

Bei einem Investment stehen für Stiftungen, unabhängig von ihrer Größe und ihrem Anlagevermögen, besonders zwei Themenkomplexe im Fokus. **Sven Keussen**, DAVE-Partner, Rohrer Immobilien: „Zum einen geht es darum, welche Immobilie zu der Stiftung passt. Nehmen wir folgendes Beispiel: Eine Stiftung erhält eine Immobilie. Hier stellt sich die Frage, ob die Liegenschaft für die Stiftung regional überhaupt gut zu managen, sie zu kleinteilig oder auch zu groß ist und nicht auch ein Verkauf für den Stiftungszweck sinnvoller sein könnte. Zum anderen führt der derzeit große Anlagedruck zu dem Thema, ob nicht eine Immobilie in einen hierfür gegründeten 'Stiftungspool' als Genossenschaft oder Fonds gegen Anteile eingebracht werden könnte. Hierfür sollten Einbringungsmodelle diskutiert und geprüft werden.“ (KK) □

DDIV und EBZ suchen Immobilientalente von morgen

Spitzenverband vergibt mit EBZ erneut immobilienwirtschaftliche Stipendien

Zum fünften Mal in Folge schreibt der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (**DDIV**) zwei Stipendien für immobilienwirtschaftliche Weiterbildungen am **EBZ** Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft aus. Bis zum 26. Juli 2019 können sich sowohl erfahrene Mitarbeiter aus allen Bereichen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft als auch engagierte Quereinsteiger bewerben. „Immer mehr Unternehmen investieren in die Fort- und Ausbildung ihrer Mitarbeiter, um sie für die wachsenden Anforderungen im Beruf bestmöglich zu qualifizieren. Mit dem Stipendienprogramm sensibilisieren wir für die anspruchsvolle Tätigkeit des Immobilienverwalters und fördern zudem die Weiterbildungsstandards in der Branche“, erläutert DDIV-Geschäftsführer **Martin Kaßler** das Engagement des Spitzenverbands. Die Weiterbildungen werden in den Fernlehrgängen Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK/EBZ) sowie Immobilienverwalter/in (IHK) vergeben. Ausbildungsbeginn ist der 1. September 2019. „Beide Lehrgänge bereiten optimal auf die Themenvielfalt in der Immobilienwirtschaft vor. Die Teilnehmer profitieren vor allem von der intensiven fachlichen Betreuung, einem hohen Maß an Selbstbestimmung und dem Austausch mit anderen Lehrgangsteilnehmern“, unterstreicht **Klaus Leuchtmann**, Vorstandsvorsitzender des EBZ.

Die ausführlichen Ausschreibungsunterlagen des DDIV-Stipendienprogramms sind unter www.ddiv.de/stipendien erhältlich. □

Serie:

„Der 5*Minuten*Hospitality*Experte“

No. 4.3 „Talent makes Capital Dance“ Filialleiter der Betreibergesellschaften auch?

Sind Franchise-Modelle die konzeptionelle Speerspitze in die Zukunft von Hotel Management, Marketing & Administration? Sind kreative Talente die Führer von heute? Praktizieren Betreiber überhaupt Leadership oder leben sie gar schon echte Führung? Haben sie eine Rezeptur für ein „Volles Haus“ in Hotellerie und Gastronomie?

Erfolg hat viele Väter, Mütter und Diverse. Erfolg definiert sich im Besser-Sein unter Gleichen. Erfolg liegt im anders sein als alle anderen. Einzigartig eben. Einzig, aber bitte nicht artig. Es gilt, mit Konzept & Ensemble ein Monopol zu schaffen - wenn auch immer nur für einen kleinen Moment – bis die anderen es nachmachen. Stete Innovation statt ständiger Expansion....

Kreative Talente mit ihren Teams haben das Zeug zur Wertschöpfung (Added Value!) durch Innovationen, wenn sie mit Freiraum und Verantwortung selbstbestimmt arbeiten dürfen. Fehler müssen ausdrücklich erlaubt sein. Meine Devise lautet: „Stellt die Besten ein, damit sie uns mit



Ihrem Können und ihrer breiten Erfahrung sagen, was zu tun ist und nicht umgekehrt“.

Minderheiten-Marketing ist was für „Lonely Rangers“ – und geht meist nach hinten los.▶

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. VÖLCKER HOSPITALITY konzipiert, betreibt und entwickelt Hotels - von der Idee bis zur Eröffnung. www.voelcker-hospitality.de

Member Cornell Hotel Society, USA; AK-Arbeitskreis Hotelimmobilien; Deutscher Fachjournalisten Verband; Rotary Club Wiesbaden-Kochbrunnen; Kaufmannschaft zu Lübeck.

Talentierte, erfahrene Führer lernen schnell aus ihren Fehlern: Die Bretterbude zum Beispiel: Sie wurde für Jüngere entwickelt, doch die Älteren kamen, zum Glück, mit doppelter Zahlungskraft. Vor ein paar Tagen saß ich in der neuen „brasserie tortue“, in Hamburg, in einem sehr schicken „Lifestyle Hotel“ für die jüngere Szene. Als „Best-Ager“ zwischen 49 und 69, war ich einer der jüngeren Gäste. „Losers pull in Losers.“ Topleute ziehen Topleute an. Auch das ist eine Rezeptur für Betreiber-Erfolg. So ist man anders und allen anderen um Jahre voraus. Die Multi-Generation-Clientelle mit Kohle wird 's danken. Den vermeintlichen hippen Youngsters darf ich bei der Gelegenheit zurufen: Nein, es ist definitiv nicht hipp, von Youngstern geduzt zu werden und ja, weiße Turnschuhe zum blauen Blazer (im „tortue“) sind einfach nur eine Geschmacksverirrung - sofern man Karl Lagerfeld glauben darf. Ich glaube ihm!

Nun kann auch der beste Hotelmanager/Betreiber nicht mehr allzu viel Gutes tun, wenn die „Developer-Szene“ samt Architekten, mangels Erfahrung oder fehlenden Drohnen-Blickes das Raumprogramm vermasselte: Kostengünstig bauen, um Erlösquellen zu ersticken, bringt das Kapital definitiv nicht zum Tanzen. Zum Tanzen braucht Mensch nämlich Raum, Luft, Licht, Farbe, Musik. Ein Konzept-Betreiber-Duo wäre explosionsartig erfolgreich, wenn es alle Freiheiten für die Produkt- und Angebotsgestaltung im Sinne des designierten Konzepts hat. Ein solches Konzept sollte möglichst immer so sein:

1. **Attraktiv: It's got to be attractive.**
(If it's not attractive, why should anyone care?)
2. **Interessant: It's got to be interesting.**
(If it does not interest me, I just stay where I am.)
3. **Funky: It's got to be funky.**
(Ein bisschen verrückt muss es sein, andersartig, nicht artig.)
4. **Sexy: It's got to be sexy.**
(If it is not sexy, you may as well forget it.)

Hotels sind Zuflucht vor Pflicht und Verantwortung. Sie sind Stätten der Begegnung, wie geschaffen für ein paar Tage oder Stunden konzentrierter Arbeit oder geschützter Auszeit. Mal zum Entspannen. Ein Mix aus Arbeit, Leisure und Pleasure gehören zusammen – und das lange, bevor die Gen XYZ es zu ihrem Lifestyle erklärte. Freud und Jung wussten übrigens das schon immer: „Shopping, Eating and Fucking“ bringt die Säfte der Menschen zum Fließen. Lifestyle und Luxus reichen nicht mehr. Komfort ist von gestern. Nachmachen ist der Tod und Mittelmäßigkeit ein zuverlässiger Sargnagel. Kunden wollen die Befriedigung ihrer Bedürfnisse, Geschmäcker und Gelüste – auch die der kleinen Sehnsüchte. Sie kaufen keine Ware und keinen Preis. Sie wollen Befriedigung für sich selbst. Lasst Euch drauf ein Betreiber, Entwickler, Finanziers. Heute noch, denn morgen ist heute schon gestern. □

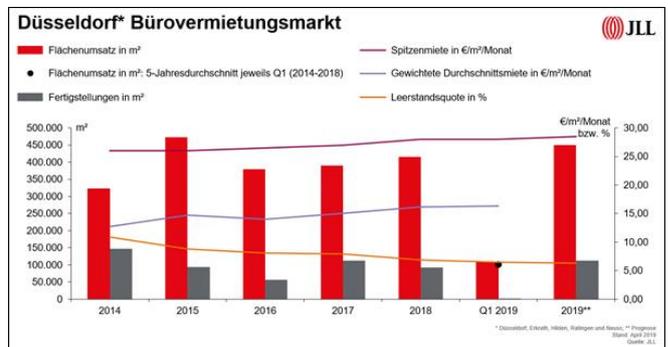
Düsseldorfer Büromarkt mit deutlichem Plus – Renditen sinken

Dr. Karina Junghanns

Der Düsseldorfer Bürovermietungsmarkt startet mit einem deutlichen Plus von 22% auf rund 110.000 qm ins neue Jahr. Der Investmentmarkt startete mit 835 Mio. Euro erneut sehr dynamisch ins Jahr. Marcel Abel, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter JLL Düsseldorf, warnt vor diesem Hintergrund aber vor zu viel Zufriedenheit: „In der Industrie wird der Wind spürbar rauer. Wir sehen bereits die Ankündigungen der Auto- und Technologiebranche, Arbeitsplätze im großen Stil abzubauen. Mittelfristig wird sich das auch auf den Dienstleistungssektor auswirken – und damit auf den Büromarkt.“

Dem Düsseldorfer Bürovermietungsmarkt ist zu Jahresbeginn ein seltenes Kunststück gelungen: Mit 110.000 qm – 99.000 qm davon im Düsseldorfer Stadtgebiet – hat das Q1/2019 das traditionell dynamische Schlussquartal 2018 (85.000 qm) deutlich übertroffen. Damit liegt der Bürovermietungsmarkt 9% über dem Fünfjahresschnitt und 7% höher als der Mittelwert der vergangenen Dekade. Die Anzahl der Abschlüsse hingegen ist im Jahresvergleich um 12% auf 122 zurückgegangen. Das belegt, wie stark die durchschnittliche Anmietungsgröße binnen eines Jahres um 40% von 650 qm auf 900 qm gewachsen ist.

Martin Becker, Senior Team Leader Office Leasing Düsseldorf: „Vor allem Abschlüsse mittlerer Größe zwischen 1.000 und 5.000 qm haben dem ersten Quartal Dynamik verliehen. Sie steuerten rund 42% der Fläche bei. Doch rechnen wir bereits im laufenden Quartal mit Abschlüssen im deutlich fünfstelligen Quadratmeter-Bereich, so dass die Jahresprognose von 450.000 qm weiterhin fest im Blick ist.“



Im gesamten Düsseldorfer Immobilienmarkt ist die Leerstandsquote binnen eines Jahres von 8% auf 6,5% zurückgegangen – Tendenz weiter fallend auf bis zu 6,3% zum Jahresende. Die Düsseldorfer Spitzenmiete ist binnen eines Jahres von 27 auf 28 Euro gestiegen. Die gewichtete