

„ Wenn Immobilienprojekte mehr als nur dem eigenen Geldbeutel dienen, werden aus ihnen auch beseelte Projekte.“



Schlussstrich

Von der Freiheit des Immobilienmanagers

DER STREITBARE PROFESSOR ■ 1520 veröffentlicht Martin Luther seine Denkschrift „Von der Freiheit eines Christenmenschen“. Darin formuliert er zwei Leitsätze: „Ein Christenmensch ist ein freier Herr über alle Dinge und niemand untertan“ und den scheinbar im Widerspruch stehenden Satz „Ein Christenmensch ist ein dienstbarer Knecht aller Dinge und jedermann untertan“. Die Immobilienwirtschaft parliert trefflich über ethische Grundsätze, ist dabei jedoch meilenweit davon entfernt, auch danach zu handeln.

Martin Luthers Leitsätze basierten auf der Aussage, dass jeder Christenmensch zwifacher Natur ist, einer geistlichen und leiblichen. Was sich hinter der leiblichen, also der äußeren Natur, verbirgt, da brauchen Immobilienaktivisten keine Nachhilfe. Die Expo Real in München verrät, dass wir es mit Meistern ihres Fachs zu tun haben. Da ist alles

wohlfeil: die Stände, die Prospekte, die Menschen. Ob es die Immobilienprojekte auch sind, sei dahin gestellt. Ob ein Projekt auf sicherem Fundament steht, das ist unabhängig von bunten Bildern und den schönen Worten adrett gekleideter Menschen.

Immobilienaktivisten steht die Welt offen. An den Hochschulen wird dem

Nachwuchs das Handwerkszeug vermittelt, das ihn in die Lage versetzt, auf der Klaviatur der Immobilienwirtschaft mehr oder minder virtuos zu spielen. Einige unter ihnen, die die Immobilie und die Branche nur als Vehikel missbrauchen, um immer neue Finanzprodukte zu kreieren, die die Phantasie von Vertrieben und Investoren gleichermaßen beflügeln, werden nur noch durch den Megagau in ihren Höhenflügen gebremst.

Was ist eigentlich Erfolg in der Immobilienwirtschaft?

Schwieriger wird es schon mit der geistlichen Natur. Wo man doch niemandem hinter die Stirn schauen kann und sich Heerscharen von Philosophen mit dem Problem beschäftigt haben, ob das Maß aller Dinge alleine schon die Absicht oder der Erfolg sei. Und da stellt sich schon die entscheidende Frage, was denn den Erfolg in der Immobilienwirtschaft ausmacht.

Ist das Einkaufszentrum, das Tausende von Besuchern anzieht, aber gleichzeitig in den klassischen Einkaufszonen einer Stadt zur Verödung führt, ein erfolgreiches Projekt?

Die Frage nach dem Erfolg in der Immobilienwirtschaft wird sich nicht absolut beantworten lassen. In schnelllebigen Zeiten haben Immobilien es schwer: Wie Dinosaurier stehen sie in der Welt mit geringer Chance, sich mit zu entwickeln. So kann sich der anfängliche materielle Erfolg einer Immobilie ins Gegenteil verkehren – und umgekehrt.

Ebenso schwierig ist die Beantwortung der Frage nach dem guten oder schlechten Immobilienmenschen. Ist ein guter Manager schon der, der zwar Millionen und Abermillionen abzockt und dann einen erklecklichen Teil des abgegriffenen Geldes für gemeinnützige Zwecke – zum Beispiel für hungernde Kinder in Afrika bis hin zu krebserkrankten Kindern in Deutschland – spendet?

Wann sind Sätze wie „Ich bin nur ein kleines Licht im Gesamtsystem und kann gar nichts bewirken“ oder „Wenn ich es nicht tue, macht es ein anderer“ oder „Auf der anderen Seite sind Menschen, die alt genug sind und wissen, was sie tun“ Einwand – oder wann doch nur Vorwand, um eigenes (Fehl-)Handeln zu rechtfertigen?

Notwendige Bedingung wird auch für Immobilienprotagonisten sein, dass Geld

verdient wird. Aber nur, wenn Immobilienprojekte auch der hinreichenden Bedingung genügen, dass sie mehr als nur dem eigenen Geldbeutel dienen, werden aus ihnen auch beseelte Projekte.

Dabei sind Projekte erst einmal seelenlos. Erst Menschen hauchen den toten Steinen ein Eigenleben ein, bilden Gemeinschaften, stiften neue Orte. Am Anfang stehen heute Projektentwickler, die an Hochschulen ausgebildet werden und damit häufig nur eingebildet sind. Oder der Projektentwickler ist der „Pathfinder“ gesellschaftlicher Trends, die er versucht, in Immobilienprojekten zu spiegeln. Letzterer ist mehr als der ausgebildete Immobilienwirt. Er lechzt nach umfassender Bildung, Ausbildung als Pflichtprogramm deutscher Hochschulen, Bildung als Kür.

Die Herausforderung für die Hochschulbildung und die sie tragenden Lehrenden wird darin bestehen, den Studierenden Navigationshinweise oder zumindest eine Ahnung davon zu geben und sie zu unterscheiden lehren, wann welche der im scheinbaren Widerspruch stehenden Freiheiten gefragt ist: diejenige, die sich alles erlaubt, oder diejenige, die sich aus freiem Willen in den Dienst der Gemeinschaft stellt. Das geht weit über das Vermitteln reinen Faktenwissens hinaus.

Verantwortungsbewusste Immobilienwirte stehen vor der Herausforderung, sich ständig auch bei der eigenen Positionierung in der globalisierten Welt weiter zu entwickeln. Eine weitere Dimension des lebenslangen Lernens.

„Zuerst das Fressen, dann die Moral“

Werden sich die Immobilienwirtschaft und ihre Akteure an den Leitsätzen „Ein Immobilienmanager ist ein freier Herr über alle Dinge und niemand untertan“ und „Ein Immobilienmanager ist ein dienstbarer Knecht aller Dinge und jeder-mann untertan“ orientieren? Oder wird die Maxime unseres Handelns doch von „Zuerst kommt das Fressen und dann die Moral“ bestimmt? Dann würden wir uns damit nur eine kleine Stufe höher als die Gattung Tier positionieren. **II**

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

www.der-streitbare-professor.de

LESER BRIEF

Lesermeinung zum Schlusstrich aus **immobilienmanager** 6/2009

Werteverfall und Verrohung der Sitten

Ich, Ü 50 mit über 30 Jahren Berufserfahrung, besitze zwar auch einen Boss Anzug, sehe mich aber eher als Immobilienfossil und Verfechter alter und bewährter Wertvorstellungen und Geschäftspraktiken.

In meiner jetzigen Tätigkeit, Asset Manager für ein großes Retail Portfolio eines englischen Investors, habe ich in den letzten Monaten zum wiederholten Male erhebliche Veränderungen auf der Werteskala des Geschäftsgebarens erleben müssen. Ob es bei Verhandlungen (auch mit sogenannten Branchenführern) über neue vertragliche Vereinba-

rungen war oder im Tagesgeschäft als Asset Manager. Selbst bei einigen Personalberatungsgesellschaften, die meines Erachtens oft in einer anderen Atmosphäre leben, ist eine Verrohung der Sitten feststellbar (Selbsterfahrung). Da wird laut über Corporate Governance parliert, aber es wird nicht gelebt. Ethik, Moral, ein fairer Umgang miteinander und das gesagte/gegebene Wort haben so gut wie keine Bedeutung mehr. Neue Werte stehen auf der Prioritätenliste und zwar ganz oben:

Der eigene Erfolg um jeden Preis! Wo ist die schöne alte Zeit? Vielleicht erleben wir ja eine Renaissance der bewährten Werte, wenn die Immobilienfossilien wieder aus den Museen geholt werden!

Frank-Peter Hohmann
Ratings