. Wir verfügen weiterhin über stabile wirtschaftliche Fundamentaldaten und einen grundsätzlich verlässlichen Rechtsrahmen. Entsprechend freut sich der deutsche Immobilienmarkt größter Beliebtheit und wird auch in Zukunft im besonderen Fokus internationaler Investoren stehen.

**Berlins regierender Bürgermeister Michael Müller hatte zuletzt vorgeschlagen, ausländischen Käufern den Kauf bestimmter Immobilien zu verbieten. Was halten Sie davon?**

» Hier erkennt man, dass die Politik auf dem Weg in Richtung bezahlbares Wohnen und Bauen oftmals die falsche Abzweigung nimmt. Das führt uns in eine Sackgasse. Findet dieser Vorschlag Anwendung in der Praxis, beschädigt dies auf Dauer die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Berlin. Die Bundeshauptstadt ist eine Weltmetropole und genießt eine hohe Stellung im Ausland. Es gibt keinen Grund, pauschal ganze Käufergruppen zu diskriminieren, denn schwarze Schafe finden sich nicht nur im Ausland.

Vielmehr geht es doch jetzt darum, bereits bestehende Gesetze anzuwenden und sich endlich für die Beschleunigung von Planungsprozessen einzusetzen.

**In vielen Medien kommt der ausländische Immobilienanleger denkbar schlecht weg. Da ist von Haien und Heuschrecken die Rede...**

» Die Diskussion um ausländische Investitionen ist in Deutschland gelegentlich fehlgeleitet und müßig. Denn gerade international agierende institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionsfonds oder Versorgungswerke sind darauf angewiesen, positive Renditen zu erwirtschaften. Sie bezahlen damit den Menschen ihre Renten, Lebensversicherungen und Dividenden aus. Auf der Suche nach dazu geeigneten Anlageobjekten in Zeiten der Niedrigzinsphase ist der Immobilienmarkt erste Wahl.

**Das heißt, uns fehlt eine Willkommenskultur bezogen auf internationales Immobilienkapital?**

» Absolut, denn der deutsche Immobilienmarkt ist auch auf ausländisches Kapital angewiesen. Investoren aus dem Ausland wie aus dem Inland sorgen in enger Zusammenarbeit mit den Akteuren vor Ort für eine moderne Stadtentwicklung und lassen Wohn-, Büro-, Einzelhandels- und Erholungsflächen entstehen, die sonst nicht hätten finanziert werden können. Spekulatives Verhalten, das oftmals pauschalisiert als Gegenargument für Investoren aus dem Ausland herangezogen wird, betrifft wenige schwarze Schafe, wie sie leider überall vorkommen können. «

te. In diesem Jahr reist die Delegation mit Grundstücksangeboten für Gewerbe-, Hotel- und Wohnnutzungen an, hat aber auch Wohnungen in Top-Locations von Dubai im Gepäck, die vom Plan weg gekauft werden können. Die Bilanz nach Jahren internationaler Investorenansprache fällt für Nakheel beeindruckend aus: 28 000 internationale Anleger hat das Unternehmen in diesem Zeitraum gewonnen und damit Investitionen in Höhe von 26 Milliarden Euro in die Golfregion geholt. Mehr als 3600 dieser Investoren mit einem Volumen von 1,7 Milliarden Euro kommen aus Europa. Unter den europäischen Nationen outeten sich bisher die Briten als größte Fangemeinde und nahmen Nakheel Grundstücke, Wohngebäude, Handelsobjekte und Hotels im Wert von 1,2 Milliarden Euro ab, gefolgt von den Holländern (90 Millionen Euro), den Iren (77 Millionen Euro) und den Deutschen (57 Millionen Euro).

### Kundenbindung ohne Grenzen

Auch Lootah hat die Erfahrung gemacht, dass internationale Kongresse und Messen wie die MIPIM in Cannes, die MIPIM Asia in Hongkong oder die EXPO REAL in München (siehe Interview) ihr Übriges dazu tun, um Projekte, Partner und Kapital zusammenzu-

bringen. Sie wirken wie ein Katalysator. Vor allem helfen transnationale Begegnungen im „echten Leben“, fernab von Excel-Listen, Geschäftsentscheidungen zu fällen. „Insbesondere, wenn man nicht nur dem Geld, sondern auch seinen Kunden in neue Länder folgt“, sagt Steffen Szeidl, Vorstand bei Drees & Sommer. Nicht selten kommt es vor, dass Kunden des international tätigen Beratungsunternehmens für den Bau- und Immobiliensektor in andere Länder expandieren wollen. Ihren Berater für alle Leistungen von der Anlagestrategie bis zur Technical Due Diligence nehmen sie dann einfach mit. „Durch diese Internationalisierung kommen dann auch neue Themen in die Märkte. Und wir als internationale Firma bringen neben Leistungen auch ein Netzwerk mit“, so Szeidl. Know-how-Transfer – genau wie beim Beispiel Lidl. Beim Thema Kapitalfluss zeige sich freilich – ganz im Sinne von VUCA – schon der nächste Gegenstand, wie Immobilienberater berichten: Heimische Verkäufer wie Projektentwickler und Fonds verzichten auf einen höheren Preis, wenn sie statt mit einem asiatischen Käufer mit einem deutschen ins Geschäft kommen können. Der gleiche Kulturkreis scheint für manche Akteure ein neuer „added value“ zu sein. ◀



„Investoren aus aller Welt sind eingeladen, sich zu engagieren und mit ihren Immobilienprojekten Teil von Dubais Zukunft zu werden.“

Ali Rashid Lootah, Chairman von Nakheel

FOTO: NAKHEEL

Wherever you want to build,  
we've got the legal foundations  
in place.

Drawing on decades of deals in real estate and construction, our multi-jurisdictional teams adhere to the same processes and standards in every market. So irrespective of where your real estate assets are, we can deploy specialist teams to advise you immediately.

CMS is an international law firm that helps clients to thrive through technical rigour, strategic expertise and a deep focus on partnerships.

**Your World First**  
cms.law

C/M/S/

Law . Tax



# ROMANIA: NEW MARKET DYNAMICS AND OPPORTUNITIES



**Hedwig Höfler**  
Head of investment  
Management,  
CA Immo



**Dr. Marcel Ionescu-Heroiu**  
Senior Urban  
Development Specialist,  
World Bank Group



**Thanos Efthymiopoulos**  
Managing Director,  
Greece and Investments  
& Finance Romania,  
Sonae Sierra



**Cătălin Jalobă**  
Head of Real Estate  
Finance at BCR  
Erste Group



**Andreas Schiller**  
Editor in chief,  
SPH Newsletter  
Schiller Publishing House



October 8th  
17:00-17:45



Hall A1, Stand no. 250  
Networking & Discussions Forum



English  
speaking



Format:  
panel discussion

AFTERWARDS JOIN US AT A1.234 FOR THE WINE TASTING AND THE NETWORKING EVENT

For further information please contact us at: [dumitrescu.ruxandra@ahkrumaenien.ro](mailto:dumitrescu.ruxandra@ahkrumaenien.ro)

#### MEDIA PARTNERS:

[EuropaProperty.com](http://EuropaProperty.com)

**SPH newsletter**  
SCHILLER Publishing House

**tb TRANSILVANIA  
BUSINESS**

**St STOICA & Asociații**  
SOCIETATE CIVILĂ DE AVOCAȚI - ATTORNEYS AT LAW

#### WITH THE KIND SUPPORT OF:



MEET OUR  
EXHIBITORS  
@ A1.234

# Aufschwung und digitaler Wandel

Seit acht Jahren gehen die Kaufpreise für Immobilien in Deutschland stetig nach oben, die Bauwirtschaft meldet immer wieder neue Umsatzzuwächse. Experten sprechen von einem Immobilienboom, der aber langsam abflauen soll. Unterdessen hat die Digitalisierung die deutsche Immobilienbranche voll erfasst.



Das „intelligenteste Gebäude Europas“ entsteht gerade am Washingtonplatz in Berlin.

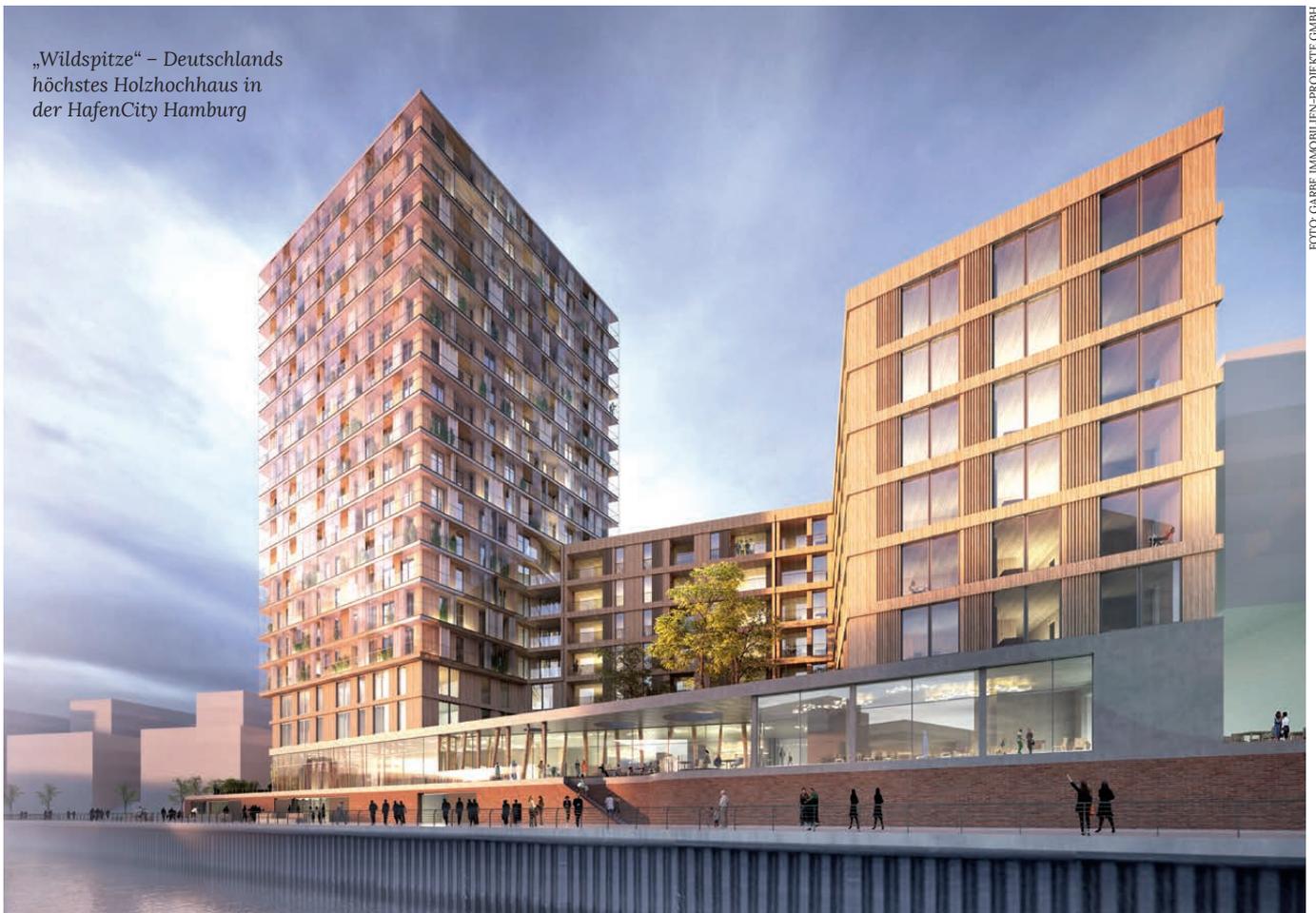
FOTO: CA IMMO

**W**ir haben auch schon andere Zeiten erlebt“, hält Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) fest. „Nämlich, dass das Finanzieren von Immobilien kritisch wurde.“ Das Gegenteil ist derzeit der Fall. Die Branche blickt auf acht erfolgreiche Jahre zurück und verfüge momentan – so Mattner – über ausreichend Kapital, um am Markt agieren zu können. 434 Milliarden Euro Umsatz entsprechen 19 Prozent der

Bruttowertschöpfung. „Das sind einfach Kennziffern, die uns stabil in der Gesamtkonjunkturlage gehalten haben“, so Mattner weiter und betont, dass sich diese auch positiv auf Investitionen in den deutschen Immobilienmarkt ausgewirkt hätten.

Glaubt man einem Branchengutachten, das im Auftrag des ZIA erstellt wurde, soll der Aufwärtstrend im Wohnungsbereich in den kommenden Jahren abflauen. Einige Experten sprechen sogar von einem Ende des Booms. Jedoch lassen die nackten Zah-

len derzeit noch nicht darauf schließen. Ende 2017 waren Immobilien in Deutschland durchschnittlich um etwa sieben Prozent teurer als ein Jahr zuvor, berichtete die Zeitschrift „Finanztest“ noch im Sommer mit Verweis auf Daten des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Nachdem die Preise in Ballungsräumen zuletzt stark angezogen sind, warnte der internationale Währungsfonds (IWF) im Juli vor Preisblasen in deutschen Großstädten. Andreas Mattner kann dem nichts abgewinnen: »



„Wildspitze“ – Deutschlands höchstes Holzhochhaus in der HafenCity Hamburg

FOTO: GARRIE IMMOBILIEN-PROJEKTE GMBH



„Die ersten Schritte sind getan, aber von Big Data im eigentlichen Sinn kann man derzeit noch nicht sprechen.“

Sascha Donner, Evana-Co-Founder und Head of Product  
FOTO: EVANA

„Eine Blase wäre dann da, wenn wir keinen Bedarf hätten. Wer kann denn behaupten, dass wir in den Städten im Moment keinen Wohnungsbedarf hätten?“ Doch soll sich der Aufwärtstrend der letzten Jahre in Zukunft abkühlen.

#### Digitale Zukunft

Ganz und gar nicht abkühlen wird sich jedoch der zunehmende Trend zur Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft. Neben Virtual Reality im Verkauf von Objekten oder dem digitalen Planen und Bauen von Projekten mit BIM (Building Information Modeling) sind es vor allem neue Lösungen zur effizienteren Verwaltung von Gebäuden, die derzeit hoch im Kurs stehen. Immer mehr Daten über Gebäude stehen zur Verfügung: Seien es technische Details, Flächennutzungen oder auch kaufmännische Daten. Die große Kunst besteht darin, diese zusammenzuführen, zu verknüpfen und so dem Management detaillierte Analysen zur Verfügung zu stellen.

#### Big Data

„Big Data“ lautet das Zauberwort, das momentan in aller Munde ist. Also enorme

Datenmengen, die mit herkömmlichen Datenverarbeitungsmethoden nicht ausgewertet werden können: entweder weil die Mengen zu groß oder die Daten nicht ausreichend strukturiert sind. Mit künstlicher Intelligenz ist das in kurzer Zeit möglich. Jedoch steht die Verarbeitung von Big Data in der Immobilienbranche noch am Anfang. „Die ersten Schritte sind getan, aber von Big Data im eigentlichen Sinn kann man derzeit noch nicht sprechen“, erklärt Sascha Donner vom Datenverarbeitungsunternehmen Evana in Frankfurt am Main.

Evana hat sich auf die Auswertung von Daten im Immobiliensektor mit Algorithmen und mit künstlicher Intelligenz spezialisiert. Diese würden in der Branche bisher kaum strukturiert erhoben, die Standards der Datenaufbereitung seien noch höchst unterschiedlich, meint der Experte. „Die Branche ist zu heterogen. Es gibt einerseits sehr viele Stakeholder: Also kleine Projektentwickler, regionale Bauhandwerksbetriebe, Hausverwaltungen, Nutzer u. s. w. Andererseits aber auch unterschiedlichste Themenbereiche, von technisch, kommerziell bis steuerlich-rechtlich. Das alles macht die Ver-

gleichbarkeit und Generierung von Daten noch sehr schwierig“, erklärt Donner.

Potenzial sieht der Experte vor allem in den Bereichen Vermietungsmanagement und der Immobilientransaktion. Um gute Ergebnisse zu erzielen, sei Evana an einer möglichst vollständigen Datenabdeckung interessiert. Andererseits gelte es aber auch, die europäische Datenschutzgrundverordnung einzuhalten. „Künstliche Intelligenz und Datenschutz müssen sich nicht widersprechen“, meint Sascha Donner. „Es kommt im Wesentlichen auf eine gute Organisation und auf einen verantwortungsvollen Umgang mit den Daten an.“

### Intelligentestes Gebäude Europas

Ein sogenanntes digitales Leuchtturmprojekt entsteht derzeit in Berlin. 2019 wird CA Immo direkt am Berliner Hauptbahnhof mit dem „cube berlin“ das „intelligenteste Gebäude Europas“ fertigstellen und in Betrieb nehmen. 3750 Sensoren und 140 Mobilfunkantennen werden im zehngeschossigen Gebäude verbaut und liefern Planungs-, Gebäude- und anonymisierte Nutzerdaten. Verarbeitet werden diese vom so genannten „Brain“ für das Energiemanagement im Gebäude, das Flächenmanagement, die Parkhaussteuerung

oder auch zur Unterstützung des Facility Managements. So soll der laufende Betrieb ständig analysiert werden, um die Prozesse im Gebäude sukzessive zu optimieren. „Die künstliche Intelligenz gibt dabei sowohl gegenüber dem Facility Management und dem Betreiber als auch gegenüber den Mietern Handlungsempfehlungen ab“, erklärt Markus Diekow von CA Immo. Diese sollen die Qualität von Entscheidungsprozessen verbessern. Das Digitalisierungskonzept stammt vom Immobilienberatungsunternehmen Drees & Sommer.

### Höchstes Holzhochhaus Deutschlands

Ein Immobilien-Leuchtturmprojekt im wahrsten Sinn des Wortes und der anderen Art entsteht derzeit in Hamburg: Unter dem Titel „Wildspitze“ soll im Baakenhafen in der östlichen HafenCity Deutschlands höchstes Holzhochhaus errichtet werden. Garbe Immobilien Projekte und die deutsche Wildtier-Stiftung wollen das 64 Meter hohe Gebäude als Massivholzkonstruktion mit einem Stahlbetontreppenhaukern realisieren. Neben einem Ausstellungsbe- reich der Deutschen Wildtier-Stiftung und Deutschlands erstem Naturfilm-Kino sollen 190 Wohnungen im Holzhochhaus unter-

### Eckdaten zu „The Cube“:

- Bruttogrundfläche: 19 000 Quadratmeter
- Zehn Geschosse

### Besonderheiten:

- Intelligente Gebäudenavigation und Parkhaus-Steuerung
- Individuelle Regelung von Licht, Temperatur und Sonnenschutz
- Selbstlernendes (KI) BUS-System – Brain
- 3750 verbaute Sensoren zur Messung von Temperatur und Personenanzahl im Gebäude

[www.cube-berlin.de](http://www.cube-berlin.de)

### Eckdaten zu Holzhochhaus „Wildspitze“:

- Höhe: 64 Meter
- 18 Geschosse
- 190 Wohnungen
- Büros, Ausstellungsflächen und Naturfilm-Kino der Deutschen Wildtier-Stiftung
- Realisierung geplant bis 2021

gebracht werden. Mit der „Wildspitze“ will man unter anderem zu Städten wie Wien oder Amsterdam aufschließen, in denen ähnliche Projekte umgesetzt werden. «



**BAUINDUSTRIE BAYERN**

**ZUSAMMEN BESSER BAUEN**  
NEUE VERTRAGSFORMEN NUTZEN

➤ **Expo Real 2018**  
8. – 10. Oktober in München

Besuchen Sie uns am Stand A 1.020

Bayerischer Bauindustrieverband e.V.  
Oberanger 32 | 80331 München  
Telefon + 49 89 235003-0  
info@bauindustrie-bayern.de  
www.bauindustrie-bayern.de



# „Leichte Abkühlung“ in Sicht

*Nach Jahren mit steigenden Kauf- und Mietpreisen am deutschen Wohnungsmarkt sehen Immobilienexperten in den kommenden Jahren weniger starke Zuwächse. Einige sprechen vom Ende des Aufwärtstrends. Gewerbeimmobilien in Ballungsräumen sollen knapper werden.*

## » Interview: Patrick Bock

**A**nfang dieses Jahres sorgte ein Branchengutachten, das im Auftrag des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) erstellt wurde, für Diskussionen. Die Autoren sehen ein Ende des Aufwärtstrends bei Wohnungen kommen und rechnen mit einer Marktberuhigung, in großen Städten wie München und Berlin sogar mit einem Kaufpreis-Rückgang

bei Wohnungen. ZIA-Präsident Andreas Mattner erklärt im Interview, dass er dem Gutachten nicht in allen Punkten zustimmt und kritisiert politische Regulierungsmaßnahmen wie die „Mietpreislöscher“.

**Herr Mattner, in dem Branchengutachten, das vom ZIA beauftragt und Anfang des Jahres publiziert wurde, wird das Ende des Aufwärtstrends bei Wohnimmobilien prognostiziert. Würden Sie das so unterschreiben?**

» **Andreas Mattner:** Die Einschätzung der Experten entspricht nicht automatisch der des ZIA. Wir müssen hier differenzieren. Wir sehen nach wie vor in den Ballungsgebieten eine hohe Verknappung. Die Konjunktur in Ballungsräumen ist natürlich eine andere als jene am Land. Wir rechnen insgesamt schon damit, dass der Zuwachs bei Wohnungsmieten oder Fertigstellungszahlen nicht mehr so stark sein wird wie heute. Man kann aber auch nicht sagen, dass das das Ende des Konjunkturzyklus wäre. Darüber hinaus hat das Bauhauptgewerbe im ersten Halbjahr 2018 ein Plus von acht Prozent beim Umsatz vermeldet. Daran erkennt man natürlich die immer noch hohe Nachfrage.

**Würden Sie die Situation im Bereich der Gewerbeimmobilien ähnlich beurteilen?**

» Hier spitzt sich die Situation zu. Wir sprechen ab drei Prozent Leerstand von Vollvermietung. Da tasten wir uns schon langsam ran. In Berlin und Frankfurt haben wir diesen Wert schon fast erreicht. In Hamburg sind wir nahe dran. Das führt mittelfristig zu dem Problem, dass wir nicht ausreichend Flächen für Arbeitsplätze anbieten können. Das macht die Gesamtsituation in Städten noch komplizierter, weil wir ohnehin schon einen Wettbewerb der Nutzung der Flächen haben. Wenn wir uns also nur auf Wohnungen konzentrieren, schaffen wir schon das nächste Problem. Ich habe das Gefühl, ich rufe da derzeit noch in die Wüste rein, weil alle nur kurzfristig an die aktuellen Probleme beim Wohnen denken. Wir müssen aber den Nutzungsmix in den Städten im Auge behalten.

*Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) mit der deutschen Bundeskanzlerin Angela Merkel.*



FOTO: ZIA

**Die Experten sprechen in ihrer Studie davon, dass sich in erster Linie die Kaufpreise abkühlen werden, die Mieten aber wohl stabil bleiben. Die Politik hat bereits mit der Mietpreisbremse reagiert und den Mietpreisstopp ins Spiel gebracht.**

» Ich hätte die Mietpreisbremse nicht eingeführt. Sie mag in manchen Stadtteilen dämpfend wirken, aber der Effekt sollte doch sein, dass Menschen mit geringen Einkommen sich die Mieten leisten können. Das Problem ist, wird eine Wohnung ausgeschrieben, kommen doch meistens die so genannten Dinkies (Double income, no kids, Anm. d. Red.) zum Zug. Somit funktioniert die Mietpreisbremse auf ganzer Linie nicht. Ich kann nur betonen: Bitte nicht weiter regulieren, es hilft nichts. Bitte mithelfen, dass der Markt funktioniert, so gut es geht entschlacken und Bauland mobilisieren.

**Ausländische Investoren scheinen positiv in die Zukunft des deutschen Immobilienmarktes zu blicken. Ihr Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen ist von 20 auf 27 Prozent gestiegen.**

» Ich finde das erstmal positiv, das ist eine Auszeichnung für die stabile

Lage, die wir in Deutschland haben. 19 Prozent der Bruttowertschöpfung, insgesamt 434 Milliarden Euro, kommen aus der Immobilienwirtschaft. Damit hat sie uns maßgeblich durch die letzte Weltwirtschaftskrise gebracht, und das hat Auswirkungen auf die Sichtweise auf Deutschland. Deswegen wurde auch hier investiert. Letztlich geht es um die Bereitstellung von Kapital, dass unsere Branche ausreichend hat, und das ist gut so. Wir haben das ja auch schon anders erlebt.

**Die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft schreitet voran. Wo steht Deutschland in diesem Bereich?**

» Wir sind schon mittendrin, keine Frage, und wir müssen aufpassen, dass wir da nicht abgehängt werden. Wir als ZIA setzen hier viele Maßnahmen, um das Know-how in den Unternehmen zu vernetzen. In den Unternehmen wurde längst erkannt, dass Digitalisierung Chefsache ist. Viele gründen stärkere Systeme in ihren Unternehmen, um ja den Zug der Zeit nicht zu versäumen. Da tut sich in unserer Branche sehr viel, und ich glaube, wir haben gute Chancen, den Anschluss nicht zu verpassen.

**„Wir rechnen insgesamt schon damit, dass der Zuwachs bei Wohnungsmieten oder Fertigstellungszahlen nicht mehr so stark sein wird wie heute.“**

Andreas Mattner, ZIA-Präsident

**Wo sehen Sie die Gefahren?**

» Ich halte es mit der Autoindustrie, die gut beraten sein wird, zur Kenntnis zu nehmen, dass Google plötzlich selbst fahrende Autos baut. Also dass die Digitalisierer plötzlich das Auto bauen. Bei uns muss es so sein, dass wir nicht plötzlich aufwachen wollen und die Digitalisierer Häuser bauen, anstatt dass wir die Digitalisierer mit in unsere Projekte nehmen. «



## DREI, die zusammengehören: Grundstück, Projektentwicklung, Baukapazität

Sie haben ein Grundstück in guter Lage oder sogar bereits eine tolle Projektentwicklung, finden aber nicht den richtigen Partner für die Realisierung?

Die Wahrscheinlichkeit, kein passendes GU-Angebot zu bekommen, ist hoch und kann sich zum echten Problem für die Wirtschaftlichkeit und Zeitplanung Ihres Projekts entwickeln.

**STRABAG Real Estate bietet Ihnen drei Lösungen:**

- **Dienstleistung:** Transparenz und Kostensicherheit schaffen durch den Einsatz erfahrener Bau- managerinnen und Baumanager
- **Projektpartnerschaft:** Umfassende Realisierungsstärke der STRABAG Real Estate nutzen, mit Zugang zu konzerninterner Baukapazität der Ed. Züblin AG
- **Verkauf:** Eigene Risiken minimieren durch die Veräußerung an STRABAG Real Estate

Realisierungs- partnerschaft oder Verkauf.  
Jetzt Video anschauen.  
[www.strabag.com/drei](http://www.strabag.com/drei)



ANZEIGE

# Renaissance der Gewerbeparks

Der Asset Manager und Projektentwickler Aurelis Real Estate verwandelt für seine Mieter ältere oder leerstehende Gewerbeobjekte in moderne, marktgängige Immobilien. Darunter auch Gewerbeparks, die zuletzt eine Art „Wiedergeburt“ erlebten.

**W**as heutzutage selbstverständlich ist, war vor rund 40 Jahren eine revolutionäre Idee: in sich geschlossene Gewerbeareale mit mehreren unabhängigen Einheiten, die über dieselben Zufahrtswege zu erreichen sind, eine gemeinsame Infrastruktur und eine einheitliche Gestaltung besitzen. Britische Immobilienentwickler brachten das Konzept der Gewerbeparks Mitte der 1970er-Jahre nach Deutschland. Sehr einfach gebaut und ausgestattet, setzte sich die Kombination aus Büro-, Lager- und Serviceflächen zunächst als Erfolgsmodell durch. Ihr Standort war meist auf der grünen Wiese in Autobahnnähe.

## Comeback in den 2010er-Jahren

Der Trend wurde durch den IT-Boom in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre weiter beschleunigt: Neue Gewerbeparks – stadtnäher gelegen und mit deutlich mehr Büroflächen – schossen wie Pilze aus dem Boden, um Platz für die zahlreichen Unternehmen der New Economy zu schaffen. Doch als die Dotcom-Blase platzte, wuchs der Leerstand. Seit einigen Jahren erleben die Gewerbeparks ihr Comeback. Gefragt sind Objekte in Cityrandlagen von A-Standorten oder in Metropolregionen, die einen geringeren fixen Büroanteil aufweisen als in der Vergangenheit.

Doch warum ist diese Assetklasse inzwischen wieder populär? Weil der neue Gewerbepark vielseitig, somit vielfältig



Der neue Gewerbepark ist vielseitig, somit vielfältig nutzbar und im Ergebnis als Investment stabil.



FOTOS: LEFISCHER/KÖLN

Seit einigen Jahren erleben die Gewerbeparks ihr Comeback.

nutzbar und im Ergebnis als Investment stabil ist. Unternehmen aus dem B2C-Bereich wollen näher an den Konsumenten rücken – durch die enormen Zuwächse im E-Commerce und immer kürzere Lieferzeiten im Endkundengeschäft. Sie brauchen stadtnahe Lager- und Logistikflächen. Mieter aus dem B2B-Segment hingegen suchen gut angebundene Flächen in den Metropolregionen, um nahe bei ihren Kunden zu sein.

## Zukunftsfähiges Modell

Zudem bringen der technische Fortschritt und die Digitalisierung neue Produktionsbedingungen mit sich. Für die Zukunft wird eine enge Verzahnung von Logistik-, Produktions-, Büro- und Servicebereichen nötig, um die Arbeitsprozesse der Industrie 4.0 abbilden zu können. All dies ist in Gewerbeparks umsetzbar.

Darüber hinaus wächst der Druck auf die innerstädtischen Büromärkte, die Mieten steigen. Das zieht kleinere Unternehmen in Gewerbeparks. Für Investoren und Gewerbepark-Entwickler ist wichtig, nicht dieselben Fehler zu machen wie in der Vergangenheit: Zu viele Büroflächen können

die Flexibilität mindern und damit bei geänderten Marktbedingungen die Vermarktung erschweren. In Abhängigkeit von der Lagequalität sollte das Verhältnis Hallen- zu Bürofläche zugunsten der Hallenfläche ausfallen. Besteht der Bedarf nach mehr Büro- oder Serviceflächen, können sie mithilfe von Mezzaninebenen und Büroboxen schnell, flexibel und an den Nutzerbedarf angepasst realisiert werden. <<

## Das Unternehmen Aurelis

Aurelis verfügt über ein bundesweites Portfolio an Flächen und Gewerbeobjekten. Die Stärke des Unternehmens liegt darin, die Chancen, die in einer Immobilie stecken, zu erkennen und umzusetzen. Für gewerbliche Mieter wird bedarfsgerecht umgebaut, saniert oder erweitert, Neubauprojekte werden auf eigenen Grundstücken realisiert.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL 2018.

Weitere Informationen  
[www.aurelis-real-estate.de](http://www.aurelis-real-estate.de)



Stand: C1.224



HESSSEN



Hessisches Ministerium für  
Wirtschaft, Energie, Verkehr  
und Landesentwicklung



HESSSEN  
TRADE & INVEST

Wirtschaftsförderer für Hessen

## Welcome to Frankfurt, welcome to Hessen

TOP Wirtschaftsstandort in Deutschland  
und Tor nach Europa.

... auch bei sich verändernden  
Marktbedingungen.



### 10 Gründe für den Wirtschaftsstandort Hessen

- Eines der wirtschaftlich stärksten Bundesländer in Deutschland
- Direkter Zugang zum deutschen und europäischen Markt
- Frankfurt: Deutschlands größter Flughafen und zentraler Standort in Europa
- Führendes Finanz- und Handelszentrum in der Eurozone
- Stärkste Branchen: Automotive, Maschinenbau, Pharma, Chemie und Life Sciences
- Europas führender Standort für Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) und der weltgrößte Internetknotenpunkt DE-CIX
- Hochqualifizierte Arbeitskräfte und Top-Standort für Forschung und Entwicklung
- Attraktive Büro- und Gewerbeflächen
- Menschen aus 190 Nationen und 12.500 internationale Unternehmen
- Hohe Lebensqualität

Mehr Informationen finden Sie unter: [www.invest-in-hessen.de](http://www.invest-in-hessen.de)



ANZEIGE

# Moderne Logistikflächen in Wien



FOTOS: SEGRO CITYPARK WIEN

Die Flächen des hochmodernen CityParks zeichnen sich durch eine sehr gute Lage, eine hohe Bauqualität und eine optimale Flächenökonomie aus.

*Der Logistikmarkt verändert sich:*

*Aufgrund des schnell wachsenden E-Commerce müssen immer mehr Waren in immer kürzerer Zeit zu den Kunden gelangen. Das gilt auch für Wien. Dort ist SEGRO seit zwei Jahren mit einem modernen Verteilzentrum vertreten.*

700 Quadratmetern Solarmodule mit einer gesamten Spitzenleistung von mehr als 120 kWp installiert.

Die Immobilie mit ihrem ansprechenden Design fügt sich ausgezeichnet in die Umgebung ein. Zukünftig werden nicht nur Mieter, sondern auch Anwohner von einer eigens errichteten Kindertagesstätte und Gastronomieangeboten profitieren können. Aufgrund der Nähe zum Wiener Stadtzentrum eignen sich die Flächen insbesondere für lokal ansässige Unternehmen sowie für die Versorgung der letzten Meile. Der SEGRO CityPark Wien ist nur 1,4 Kilometer vom Wiener Hauptbahnhof entfernt, Stadtzentrum sowie Flughafen lassen sich per PKW in ca. 30 Minuten erreichen. Eine S- und U-Bahn-Station ist fußläufig erreichbar, ein Autobahnanschluss nur gute drei Kilometer entfernt. «

Weitere Informationen  
[www.segro.com](http://www.segro.com)

**D**as Verkehrsaufkommen steigt, an den innerstädtischen Knotenpunkten droht eine Überlastung der Infrastruktur. Aus diesem Grund sind neben Big Boxes auf der grünen Wiese auch innerstädtische Logistiklösungen gefragt. City-Logistik-Immobilien müssen vor allem gut angebunden sein – und zwar nicht nur für die An- und Auslieferungen, sondern auch für die vor Ort beschäftigten Mitarbeiter. Für Unternehmen wird es angesichts der guten Lage am Arbeitsmarkt immer wichtiger, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Dafür ist nicht nur eine hohe Flächenqualität wichtig, sondern auch ein ansprechendes Design sowie ein positiver ökologischer Fußabdruck.

## Maßgeschneidertes Verteilzentrum

Als Innovationsführer bietet SEGRO, Eigentümer, Manager und Entwickler von modernen Logistik- und Gewerbeimmobilien, zahlreiche Konzepte für die verschiedenen Typen von City-Logistik-Flächen. Insgesamt verwaltet SEGRO ein europäisches Portfolio mit 6,9 Millionen Quadratmeter Mietfläche. Die Mieterschaft ist breit gefächert: von klassischen Kurier-, Express- und Paketdienstleistern über urbane Produktion und Forschung bis hin zu Showrooms und Freizeitangeboten, wie etwa Kletter- und Trampolinparks.

2016 ist SEGRO mit einem für die DHL Paket (Austria) GmbH maßgeschneiderten Verteilzentrum in Wien in den österreichischen Immobilienmarkt eingetreten. Der SEGRO CityPark Wien im 23. Bezirk der Bundeshauptstadt wurde angesichts der hohen Nachfrage nach innerstädtischen Logistikimmobilien vor Kurzem um 12300 Quadratmeter neue innerstädtische Hallen-, Service- und Büroflächen erweitert. Damit

steht der Park auch anderen Mietinteressenten offen. Die Einheiten an der Brunner Straße/Ecke Carlberggasse können je nach Bedarf ab einer Größe von 1000 Quadratmetern geteilt werden. Erste Flächen sind bereits vermietet, weitere Einheiten stehen noch zur Verfügung. Zudem sind weitere 42000 Quadratmeter in Planung.

## Geringe Betriebskosten

Die Flächen des hochmodernen CityParks zeichnen sich durch eine sehr gute Lage, eine hohe Bauqualität und eine optimale Flächenökonomie aus. Die zukünftigen Mieter profitieren dabei von sehr geringen Betriebskosten, da die Einheiten durch Gebäudesimulationen energetisch hocheffizient gestaltet wurden. Zudem sind auf den Dächern der Hallen auf mehr als



Seit 2016 hat die DHL Paket (Austria) GmbH ein Verteilzentrum im SEGRO CityPark und beliefert von dort aus Wien und Umgebung.

Architektur · Baurechtsentwicklung  
Projektentwicklung · Realisierung von Bauvorhaben

# VISIONEN BRAUCHEN MACHER.

„Ob ganzes Quartier oder kleines, exklusives Ensemble:  
Unser Maßstab ist nicht die Größe, sondern die Bedeutung,  
die ein Projekt für unseren Kunden hat.“

Wir haben den Willen, das Können und die Erfahrung,  
Immobilien innovativ zu entwickeln und zu planen,  
um aus Visionen Wirklichkeit werden zu lassen.



[www.bueschl-gruppe.de](http://www.bueschl-gruppe.de)



**expo  
real** Stand A1.312,  
8. – 10. Oktober 2018  
Messe München

## Für jede Aufgabe das richtige Team. Geballte Immobilienkompetenz im Konzern.

### Immobilienfinanzierung und Immobiliendienstleistung

Im Immobilienwettbewerb spielen die BayernLB und ihre starken Töchter allesamt in der ersten Liga – und überzeugen mit umfassender Expertise und einem lückenlosen Leistungsspektrum im nationalen und internationalen Wettbewerb. Unser Angebot reicht von der Immobilienfinanzierung und dem Assetmanagement über die Eigenkapitalbeteiligung bei Projektentwicklungen und die Erschließung kommunaler Baugrundstücke bis hin zur Immobilienbewertung und dem Facilitymanagement. Interessiert? Dann sind Sie jetzt am Ball.

► [www.bayernlb.de/immobilienkompetenz](http://www.bayernlb.de/immobilienkompetenz)

◆ BayernLB

DKB

◆ Real I.S.

◆ Bayern Immo

BayernFM  
Bayern Facility Management GmbH

◆ LB ImmoWert

◆ Bayern Grund

◆ BayernLB

ANZEIGE

# Arbeitgeber Immobilienwirtschaft

Lernen und Arbeiten in der Immobilienbranche ist vielfältig. Ein Unternehmen, das Projektentwicklern ebenso wie Vertriebstalenten und Nachwuchskräften ein berufliches Zuhause bietet, ist DIBAG aus München.



FOTO: DIBAG/MICHAEL KAMMETER



FOTO: DIBAG/HANS PRAEFKE

Im Rahmen einer Bestandsentwicklung hat DIBAG für die Berlinische Galerie – Museum für Moderne Kunst neue Räume entwickelt.

DIBAG entwickelt Projekte mit dem Kunden für den Kunden, wie hier das BMW-Logistikzentrum am niederbayerischen Standort Wallersdorf.

Das BMW-Group-Verteilzentrum und Ersatzteillager im niederbayerischen Wallersdorf ist mit einer Brutto-Geschossfläche von knapp 250 000 Quadratmetern eines der größten Logistikprojekte in Europa. Im baden-württembergischen Böblingen hat die Daimler AG die Unternehmenszentrale der Marke smart angesiedelt. In unmittelbarer Nachbarschaft zum Flughafen Köln/Bonn entstehen Büro- und Dienstleistungsgebäude nach modernsten Standards. Eines eint alle drei Standorte: Als Projektentwickler engagiert sich die Immobiliengesellschaft DIBAG. In mehr als 35 Städten deutschlandweit plant und realisiert das Unternehmen Wohn-, Gewerbe- und Industrieprojekte, Verwaltungsgebäude, Einkaufszentren und Sondergebäude. Rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern bedarfsgerechte Immobilienlösungen aus einer Hand. Architekten und Bauingenieure entwickeln Standorte und Projekte. Fachleute der Immobilienwirtschaft beraten Interessen-

ten und begleiten Mieter. Kaufmännische und technische Angestellte bewirtschaften nachhaltig eigene Objekte.

Die Liste möglicher Einsatzbereiche innerhalb des Unternehmens ist lang. In Bau- und Projektleitung, städtebaulicher Planung, Vermietung und Verkauf, Objektbetreuung, Assistenz oder Sekretariat finden Interessierte mit oder ohne Berufserfahrung ihren Platz. DIBAG-Personalleiterin Sabine Doblinger betont: „Wir wachsen weiter und suchen immer wieder neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die lern- und leistungsbereit sind. Im Gegenzug profitiert man bei uns von umfangreichen zusätzlichen Benefits.“

Ein Blick in die Mitarbeitervorteile beweist, dass DIBAG die Menschen wertschätzt, die für das Unternehmen arbeiten. Kinderbetreuungskosten werden ebenso großzügig bezuschusst wie der private Fahrradkauf. Fitnessangebote und eine Krankenzusatzversicherung übernimmt die Immobiliengesellschaft in vollem Umfang. Ergonomische Büroausstattung,

Betriebsrestaurant, Mitarbeitererevents, Laptop, Handy, Firmenwagen bei Bedarf. Doblinger ergänzt: „Dazu kommen weiche Faktoren wie flache Hierarchien und kurze Wege, die schnelle und unkomplizierte Entscheidungen ermöglichen.“

In den Genuss der Vorteile kommen auch Auszubildende und Studierende. Die Personalleiterin sagt: „Schulische Leistungen in Deutsch, Mathematik und Rechnungswesen sind für uns wichtig. Gleichzeitig sollten Azubis und Studenten aber auch an gestalterischen Themen interessiert sein.“ In den Fachrichtungen Immobilien und Büromanagement bildet DIBAG Kaufleute aus. Studieninteressierte können sich für ein duales Studium beispielsweise mit den Schwerpunkten Immobilienwirtschaft, Management oder Bauingenieurwesen bewerben. Weitere technische und kaufmännische Arbeitsbereiche können junge Menschen durch ein Praktikum oder eine Werkstudententätigkeit kennen lernen. <<

#### Weitere Informationen

DIBAG, Lilienthalallee 25, D-80939 München  
Tel. +49/89/324700, info@dibag.de  
[www.dibag.de](http://www.dibag.de)



# Impulsgeber einer Region

» Im Verein Europäische Metropolregion München (EMM) engagieren sich 31 Landkreise und kreisfreie Städte, 40 kreisangehörige Kommunen und ca. 200 Unternehmen, Forschungseinrichtungen und andere Organisationen.

Zusammen mit seinen Vereinsmitgliedern stößt der EMM e.V. neue Entwicklungen an, setzt Impulse und vernetzt Akteure zu überregionalen Themen, die über die Stadt- und Landkreisgrenzen hinaus bearbeitet werden müssen. Das sind zum Beispiel Projekte zur Mobilität, Kultur- und Kreativwirtschaft, Baukultur und regionalen Wirtschaftskreisläufen. Stets dem Motto des EMM e.V. entsprechend: „Macht Mehr Miteinander!“ Ziel ist es, die Attraktivität der Metropolregion München durch die

interessenübergreifende Zusammenarbeit weiter zu stärken und somit die Region fit für die Zukunft zu machen – sodass sie als Standort nachhaltig attraktiv und lebenswert bleibt.



Am großen Gemeinschaftsstand auf der EXPO REAL präsentieren insgesamt elf Partner aus der Metropolregion München ihre Flächen und Projekte.

## Metropolregion München präsentiert sich auf EXPO REAL

Auch dieses Jahr ist der EMM e.V. wieder auf der EXPO REAL, der größten europäischen Fachmesse für Immobilien und Investitionen, vertreten.

Am großen Gemeinschaftsstand präsentieren insgesamt elf Partner aus der Metropolregion München ihre Flächen und Projekte. Des Weiteren werden zwei spannende Events geboten.

Alle Informationen gibt es unter: [www.metropolregion-muenchen.eu/exporeal](http://www.metropolregion-muenchen.eu/exporeal)

9.10.2018/14 Uhr: Podiumsdiskussion „Lebenswerte Quartiere für die Metropolregion München – Wie kann Wachstum in Stadt und Land mit Qualität gestaltet werden?“

 **Halle: A1, Stand: 320**

9.10.2018/17.45 Uhr: „10 Jahre Mehr Miteinander“ – Jubiläumsfeier des EMM e.V.

 **Halle: A1, Stand: 420**

Weitere Informationen [www.metropolregion-muenchen.eu](http://www.metropolregion-muenchen.eu)



Sie finden uns auf der EXPO REAL in Halle A1 Stand 420



Landkreis München



Weil wir



Mobilität



weiter denken!



[www.landkreis-muenchen.de](http://www.landkreis-muenchen.de)



**29<sup>++</sup>**  
Klima. Energie. Initiative.



ANZEIGE

# „Der Druck ist gigantisch“

Welche Auswirkungen hat der Immobilienboom eigentlich auf Architekten?  
Ein Gespräch mit Caspar Schmitz-Morkramer, Gründer und Inhaber des Büros  
meyerschmitzmorkramer mit sieben europaweiten Standorten.

## Wie erleben Sie als Architekt den Immobilienboom?

» **Caspar Schmitz-Morkramer:** Ich bin seit rund 20 Jahren in der Branche tätig, in dieser Zeit bekommt man einiges mit. Unter anderem eine Erkenntnis: Wenn es nach oben geht, geht es auch wieder nach unten. Nur kann man derzeit kaum prognostizieren, wann es denn so weit sein wird. Ich bin jedenfalls davon überzeugt, dass die momentane Überhitzung des Marktes wieder, zumindest teilweise, abflauen wird.

## Wie kommt die von Ihnen angesprochene Überhitzung zum Ausdruck?

» Wir erleben einen Status quo, in der alle Beteiligten, ob Bauherr oder Planer, mit zu vielen Projekten eingedeckt und dadurch überfordert sind. Es wird bei einem Bauprojekt immer schwieriger, ausführende Firmen zu finden, mit denen man zusammenarbeiten kann. Früher sind diese Unternehmen bei uns Schlange gestanden, um an Aufträge zu kommen, nun hat sich das komplett umgedreht – wir sind zum Bittsteller geworden.

## Wie kann das weitergehen?

» Es besteht nach wie vor hoher Bedarf an Bauprojekten. Ich frage mich nur, warum das eigenartigerweise in den letzten zehn Jahren so massiv angezogen hat und nicht schon davor. Im Wohnungsbau machen sich jetzt die Verfehlungen der letzten Jahre bemerkbar, da wurde in der Vergangenheit zu wenig gebaut. Die öffentliche Hand benötigt zudem dringend Schulen, Kindergärten usw. Die Branche unterliegt aber Zyklen, daher geht es sicher wieder abwärts. Eine Marktberichtigung würde auch guttun – der Druck auf alle Seiten ist nämlich gigantisch.

## Welche Auswirkungen hat der Boom konkret für Ihr Büro?

» Uns geht es derzeit gleich wie den anderen Kollegen: Wir laufen unter Vollaustattung, die Kapazitäten sind ausgereizt. Und es ist grundsätzlich schwierig, Mitarbeiter von guter Qualität zu bekommen – der Markt gibt kaum etwas her. Wir



FOTO: AMANDA DAHMIS

Caspar Schmitz-Morkramer, Gründer und Inhaber meyerschmitzmorkramer

können innerhalb der Branche eine massive Mitarbeiter-Abwanderung beobachten, das Lohnniveau schraubt sich weiter nach oben. Das alles macht es für Arbeitgeber nicht einfach. Unser Büro folgt der Doktrin, keine Ungleichheit aufkommen zu lassen, sondern jeden für dieselbe Arbeit auch gleich zu bezahlen. Deshalb ist die Loyalität bei uns auch sehr hoch. Aber wir spüren auch den Druck, sehr schnell sehr viel umsetzen zu müssen.

## Was sind negative sowie positive Aspekte der derzeitigen Situation?

» Die Beauftragungen werden immer kurzfristiger, Bauherren räumen oft keine großen Vorlaufzeiten mehr ein. Für uns als Architekturbüro bedeutet die

Situation, dass zuverlässige Prognosen zur Auslastung und zu Projekten fast nur mehr rund ein halbes Jahr im Voraus getroffen werden können. Wir müssen daher in unserer Kapazitätsplanung viel jonglieren. Positiv ist jedoch, dass die Professionalität am Immobilienmarkt an Bedeutung gewonnen hat. Bauherren, vor allem Kommunen, sehen immer mehr die Chance, qualitätsvolle und nachhaltige Produkte zu entwickeln. Der Anspruch ist gestiegen. Das passt auch zu unserer Philosophie, dem stellen wir uns gerne. «

Weitere Informationen  
meyerschmitzmorkramer  
k@msm.archi  
[www.msm.archi](http://www.msm.archi)



# SMART MOBILITY AT ITS BEST

## GERMANY'S FIRST SMART MOBILITY CAMPUS.

Auf 140 Hektar der Industriefläche PrimeSite Rhine Region in Nordrhein-Westfalen | NRW entsteht im Städtedreieck Aachen, Bonn und Köln Deutschlands erster Smart Mobility Campus: Produzieren, zuliefern, forschen und entwickeln, recyceln, neue Ideen kreieren. Der Campus führt Unternehmen, Forschungseinrichtungen sowie innovative Startups zusammen. Der große deutsche und europäische Absatzmarkt, eine ausgezeichnete logistische Infrastruktur sowie qualifizierte Fachkräfte zeichnen diesen exzellenten globalen Standort aus. Platzieren Sie Ihr Investment hier!

[www.germanys-first-smart-mobility-campus.de](http://www.germanys-first-smart-mobility-campus.de)



GERMANY  
AT ITS  
BEST



NORDRHEIN-WESTFALEN

# Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



## BERLIN BRANDENBURG

EXPOREAL | 8.-10. Oktober 2018 | Stand B2.420

HOME OF  
**THE REAL**  
REAL ESTATE MARKETING

WE TAKE „FULL SERVICE“ TO THE EXTREME:

CONSULTING • POSITIONING • STRATEGY • BRANDING  
STORYTELLING • CORPORATE DESIGN • MAGAZINES  
PUBLIC RELATIONS • ON-SITE-MARKETING • EVENTS

MOVIES • 3D MODELLING • CGI • VIRTUAL REALITY  
AUGMENTED REALITY • HEAD-MOUNTED-DISPLAYS  
WEBSITES • APPS • HOLOGRAPHIC DISPLAYS

ARCHITECTURE • INTERIOR DESIGN • SHOWROOMS  
SHOP DESIGN • PRODUCT DESIGN  
INSPIRATION AND IDEAS ...

**VISIT US AT EXPO REAL 2018**  
**VR: EXPERIENCE DUS-AREA**  
**HALL B1 . BOOTH 210**

ANZEIGE

# Raum für Visionen

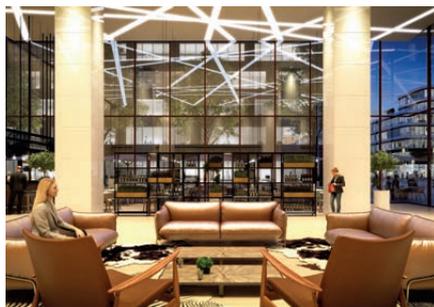
*Vielfältig, flexibel, zukunftsorientiert: Mit dem Schwarzbach-Quartier setzt Ratingen zum Sprung in Richtung „Top-Ten-Bürostandorte Deutschlands“ an. Die eigenständigen Gebäude schaffen mit ihren individuellen Gestaltungsmöglichkeiten Raum für innovative Unternehmenskonzepte.*

**E**in modernes Büroquartier für Nutzer aus allen Wirtschaftszweigen: So lautet das Konzept für das Schwarzbach-Quartier in Ratingen. Mitte des Sommers wurde bereits mit den Arbeiten auf dem Areal begonnen, 2020 soll das erste Gebäude fertig sein. Der viergeschossige Neubau entsteht auf einem 7800 Quadratmeter großen Grundstück und bietet seinen künftigen Nutzern rund 19000 Quadratmeter Mietfläche sowie eine zweieinhalbgeschossige Tiefgarage mit 450 Stellplätzen.

Die Faktoren Vielfalt und Flexibilität ziehen sich dabei durch das gesamte Konzept: Die Büros in den neu entstehenden Gebäuden des Quartiers lassen sich nämlich individuell an die Anforderungen ihrer zukünftigen Nutzer anpassen. Dank moderner Fassaden und Tragaster sind alle Flächen flexibel nutzbar und perfekt für verschiedenste Büro-Layouts geeignet – vom Open Space bis zum Zellenbüro.

## Optimaler Unternehmensstandort

„Das imposante Balcke-Dürr-Areal ist als einstiger Produktionsstandort fest im kollektiven Gedächtnis der Region verankert. Mit den hier entstehenden Wissens- und Dienstleistungsjobs schafft Ratingen den Strukturwandel und den Sprung in die deutschen Top-Ten-Bürostandorte“, erklärt Martin Becker, Teamleiter Bürovermietung bei Jones Lang LaSalle (JLL) in Düsseldorf. Das internationale Immo-



Der viergeschossige Neubau bietet seinen künftigen Nutzern rund 19000 Quadratmeter Mietfläche.



FOTOS: SCHWARZBACH QUARTIER

Mit dem Schwarzbach-Quartier ist Ratingen auf dem besten Weg in die Top-Ten der deutschen Bürostandorte.

bilienberatungsunternehmen ist exklusiv mit der Vermarktung des Schwarzbach-Quartiers beauftragt. Das Unternehmen CUBE Real Estate aus Leverkusen setzt die Maßnahmen als Service-Developer um.

Insgesamt sollen auf dem 40000 Quadratmeter großen Areal rund 100000 Quadratmeter Nutzfläche entstehen. Damit zählt das Schwarzbach-Quartier zu einer der wenigen großen Entwicklungsflächen in Deutschland, die einen internationalen Flughafen direkt vor der Tür haben: Das einstige Industrieareal befindet sich nämlich nur sechs Minuten vom Düsseldorf Airport entfernt. „In Kombination mit der niedrigen Gewerbesteuer wird das neue Quartier

vor den Toren Düsseldorfs zum perfekten Unternehmensstandort“, so Becker.

## Neubau hat bereits ersten Mieter

Mit Boston Scientific Medizintechnik GmbH hat sich im August bereits der erste Mieter seinen Platz gesichert: Das weltweit tätige Medizintechnikunternehmen hat einen Vertrag über 3600 Quadratmeter im Schwarzbach-Quartier unterschrieben. „In den vergangenen Jahren haben wir durch eine starke Performance den deutschen Markt zu einem Wachstumstreiber von Boston Scientific entwickelt. Das neue Office im Schwarzbach-Quartier steht sinnbildlich für diese Entwicklung“, erörtert Carsten Wellenberg von Boston Scientific Medizintechnik. „Hier können wir unseren Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld sowie Kunden und Partnern ein modernes Trainingszentrum bieten.“



In Ratingen wird ein modernes Büroquartier für Nutzer aus allen Wirtschaftszweigen realisiert.

### Weitere Informationen

Martin Becker, National Director  
Teamleiter Office Leasing Düsseldorf  
Jones Lang LaSalle SE  
Dreischeibenhäuser 1, D-40211 Düsseldorf  
Tel. +49 211 13006 600, Mobil +49 151 1172 306 3  
jll.de



Halle A2, Stand: 210

# WIE VIEL DIGITAL IST, RIGHT MIX, GENIAL? REAL VALUE.

Wie viel Digitalisierung ist notwendig,  
um erfolgreich zu agieren? Welchen digitalen  
Geschäftsmodellen gehört die Zukunft?  
Und wie profitieren Immobilien, Prozesse oder  
strategische Entscheidungen von einer  
Digitalisierungsstrategie?

Wie so oft im Leben gilt auch hier:  
Ein einfaches Schwarz oder Weiß gibt es nicht!  
Denn weder digitale Enthaltsamkeit noch der  
Elektronik-Overkill bringen Entwickler, Bestands-  
halter und Nutzer weiter.

Der richtige Mix ist des Rätsels Lösung und entscheidet,  
ob ein Projekt zum Erfolg oder Misserfolg wird! Nachhaltige  
blaue Lösungen haben digitale und analoge Aspekte  
im Blick. Denn nur die Verbindung aus Erfahrung, Tools  
und Innovationen ermöglicht eine optimale Rendite.

Neugierig geworden?

BESUCHEN SIE UNS AUF  
DER EXPO REAL MÜNCHEN  
08. – 10.10.2018  
STAND C1.430/422

**08.10. | 14 UHR**

**DRESOLUTION – RIGHT MIX, REAL VALUE**

Wie digitale Innovationen und analoge Werte  
optimal zusammenfinden

**08.10. | 16 UHR**

**DIGITALES LCM® – LEAN IS COMING HOME**

Warum Lean Construction Management und  
vernetzte Tools gemeinsam unschlagbar sind

**09.10. | 11 UHR**

**THE SHIP – DIGITALISIERUNG UNTER  
VOLLEN SEGELN**

Wie professionelle Planung die „Heimat für  
Start-ups“ auf Zukunftskurs hält

**09.10. | 14 UHR**

**HAMMERBROOKLYN – INSPIRIERENDER ORT  
FÜR KLUGE KÖPFE**

Wo eine offene Gemeinschaft analoge und  
digitale Themen koppelt

**09.10. | 16 UHR**

**DIE MISCHUNG MACHT'S – DESIGN,  
STORYTELLING, KOMMUNIKATIONSKONZEPTE**

Wie ein moderner Fit-Out die Kunden zu  
individuellen Lösungen führt

Innovative Ideen für  
die Real-Estate-Branche?  
**START IT UP!** Jetzt unter  
[dreso.com/start-it-up](https://dreso.com/start-it-up)  
anmelden, matchen und  
gemeinsam loslegen!

Honorige Runde auf dem Dach des Hotel Lamée Wien:  
Sebastian Nitsch (6B47), Franz Pörtl (EHL Investment),  
Sabine Müller (IC Development), Gerhard Schuster  
(Wien 3420 Aspern Development AG), Martin Lenikus  
(Unternehmensgruppe Lenikus), Hans Volkert Volckens  
(CA Immo) und Erwin Größ (STRABAG Real  
Estate Österreich).



# Über den Dächern von Wien

Am Gipfel wird die Luft auch in der Alpenrepublik immer dünner: Eine hochkarätige Runde österreichischer Immobilienunternehmer diskutierte über die Chancen und Herausforderungen des von ihnen bespielten Marktes.

» Interview: Nadia Weiss

**A**llesamt sind Stammgäste auf der „EXPO REAL“, die als Europas größte Fachmesse für Immobilien und Investitionen ein gerne wahrgenommener Pflichttermin im Kalender der Investoren und Entwickler ist. Erwin Größ, Geschäftsführer der STRABAG Real Estate Österreich, kündigt etwa an, dass das Unternehmen 2018 mit einem noch größeren Auftritt auf der Messe auf Kommunikation und Inspiration setzt. Hans Volkert Volckens, CFO CA Immo, unterstreicht ebenso die Bedeutung des Come-Togethers für die gesamte Branche. Denn, so sind sich alle einig, die sich zur von „Leading Concepts“ organisierten Diskussion trafen, auf der EXPO REAL knüpft man Kontakte, die vielleicht nicht immer kurzfristig, aber sehr häufig mittel- und langfristig entscheidend für die Realisierung von Projekten sind. Außerdem tauschten sich auf der Terrasse des Hotels Lamée in der Wiener Innenstadt Sabine Müller (IC Development), Sebastian Nitsch (6B47), Franz Pörtl (EHL Investment), Gerhard Schuster (Wien 3420 Aspern Development AG) sowie Hausherr Martin Lenikus (Unternehmensgruppe Lenikus) über das Investitionsklima in Österreich aus.

**Herr Lenikus, bislang ist die Unternehmensgruppe Lenikus vor allem mit Wohn- und Hotelprojekten im Luxussegment aufgefallen. Mit der Bespielung des Freizeitareals „Copa Beach“ wagen Sie sich in einen Bereich vor, der den Möglichkeiten einer breiten Bevölkerungsschicht entsprechen soll. Hängt dieser Schritt mit der Entwicklung des österreichischen und speziell Wiener Immobilienmarktes zusammen?**

» **Martin Lenikus:** Der Copa Beach ist für uns nur ein kleiner, aber spannender Nebenschauplatz. Wir haben ein Konzept für den Copa Beach und den ganzen damit zusammenhängenden Immobilienbereich geschrieben. Die Entwicklung, die

aktuell von der Stadt Wien vorgenommen wird, betrifft jedoch nur die Gestaltung der Freizeitmeile. Insgesamt ist der österreichische Immobilienmarkt nach wie vor sowohl für nationale als auch internationale Investoren interessant. Das kann man unter anderem daran ablesen, dass sehr viele deutsche Unternehmen bei uns aktiv sind.

**Herr Dr. Volckens, Sie wurden vor zwei Jahren zum Leiter des Finanzressorts der CA Immo bestellt und sind dadurch beruflich von Deutschland nach Österreich gezogen. Was macht für Sie die Besonderheit des österreichischen Marktes aus?**

» **Hans Volkert Volckens:** Aus Investorensicht ist der Unterschied zu Deutschland nicht sehr groß. Wir haben eine vergleichbare Geschäftskultur mit ähnlichen Rechtsrahmen, was das Verständnis des österreichischen Marktes für deutsche Investoren einfach macht. Zudem ist die Wirtschaft robust, das Land ist politisch stabil, und mit Wien findet man eine dynamische Metropolregion vor. All diese Faktoren sind für Investoren extrem spannend. Für CA Immo ist aber natürlich auch der Nachbarmarkt Deutschland ein wichtiger Investmentmarkt. Zum Glück sind wir mit Landreserven in Top-Lagen innerhalb der deutschen Großstädte gesegnet. Diese werden wir über die nächsten Jahre intensiv bebauen und darüber Wertschöpfung betreiben. Da die Kaufpreise für qualitativ hochwertige Immobilien in Deutschland preislich sehr ambitioniert sind, werden wir dort nicht zukaufen, sondern vor allem durch Eigenentwicklungen wachsen. Diese Ausgangssituation ist in Wien ganz ähnlich, und Ankäufe gestalten sich aufgrund der geringen Renditen als äußerst schwierig. Aber mit dem ehemaligen Siemens-Hauptquartier verfügen wir hier ebenfalls über eine historische Landreserve, die wir konsequent wertschöpfend nutzen.

**Herr Dipl.-Ing. Größ, auch Sie können mit der STRABAG Real Estate Österreich auf Landreserven zurückgreifen, die vorwiegend für Wohnprojekte genutzt werden. Teilen Sie die Ansicht, dass sich** »

„Das Verständnis des österreichischen Marktes ist für deutsche Investoren einfach.“

Hans Volkert  
Volckens  
CFO CA Immo AG

**die Suche nach neuen Standorten immer schwieriger gestaltet?**

» **Erwin Größl:** Geeignete und gewidmete Flächen zu finden, ist tatsächlich kein leichtes Unterfangen. Wir kaufen daher in Wien auch ungewidmete Flächen und entwickeln sie gemeinsam mit der Stadt. Derzeit können wir auf ein sehr gutes Portfolio zurückgreifen, um in den nächsten Jahren leistbares, aber qualitativ hochwertiges Wohnen umzusetzen. Am Nordbahnhof haben wir einen Architekturwettbewerb für die nächste Baustranche – die ersten Hochhäuser – ausgelobt, dessen Sieger im Herbst einer breiten Öffentlichkeit präsentiert wird. Bis 2021 wollen wir hier gemeinsam mit unseren Partnern ca. 700 neue Wohnungen herstellen.

**Herr Dr. Schuster, Sie entwickeln mit der Seestadt Aspern einen neuen Stadtteil, in dem bis 2028 mehr als 20 000 Menschen wohnen sollen. Wie ist bisher das Feedback der Bewohner und welche weiteren Highlights sind geplant?**

» **Gerhard Schuster:** Wir haben mit über 80 Prozent positiver Zustimmung der Bewohner ein besonders gutes Feedback erhalten. Nun möchte ich aber noch ein



**„Wir sind jetzt für Investoren interessant, die nicht nur den Heimmarkt bespielen wollen.“**

Gerhard Schuster, Vorstandsvorsitzender  
Wien 3420 Aspern Development AG

Wort zum Thema Standort sagen: In Aspern-Seestadt sind wir in der glücklichen Situation, über genügend gute Lagen zu verfügen, und laden Investoren gerne ein, sich davon zu überzeugen. Mit der U-Bahn kann man in 22 Minuten von der Seestadt zur Station Schottenring fahren, es gibt eine komplette Infrastruktur

mit Schulen, Kindergärten, Ärzten und einer Einkaufsstraße bei derzeit 3000 übergebenen Wohnungen. Zudem wird das Technologiezentrum als Innovationsmotor immer bedeutender. Die Bauphase zwei wurde im Frühling gestartet. Schon im bestehenden ersten Bauteil hat sich ein Kompetenzzentrum der digitalisierten Produktion gebildet. Da gibt es neben Initiativen der Bundesregierung und der Stadt Wien richtungsweisende Kooperationen zwischen führenden heimischen Unternehmen und Universitäten. Zusätzlich entsteht gerade ein neues Quartier mit Retailflächen, Hotel und dem höchsten Holzhaus weltweit. Damit sind wir jetzt auch für Investoren und Entwickler interessant, die nicht nur einen Heimmarkt bespielen können oder wollen.

**Sie haben von internationalen Vorbildern gesprochen. Können Sie uns konkrete Projekte nennen, an denen sich die Seestadt orientieren möchte?**

» **Gerhard Schuster:** Vor Kurzem haben wir uns in Berlin Leuchtturmprojekte angesehen – unter anderem Retailflächen, Büro- und Erlebniswelten –, und wir haben mit den dortigen Entwicklern über die Bedürfnisse der neuen

**S IMMO**

Messe München

# INSPIRATION BEFLÜGELT

**S IMMO auf Europas größter Immobilienmesse. [simmoag.at](http://simmoag.at)**

**#exporeal #halleB2 #stand110**



Arbeitswelt gesprochen. Private und berufliche Lebenswelten vermischen sich immer mehr, und die Quartiere und die Gebäude sollten diesbezüglich immer flexibler beispielbar sein, was nicht immer einfach zu erfüllen ist. So ein funktionierender Mix verlangt höchste Professionalität und Qualität in Planung und Umsetzung.

**Frau Müller, mit den Themen Neues Arbeiten und Neues Wohnen kommen wir zum Herzstück Ihrer Entwicklungstätigkeit.**

» **Sabine Müller:** Wir befassen uns sehr intensiv mit dem Kunden und seinen Bedürfnissen und verstehen uns als Übersetzer von Trends im Bereich Wohnen und Gewerbenutzung. Daher denken und planen wir sehr zukunftsorientiert. Unsere Klienten wollen qualitative Wohn- und Arbeitsbereiche, sowohl innen als auch außen. Freiräume werden immer wichtiger. Aber auch die Balance Wohnen und Arbeiten hat sich stark verändert. Früher haben wir 80 Prozent Büros eingeplant, nun hat sich das Verhältnis umgedreht. Im Viertel Zwei haben wir rund 400 Wohnungen entwickelt und planen bis 2023 weitere 450. Künftig werden die Wohnflächen im Schnitt etwas kleinteiliger werden und dafür die „shared spaces“, also etwa ein geteiltes Wohnzimmer, größer. Das Thema zieht sich ganz stark in der Mobilität weiter. Die Stadt ist überfüllt von Autos. Eine optimale Anbindung an das Verkehrsnetz und Carsharing sind in einer von Autos überfüllten Stadt immer attraktiver.

**Mit „MILESTONE“, einem Projekt für städtisches Wohnen, hat Ihr Unternehmen in Österreich einen großen Erfolg gelandet. Gibt es Pläne, das Konzept nach Deutschland zu exportieren?**

» **Sabine Müller:** Unter der Marke „MILESTONE“ realisieren wir bereits in Portugal drei Projekte, und gleichzeitig loten wir das Potenzial in anderen europäischen Ländern aus. Auch Österreich ist noch immer ein Wachstumsmarkt für uns. Wien ist nach wie vor eine Bildungsmetropole mit mehr

als 200 000 Studenten, die aufgrund der hohen Lebensqualität und der Zugänglichkeit zu den Hochschulen eine internationale Klientel anzieht. Das ist unsere Zielgruppe, und die Nachfrage ist da. Aber die Standorte sind, da stimme ich meinen Kollegen zu, schwierig zu finden. Das Projekt muss sich ja für die Investoren rechnen, und die Wirtschaftlichkeit ist bei den aktuellen Bedingungen nicht mehr so einfach gegeben wie noch vor fünf, sechs Jahren.

**Herr Pörtl, wir haben nun sehr viele Aspekte aus dem Blickwinkel der Investoren und Entwickler gesehen. Wie beurteilen Sie aus Sicht eines Dienstleistungsunternehmens die aktuelle Marktentwicklung?**

» **Franz Pörtl:** Ich versuche, die tollen Immobilien, die entwickelt werden, an potenzielle Investoren zu verkaufen. Im ersten Halbjahr konnten wir ein Investmentvolumen von 2,1 Milliarden Euro verzeichnen. Das ist zwar etwas geringer als im Vorjahr, aber langfristig betrachtet weit über dem Durchschnitt. Der Markt funktioniert also nach wie vor sehr gut. Unser Problem ist ein anderes: Es gibt zu wenig Produkte, die genau in das Profil der Investoren passen. Aber bei großer Nachfrage rücken neue Asset-Klassen in den Fokus. Wir haben etwa gerade von studentischem Wohnen gesprochen. Außerdem fließt derzeit besonders viel Kapital deutscher Unternehmen in den Bereich Neubauwohnungen. Man hat den Eindruck, sie sind andere Konditionen gewohnt und können den einen oder anderen Basispunkt weniger Rendite akzeptieren. Ein neues Feld stellen auch Investments in die Bundesländer dar, die noch vor sechs, sieben Jahren für viele tabu waren. Vor allem in Wohnen und langfristig vermietete Büros in den Landeshauptstädten wird derzeit verstärkt investiert.

**Ist die von Ihnen angesprochene Dezentralisierung eine Folge der in dieser Diskussion vielfach erwähnten Schwierigkeiten bei der Standortsuche?**

» **Franz Pörtl:** Die großen Firmen sind überwiegend aus der Wiener Innenstadt hinausgegangen. >>

*Alle Teilnehmer sind sich einig, dass der österreichische Markt noch sehr gut funktioniert. Doch die Suche nach geeigneten Lagen ist eine Herausforderung.*

Meiner Meinung nach war dies für den Markt positiv, weil viele dieser ehemaligen Headquarter von Banken oder Versicherungen heute für Hotels, Einkauf oder gehobenes Wohnen genutzt werden. Die neuen Lagen, in die diese Unternehmen gezogen sind, sind um nichts schlechter, da sie auch zentrumsnah und sehr gut an das U-Bahnnetz angeschlossen sind und die Gebäude auf dem letzten Stand der Technik sind und damit mehr Effizienz bieten als die historischen Gebäude in der Innenstadt.

» **Martin Lenikus:** Das Potenzial für die Hotellerie im Luxussegment in der Wiener Innenstadt konnte optimal genutzt werden. Aufgrund der stark ansteigenden Nachfrage ist abzusehen, dass noch Bedarf für weitere Häuser ist. Allerdings muss man sich auch die Belastbarkeit der Bevölkerung ansehen. Die Innenstadt sollte auch noch Wohngebiet und nicht nur Touristenpfad sein. Da ist natürlich auch die Politik gefordert, hier einzugreifen. Trotzdem müssen wir die Wien-Besucher als positive, auch kulturelle Bereicherung sehen. Was uns anbelangt: Wir entwickeln neben einigen Designhotels im Zentrum Wiens

derzeit auch weitere große Hotelprojekte, die sich jedoch außerhalb von Wien in Österreich befinden werden.

**Herr Nitsch, mit dem „Neuen Zinshaus“ wurde ein Konzept vorgestellt, das urbanes Wohnen leistbarer machen und gleichzeitig ein nachhaltiges Investment anbieten soll. Wie kann das funktionieren?**

» **Sebastian Nitsch:** Das neue Zinshaus soll auf der Basis kleinerer Projekte die Entspezialisierung einleiten. Wir bieten Qualität mit beispielsweise hohen Raumhöhen und eine Multifunktionalität der Gebäude an, durch die der Investor nicht an eine bestimmte Nutzung gebunden ist. Es kann für Wohnen, Arbeiten oder auch die Nahversorgung in der Sockelzone genutzt werden. Da das Thema Hochhaus in Wien nicht sehr angesehen ist, brauchen wir Konzepte dafür, wie man in urbanen Gebieten mit den vorhandenen Flächen möglichst effizient umgehen kann. Beim Projekt Althan-Quartier planen wir beispielsweise eine Hoch-Ebene mit einem öffentlichen Park ein, auf der viel Leben mit Erholung und Gastronomie stattfinden kann. Dieser „wunderbare“ Altbestand, der wie ein toter Wal im Bezirk liegt, soll zu einem hippen Quartier mutieren.

» **Erwin Größ:** Zum Thema Urbanität möchte ich noch betonen, dass die Konzentration auf das Zugpferd Wien zu stark ist. Wir möchten das Potenzial in den Landeshauptstädten nicht versäumen. Linz oder Salzburg weisen ein extremes Wachstum auf, und man kann durchaus gute Projekte sowohl im Wohnen als auch im Gewerbe entwickeln. Natürlich sind die „Tickets“ etwas kleiner, was den Aufwand für uns in der Relation größer macht. Aber wir scheuen uns nicht davor, in diese Märkte zu gehen und auch kleinere Wohnprojekte zu realisieren.

**Herr Volckens, werden Investitionen in den Bundesländern auch für Sie attraktiver?**

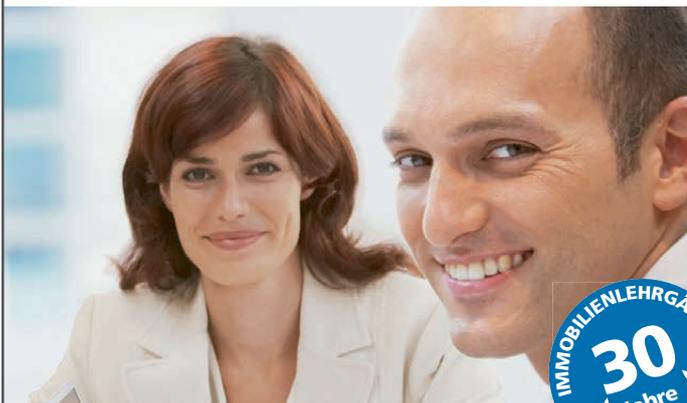
» **Hans Volkert Volckens:** Wir hatten ursprünglich auch in den Bundesländern investiert, haben uns aber im Zuge unserer Portfoliofokussierung seit 2012 zunehmend auf Wien konzentriert. Sollte sich die Verfügbarkeit von Immobilien bzw. Landreserven in Wien weiter verknappen, ist allerdings nicht auszuschließen, dass sich CA Immo in Zukunft auch wieder anderen grundsätzlich interessanten Standorten in Österreich zuwenden wird. «

cec.tuwien.ac.at



## Technische Universität Wien

### Die beste Weiterbildung im Bereich Bauen & Immobilien



### Mit Exzellenz zum Karriereboost

- Professional MBA Facility Management
- MEng Nachhaltiges Bauen
- MSc Immobilienmanagement & Bewertung
- Universitätslehrgang Immobilienwirtschaft & Liegenschaftsmanagement
- Universitätslehrgang Nachhaltiges Bauen



TU Wien Continuing Education Center  
Operngasse 11 • A-1040 Wien • T +43(0)1/58801-41701 • office@cec.tuwien.ac.at



# Die Teilnehmer des Round Table



**1 Erwin Größ, Geschäftsführer STRABAG Real Estate Österreich**  
Beruflich startete Erwin Größ im Jahr 2000 bei der Firma Hochbau Consult. Nach kurzer Zeit übernahm er die Leitung der Abteilungen Statik/Konstruktion und Bauphysik. Im Jahr 2006 wechselte er zur Firma Mischek Bauträger Service GmbH (eine 100-Prozent-Tochter des STRABAG-Konzernes), wo er bis Mitte 2017 als Prokurist und technischer Bereichsleiter für die Planung zuständig war. Aufgrund der Integration der Raiffeisen evolution in den STRABAG-Konzern und damit verbundenen Neustrukturierung als STRABAG Real Estate Österreich wurde er zum Geschäftsführer nominiert. In dieser Funktion zeichnet er für den technischen Bereich und die Projektentwicklung verantwortlich.

**2 Hans Volkert Volckens, CFO CA Immo**  
Am 27. September ist Hans Volkert Volckens zum Leiter des Finanzressorts (Bereiche Rechnungswesen, Controlling, Finanzierung, Capital Markets & Investor Relations sowie Recht) der börsennotierten CA Immobilien Anlagen AG (CA Immo) bestellt worden. Das Unternehmen konzentriert sich insbesondere auf gewerblich genutzte Objekte an ausgewählten Standorten in Österreich und den Hauptstädten Mittel- und Osteuropas.

**3 Sebastian Nitsch, Vorstandsmitglied, CFO 6B47**  
Sebastian Nitsch war 1997–2005 als gerichtlich zertifizierter Sachverständiger und Vorstand eines Multi-Family-Offices tätig. 2005–2010 übernahm er die Geschäftsführung der Dekron-Gruppe. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit lag im Beteiligungsmanagement sowie der Projektentwicklung von Gewerbe- und Spezialimmobilien. In der 6B47 ist er seit 2010 für die Bereiche Corporate Finance und Investor Relations zuständig. 2015 wurde Sebastian Nitsch zum CFO bestellt und ist als Finanzvorstand zudem für das Controlling und Rechnungswesen zuständig.

**4 Sabine Müller, IC Development**  
Sabine Müller verantwortet als Geschäftsführerin der IC Development die Bereiche Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung und ist bereits seit

knapp 20 Jahren im Unternehmen tätig. Das derzeit größte Projekt ist das Stadtentwicklungsgebiet VIERTEL ZWEI, eines der erfolgreichsten Stadtentwicklungsprojekte Wiens. Heute arbeiten und leben mehr als 7000 Menschen in mehr als 35 Unternehmen vor Ort, wohnen in 372 Wohnungen, 350 Studentenapartments, 250 Hotelzimmern und genießen den 5000 Quadratmeter großen See sowie über 30 000 Quadratmeter Grünflächen.

**5 Martin Lenikus, Gesamtgeschäftsführung der Unternehmensgruppe Lenikus**  
Seit 1989 leitet er eine Wiener Unternehmensgruppe, die sich vorwiegend mit Immobilien- und Stadtentwicklungsprojekten befasst. Neben mehreren international ausgezeichneten Designhotels in der Wiener Innenstadt, Büro- und Wohnprojekten setzt die Firmengruppe Erfahrungen in der Gastronomie bei der Entwicklung der Wiener Freizeitmeile „Copa Beach“ um.

**6 Franz Pörtl, Geschäftsführender Gesellschafter EHL Investment GmbH**  
Franz Pörtl ist seit 2008 Geschäftsführer der auf Investmenttransaktionen spezialisierten EHL Investment Consulting GmbH. Davor war er in leitenden Funktionen für Immobilienfonds österreichischer Großbanken und als Geschäftsführer von Immobilienkapitalanlagegesellschaften tätig. Er beschäftigt sich vorwiegend mit dem An- und Verkauf großvolumiger Immobilienportfolios.

**7 Gerhard Schuster, Vorstandsvorsitzender Wien 3420 Aspern Development AG**  
Gerhard Schuster ist seit 7. Januar 2014 für die Entwicklung des Stadtteiles „Aspern – Die Seestadt Wien“ zuständig. Damit trägt er die Verantwortung für die Weiterentwicklung eines der größten Stadtentwicklungsgebiete Europas: In der Seestadt entstehen innerhalb von 20 Jahren Wohnungen für mehr als 20 000 Menschen mit ebenso vielen Arbeitsplätzen. Gerhard Schuster war zuvor von 1996 bis 2013 Geschäftsführer der BUWOG – Bauen und Wohnen GmbH, einem österreichischen Wohnbauträger und Immobilienentwickler. <

ANZEIGE



FOTOS: AIRBORNE MOTION PICTURES GMBH

1. Das Team von AIRBORNE Motion Pictures (v.l.): GF Patrick Brandstätter, Alin Gurita, Harry Zupanc, Philipp Zuschnig, Prokurist Christoph Grün
2. Employer-Branding-Kampagnenspots können dem Fachkräftemangel entgegenwirken.

# Mutig, frech und kreativ

Der sogenannte „War for talents“ ist bereits in vollem Gange. Für Unternehmen wird es immer schwieriger, Fachkräfte zu finden. Dabei gibt es eine effiziente Methode, wie ihre Botschaften am besten am Arbeitsmarkt gehört werden können: Employer-Branding-Kampagnenspots.

**A**ufgrund des demografischen Wandels und des damit verbundenen Fachkräftemangels finden immer weniger Unternehmen in Österreich potenzielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Nicht nur die industriellen „Big Player“, sondern auch Unternehmen in ländlichen Gegenden spüren den Rückgang an qualitativ hochwertigen Bewerbern.

## Das Problem

Das Finden und Binden der richtigen Beschäftigten wird immer mehr zur zentralen Business-Herausforderung, die weit über die Möglichkeiten der Personalabteilungen hinauswachsen. Dabei gibt es einige sehr effiziente Möglichkeiten, die Unternehmer haben: Es geht darum, wie Unternehmen heute mit ihren Botschaften am Arbeitsmarkt am effektivsten gehört werden können und bei den Zielgruppen ankommen.

## Die Lösung

AIRBORNE Motion Pictures mit Firmensitzen in Klagenfurt und Wien ist seit mittlerweile zwölf Jahren professioneller Anbieter von B2B-Bewegtbildprojekten für internationale Konzerne und mittelständli-

che Unternehmen. Von der Ausarbeitung der Strategie über die gesamte Produktion bis hin zur professionellen Platzierung wird bei den Kommunikationsexperten alles aus einer Hand angeboten.

Die Kommunikation für Personalmarketing über Videoclips in unterschiedlichen Kanälen erlebt einen spürbaren Aufschwung. Durch die Möglichkeit, Employer-Branding-Kampagnenspots in Kinoqualität und mit hochqualitativen Animationen zu produzieren, liegt AIRBORNE gerade im Trend.

## Die Umsetzung

AIRBORNE empfiehlt, den Fokus zuerst auf bestehende Mitarbeiter zu richten. Kurze Beiträge über die zahlreichen Vorteile als Arbeitnehmer im Unternehmen, mit Charme und Sympathie erzählt, werden intern zum Selbstläufer. Sie sind der Multiplikator, der für den Start einer Employer-Branding-Kampagne benötigt wird. Zudem zeigt der Arbeitgeber, dass er stolz auf seine Mitarbeiter ist.

Viele Konzerne und Mittelständler leisten bereits sehr viele Beiträge zum Thema „soziale Verantwortung“. Warum aber wird dieses Thema nur ungenügend kommuni-

ziert? Viele Mitarbeiter werden überrascht sein und diese Informationen – in Form von kurzen Clips – in ihrem eigenen Umfeld zeigen wollen.

Employer-Branding findet online und offline statt. Je nach Branche kommen für die Bespielung unterschiedliche Kanäle in Frage. Um die Möglichkeiten optimal nutzen zu können, werden fachliches Know-how, SEO-optimierte Begleittexte, die richtigen Keywords und zielgruppenorientierte Hashtags benötigt. Unternehmen, die mit Fachkräftemangel zu kämpfen haben, legt AIRBORNE Motion Pictures ans Herz, sich rechtzeitig mit diesen Aufgaben auseinanderzusetzen. Aktuell haben Unternehmer meist tatsächlich keine Wahl, ob sie Social-Media-Relationship-Management in ihre Employer-Branding-Kommunikation mit einbinden oder nicht. Sie haben nur die Wahl, wie gut sie darin sind. 

**Weitere Informationen**  
AIRBORNE Motion Pictures GmbH  
office@a-mp.at, Tel. +43/463/287778  
www.a-mp.at

**AIRBORNE**  
MOTION PICTURES

# Die Baumanager

» Seit fast zwanzig Jahren widmet sich die Hauser und Hauser OG aus Mils in Tirol der Optimierung von Bauprojekten und zeichnet für das Baumanagement bei Mittel- und Großprojekten verantwortlich.

Professionelles Baumanagement ist noch nicht weit verbreitet, für eine kundenzielorientierte Bauabwicklung jedoch unumgänglich. „Viele wissen nicht, welche projektrelevanten Aufgaben ein Baumanagement ausführt. Derzeit ist gängige Praxis, dass ein Projekt auf Planer (Planungsphase), Ausschreiber (Vergabephase) und Bauleiter (Bauphase) ohne eine übergeordnete Baumanagementebene aufgeteilt wird. Dadurch geht sehr viel Wissen und Information an den einzelnen Schnittstellen verloren, und vor allem die Kundziele werden nicht immer als oberster Kontrollparameter herangezogen“, erläutert Geschäftsführer Wolfgang Hauser. Der studierte Bauingenieur und Projektmanager



FOTO: FOTOTEILNERZANELLA KUX

Das Bauprojektmanagement fungiert als Schnittstelle zwischen Bauherrn, Architekt und ausführenden Betrieben.

weist rund zwei Jahrzehnte an Erfahrung im Baumanagement auf. Das Unternehmen betreibt er zusammen mit Martin Hauser, einem Innenarchitekten.

### „Sorglos“-Komplettpaket

„Unsere Aufgabe besteht darin, die Wünsche des Bauherrn abzufragen und zu analysieren. Daraus werden die Projektziele bereits vor der Planung fixiert. Die

mit dem Kunden erarbeiteten Parameter hinsichtlich Kosten, Zeit und Ausstattung werden in allen Projektphasen als Grundlage der Überwachung herangezogen, um letztlich höchste Kundenzufriedenheit erreichen zu können“, so Geschäftsführer Martin Hauser.

Weitere Informationen  
[www.hauser-hauser.at](http://www.hauser-hauser.at)

# Real Success for Real Estate

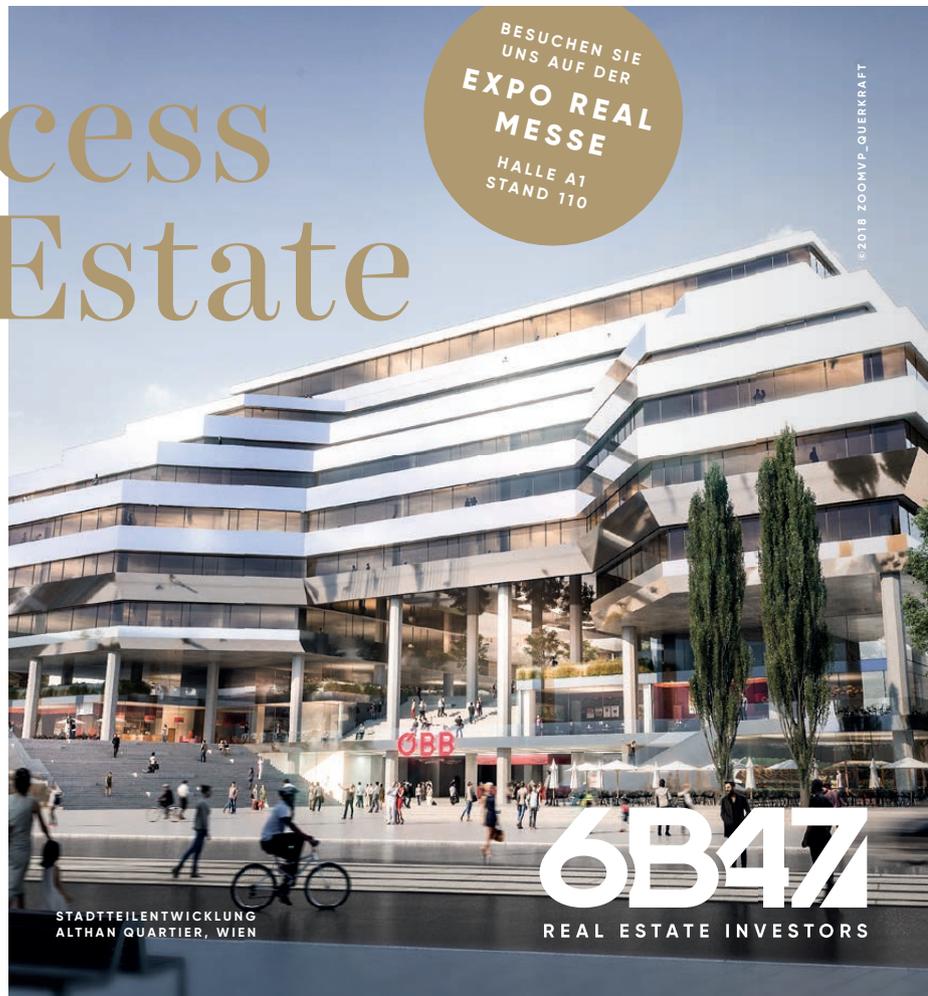
## DIE ETWAS ANDERE ART IMMOBILIEN ZU ENTWICKELN.

Ausgesprochen sorgfältig betreibt 6B47 Immobilienentwicklungen in Österreich, Deutschland und Polen. Von der Auswahl der Objekte über die Planung und Umsetzung bis zur Nutzung und Verwertung.

Ausgesprochen transparent sind sämtliche Maßnahmen für Investoren. Sie entscheiden, in welche Projekte Sie mitinvestieren.

Ausgesprochen wird 6B47 übrigens so: **Six before Seven. Die Entscheidung kommt vor der Tat.**

6B47 REAL ESTATE INVESTORS AG  
[WWW.6B47.COM](http://WWW.6B47.COM)



BESUCHEN SIE UNS AUF DER  
**EXPO REAL MESSE**  
HALLE A1  
STAND 110

© 2018 ZOOMVP\_GUERKE&P

STADTTEILENTWICKLUNG  
ALTHAN QUARTIER, WIEN

**6B47**  
REAL ESTATE INVESTORS

ANZEIGE

# Innovatives Wohnbaukonzept und attraktive Projekte

Die EXPO REAL steht bei der ZIMA-Unternehmensgruppe im Zeichen von Expansion und Innovation. Mit attraktiven Projekten sowie einem Konzept, das den Wohnbau revolutionieren wird: „purelvin“ bietet durch modulare Holzmassivbauweise neue Perspektiven für leistbaren Wohnraum.



1. „purelvin“ – das modulare Wohnbaukonzept mit Vielfalt
2. Durch Stapeln der Module sind verschiedenste Gebäudeformen machbar.

Die ZIMA-Unternehmensgruppe wächst kontinuierlich und expandiert unvermindert weiter. Der führende private Immobilienentwickler im deutschsprachigen Alpenraum steigerte seine Gesamtleistung in den letzten fünf Jahren um jeweils 15 Prozent pro Jahr. Die aktuelle Projektplanung der Unternehmensgruppe umfasst rund 3600 Wohneinheiten. Derzeit sind rund 850 Wohneinheiten im Bau – zusammen mit den geplanten Gewerbeprojekten ergibt das ein Gesamtprojektvolumen in der Höhe von rund 1,25 Milliarden Euro.

„Wir haben unsere sorgsame Expansions- und Wachstumsstrategie in den letzten Jahren wirtschaftlich erfolgreich gestaltet. Die aktuelle Nachfrage nach attraktivem Wohnraum in Ballungszentren ist nach wie vor konstant, und das laufende Jahr 2018 entwickelt sich bis dato sehr zufriedenstellend. Zudem steht die weitere Mobilisierung von Bauland im Fokus“, erläutert Alexander Nußbaumer, CEO der ZIMA-Unternehmensgruppe. In erster Linie gelten die Bemühungen der Sicherstellung von entsprechenden Flächen, um dem wachsenden Wohnraumbedarf, speziell in Ballungszentren und Ortskernen, gerecht zu werden. „Dies bleibt eine der

größten Herausforderungen, erreicht die aktuelle Grundstückspreisentwicklung doch in praktisch allen Märkten bisher nicht dagewesene Höhen“, so Nußbaumer.

## Revolutionäres Wohnbaukonzept

Die Innovationskraft von ZIMA zeigte sich zuletzt in einem neuen Meilenstein: Das modulare Wohnbaukonzept „purelvin“ liefert einen revolutionären Ansatz für die Zukunft des Wohnbaus und schafft eine perfekte Symbiose von Ökologie und Wirtschaftlichkeit. Es schont Ressourcen, wirkt klimapositiv und erzeugt hochwertigen, leistbaren Wohnraum. „Wir haben in den letzten Jahren viel über die Zukunft des Wohnens und Bauens nachgedacht“, betont Nußbaumer. „Unsere Conclusio: Wir müssen revolutionär anders denken und agieren. Und zwar nicht nur aus betriebswirtschaftlicher Sicht, sondern auch unter ökologischen und gesellschaftlichen Gesichtspunkten.“

ZIMA hat sich daher mit dem Holzbau-pionier Kaufmann Bausysteme zusammengetan. Gemeinsam wurde an der Industrialisierung des Wohnbaus gearbeitet, mit dem erklärten Ziel, die Entwicklung, Produktion und Errichtung von modularen mehrgeschossigen Wohnbauten mit Holz zu realisieren. Die aus dieser inten-

siven Auseinandersetzung entstandene gemeinsame Gesellschaft bietet seit einem Jahr unter der Marke „purelvin“ eine entsprechende Lösung für interessierte Bauherren.

Seriell vorgefertigte, komplette Raummodule werden dabei mit der Holzmassivbauweise nach dem Prinzip „plug & play“ zu multifunktionalen, flexiblen Wohneinheiten kombiniert. „Das Ergebnis sind Räume, die nicht nur ein modernes und besonderes Ambiente garantieren, sondern auch ganz entscheidende Vorteile in Sachen Gesundheit, Raumklima und Werthaltigkeit haben“, erläutert Christian Kaufmann, Geschäftsführer von Kaufmann Bausysteme. „purelvin“ soll im gemeinnützigen Wohnbau genauso eingesetzt werden wie für Gesundheits- und Sozialzentren, Studentenheime oder für Nachverdichtungen im urbanen Raum. «

Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei der EXPO REAL.

Weitere Informationen  
[www.zima.at](http://www.zima.at)



Halle: A1, Stand: 101

# WHERE PEOPLE LOVE TO WORK.

DER BÜRO-  
SPEZIALIST  
SUCHT  
SPEZIALISTEN

[www.caimmo.com/  
karriere](http://www.caimmo.com/karriere)

ONE, Frankfurt

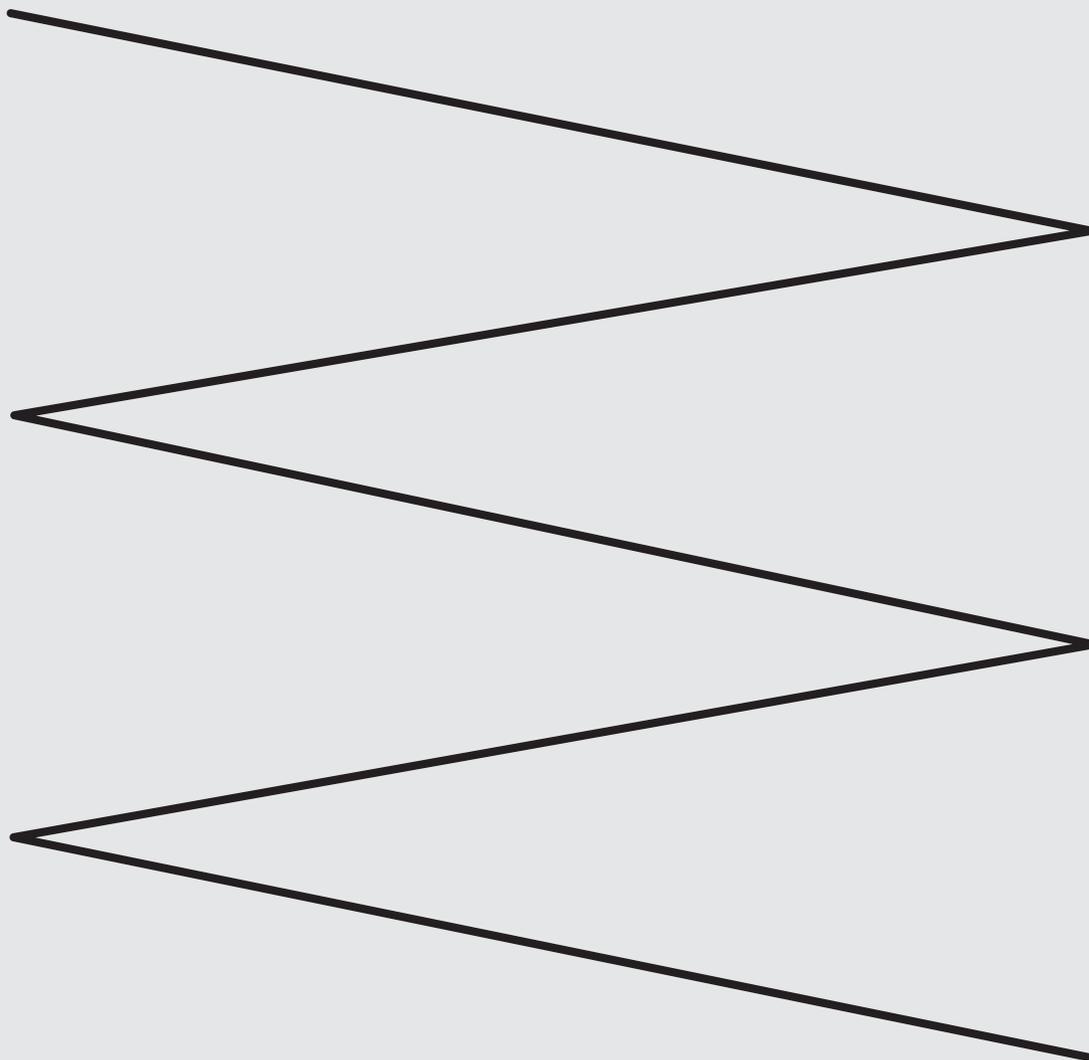
## CA IMMO SETZT AUF WACHSTUM. WACHSEN SIE MIT UNS!

CA Immo setzt Benchmarks in der Entwicklung und Bewirtschaftung innovativer Arbeitsumgebungen in innerstädtischen Prime-Lagen. Dieser Qualitätsanspruch, gepaart mit über 30 Jahren Erfahrung, macht uns zu einem Top-Player im hochwertigen Bürosegment in Zentraleuropa – und wir suchen Spezialisten, die unsere Leidenschaft teilen. Spezialisten wie Sie.



# CA IMMO

URBAN  
BENCHMARKS.



**kein** hin und her.

Euram Bank AG  
Palais Esterházy  
Wallnerstraße 4  
1010 Wien

T: +43 1 512 38 80 0  
F: +43 1 512 38 80 888  
office@eurambank.com  
www.eurambank.com

**eindeutig** EURAM BANK

# Schweizer Fokus liegt auf Handel und Gewerbe

Eine hohe Dynamik prägt den Schweizer Immobilienmarkt. In den letzten Jahren wurde viel gebaut. Bei Gewerbe- und Handelsimmobilien steigen jedoch die Leerstände – mit entsprechenden Auswirkungen auf den Mietzins. Dem möchte die Schweizer Immobilienbranche entgegenwirken.

## » Interview: Patrick Bock

**J**e nach Segment sieht sich die Schweizer Immobilienwirtschaft derzeit mit unterschiedlichen Ausgangssituationen konfrontiert. Während Logistikimmobilien hoch im Kurs stehen und verstärkt in Mietwohnungen investiert wird, steigen bei Gewerbeimmobilien die Leerstände. Im Handel geht der Bedarf an Flächen stark zurück. Roman Bolliger vom „Swiss Circle“ organisiert den Gemeinschaftsstand der Schweizer Immobilienbranche bei der EXPO REAL in München.

**Herr Bolliger, die Schweiz legt bei der kommenden EXPO REAL einen besonderen Schwerpunkt auf Gewerbeimmobilien. Wie sieht aktuell die Leerstandsentwicklung aus?**

» **Roman Bolliger:** Im Bürobereich steigen die Leerstände nach wie vor, jedoch weniger stark als befürchtet. Aufgrund der immer noch sehr tiefen Zinsen schmerzen die Leerstände aber auch nicht so sehr. Das wäre anders, wenn wir hohe Fremdkapitalzinsen hätten. Wir gehen aber davon aus, dass die Zinsen noch ein paar Jahre niedrig bleiben werden.

**In der Schweiz gibt es ja nach wie vor viele institutionelle Investoren mit entsprechendem Eigenkapital.**

» Wir haben viele reglementierte Anleger wie Pensionskassen oder Versicherungsgesellschaften. Das sind die Hauptinvestoren im Bereich der gewerblichen Liegenschaften. Und da haben wir natürlich einen außerordentlich hohen Eigenkapitalanteil. Die institutionellen Anleger sind oft mit vergleichsweise tiefen Renditen zufrieden. Das führt dazu, dass die Preise für Büroflächen trotz der steigenden Leerstände nicht markant gefallen sind. Weil wir in der Schweiz bei Gewerbeimmobilien keine gesetzlichen Restriktionen für Investoren aus dem Ausland haben, setzen wir auf der EXPO REAL in diesem Bereich einen besonderen Schwerpunkt.



FOTOS: SWISS CIRCLE

Der Gemeinschaftsstand „Swiss Circle“ der Schweizer Immobilienwirtschaft auf der EXPO REAL in München.

**Im Retailbereich steigen die Leerstände stark an, der Anteil der Detailhandelsflächen sinkt.**

» Wir brauchen massiv weniger Flächen in der Schweiz, als wir heute zur Verfügung haben. Da wird abgebaut. Es gibt in der Schweiz Shoppingcenter, die sind leer, andere kämpfen mit steigenden Leerständen. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, werden in den Centern

die Entertainment-Bereiche ausgebaut. Parallel dazu sinken die Flächen für Retail. Es gibt Shoppingcenter entlang der Grenze, da steht der Detailhandelsanteil mittlerweile noch bei kümmerlichen 20 Prozent. Der Rest ist Entertainment, Gastronomie und Dienstleistungen. Wir stellen uns schon die Frage, was wir mit den Retailflächen machen, die wir nicht mehr brauchen. Deshalb möchten wir bei der EXPO REAL vermehrt Retailketten ansprechen, die in die Schweiz eintreten wollen und Flächen suchen. Wir haben denn auch bereits konkrete Interessenten, die wir mit unseren Standpartnern in Verbindung bringen werden.

**Dafür verzeichnet der Online-Handel in der Schweiz hohe Wachstumsraten. Spüren Sie das auch?**

» Definitiv. Im Verhältnis zum Gesamthandelsvolumen ist der Online-Anteil zwar immer noch klein, aber die Wachstumsraten sind enorm. Eine sehr positive Entwicklung nehmen dabei die Logistikimmobilien, die derzeit aufgrund des Trends in Richtung Online- und Versandhandel sehr hoch gehandelt werden. Das sind starke Trends, die sich auch in der Schweizer Immobilienbranche niederschlagen. «



**„Wir gehen davon aus, dass die Zinsen noch ein paar Jahre niedrig bleiben werden.“**

Roman Bolliger, CEO Swiss Circle



SBB CFF FFS

# Immobilien an bester Lage.

Die SBB ist nicht nur das grösste Schweizer Transportunternehmen, sondern bewirtschaftet und entwickelt als eine der bedeutendsten Schweizer Immobilienfirmen landesweit rund 3500 Gebäude und 3600 Grundstücke. Mit dem Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung bauen wir damit an einer Zukunft die sich am Bedürfnis der Öffentlichkeit orientiert. Weil SBB viel mehr bedeutet als nur Züge. [sbb.ch/immobilien](http://sbb.ch/immobilien)

Besuchen Sie uns an der ExpoReal 2018  
Halle C2, Stand 320 (Swiss Circle).

ANDREAS TURM

# „Wir machen keine Prestigeobjekte“

Motel One ist ein groß gewordener Shootingstar in der deutschen Hospitality-Welt, der längst den gesamten Markt mit umgekrempt hat. Wir sprachen mit Stefan Lenze, Geschäftsführer und Head of Development, über das Image in Europa, jüngere Gäste und stille Reserven.

» Interview: Sylvie Konzack

**leading concepts: Herr Lenze, 18 Jahre Motel One, mehr als 18 000 Zimmer in 65 Hotels in Europa. In welcher Stadt sind Sie aktuell am erfolgreichsten?**

» **Stefan Lenze:** Den größten finanziellen Beitrag leisten momentan noch die großen deutschen Städte wie Berlin, Hamburg und München. Aber unsere internationalen Standorte wie London, Amsterdam, Prag, Wien und Zürich zeigen auch eine tolle Performance. Zudem sind unsere Neueröffnungen in Paris und Barcelona bestens angelaufen.

**Ihre aktuelle Häuserzahl allein in Berlin mit zehn und in München mit neun ist enorm. Sie wollen ca. 10 Prozent Marktanteil in den deutschen Großstädten. Wie nah sind Sie diesem Ziel? Wie blicken Sie auf B-Standorte?**

» Wir sehen in allen großen deutschen Städten noch Potenzial für weitere Standorte und möchten hier auch einen nachhaltigen Beitrag zur Stadtentwicklung leisten. In den nächsten Jahren kommen neue Häuser in München, Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart hinzu. In B-Standorten sind wir auch. Das neue Haus in Lübeck z. B. ist sehr gut gestartet, zumal es bisher kaum etwas in dieser Art vor Ort gibt. Aber dennoch: Die A-Standorte bleiben aufgrund des dortigen Potenzials unsere Schwerpunkte.

**Es sind normale Prozesse, und viele groß gewordene Unternehmen machen solche**

FOTO: MORITZ HOFEMANN



**Erfahrungen: In vereinzelten Städten haben bei manchen lokalen Mitbewerbern die Pläne für ein weiteres Motel One Angst und Unmut erzeugt. Wie gehen Sie damit um?**

» Wir wollen einen Beitrag in den Städten leisten. Und wenn wir das Gefühl hätten, dass dies nicht der Fall ist, würden

wir den Standort nicht wählen – da sind wir selbstbewusst. Hotels vor Ort sollten zugleich sehen, welche positiven Effekte ein neues Haus bringen kann und wie sich dies auch auf die gesamte Stadtentwicklung auswirkt. Am Ende ist jeder stets gefordert, dass er ein gutes Produkt auf dem Markt positioniert. »



Kann sich über einen Mangel an Chancen nicht beschweren: Stefan Lenze im Exklusivgespräch mit der Redaktion.

und damit auch der Erlebnisfaktor für die Gäste noch größer. Im Zimmer, an dessen Entwicklung wir in den letzten Jahren stark gearbeitet haben, geht es noch mehr um Wohnlichkeit und Schlafkomfort. Dazu gehören das Boxspringbett mit Kissenauswahl, der Lounge-Chair oder auch der Safe.

#### **Hat sich Ihre Gästeklientel verändert?**

» Sie ist jünger, urbaner geworden – auch weil das Durchschnittsalter der Reisenden in den Metropolen jünger ist. Und sie fühlt sich von den zentralen Lagen, dem Design und bestem Preis-Leistungs-Verhältnis angesprochen. Unsere Klientel setzt sich aktuell aus zwei Drittel Business, ein Drittel Leisure zusammen – ein idealer Mix über die Woche. Hinzu kommt, dass Geschäftsreisende immer jünger werden und unser Produkt für diese Zielgruppe sehr interessant ist.

#### **Welches Image haben Sie in den europäischen Metropolen? Wie weit sind die außereuropäischen Pläne?**

» Wir haben in Europa eigentlich das gleiche Image wie hierzulande. Die Bewertungen toppen sogar in einigen Fällen noch jene in Deutschland. Bei allen Herausforderungen im neuen Markt – wir müssen hier das Konzept neu erklären, viel zuhören und verstehen – schaffen wir es, das gleiche Produkt in der gleichen Qualität lokal angepasst zu starten. Zudem wachsen wir auch mit eigenen Betrieben, für die wir das finanzielle Risiko übernehmen, und schulen alle Mitarbeiter an der One University in München, um das gemeinsame Verständnis für die Marke zu fördern. Derzeit liegt rund ein Drittel unseres Portfolios außerhalb Deutschlands, wobei der internationale Anteil steigt. 2019 folgt Warschau, dann Dublin und ein weiteres Haus in Prag. Italien und Skandinavien sind fest im Visier. Demnächst werden wir in zwölf europäischen Ländern vertreten sein. Und außerhalb: Es wäre toll, wenn es irgendwann mit New York klappt. Es muss sich allerdings rechnen. Wir machen keine Prestigeobjekte.

#### **Welche Bedeutung hat auch vor diesem Hintergrund die EXPO REAL für Sie?**

» Die EXPO REAL ist für mich ein Highlight im Kalender der Immobilienveranstaltungen. Die Messe wird jedes Jahr internationaler und gerade auch im

FOTO: MORITZ HOFFMANN

**Experten haben schon 2013 ein Überangebot an Budgethotels prognostiziert. Wie sehen Sie die Entwicklung, auch in Bezug auf den Midscale-Markt? Sie haben heute auch klassische Midscale-Angebote wie den Safe.**

» Das Budgetsegment ist in Deutschland und Europa stark gewachsen – mit einer Differenzierung durch deutliche Unterschiede bei Preis und Qualität. Aber man kann nicht immer der Billigste sein, denn es wird irgendwann immer jemand ein einfacheres Konzept basteln oder Lagen wählen, die wir nicht machen würden. Wir setzen weiter auf Top-Innenstadtlagen mit tollem Design zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis. In diesem Sinne verstehen wir uns nach wie vor als das führende Budget-Design-Hotel.

**Mit welcher Philosophie ist das Motel-One-Konzept in den letzten Jahren mitgewachsen?**

» Stillstand wäre für eine Marke wie unsere fatal. Unser Design wird immer individueller, künstlerischer, luxuriöser

**„Wir wollen einen Beitrag in den Städten leisten. Und wenn wir das Gefühl hätten, dass dies nicht der Fall ist, würden wir den Standort nicht wählen – da sind wir selbstbewusst.“**

Stefan Lenze, Geschäftsführer und Head of Development

Bereich Hospitality immer relevanter und professioneller. Eine tolle Gelegenheit, unser Konzept auch international noch besser bekanntzumachen.

**Wie herausfordernd ist derzeit die Entwicklung neuer Objekte?**

» Die Grundstückspreise und Baukosten sind in den letzten Jahren konjunkturbedingt stark gestiegen, was die Investitionen teurer macht. Da liegen wir heute je nach Standort und Projekt zwischen 90 000 Euro und 160 000 Euro pro Zimmer. Zudem steigt der Wettbewerb zwischen den Hotelbetreibern um Standorte. Ich bin aber überzeugt, dass ein Motel One dem Entwickler das bestverkäufliche Produkt bietet – durch die Kombination aus einem tollen Produkt, das bei den Gästen ankommt und das Investoren gern in ihrem Portfolio haben, und der enorm starken Bilanz. Diese Kombination bieten nicht viele, wir können uns jedenfalls nicht über einen Mangel an Chancen beschweren.

**Sie machen Neubauten, Umbauten, Mix-Konzepte, Eigentum, Miete etc. Was mögen Sie am liebsten?**

» Eine feste Zielvorgabe haben wir nicht. Momentan sind drei Viertel gemietet, der Rest steht im Eigentum. Wenn sich die Gelegenheit ergibt, entwickeln wir gerne für den eigenen Bestand. Dadurch bleiben wir flexibel, auch im Sinne stiller Reserven. Projekte müssen sich auch noch rechnen, wenn es mal nicht mehr so gut läuft. Das kann bei der derzeitigen Pipeline in Deutschland und Europa schon passieren. Wir rechnen jeden Standort genau durch, ob er sich auch noch rentiert, wenn die Auslastung rückläufig ist. Das machen offenbar nicht alle Hotelbetreiber so.

**Sind weitere Felder wie Co-Working-Places, Serviced Apartments, Mikro-wohnen etc. künftig interessant?**

» Diese Entwicklungen verfolgen wir mit Interesse. Nehmen Sie Co-Working: Unsere Lounge hat heute schon verschiedene Zonen im Sinne von „work, meet und relax“ mit Workbenches und mancherorts separaten Meeting Areas. Das funktioniert sehr gut. Ob daraus ein separates Konzept wird, muss man sehen.

**Wer wächst, startet häufig neue Marken. Sie halten weiter an der Ein-Marken-Strategie fest?**

» Wir haben nicht vor, das zu ändern. Die Klarheit unserer Marke ist eine große Stärke. Wir haben heute ein ziemlich homogenes Portfolio mit exzellenten Standorten und tollem Design. Durch unsere kurzen Renovierungszyklen wächst das Portfolio noch weiter zusammen. Für eine zweite oder dritte Marke gibt es da keinen Grund. «

**Die Motel One Group**

- gegründet 2000 von Dieter Müller, Sitz in München
- aktuelles Portfolio: 65 Hotels mit rund 18 064 Zimmern in neun europäischen Ländern
- im Development: 29 Hotels mit 9414 Zimmern
- durchschnittliche Auslastung: 74 Prozent
- Umsatz (1. Halbjahr 2018): 222 Millionen Euro (+20 Prozent)
- EBITDA (1. Halbjahr 2018): 65 Millionen Euro (+17 Prozent)



Halle: A2, Stand: 422



# WELCOME HOME! BEI FALKENSTEINER

**WIR SIND:** Die Falkensteiner Hotelgruppe führt im eigenen Namen und für Dritte aktuell 33 Hotelbetriebe und Apartment-Residenzen (4 und 5 Sterne) unter der Marke Falkensteiner Hotels & Residences in sieben europäischen Ländern (Österreich, Südtirol/Italien, Kroatien, Slowakei, Tschechien, Serbien und Montenegro).

**WIR SUCHEN:** FMTG ist weiterhin auf Expansionskurs mit Prioritäten in Albanien, Deutschland, Griechenland, Italien, Kroatien, Österreich, Schweiz, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechien & Ungarn. Gesucht werden Bestandsobjekte und Projektentwicklungen. Bevorzugte Objekte umfassen zumindest 100 Zimmer bzw. BGF von rd. 10.000 qm in der 4- und 5-Sterne-Kategorie.

**WIR BIETEN:** Neben Managementverträgen kommen auch langfristige Mietverträge und in Einzelfällen auch Direktinvestitionen in Betracht.

**Besuchen Sie uns an unserem Stand A2.240 auf der Expo Real.**

KONTAKT: [development@fmtg.com](mailto:development@fmtg.com)  
 FMTG Development GmbH, Columbusplatz 7-8, A-1100 Wien · FN 220074p  
 FB-Gericht: Wien · Firmensitz: Wien · UID Nr.: ATU63878833

# Mehr Story statt Spektakel

Höher, schneller, weiter? Mit Blick auf die international hohe Hotelinvestment-Nachfrage eine Stimmung, die ungebrochen anhält. Viele Projekte positionieren sich dabei differenzierter, nachhaltiger, weniger austauschbar. Und das spricht für das weitere Potenzial.



1. Ein Highlight des Alila Yangshuo ist der Pool auf dem ehemaligen Zuckerrohr-Ladedock, umrahmt von alten Pfosten. 2. UBM Development Deutschland entwickelt bis Ende 2020 mit dem Munich-Hotel-Projekt in Düsseldorf ein Holiday Inn Express mit 455 Zimmern. 3. Für das 2020 eröffnende Hotel von Audemars Piguet entwickelten die Architekten der Bjarke Ingels Group fünf Zickzack-Platten, an denen ein Außenweg für Skisport und Wanderungen vorbeiführt.

» **Autor: Sylvie Konzack**

**R**eiz an Retro im Reich der Mitte? Beim Alila Yangshuo inspirierte z.B. eine alte Zuckerfabrik mitten in der Yangshuo-Bergregion zu einem nachhaltigen State-of-the-art-Hotel. Statt eines weiteren Mega-Neubauspektakels, wie zuletzt in vielen Metropolen Chinas, spielte der Architekt hier die Klaviatur des minimalistischen Wohlfühl-Natur-Designs. Der Naturblick avanciert zum Star und die Umnutzung in storyreichen Mauern zum USP. Ähnlich naturbezogen entsteht derzeit in einem früheren Steinbruch das InterContinental Shanghai Wonderland, 50 Kilometer vom Zentrum entfernt. Von den 18 Etagen liegen nur zwei oberhalb der Erde und zwei unter Wasser, Glaskuppeln zelebrieren die Berge. Und blickt man ins alte Grandhotel-Europa, ins Schweizerische Vallée de Joux, so hat der Uhrenhersteller Audemars Piguet ein Hotel entwerfen lassen, bei dem die Skipiste auf dem Dach beginnt. Die Architekten der Bjarke Ingels Group (BIG) ordneten dafür fünf Platten im Zickzack an und ergänzten sie um einen leicht abfallenden Außenweg,

der zu den Loipen führt. Restaurants und Konferenzzentrum befinden sich zwischen den Platten und sind direkt erreichbar. Hotelhemmschwelle war einmal.

## Marke, Mikro, Mix

Story, Nachhaltigkeit, Individualität – auch damit haben sich Hotels als professionelles, investmentfähiges Immobiliensegment weiter etabliert. Allein Europa erreicht inzwischen ein Transaktionsvolumen von über 20 Milliarden Euro pro Jahr (HVS). Seit 2007 wurden hier nicht mehr so viele Hotels gebaut wie 2018. Bis Ende Juni waren, laut Lodging Econometrics, 1388 Projekte (219 251 Zimmer) in der Pipeline – 18 Prozent mehr als im Vorjahr, die meisten in Deutschland, UK, Frankreich.

Fragt man Martin Löcker, COO der UBM Development, haben auch die Konzerne viel Innovationskraft in ihre Brands gesteckt: „Die Branche hat einen schnellen Strukturwandel vollzogen. Professionelle Markenhotels wachsen stark mit zeitgemäßen, hochwertigen Produkten.“ Schon vor 15 Jahren hatte sich die UBM auf Hotels neben Büro und Wohnen fokussiert. Die Expertise zahle sich nun aus, allein im ersten halben Jahr 2018 konnte sie ihr Ergebnis (EBT) um 24 Prozent erhöhen.

„40 Prozent unserer Investitionen fließen in die Hotelparte mit vier statt bisher zwei Hotelfertigstellungen pro Jahr“, sagt Löcker. Zwölf Hotels sind in der Pipeline, darunter das Holiday Inn Express in Düsseldorf mit 455 Zimmern. Und auch das Segment der Serviced Apartments, angesiedelt zwischen Hotel und Wohnen, hält er für hochspannend und nennt u.a. das Projekt Central Tower Berlin am Alexanderplatz, in dem die UBM ein Hotel mit ca. 100 Serviced Apartments entwickelt.

„Temporäres Wohnen ist ein riesiger Trend und wächst aktuell vor allem mit Mikroapartment- und Mixed-Use-Lösungen“, so Anett Gregorius, Inhaberin von Apartmentservice. Bis 2020 prognostiziert sie in Deutschland weitere 13 900 Serviced-Apartment-Einheiten – ein Plus von 42 Prozent. Nach Großbritannien stehe Deutschland, laut Catella, auf Rang zwei der aktuellen Expansionspläne nationaler und internationaler Apartment-Player. Zu letzteren gehören demnächst u.a. Staycity und Saco – Dynamik garantiert: Saco ist gerade für rund 430 Millionen Pfund von Brookfield gekauft worden. Weil Serviced Apartments so sehr wachsen und eine zeitgemäße Antwort auf dem Hotelmarkt sind, so lauten die Gründe. 

# SPAREN SIE BEI IHREN GESCHÄFTS- UND PRIVATREISEN

**nh** | HOTEL GROUP  
FIRMENPROGRAMM

## ENTDECKEN SIE DAS NEUE FIRMENPROGRAMM

Für Unternehmen und Selbstständige. Profitieren Sie von exklusiven Vorteilen.

Bis zu  
**20%** Rabatt

auf alle  
Buchungen  
weltweit &  
10 % garantiert

**10%** Rabatt

in ausgewählten  
Bars & Restaurants,  
selbst wenn Sie  
kein Hotelgast sind\*



### ONLINE- BUCHUNGS-TOOL

für Ihre  
Buchungen  
rund um die Uhr



### PERSÖNLICHE BERATUNG

individuell  
für Sie



### KOSTENFREIES WLAN

in all  
unseren  
Hotels

Jetzt registrieren auf [nh-hotels.de/geschaeftsreisen](https://nh-hotels.de/geschaeftsreisen) | +49 (0)30 338535 439 | [businesstravel@nh-hotels.com](mailto:businesstravel@nh-hotels.com)

**nh** | HOTEL GROUP

\*Ein Rabatt von mindestens 10 % und bis zu 20 % bei Buchungen auf unserer Webseite [nh-hotels.de/geschaeftsreisen](https://nh-hotels.de/geschaeftsreisen) oder per Telefon, auf die beste uneingeschränkte und flexible Rate (nur Unterkunft). 10 % Rabatt auf Mittag- und Abendessen à la carte. Gültig für die in diesem Angebot enthaltenen NH HOTEL GROUP eigenen Bars und Restaurants. Gilt nicht für das restliche kulinarische Angebot der Hotels. Die Angebote unterliegen der Hotelverfügbarkeit und den allgemeinen Geschäftsbedingungen der NH HOTEL GROUP.

Ihre Kunstsammlung wird **neidisch** werden.



### Der Unterschied heißt Gaggenau.

Eindrucksvolle Architektur verlangt nach einem gleichermaßen beeindruckenden Inneren. Ihr Weinklimaschrank, wie auch Ihre Kunstsammlung, sagen viel darüber aus, wer Sie sind. Jedes Produkt von Gaggenau hat einen unverwechselbaren Charakter, ist aus hochwertigen Materialien gefertigt und überzeugt durch seine professionelle Leistung. Seit 1683.

Setzen Sie ein Statement: [gaggenau.com](http://gaggenau.com)