

anderen Städten im asiatisch-pazifischen Raum wie Bangkok (-2,7%), Hongkong (-4,2%) und Sydney (-4,5%) machten sich die Auswirkungen von COVID-19 auf dem Markt stärker bemerkbar. Die Städte in den Vereinigten Staaten hatten deutliche Preisrückgänge zu verzeichnen. Am stärksten betroffen war Los Angeles mit einer Kapitalwertentwicklung von - 4,7%. Auch in New York ist ein Preisrückgang zu beobachten (- 1,0 %). Die Stadt hatte bereits vor Corona mit einem Überange-



Quelle: Engel & Völkers Bahamas

bot auf dem Premiummarkt zu kämpfen. Während Savills für New York, Los Angeles und durch die politischen Unsicherheiten auch für Hong Kong mit weiteren Preisrückgängen rechnet, wird für Amsterdam, Moskau, Lissabon und Seoul ein weiteres Wachstum erwartet. Mit Blick auf die nächsten fünf Jahre dürften zusätzlich Berlin, Paris, Miami und San Francisco zu den Wachstumsmärkten zählen. □

Logistikmieten profitieren von Corona

Mietpreiskarte für Logistikimmobilien im 1. Halbjahr 2020

Marion Götza, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Realogis hat die neueste deutschlandweite Mietpreiskarte für Logistikimmobilien auf Basis der tatsächlichen, tagesaktuellen Angebotsmietpreisen der Vermieter veröffentlicht. Veränderungen sind auf 6 der insgesamt 8 Top-Logistikimmobilienmärkte beobachtet worden.

Hamburg zog allein gegenüber Vorquartal im Startpreis für funktionale Bestandsimmobilien um 22,2% an. Gegenüber dem letzten Quartal, in welchem noch 4,50 Euro gezahlt wurde, hat sich die Miete auf 5,50 Euro erhöht. Auch in der Metropolregion Berlin betrifft die Veränderung Bestandsimmobilien. Die Mietpreisspanne drifft weiter auseinander. Im Q1 2020 lag sie noch bei 4,10 bis 6,00 €. Im Q2 liegt die Bandbreite zwischen 3,55 und 6,50 Euro.

In München betreffen die Änderungen Logistikimmobilien-Neubauten, deren Spanne sich von 6,35 - 7,25 Euro (Q1 2020) auf 6,45 - 7,95 Euro erhöht hat. In Düssel-

dorf haben sich die Mietpreise sowohl im Bestand als auch im Neubau erhöht. Für Bestandsimmobilien liegt die Range laut Realogis bei 4,40 bis 4,95 Euro (Q1 2020: 4,30 - 4,75 Euro) und für den Neubau zwischen 5,30-5,95 Euro (Q1 2020: 5,00-5,70 Euro), womit der Startpreis um 6% anzog. Ähnlich verhält es sich in Köln, wo sich der Startpreis um 5% von 4,00 Euro auf 4,20 Euro verteuerte. Im Ruhrgebiet ist bei Bestandsimmobilien ein leichter Anstieg von 3,30 – 3,90 Euro auf 3,40 - 3,95 Euro verzeichnet worden. Der Neubau hingegen hat stärkere Veränderungen ausgewiesen: der Startpreis ist um 10% von 4,00 Euro auf 4,40 Euro gestiegen. Der Spitzenpreis stieg um 5,1% von 4,85 Euro auf 5,10 Euro. □

Die Zukunft inszenieren

Winfried D.E. Völcker

„Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben“. Dieser vielzitierte Satz des Russen Michael Gorbatschow, steht für eine neue (alte!) Gesetzmäßigkeit: Wer nichts tut oder sich gegen Veränderungen stellt, wird untergehen: Maßnahmen zu Neu-Ausrichtung der Hotellerie & Gastronomie in der Corona-Pandemie mittels Business Reengineering.

Keine Industrienation, keine Firma wird auf Dauer im Markt bestehen, wenn die Qualität einbricht und sie den Mitarbeitern obendrein eine Arbeitsplatzgarantie geben muss, wie einst in der „DDR“. Dennoch, Unternehmer in der sozialen Marktwirtschaft haben eine Verantwortung gegenüber dem Gemeinwohl. Hieraus ergibt sich für mich eine neue, realistische Form der Arbeitsplatzsicherung. Sie lautet: „Wir geben Euch auch in Zukunft eine Beschäftigung, wenn Ihr Eure Arbeitskraft, Euer Können und Eure Erfahrungen unentwegt und vollumfänglich zur Optimierung organisatorischer und marktbedingter Änderungen, zum Wohle der Firma, ihrer Produkte, Angebote und Dienstleistungen, einbringt. Jeder Einzelne muss proaktiv zur Zukunft beitragen, statt sie durch Widerstände zu zersetzen. Das gilt fürs Management wie Mitarbeiter. Nur konstruktiv und gemeinsam können wir unsere Zukunft inszenieren - zum Wohle des Ganzen.

Wenn es also gilt durch Anpassung zu überleben, frage ich mich: „Wo sind die Macher geblieben? Jede Menge intelligente und gut ausgebildete Menschen wollen Status und Geld, aber keine Anstrengung und bloß nicht zu viel Verantwortung im Job. Posen statt Performen. Eine Pseudo-Elite, vermeintliche Säule der Zukunftsgesellschaft, ist selbstzufrieden, gierig und überschätzt sich maßlos selbst. Die wahre Leistungselite wird immer kleiner. Stattdessen breitet sich pandemieartig eine Kultur der

Leistungsverweigerung aus, gut getarnt als Work-Life-Balance. Wie kann es sein, dass sich in Zeiten riesiger wirtschaftlicher und politischer Herausforderungen immer mehr Menschen zurücklehnen, statt anzupacken?“ Ein Aufruf aus dem Buch der BWL-Professorin **Evi Hartmann**: „Ihr kriegt den Arsch nicht hoch. Über eine Elite ohne Ambition“. **Campus Verlag**. Enorm lesenswertes Buch.

Es führt kein Weg daran vorbei wieder einmal die Ärmel hochzukrempeln und alle Arbeitsabläufe, alle Arbeitsprozesse und jede Tätigkeit zu hinterfragen. Seit Jahrzehnten eine der Kernkompetenzen der **Völcker Hospitality**. Es darf nichts für selbstverständlich genommen werden. Tabus müssen tabu sein.

Business Reengineering (**Hammer & Champy, HarperCollins Publisher**, NY, 1993) unterscheidet sich von allen anderen Management-Programmen durch fundamentales Überdenken und brutalst radikales Re-Design des Unternehmens bzw. wesentlicher Unternehmensprozesse, um in entscheidenden Größenordnungen Verbesserungen in Bezug auf „Product-, People-, Price- & Conditions-, Distribution- und Communication-Excellence. Reengineering will bestehende Organisationen nicht streicheln, nicht kuscheln und schön gemütlich verbessern, sondern radikal verändern! Willst Du 's gemütlich, kauf dir 'ne Katze...

Das Tempo des technologischen Wandels treibt Innovationen unaufhaltsam voran. Führungskräfte, Abteilungsleiter müssen alte Grundsätze und Verfahren "verlernen" - einfach alles vergessen, was mal richtig war, denn das meiste ist heute falsch. Der permanente Wandel war immer eine Konstante, Corona hin oder her. Der intensive Wettbewerb verlangt ständig nach neuen Ideen, um am Markt zu führen oder wenigstens zu überleben. Der Markt ist ein fordernder Tyrann, er vergisst und vergibt nichts. Deshalb geht um zwingend benötigte, sprunghaft verbesserte Leistungen in Bezug auf Qualität, Rentabilität und Serviceniveau für den Kunden in der Zukunft. Zukunft hat man nicht, man schafft sie sich. Man muss sie inszenieren und ihr entgegen gehen. □



Winfried D. E. Völcker

... hat rund ein Dutzend internationale Business & Leisure Hotels, teils mit großen Veranstaltungs-Centren und mehr als 60 Restaurants & Bars auf drei Kontinenten eröffnet, geführt oder modernisiert.

www.voelcker-hospitality.de

Auch bei Ferienimmobilien gilt derzeit Ostsee statt Mallorca

Sabine Richter

Die Deutschen haben schon vor Corona ihr eigenes Land als Ferienziel neu entdeckt. Laut Statistischem Bundesamt erreichte der Deutschlandtourismus bereits 2019 einen neuen Höchstwert von 494,7 Mio. Übernachtungen von Gästen aus dem In- und Ausland – das zehnte Rekordjahr in Folge.

Kaum waren die Strände an Nord und Ostsee wieder geöffnet, wurden sie geradezu gestürmt. Die Bürgermeister waren nicht zu beneiden; sie wollten ihre Gäste nicht verprellen, kamen aber um drastische Maßnahmen wie Sperrung von Ortsdurchfahrten und Aussperren von Tagesgästen nicht herum, um Sicherheitsabstände und Hygienevorschriften einzuhalten. Selbst die Eigentümer von Ferienimmobilien durften eine Zeitlang ihre Zweitwohnsitze nicht besuchen.

Dem Interesse an einer Ferienimmobilie tat das keinen Abbruch. Viele nutzten den Urlaub, um nach der passenden Lage und Objekten zu suchen. Denn Ferienimmobilien werden vielfach an bereits bekannten Urlaubszielen gekauft. „Neben den wiederentdeckten Reizen der Heimat liegen die Gründe in der guten Erreichbarkeit, fehlenden Sprachbarrieren, dem guten Gesundheitssystem. Zum anderen sind den Käufern im eigenen Land die Vorschriften und Vorgänge, die es bei einem Erwerb zu beachten gilt, besser bekannt“, erklärt **Aye Helsig**, Regional Director Central Europe **FeWo-direkt**. Und seit Corona seien zunehmend Ziele, die mit dem Auto erreichbar sind, gefragt. „Deutsche Immobilien gelten als stabile und sichere Wertanlage“, ergänzt **Kai Enders** Vorstandsmitglied der **Engel & Völkers AG**.

Seit 13 Jahren befragt das Ferienhausportal **FeWo-direkt®** in Kooperation mit **Engel & Völkers** jährlich Eigentümer von Ferienimmobilien nach ihren Motiven für den Immobilienerwerb, Preisen, Vorlieben bei der Standortwahl, Finanzierung und vielem mehr. Für die soeben erschienene Studie wurden im Januar 2020 rund 1700 Eigentümer von Ferienimmobilien befragt.

Im Norden sind die Küsten und die Inseln von Nord- und Ostsee (Rügen, Usedom, Fehmarn, Sylt, Föhr, Borkum, Hiddensee, Darss) die beliebtesten deutschen Standorte für Ferienimmobilien, so die Studie. Im Süden Deutschlands die bayerischen Seen und die Alpenregion. Im Inland sind zwei Drittel der Feriensitze Wohnungen.

Auch bei Ferienimmobilien steigen die Preise weiter
So wie im gesamten Immobilienmarkt gab es während des