

In Berlin hat Vonovia rund 42.000 Wohnungen im Bestand. Die Gemeinde Wustermark, Siegerin im Ranking von Wüest Partner, steht auch bei Vonovia ganz oben im Plan. Neben Wustermark investiert Vonovia, teilweise über den unternehmenseigenen Projektentwickler **Buwog**, in Neubauprojekte in Falkensee (460 Wohnungen), Eberswalde (420 Wohnungen) und Königs Wusterhausen (177 Wohnungen). □

Serie: Der*5*Minuten*Hospitality*Experte*

NEXPECTATIONS: AUF IN DIE „ROARING 20s“.

Winfried D.E. Völcker

„Wir sind inmitten eines historischen Paradigmenwechsels.“



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

In der alten, gewohnten Welt werden wir wohl nicht mehr arbeiten und auch nicht zu unserem komfortablen Leben zurückkehren“, schreibt Spiegel Bestseller-Autor Marc Friedrich in seinem neuen Buch: „Die größte Chance aller Zeiten“.

Vor drei Wochen, plus einem Jahr Verzögerung, wurde meine jüngste Tochter konfirmiert. Ein Kirchengruß lautete: „Deinen eigenen Weg mußt Du alleine finden. Aber nicht alleine gehen.“ Das klingt nach fröhlicher Hoffnung. Doch ist die Hoffnung nicht der Tod des Kaufmanns? Aktuell stehen wir, rund um den Globus, vor dem größten Transformationsprozess unserer Lebzeit. Verschiedene Zyklen enden nun und ein neuer, großer Zyklus beginnt. Corona ist gewissermaßen Brandbeschleuniger. Doch schon vor der Pandemie waren wir im Dauerkrisen-modus: Golfkrieg, Hochzinsphase, 09/11, Finanzkrise, Eurokrise, Flüchtlings-krise, Demografie-Krise, Autokrise, Schuldenkrise. Die Lunte glimmt...

Marc Friedrich nimmt es hoffnungsvoll: „Nach jeder Krise hat die Menschheit sich weiterentwickelt und an Wissen und Wohlstand hinzugewonnen. So wird es auch dieses Mal sein.“ Amen! Wie wird sich die neue Zeitrechnung auf Hotel-Immobilien und die Hospitality Branche in Deutschland und Europa auswirken? Die Karten werden derzeit neu gemischt. Abzuwarten ist keine Lösung. „Me-too“ lebt nicht lange und Stillstand ist der Tod. Nur proaktives, mutiges Handeln pflastert den Weg in eine nachhaltige Zukunft in Frieden, Freiheit und Wohlstand, mit Immobilien für jeden.

Der fast komplette Stillstand einer Branche mit zweieinhalb Millionen Beschäftigten hat auf sehr bittere Art und Weise deutlich gemacht, Hotellerie und Gastronomie sind weltweit die vulnerabelste Branche. 18 Monate Pandemie haben unsere sicher geglaubte Welt in ihren Grundfesten erschüttert. Was ist Sache? Der Strauß der Herausforderungen ist groß: Der Branche fehlt eine smarte Lobby in Berlin. Selbstbewusstsein fehlt ihr und Mut zum Preis.

Bald geht 2021 zu Ende. Die reduzierte Umsatzsteuer von 7% auf Beherbergung, Speisen und Getränke für alle Branchenteilnehmer ist mitnichten gesichert. Sollten aber wieder 12% mehr vom Umsatz an den Staat abdrücken müssen, dann war's das. Nach der Wahl läuft diese Forderung ins Leere. Kaufen sie zwei Kinokarten, so müssen sie das Filmspielhaus verlassen, ist der Film vorbei. Oder Tickets nachkaufen. In der Gastronomie meint man endlos verweilen zu können - bei Salat und Wasser, oder einer Tasse Kaffee für € 2,80 plus 20 Cents Tipp. So wird das nichts. Wenn schon nicht systemrelevant, dann wenigstens wirtschaftlich widerstandsfähig. Ergo: Mut zum totalen Umdenken. Mut zum Preis! Für die meisten Angebote ist Luft von 30 Prozent nach oben. Aber: Freundlichkeit und Qualität müssen stimmen!

Wir wissen von **Heraklit**, „Nichts ist so beständig wie der Wandel.“ Vor dem Hintergrund von Megatrends wie Digitalisierung und Globalisierung scheint dieses Zitat heute aber genauso aktuell zu sein wie vor circa 2500 Jahren. Um in diesem Zeitalter des Wandels zu bestehen, ist Agilität gefordert. Sie beschreibt die Fähigkeit von Individuen, Teams und Organisationen, in der sich rasant verändernden, dynamischen und unsicheren Umwelt schnell, flexibel und anpassungsfähig zu agieren. Qualitäts-Management ist eine Farce. Management-Qualität ist gefragt: „It's all about people“.

Die „Roaring 20s“ stehen vor der Tür. **McKinsey** erwartet einen Kaufrausch quer durch Deutschland, Europa und die Staaten. China macht es uns vor. Die Reiselust wird jeden Tag größer. Die Modebranche ist schon mittendrin. Hotellerie, Gastronomie und Veranstaltungen, Kultur und ferne Ziel folgen. Qualität und Luxus bestimmen das Wachstum. **„Revenge Shopping“** ist in. Der Gedanke dahinter ist einfach: Nach mehr als einem Jahr meist drinnen, keine Veranstaltungen, keine Partys, keine tollen Restaurant-, Café- und Barbesuche, wo man sich hätte tummeln und vergnügen können, entfesselt das Verlangen, sich es auch mit neuer, schicker Kleidung rundum richtig gut gehen zu lassen. Sehen und gesehen werden. Jeder hat's erlebt: Nichts ist langweiliger, als ein Rendezvous mit sich selbst...

Interessant dabei ist das Verlangen, die bislang lässige (...eher nachlässige) Freizeitkleidung abzufa-

Deals

Dreieich: Union Investment hat das Bürogebäude Red Square Im Steingrund 4-10 an die **HBB Capital Investors** verkauft. Das dreigeschossige Bürogebäude mit einer Mietfläche von insgesamt 10.089 qm zählte seit 2004 zum Bestand des institutionellen Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Uninstitutional European Real Estate**.

Der Verkauf wurde von **BNP Paribas** vermittelt. Union Investment wurde rechtlich von **KFR Rechtsanwälte** beraten. HBB wurde von **ZENK Rechtsanwälte, LCW Real Estate Advisors** und **SCHLARMANNVONGEYSO** beraten.

Schwäbisch Hall: BMO Real Estate Partners Germany hat kurz vor Baubeginn das Wohnquartier „SUNNY WEST“ vom Projektentwickler **Wilma Immobilien-Gruppe** erworben. Das Wohnquartier an der Reinhold-Maier-Straße wird im Rahmen eines Forward-Deals nach der voraussichtlichen Fertigstellung im zweiten Quartal 2023 übernommen.

In zentraler Lage entstehen auf dem ca. 4.400 qm großen Grundstück insgesamt 51 Mietwohnungen, zwei kleinere Gewerbeeinheiten sowie rund 70 PKW- und 100 Fahrradstellplätze. **E & G Real Estate** war vermittelnd tätig.

Berlin: Die **BAUWERT Aktiengesellschaft** hat in Storkow (Mark) nahe Berlin zwei Grundstücke mit 8.700 bzw. 9.300 qm in Wasserlage erworben. Aktuell läuft das Bebauungsplanverfahren für die beiden Grundstücke. **BAUWERT** plant eine zusammenhängende und grüne Wohnsiedlung mit rd. 9.000 qm BGF.

ckeln und mit neuer Lust auf schickes und glamouröses zu ersetzen. Hoteliers und Gastronomen hört die Signale: Die „Roaring 20s“ mit Revenge Shopping, Travelling und Food & Fun for Everyone, wird uns für ein Jahr der Entbehrungen belohnen und die Kassen klingeln lassen. Zyklen, Krisen und Seuchen sind nicht zu stoppen. Das war schon immer so.

Was kommt also nach den „Roaring 20s“? □

REAL ESTATE START-UP INCUBATOR: Neues Gründungszentrum an der EBZ Business School (FH)

Die Immobilienwirtschaft braucht zur Bewältigung der anstehenden gesellschaftlichen Herausforderungen einen Innovationsschub. Hierzu bedarf es Gründerinnen und Gründer mit zukunftsweisenden Ideen. Allerdings leiden nach Ansicht der EBZ Business School (FH) die Kontakte zwischen Gründern und Branche unter komplexen und heterogenen Anforderungen der Branche. Zu schwierig sei auch der Zugang zu ihren Akteuren. Die EBZ Business School leistet hier Unterstützung. An der Immobilienhochschule entsteht eine Gründungsförderung, die gründungswillige Studierende mit vielversprechenden Ideen fördert und mit immobilienwirtschaftlichen Unternehmen zusammenbringt. Das Bundesministerium für Forschung und Bildung fördert RESI@EBZ im Rahmen des Programms „Forschung an Fachhochschulen“ mit der Maßnahme „StartUpLab@FH“ über eine Laufzeit von vier Jahren mit insgesamt 1,2 Millionen Euro.

Die Herausforderungen der Immobilienwirtschaft verlangen nach innovativen Ideen. „Innerhalb der Branche müssen neue Technologien schnell zum Einsatz kommen und auch die Produkt- und Dienstleistungsangebote erweitert werden“, erläutert **Viktor Grinewitschus**, Professor für Energiefragen der Immobilienwirtschaft an der **EBZ Business School (FH)** und Prorektor für Forschung.

Der Real Estate Start-up Incubator (abgekürzt RESI@EBZ) setzt hier an. Gründungswillige Studierende der EBZ Business School (FH) erhalten umfangreiche Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Ideen. So können sie auf neu eingerichtete Arbeitsplätze mit neuester IT-Ausstattung sowie umfangreiche Beratungs- und Schulungsangebote in Bereichen wie Business Development oder Networking zurückgreifen. Die EBZ Business School erstellt zudem eine digitale Plattform, die als Ideenmarkt für Gründungsthemen dient. Darüber hinaus erhalten die Studierenden Zugang zu Entwicklerteams aus Hochschulangehörigen und Praktikern. Diese leisten fachliche Unterstützung, helfen dabei, Marktchancen realistisch einzuschätzen und vermitteln ausgewählte Projekte bis hin zur möglichen Anschubfinanzierung. Mittels Unternehmenssimulationen könnten ebenfalls mögliche Umsetzungsrisiken der Start-up-Ideen frühzeitig erkannt und behoben werden. „Es ist eben das Fehlen dieser Bausteine, die die Gründungswahrscheinlichkeit und Erfolgchancen neuer Start-ups mindern“, sagt **Torsten Bötting**, Professor für Sozialwissenschaften an der EBZ Business School (FH).

Besonders profitieren lt. Sprecherin **Margarethe Danisch** die gründungswilligen Studierenden vom Netzwerk der Immobilienhochschule. Denn das Alleinstellungsmerkmal von RESI@EBZ sei, dass etablierte immobilienwirtschaftliche Unternehmen bereits aktiv in die Vorgründungsphase miteinbezogen werden. „Derzeit gibt es in Deutschland keine spezifische, auf die Bedarfe der Immobilienwirtschaft zugeschnittene Gründungsförderung an Hochschulen. Mit RESI@EBZ möchten wir dies ändern und das unternehmerische Denken und den wissenschaftlichen Gründergeist unserer Studierenden fördern. Dies kommt der Branche sehr zugute“, so **Daniel Kaltfofen**, Rektor der Immobilienhochschule. □