

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Nr. 560 | 40. KW | 02.10.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Brief



Adobe Stock

Sonderausgabe
zur Internationalen Fachmesse
für Immobilien und Investitionen
vom 4. - 6.10.2023



rohmert-medien.de

Inhaltsverzeichnis

Erweiteres Editorial von Werner Rohmert	3
PLATOW-Investorenforum zeigt „Zeit der Chancen“ auf (Rohmert)	11
PLATOW Immobilien Award - The winner is...	13
bulwiengesa: Bei welchen Renditen springt der Markt wieder an? (Rohmert)	17
Stimmung der Immobilienwirtschaft zieht weiter ins Tal (Rohmert)	19
C&W: Wohninvestoren erwarten Preissenkungen (Rohmert)	21
Catella Market Tracker: „Mysterium Büro?“ (Rohmert)	22
UBS Global Real Estate Bubble Index: Frankfurt und München trotz Korrektur überbewertet (Rohmert)	23
Dahler: Einbrüche auf dem Frankfurter Premium-Wohnimmobilienmarkt (Wrede)	31
IS24: Deutsche Eigentümer wollen in nächster Zeit nicht sanieren (Wrede)	31
Hahn: Vorsichtiger Optimismus bei Handel- und Immobilieninvestoren (Rohmert)	32
BF.direkt: Stimmung bei Immobilienfinanzierern sinkt auf Rekordtief (Wrede)	33
EPX: Hauspreise gaben auch im August weiter nach (Wrede)	34
Impressum	42

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Dr. Stefan Fahrländer; Daniela Fischer; Markus Gotzi; Dr. jur. habil Karl-Georg Loritz; Prof. Dr. Steffen Metzner; Tobias Nöfer; Sabine Richter; Werner Rohmert; Winfried D.E. Völcker; Holger Weber; Constanze Wrede.

Fremdbeiträge

Hotelmärkte im Aufwind (Daniela Fischer)	21
Wohnungsmärkte in deutschen Metropolen (Prof. Dr. Steffen Metzner)	24
Freiheit Emscher: Eine historische Chance für das Ruhrgebiet (RAG Montan Immobilien)	29

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Ampel erhält Lufthoheit über Heizungskeller	34
--	----

Interview

mit Dr. Stefan Fahrländer , Fahrländer Partner AG: Daten, Digitalisierung, Automatisierung	35
mit Holger Weber , Vorstand x-project AG : Auf Nummer sicher bei Berichtspflichten und EU-Taxonomie (Dr. Gudrun Escher)	37
mit Tobias Nöfer , Verband deutscher Architekten- und Ingenieurvereine: Abschied von der auto-gerechten Stadt? (Sabine Richter)	38
mit Winfried D. E. Völcker : Zur Lage der Hotellerie	40

Rubrik Steuer & Recht

Auswirkungen einer Insolvenz auf alternative Investmentfonds (Dr. Jur. habil Karl-Georg Loritz)	26
--	----

Fondsbesprechungen

Aktueller Kommentar und Streifzug durch die Fondsszene (Markus Gotzi)	43
---	----

Wir danken unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben:

Aurelis Real Estate, Bauwert Aktiengesellschaft, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe, Commercial Bank AG, Deka Immobilien Investment, Deutsche Bank Group, DF Deutsche Finance Holding AG, Empira AG, Fahrländer Partner AG, Garbe Unternehmensgruppe, HEP Kapitalverwaltung AG, IMMAC Holding GmbH, Jamestown US-Immobilien GmbH, Ökorenta GmbH, Preos Global Office Real Estate & Technology AG, RAG Montan Immobilien, Union Investment, Real I.S. AG, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH, vdp Research GmbH sowie HypZert, Verifort Capital Group GmbH und ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die **Expo Real** beginnt übermorgen. Die Zeit der Chancen beginnt: **Jetzt**. Der Start der größten Immobilienkrise der deutschen Nachkriegsgeschichte startet: **Jetzt**. „Wat den Eenen sin Uhl, is den Annern sin Nachtigall!“. Wer verliert? Wir, die wir Vergangenheit haben und die, die wir auf der Expo Real treffen. Wer wird die Chancen nutzen? Viele, die wir noch gar nicht kennen und die keine Vergangenheit haben. Im erweiterten Editorial gebe ich noch einmal einen kurz gefassten Überblick, was die Branche nach meinen Erfahrungen erwartet. **Apropos Krise, sind wir überhaupt in einer Krise? Schön wär's. Eine Krise geht vorbei. Eine Zeitenwende hinterlässt die Gestrigen**, die die Wende auf ein neues Niveau nicht schafften. Ich habe letzte Woche drei volkswirtschaftliche Vorträge gehört. Alles wird gut, nur für die nächsten Jahre wird Deutschland zu den Verlierern gehören. Immobilienwirtschaftlich haben wir die Ergebnisse des 3. Quartals noch nicht. Aber es sieht so aus, als wäre der Absturz weitergegangen. Tröstliches hören wir nur aus China und den USA. Da fängt es an, genauso mies auszusehen. Und die erfahrenen Matadore wie **Susanne Eickermann-Riepe** machen sich besondere Gedanken um unsere europäischen Nachbarn.

Das Ergebnis heiligt die fehlende Kritik. Die Laune der Immobilienwirtschaft bessert sich. Natürlich spreche ich vom **Ergebnis des Wohnungsgipfels** letzten Montag. **Ein flexibles Rückgrat bricht nicht so schnell, meinen jetzt auch die Grünen.** Ärgerlich nur, dass die Ideologie noch bis zur Abschaltung der Atomkraftwerke den Wendehals versteifte. **Macron** hat gerade noch einmal deutlich gemacht, dass ihm noch kein Wissenschaftler die Klimaneutralität ohne Atomkraft erklären konnte. Ich bin kein Fachmann. Ich glaube nur an den gesunden Menschenverstand. **Regenerative Energie gibt es auf der Welt genug – unglücklicherweise nur zum falschen Zeitpunkt und am falschen Ort.** Damit ist die Lösung doch ganz einfach: **Speicherung und Transport müssen gelöst werden.** Wasser und Biomasse reichen nicht für den Skontosatz des weltweiten Bedarfs. Die Vervielfachung regenerativer Energie löst das Problem des falschen Zeitpunktes und des falschen Ortes einfach nicht.

Zurück zur Expo Real: Auch diesmal wird es Wetten geben, wer nächstes Mal nicht mehr dabei ist. Letztes Jahr wetteten wir vor allem auf Projektentwickler und arbeiteten Überlebensfragen heraus. In den letzten Monaten häuften sich die falschen Antworten. Auch 100% Eigenkapital rettet Projektentwickler nicht, lernten wir von der **Project Gruppe**. Lassen Sie mich aber zunächst einmal in das Freuden-Geschwurbel über die guten Messezahlen und -erwartungen einspringen. Schließlich sehe ich die **größten Chancen der Immobilienwirtschaft** neben dem **Zusammenbruch des Neubaus** bei Wohnen und Gewerbe und der zumindest **bei Wohnen expandierenden Nutzer-nachfrage** darin, dass ein großer Teil der Branche aus

gleich ausgebildeten und gleich sozialisierten Matadoren der letzten 20 Jahre besteht, die sich in gleicher Sprache und Einstellung vielleicht gegenseitig an den Haaren aus dem Sumpf ziehen, wenn sie sich beim kleineren Nachbarn kräftig genug aufstützen können.

Sicherlich wird es lustig auf der Messe. Von den Kapitalanlagemessen früherer Krisen haben wir gelernt: Wer am lautesten im Champagner badet, ist meist als Erster nicht mehr dabei. Vermutlich wird es diesmal auch schon wieder großzügigere Besprechungsflächen geben. 469 Projektentwickler haben sich aber immer noch als Aussteller angesagt. Dazu kommen als Aussteller 172 Immobilieninvestoren, 130 Immobilienfinanzierer, 592 Immobiliendienstleister, 227 Betreiber, 336 Aussteller in den Wirtschaftsregionen, 36 Verbände, 18 Medien-Aussteller und noch einmal gut 200 Aussteller aus weiteren Bereichen. **Macht summa summarum knapp 2.200 Aussteller, soviel wie im Vor-Krisen- und Corona-Jahr 2019** mit 2.189 Ausstellern. Letztes Jahr waren es 1.887 Aussteller. Allerdings kamen „nur“ 40.000 Besucher nach 46.747 in 2019. Da dürften nach ersten Vorabschätzungen dieses Jahr aber wohl noch einmal 10% fehlen – mindestens.

Die **25 Jahre Expo Real** sind natürlich ein Grund zurückzuschauen. Ich habe einmal in meinem Archiv **geschaut, was ich 1998 zur 1. Expo Real schrieb**. Ich war jedesmal vor Ort. Ich gebe zu, viele Expos gingen in den letzten Jahren nahtlos ineinander über. Rekorde reihten sich aneinander. **Die Branche feierte den Niedrigzins und das ewige Wachstum.** An einzelne Messen kann ich mich kaum noch erinnern. Das erste **Lafontaine**-Jahr als Finanzminister machte 1998/9 vergleichsweise wenig Spaß. Aber da wir nicht wussten, was noch bis 2004/5 auf uns zukommen würde, waren wir trotz mieser Jahre vorher gut drauf. Richtig lustig war dann als nächstes die Finanzkrise, wenn **weltberühmte PE-Gesellschaften** sich auf einem leeren Stand mit Camping-Tisch, einem Stuhl und einer (1) platzhaltenden jungen Dame präsentierten. Wie ich Ihnen darauf im Frühjahrsspecial 2009 vorhersagte, leitete die Finanzkrise dann den breiten Boom der Immobilienwirtschaft ein. Seither wurde das Geld in die Häuser der Branche geschüttet, die sich weiter professionalisierten und ihre regelmäßigen Forderungen an die Politik absonderten.

Aber zurück zu 1998, ich schrieb: *„Insgesamt gaben sich mehr als 2 528 registrierte Fachbesucher aus 23 Ländern und 147 Aussteller auf der ersten großen Gewerbeimmobilienmesse in Deutschland die Hand. ... Die Golfschläger blieben zu Hause. ... Die Medien waren im Vorfeld kritisch mit der expo real umgegangen. Platow hatte seine Leser über den schleppenden Start bei den Ausstellerezusagen unterrichtet. Sogar Spekulationen über die Einmaligkeit der Messe waren laut geworden. ... Die Internationalität der expo real war in Richtung Westen noch unterentwickelt. ... (Fazit)*

und schnell behoben werden, kann es keine gute Entwicklung geben. Ich habe allerdings nicht den Eindruck, dass das im Verkehrsministerium und beim Eigentümer in der Deutlichkeit angekommen ist, geschweige denn ausreichende Maßnahmen getroffen werden.

„Der Immobilienbrief“: In London gilt die City-Maut als eine der wirksamsten Maßnahmen zur Verringerung der Autonutzung in Innenstädten. Ein Modell für Deutschland?

Tobias Nöfer: Wer London kennt, weiß, dass es keine Alternativen zur Reduktion des Autoverkehrs gab. Es hatte schon lange kaum einen zeitlichen Vorteil mehr gebracht, mit dem PKW in die Innenstadt zu fahren. Gleichzeitig ist der öffentliche Nahverkehr gut ausgebaut. In vielen deutschen Städten stehen wir noch nicht an dem Punkt, denn der autogerechte Umbau unserer Städte in den letzten 70 Jahren war so umfassend, dass der Autoverkehr noch nicht kollabiert - also wird eine solche Maut, in deutschen Städten auf mehr Widerstand treffen. Gleichwohl ist das Geld in einem freien Land wahrscheinlich immer noch das beste Mittel, zu regulieren. Da müssen wir jetzt durch.

„Der Immobilienbrief“: In Hamburg setzt die Politik recht brachial auf den Umbau zur Fahrradstadt. Der richtige Weg?

Tobias Nöfer: Man sollte nicht den Fehler machen, aus der heute autogerechten Stadt nun mit derselben Brutalität die fahrradgerechte Stadt machen zu wollen – keinem Verkehrsmittel ist Vorrang einzuräumen, auch das Auto sollte seinen Platz behalten. Es muss nur ein vernünftiges Verhältnis gefunden werden. Viele Stadtbewohner, wie zum Beispiel ältere Leute, sind schließlich auf das Auto angewiesen und haben Angst, ausgeschlossen zu werden. Es geht um ein ausgewogenes Miteinander und gegenseitige Rücksichtnahme. Wer diese Tugend, die lebenswichtig für funktionierende Städte ist, nicht draufhat, muss eben entschieden sanktioniert werden, das bleibt nicht aus.

„Der Immobilienbrief“: Private Pkw stehen zu rund 965 der Zeit und beanspruchen öffentlichen Raum. Wie sind hier Ihre Ideen?

Tobias Nöfer: Gerade den Innenstadtbewohnern ist eigentlich leicht klarzumachen, dass Carsharing ihnen viele Vorteile bringt. Doch ist das Angebot zu instabil, wie die vielen unterschiedlichen Anbieter der letzten Jahre zeigen. Wenn man nicht von einem dauerhaften und zuverlässigen Angebot ausgehen kann, schafft man das eigene Auto nicht ab, sondern lässt es am Straßenrand stehen, auch wenn es kaum bewegt wird. Auch hier sehe ich den Staat, also die Gemeinschaft, in der Pflicht, für ein stabiles Angebot zu sorgen, nicht nur die freie Wirtschaft, das Freiheitsversprechen Auto mit Alternativen einzulösen.

„Der Immobilienbrief“: Könnten Apps mit Empfehlungen für nachhaltige und attraktive Mobilität die Akzeptanz steigern?

Tobias Nöfer: Es gibt aus meiner Sicht gut funktionierende und ausgereifte Apps, die die Carsharing-Anbieter zur Verfügung stellen. Sicher geht es immer noch besser, aber das ist nicht mehr der Punkt. Die Verbreitung und Reichweite der erschlossenen Gebiete ist noch nicht ausreichend und letztlich der Preisunterschied zwischen privatem PKW und Carsharing nicht groß genug.

„Der Immobilienbrief“: Herr Nöfer wir danken Ihnen für das Gespräch ■

INTERVIEW ZUR LAGE DER HOTELLERIE mit Winfried D. E. Völcker

Die Hotellerie steht nach Beendigung der Pandemie immer noch auf der Patienten-Liste. Gab es 2019 noch 220.000 Hotel- und Gaststättenbetrieben im Lande, rd. 33.000 davon Beherbergungsbetriebe, schrumpfte die Zahl deutlich auf aktuell ca. 180.000 Betriebe, davon 30.000 Hotels, Hotels Garni und Gasthäuser. Klassische Vollhotels gibt es rund 13.000. Davon in privater Hand rund 70%. Der Rest ist Großhotellerie internationaler Art. Die bietet mit 30% aller Betriebe rund 70% der Gesamtkapazitäten. Man sagt ja, Völ(c)ker hört die Signale. Grund genug für „Der Immobilienbrief“ den uns verbundenen *5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTEN* Winfried D. E. Völcker über die Lage der Hotellerie zu befragen.



Winfried D. E. Völcker,
Hotelier & Gastronom

„Der Immobilienbrief“: Herr Völcker, sie führten Traumhotels, Grandhotels, Resorthotels, Flughafenhotels und die größten Kongresshotels in Südafrika, den USA und Deutschland. Sie drehten marode Läden und reanimierten Leichen aus den Kellern Frankfurter Banken. Woran kränken so viele Hotels?

Winfried D. E. Völcker: Im Grunde sind alle Beteiligten irgendwo mitverantwortlich. **PKF** fand vor einiger Zeit heraus, dass ca. 80% der kränkelnden oder sterbenden Hotels fröhlich und entspannt an den Start gingen, jedoch ohne klare Ziele. Etwa 40% machten gravierende Ermittlungsfehler oder gar keine „Marktstudie“, spart ja Geld. Ca. 60% leiden, weil in der Krise Planungswunden offen liegen: Falsche Konzepte, Kapazitäten, Kategorie. Falscher Betreiber. Brave „Go-for“ Typen anstatt echter Manager. Zum falschen Ambiente gesellen sich Produkte und Angebote, die die Kundschaft nicht wirklich will. Das schlägt zu Buche. Kardinalfehler beim Dauerpatienten „Hotel“ ziehen sich durch, von der Idee über Planung, Bau, Umbau, bis hin zum Exo-

dus. Da sind eine Menge Ego-Trips im Spiel. Liebenswerte, oft ahnungslose Quereinsteiger und professionelle „Konstrukteure“ gehen ans Werk - ohne Ziel und Weg, nur ihre Honorare, die kennen sie. Am Ende kommt halt raus, was man reinsteckt. Wer nicht aufpasst, bleibt auf der Strecke, denn der natürliche Feind des Hoteliers ist der Architekt.

„Der Immobilienbrief“: Hören wir richtig? Solch toxische Fehler in unseren Tagen?

Winfried D. E. Völcker: Ja, aber mal ehrlich, wie soll ein Architekt einen Beherbergungs- oder Gastronomiebetrieb auf einen konkurrenzüberlegenen Weg bringen, wenn der Bauherr selbst nicht einmal weiß, was er will. Außer vielleicht: „Ne jutte“ Verzinsung...

„Der Immobilienbrief“: Wie kann man der Lust auf Hotel Assets dennoch Flügel verleihen?

Winfried D. E. Völcker: Das ist einfach, solange einer bestimmt, der weiß, wo es lang geht oder zumindest als sach- und fachkundiger „Bauherrenvertreter“ das Sagen hat. Viele Hotelobjekte haben nämlich das Potential im selben Kubikmeter umbauten Raum, geplant oder existent, doppelt so hohe Umsätze zu generieren als gemeinhin als „okay“ akzeptiert wird. Beispiele aus dem VHC-Turnaround-Repertoire: „Self-Generated-Business“ (SGB). Was zum Ziel fehlt, muss so lange akquiriert werden, bis das Soll erfüllt ist. Oder „Fair-Market-Share“ (FMS). Wer mit seinem FMS zufrieden ist, will golfen gehen, nicht kämpfen. Drittens: „Market-Penetration-Index“ (MPI). Wer nicht Wege und Mittel findet, mehr Tiefe gegenüber der Marktpenetration der Konkurrenz zu erreichen, will nicht siegen, sollte Beamter werden. Mit geringfügig höheren Kosten könnte man des Investors ROI mindestens verdoppeln und der Betreiber verdient dabei noch mit. Beflügelt Sie das?

„Der Immobilienbrief“: Die Finanzierungsbereitschaft wird ein großes Thema auf der Expo Real sein. Wie schätzen Sie das Thema für Hotels ein?

Winfried D. E. Völcker: Ich glaube, die Bau- und Finanzierungsbereitschaft wäre ununterbrochen groß, kämen mehr Banker aus ihrem Schneckenhaus heraus und zeigten mehr volkswirtschaftliche Verantwortung. Die Nachfrage nach Hospitality ist weltweit ungebrochen. Milliarden Menschen sitzen auf gepackten Koffern. Die sind nicht auf der Flucht, die wollen verreisen. Reisen ist zu einem Freiheitsrecht geworden. Das lassen sich die Menschen ´was kosten und nicht mehr nehmen. In dieser Welt ist Europa die Sehnsuchtsdestination und Deutschland an 10. Stelle der beliebtesten Ziele. Wenn Ihnen auf der **Expo-Real** jemand etwas anderes erzählt, sagen Sie ihm bitte einen schönen Gruß von mir und: „Er hat keine Ahnung!“

„Der Immobilienbrief“: Bei der Analyse des BF.Bank/ bulwiengesa Quartalsbarometer für Q3 2023 merkte Andreas Schulten unlängst an, dass die Finanzierungsbereitschaft für Hotels zugenommen habe. Klingt nach Käufermarkt, oder?

Winfried D. E. Völcker: Ja, auf jeden Fall. Ich habe laufend Finanzierungsgespräche. Die erste Frage lautet: Wieviel Eigenkapital bringen Sie mit? Bei 50% wäre der Deal gelaufen. Nur mal ernsthaft, wieso entscheidet der Eigenkapitalanteil darüber, ob es der Unternehmer vermag mit seiner erprobten Betreibererfahrung und eigenen Erfolgskonzepten, im Owner-Operator-Modell Hotels zu drehen? Das zu vermögen ist der unbezahlbare Wert an sich und zugleich die höchstmögliche Sicherheit für Kreditnehmer und Kreditgeber.

Bleibt die Frage, wie bringe ich das Kapital zum Tanzen? In allem Neuen liegt immer auch das Risiko des Scheiterns. Nur wer Mut hat, wer macht was er kann, wie er soll, weil er muss, (Kapitaldienst!) wird reich belohnt werden.

„Der Immobilienbrief“: Stichwort Fachkräfte. Wie finden Sie bei Ihren Ansprüchen passende Hoteldirektoren und geeignete Abteilungsleiter? Von Mitarbeitern gar nicht zu reden.

Winfried D. E. Völcker: Ganz einfach: „Smart people like to work for smart people. Smart people attract smart people. Smart people want to earn like smart people do. Smart people like the challenge“. Ich zahlte immer viel mehr als alle anderen. Meine Key-Department-Heads, Rooms und F&B verdienten schon 1987 im Schwarzen Bock zu Wiesbaden 10.000 DM im Monat x 13, plus Mercedes. Ohne diese beiden Köpfe, ohne ein bombiges Hotel-Ensemble und 24 Azubis, „meine Kampftruppe“, hätten wir den Schwarzen Bock, im selben Kubikmeter umbauten Raum, nicht binnen 3 Jahren von 6 auf 12.0 Mio. DM Umsatz p. a. gedreht und den Gewinn von Breakeven nach 3,5 Mio. katapultiert. Das gilt für alle Sanierungsobjekte.

Der Markt ist ein fordernder Tyrann. Er verzeiht keine Fehler. Willst Du Schwanensee inszenieren, darfst Du keine Enten casten. If You pay Peanuts, you get „Monkeys“. Sorry, that's life.

„Der Immobilienbrief“: Sie kennen Unternehmer mit attraktiven Hotels im Portfolio. Warum gewinnen Sie die nicht für sich, das Niveau der Branche insgesamt zu heben?

Winfried D. E. Völcker: Von den Hotels in deren Privatbesitz würde ich liebend gerne welche pachten oder kaufen. Gerne auch die schwierigsten. Zum Niveau der Branche: Die Hotellerie, Kulinarik und Gastronomie sind handwerkli-

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 0 52 42 - 90 12 50
F: 0 52 42 - 90 12 51
info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpke Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härle - HMRP
Rechtsanwälte, Berlin;
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz,
Geisenfeld

Redaktl. Beirat: Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring
FRICS (Studiendekan,
Duale Hochschule Baden-
Württemberg Stuttgart)
- Prof. Dr. Dieter Rebitzer
(Studiendekan/FRICS;
Hochschule für Wirtschaft
und Umwelt Nürtingen -
Geislingen)

Verlag:

Research Medien AG
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

*Namens-Beiträge geben die
Meinung des Autors und nicht
unbedingt der Redaktion wieder.*

che, teils künstlerische Berufe auf hohem Niveau. Zuerst brauchen wir aber viele flinke willige Hände, Menschen, die nicht diskutieren, sondern arbeiten wollen.

Mit der **ebs** im Rheingau war ich lange im Gespräch über die Ansiedlung einer Dependence der Cornell University, School of Hotel Management, Marketing & Administration, Ithaca, New York. In der Architektur-Zeitung und als Redner auf Immobilienkongressen warb ich darum, über einen Lehrstuhl für Hotelarchitektur und Hoteldesign nachzudenken. Mein geliebtes Volk der Dichter und Denker dichtet und denkt noch. „Die kriegen den Arsch nicht hoch“, um mit dem Buchtitel meiner rotarischen Freundin **Evi Hartmann** zu sprechen. Da muss man dranbleiben, denn die Branche braucht mehr smarte, mehr gebildete Männer und Frauen, mehr professionelles Niveau. Außerdem mehr Öffentlichkeit, um die Smartesten im Lande auch für die Hospitality Branche, **die** Zukunftsbranche des 21. Jahrhunderts, zu gewinnen, um á la longue den Herausforderungen gerecht zu werden.

Eine Anmerkung bitte: **DWC, der DigitaleWirtschaftsClub** dröhnte die Tage: „Unternehmer am Limit! Rette sich wer kann. Ich bin da voll zuversichtlich, viel lockerer, aber locker lasse ich auf meinem Weg zum Ziel nicht. Wissen Sie, wenn es ein Löwenzahn durch den Asphalt schafft, meistern auch wir wieder den Weg durch die Krise. Spätestens dann führe ich meine „**V Hotels International**™“ erfolgreich in den Markt ein. Spätestens dann.

„**Der Immobilienbrief**“: Besten Dank für Ihre Zeit und Insights, Herr Völcker und viel Erfolg für Ihre V Hotels International. ■

**Viel Erfolg, Spaß und
viele neue Erkenntnisse
auf der Expo Real 2023
wünscht Ihnen
Ihr Team von
„Der Immobilienbrief“**

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.