

„Holt die alten Immobilienfossilien wieder aus den Museen, in die Ihr sie verbannt habt.“



Schluss

streich

Reset

DER STREITBARE PROFESSOR ■ Sie kennen das: Sie arbeiten den ganzen Tag am Computer – und plötzlich geht nichts mehr. Der Computer hat sich „aufgehängt“. Man schaltet ihn ab – und nach einer Weile kann man ihn wieder problemlos starten und weiterarbeiten. Die spannende Frage ist dann allerdings, welche Daten noch vorhanden sind. So ähnlich geht es gerade der Immobilienwirtschaft. Traumhafte Boomzeiten, in denen uns die internationalen Immobilienprofis mal so richtig gezeigt haben, wie das Immobiliengeschäft geht, haben sich ins Gegenteil verkehrt. Jetzt wird restrukturiert oder „resetet“.

Als ob alles nicht irgendwie schon einmal da gewesen wäre. Zuletzt hatte um die Jahrtausendwende die Bankgesellschaft Berlin mit ihren Immobilienöchtern gezeigt, wie man mit einem Trupp junger, mit den Hufen scharrender, in Boss-Anzüge eingekleideter Immobilieneinkäufer, die Republik immobilienmässig leer saugen und mit Sorglosfonds voll kaufen kann. Das war, wie wir wissen, und der vor wenigen Monaten angelaufene Strafprozess gegen die damalige Bank- und Immobilienelite

zeigt, schief gegangen. Berechtigterweise rollten Köpfe der Initiatoren und Promotoren, die das Unheil anrichteten. Neue Leute kamen, die vermeintlich alles schon vorhergesehen hatten und es jetzt besser machten.

Viele Krisen hat die Immobilienwirtschaft erlebt. Leute wurden entlassen. Junge Leute kamen. Unbelastet – in jeglicher Hinsicht. Mit den alten krisenverseuchten (deren Schuld häufig darin bestand, auszuführen, was von oben vorgegeben wurde) Managern wurden aber

nicht nur belastete Mitarbeiter entsorgt. Es wurde auch Erfahrung und Krisen-Know-how in den Wind geschrieben. Und so wunderte es dann auch kaum, dass die Jungmanager die Fehler der alten wiederholten. Eine Schraube ohne Hoffnung auf ein Ende, geschweige denn ein gutes. Viele wundern sich, dass die Krisen sich ähneln und wiederholen. Aber die Notwendigkeit, auch Krisen-Know-how – erst recht in Zeiten schnellen Wandels – zu entwickeln und zu pflegen, ist eine ungeliebte Erkenntnis.

Wie die Lemminge laufen die deutschen Immobilienmanager ihren internationalen Vorbildern nach. Ständig entdecken sie neue Immobilienberufe: den Facility Manager, den Portfoliomanager, den Assetmanager. Der Phantasie sind auch zukünftig keine Grenzen gesetzt.

Alles ehrbare Ansätze, die es sicher zu verfolgen lohnt. Aber irgendwie fehlt allen diesen neuen Immobilienmanagern etwas.

Die Musikgruppe Silbermond singt beherzt „Gib mir etwas Sicherheit“. Nie haben Menschen Wandel so extrem erleben müssen wie in unseren Zeiten. Und auch hier gilt, der Trend wird sich verstärkt fortsetzen. Damit ist Unsicherheit verbunden. Wir machen morgens den Fernseher zum Frühstückfernsehen an und wundern uns schon nicht mehr, was für Katastrophen und zum Teil gigantische und unglaubliche Verwerfungen es scheinbar über Nacht gegeben hat.

Das entspricht aber nicht der menschlichen Natur. Der Mensch sehnt sich nach Ruhe und Ausgeglichenheit. Er baut sich seine Höhle und richtet sich so gut wie es geht in seinen Lebensumständen ein.

Was aber tun in Zeiten, in denen alles unsicher ist. Man greift nach dem erst

Besten, was Sicherheit verspricht. Und das sind Gesetze, ob geschriebene oder ungeschriebene, Verordnungen, Checklisten und andere durchstrukturierte Anweisungen, die scheinbaren Halt geben. Aber all diese Formalismen geben keinen Halt.

Auf die Immobilienwirtschaft bezogen heißt das: Es war (und ist noch) die Hochzeit von Exceltabellen, Due Dilligences, Ratings, Zertifizierungen und allen wie auch immer benannten Checklisten und Ablaufplänen.


Wie wenig Halt und Sicherheit diese geben, wird sich in absehbarem Zeitraum herausstellen, wenn die Bücher der Immobilienfinanzierer und -investoren, unter der Last etlicher nach diesen Formalismen eingekauften Engagements, bersten.

Und dann könnte wieder gefragt sein, was die einen verächtlich als Bauchgefühl alter Immobilienhasen und die anderen als langjährige und schmerzhaft erworbene Immobilienerfahrung bezeichnen.

Jetzt wird schon heftig „resetet“. Da gibt es an einigen Stellen in der Zukunft noch weitere Herausforderungen zu bewältigen. Wenn Restrukturierung aber nur darin besteht, zu entlassen, die Aufgaben mehr oder weniger neu

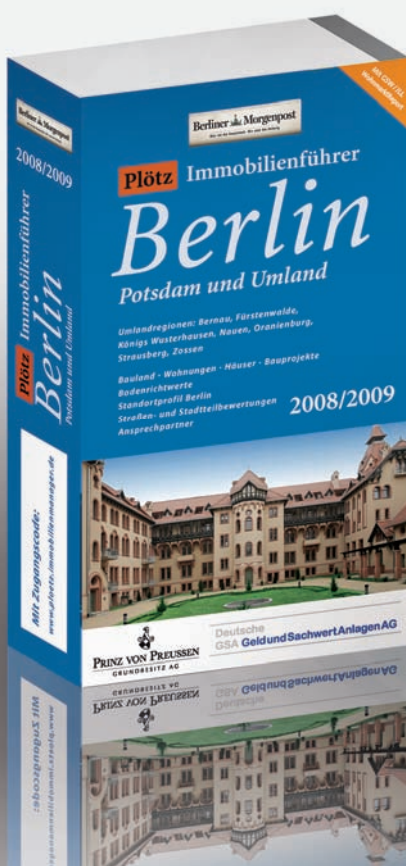
zu verteilen und Organisationspläne so schnell zu entwickeln, dass diese, bevor sie bei den Mitarbeitern angekommen sind, schon überholt sind, dann ist das zu kurz gesprungen.

Einer Branche, die immer in Bewegung ist und die Phantasie nur aus dieser Bewegung schöpft, ist es schier unvorstellbar, dass man auch einmal inne halten muss, um nach hinten zu stabilisieren statt mit starrem Blick nach vorne zu marschieren, schmerzhaft abzuschreiben und letztlich so weiter zu machen wie bisher.

Woran es fehlt, ist Immobilienverständnis: Wie ticken Immobilien? Hier geht es um mehr als um Zahlengräber und Checklisten mit wohlklingenden Namen. So schmerzhaft die Erkenntnis für Jungmanager auch sein mag: Holt die alten Immobilienfossilien wieder aus den Zoos oder den Museen, in die ihr sie verbannt habt. Living up to real estate! 

Professor Dr. Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert.
www.der-streitbare-professor.de

plötzimmobilienführer. perfekt bewertet.



Plötz Immobilienführer Berlin mit Potsdam und Umland 2008/2009

Der Plötz Immobilienführer Berlin, Potsdam und Umland 2008/2009 nennt die Preise sowie Daten und Fakten zu allen Segmenten des Immobilienmarktes und beschreibt die wichtigsten Entwicklungen, Bauprojekte und Planungen im Wohn- und Gewerbebau.

- Lagebewertungen: Detaillierte Bewertungen der Wohnqualität in den einzelnen Quartieren in Berlin und Potsdam sowie Kurzbeschreibungen von ca. 80 Umlandorten zwischen Birkenwerder und Zossen, Nauen und Strausberg.
- Marktberichte: Mieten, Preise und Marktanalysen für Wohn- und Gewerbeimmobilien.
- Straßenbewertungen und Bodenrichtwerte: Hausnummerngenaue Straßenbewertungen und aktuelle Bodenrichtwerte für alle Berliner Straßen, tabellarische Übersicht der Bodenpreise im Umland.
- Tipps und Adressen: Die wichtigsten Informationen für Bauherren und Käufer, die wichtigsten Adressen und Ansprechpartner für Investoren und Projektentwickler.

Bestellhotline:

Tel. +49 (0) 221-5497-169 · Fax +49 (0) 221-5497-130
service@immobilienmanager.de · www.immobilienmanager.de

Plötz Immobilienführer Berlin mit Potsdam und Umland 2008/2009
inkl. Online-Zugang für ein Jahr. ISBN 978-3-89984-184-8 . Preis € 29,-.