

Dies und das

Helsinki: Mit der Projektentwicklung Hyperion realisiert **Union Investment** ihr zweites großes Wohnimmobilieninvestment. Nach dem **Unilmmo: Europa**, der sich bereits mit dem Projekt Y-Towers in Amsterdam im Wohnsegment engagiert, baut nun auch der **Unilmmo: Deutschland** schrittweise eine strategische Position in den europäischen Wohnimmobilienmärkten auf. Union Investment hat das Projekt Hyperion im Wege eines Forward Fundings für rund 74 Mio. Euro vom skandinavischen Entwickler **Skanska** erworben. Der zukünftige Wohnturm wird mit 216 Wohneinheiten auf 24 Obergeschossen und einer Gesamtmietfläche von 10.537 qm voraussichtlich im 2. Quartal 2023 fertig gestellt.

Hamburg/Prag: Die **GARBE Institutional Capital** expandiert nach Zentral- und Osteuropa. Zu Beginn liegt der Fokus auf dem Management und der Entwicklung von Einzelhandels-, Büro- und Wohnimmobilien in Polen und der Tschechischen Republik. Für den Auf- und Ausbau des Geschäftes hat das Unternehmen mit **Ben Maudling** einen erfahrenen Spezialisten für die Region verpflichtet, der die Expansion als Geschäftsführer vom neuen Büro in Prag aus vorantreibt.

Mallorca: Auf der Urlaubsinsel gibt es seit Anfang März den dritten Standort des Premiumimmobilienmaklers **DAHLER & COMPANY** in Santanyi. **Sascha Merdanovic** (46) übernimmt als neuer Lizenzpartner die Betreuung dieser Region und agiert bereits jetzt vor Ort.

DAHLER & COMPANY ist zudem im Südwesten der Insel und in der Hauptstadt Palma vertreten.

PROJECT Investment zum »Top Arbeitgeber im deutschen Mittelstand 2021« gekürt

Im Jahr 2018 wurde **PROJECT Investment** erstmals vom Fachmagazin **FOCUS Business** in Kooperation mit dem Arbeitgeberbewertungsportal **kununu.com** als »**Top Arbeitgeber im Mittelstand**« ausgezeichnet. 2019 folgte die erneute Würdigung als »**Top Arbeitgeber**«. Mit der dritten Auszeichnung dieser Art, die diesmal das Stellenportal **Yourfirm.de** verliehen hat, zeigt das Bamberger Investmenthaus auch über die Corona-Krise hinaus Kontinuität als attraktiver Arbeitgeber in der deutschen Finanz- und Immobilienbranche.

PROJECT Investment gehört 2021 zu den »Top Arbeitgebern im Mittelstand«. Die einmal im Jahr verliehene Auszeichnung erhält die auf Kapitalanlagen in Immobilienentwicklungen spezialisierte Unternehmensgruppe vom Stellenportal Yourfirm.de. Yourfirm hat im Zeitraum vom 1.1. bis 31.12.2020 das Zugriffs- und Leseverhalten von Jobsuchenden auf den dort veröffentlichten Stellenanzeigen und Firmenprofilen analysiert. Unter mehr als 10.000 Arbeitgebern wurden 1.000 Unternehmen ausgewählt, die bei potentiellen Bewerbern besonders gefragt waren und zu denen auch PROJECT Investment zählt. »Wir freuen uns sehr über die erneute Würdigung als Top Arbeitgeber. Die Auszeichnung zeigt, dass unser Haus von vielen aussichtsreichen Interessenten als Qualitätsanbieter wahrgenommen wird, der attraktive Karriereperspektiven bietet«, so **Alexander Schlichting**, Vorstandsvorsitzender der **PROJECT Beteiligungen AG**. □

*Der*5 Minuten*Hospitality*Experte*

powered by Völcker Hospitality



Winfried D. E. Völcker, Hoteller
www.voelcker-hospitality.de

„Gott ist ein Kreativer. Kein Controller.“ Das **Hotel Financial Statement** müssen wir trotzdem neu denken.

„Wäre Moses mit zehn Excellcharts vom Berg Sinai gekommen, die Geschichte der Menschheit hätte einen anderen Verlauf genommen. Wer optimierungsgesteuert seinen Lebenspartner am Weihnachtstag zum Jahresgespräch mit Zielvereinbarung bittet, wird den Unterschied zwischen Realität und Managementtheorie schnell und schmerzhaft am eigenen Leib spüren.“ **Frank Dopheide**. Das Buch „Gott ist ein Kreativer. Kein Controller“ von Frank Dopheide, dem dieses Zitat entnommen ist, ist jetzt im Handel. Dopheide

war zuletzt Sprecher der Geschäftsführung der **Handelsblatt Media Group**. 2020 gründete er die **Purpose-Agentur human unlimited**.

In den Siebzigern predigte der amerikanische Nobelpreisträger **Norman Friedman**: „The business of business is business“. Ich hatte zu der Zeit an der Cornell University Summer School of Hotel Management & Administration, New York, ein Treffen der besonderen Art: Ich lernte USALI kennen. Ein halbes Jahrhundert später immer noch Fan.

Anders als Friedman, der Manager aufforderte, keine Zeit mit gesellschaftlicher Verantwortung, Politik, Umweltschutz und so etwas zu verschwenden, sondern sich ums Geldverdienen zu kümmern, lernte ich von meinen US-Hilton-Chefs: „Success is all about people.“ **Walt Disney** predigte: „Disney makes people happy.“ Glückliche Kunden, volle Kassen. Neue Herausforderungen mit Menschen für Menschen zu meis-

tern, weisen den Weg zur Sonne. Kreativität, Controlling und Hands-on-Management gehen Hand-in-Hand mit empathischer Menschenführung.

Buchführung ist etwas anderes als Führung. Dennoch führt USALI, Uniform Systems of Accounts for the Lodging Industry (USALI) als standardisierter Kontenrahmen für das Hotel- und Gastgewerbe, zum Budgetziel. Optimierung, Standardisierung und Controlling werden dafür täglich bis ins Mikroskopische praktiziert und perfektioniert, angetrieben durch ein Optimum an Digitalisierung. Während der Controller das Unternehmen durch Niedrigwasser steuert, macht der „Kapitän“ das „Schiff“ mit den Instrumenten des Marketing Mix` (MM 5.0 ©VHC) konkurrenzüberlegen. MM 5.0 sind: Produkt & Angebots-Exzellenz, People-Exzellenz, Preis- & Konditionen-Exzellenz, Promotion-Exzellenz und Distributions-Exzellenz. USALI ist 100 Jahre alt. Es ist die Bibel für das internationale Hotelmanagement. Hotelkennziffern auf Excell-charts sind ohne Adel, stammen sie nicht aus dem USALI.

Die Erholung der Wachstumsbranche des 21sten Jahrhunderts hat begonnen. Wir werden global wieder einen Boom des Leisure- und Event-Tourismus erleben. Auch Business Meetings werden zurückkommen. Der Kampf um Fachkräfte wird bald mehr Sorgen bereiten, als derzeit die politischen Entscheidungen...

Wer durch die Corona-Ebbe mutlos geworden ist, sollte es vielleicht besser sein lassen. Künftig braucht es bedingungslos beste Qualität, unternehmer- wie kundengerechte Geschäftsbedingungen und ganz viel Mut zum Preis. Personalkosten reduziert man nicht durch Entlassungen und niedrige Löhne, Wareneinsatzkosten nicht durch Preisdrückerei, sondern durch doppelten Umsatz pro Tisch, Stuhl und mehr belegte Zimmer zum höchstmöglichen Preis...

Stundenlang ein Kaffchen trinken und dabei die Zeitung des Hauses lesen, war gestern. Vielfacher Stuhl-Turnover und drei Sitzungen am Abend, ist heute. Ein bisschen Motivation gehört dazu: Schon in 1984 bot Mövenpick den „25 % Early Bird Rabatt“ mit einem Gläschen Fendant zur Begrüßung, bei Buchungen um halb Sechs. Ab 21:30 den Nachtulen Nachlass...

Abstand und Vorsicht werden uns noch eine Weile begleiten.

Mehr Abstand braucht mehr Raum für weniger Gäste. Ergo brauchen wir höhere Preise pro Gast. Zimmergröße, Anzahl der Tische und Sitzplätze sind Verkaufsflächen. Verkaufsflächen Pachtflächen. Belegte Zimmer, und Umsätze pro Stuhl pro Stunde sind die Erlösfaktoren, aus denen sich der zu zahlende Pachtzins ergibt – oder eben auch nicht.-

Ertragskraft und Immobilienwert waren immer schon zwei Seiten einer Medaille. Erlöst ein 120-Zimmer Pachtobjekt normale € 4.0 Mio. und erwirtschaftet ein Bruttobetriebs-

ergebnis/GOP von 20 %, entsprechend € T800, dürfte eine Pacht in Höhe von etwa T€ 530 angemessen sein. Bei Faktor 16 ergäbe das einen Immobilien-Ertragswert von € 8.8 Mio. – Null Sanierungsstau vorausgesetzt. Erlöst ein smarterer Owner/Operator € 5.0 Mio. im gleichen umbauten Raum, so steigt der GOP durch Kosteneffizienz auf 25 %, entsprechend € 1.25 Mio.. Wäre die Pacht an Umsatz und GOP gekoppelt, so erzielte der Verpächter in diesem Modell T€ 830 und der Wert seiner Immobilie läge bei Faktor 16 bei € 13.3 Mio. So viel Geld kann auch ich mit „Kaffee & Kuchen“ nicht verdienen.

Es ist also höchste Zeit sich neu zu erfinden. Raus aus den Denkfällen von gestern. Service ja, aber Schluss mit umsonst. Segel setzen mit dem Doppelkopfloge der Zwillinge „Marketing & Controlling“. „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.“ Seneca □

Immobilienverrentung

Jürgen Hoffmann

Warum holt sich ein Unternehmen, das Immobilien-Teilverkauf anbietet, eine ehemalige Bundesministerin für Justiz und für Wirtschaft und Energie in seinen Beirat? Die Hamburger Firma **Wertfaktor Immobilien** hat das gerade getan. Neben **Brigitte Zypries** wurde auch gleich noch **Dr. Michael Freytag** angeheuert, einst Finanzsenator der Stadt Hamburg und Vorstandschef der **Schufa-Holding**. Neben den beiden Ex-Politikern sitzen in dem Gremium **Bernd Geilen**, ehemals im Vorstand der **Ing-DiBa**, der Aufsichtsratsvorsitzende der **BauFin24 Michiel Goris** und **Annika Zarenko**, Geschäftsführerin **Dahler & Company Franchise**. Dass die honorige Beirats-Runde helfen soll, das durch dutzende kritische Presse- und TV-Berichte über Teilverkauf angekratzte Image der Firma zu polieren, verneint Wertfaktor-Gründer und -Geschäftsführer **Christoph Neuhaus**. Er sagt: „Die Verbraucherzentralen verwechseln regelmäßig einen Teilverkauf mit einem Mietverhältnis.“

Wertfaktor bietet Senioren an, ihnen ihr Haus oder ihre Wohnung bis zur Hälfte abzukaufen. Nach eigenen Angaben haben die Hamburger in den letzten zwei Jahren rund 400 Projekte mit Über-60-Jährigen realisiert. Die bekommen die Kaufsumme, müssen aber für die 25, 40 oder 50 Prozent, die ihnen nun nicht mehr gehören, ein monatliches Nutzungsentgelt auf den Tisch legen. Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat recherchiert, dass diese „Art von Miete“ derzeit etwa drei Prozent des Auszahlungsbetrages betrage - im Jahr. Bei einem angenommenen Verkauf von 20 Prozent eines 500.000 Euro teuren Hauses ergebe sich eine Nutzungsgebühr von 3.000 Euro pro Jahr. „Diese Kosten schmälern den Erlös des Teilverkaufs über die Nutzungsdauer ganz erheblich“, erklärt der baden-