

Kolumne für Der Immobilienbrief vom 13.12.2010

Change – Change – Change

Die Immobilienwirtschaft wird seit Jahrzehnten mit Begriffen wie Stabilität und solider Entwicklung verbunden. Das ist wenig überraschend und keine wirklich neue Erkenntnis. Schließlich bilden reale Werte mit einer langfristigen Ausrichtung den Kern der Branche. Doch auch in der Immobilienbranche drehen sich die Räder seit einigen Jahren immer schneller. Der Wandel der Zeit macht sich stärker denn je bemerkbar. Angefangen von der zunehmenden Internationalisierung, über die merklich engere Verknüpfung zur Finanzwirtschaft, bis hin zu der sich stetig verändernden Palette an Investitionsformen.

Es stellt sich die Frage was sich geändert hat oder vielmehr hat sich wirklich etwas geändert? Die unmittelbare Verknüpfung mit der Finanzwirtschaft wurde allen Marktteilnehmern in der Immobilienbranche schmerzlich bewußt mit dem Fall der Lehman-Gruppe und dem Start weltweiter Hilfsprogramme ungeahnten Ausmaßes für den Versicherungsriesen AIG, die Hypo Real Estate und viele andere, die unter dem Begriff „too big to fail“ subsumiert wurden. Die Folge waren eingefrorene Märkte, Liquiditätsengpässe und Kreditklemmen. Die Immobilienwirtschaft weltweit wurde im innersten Kern getroffen – viele haben sogar den Begriff „Kernschmelze“ verwandt.

Auch wenn langsam wieder die Rückkehr zur Normalität zu verzeichnen ist, besteht die Notwendigkeit, Unternehmen und Produkte den stark veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Prominentes Beispiel für Veränderungen auf der Produktseite sind sicher die deutschen Offenen Immobilienfonds – eine bis dato wenig volatile, fast schon langweilige Anlageform – mit stetigem Wachstum und Erfolg. Seit Oktober 2008 nun infolge der Liquiditätsengpässe ständig in der Kritik und unter Druck. Wesentliche Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen konkretisieren sich jetzt und stellen eine große Herausforderung für Fondsmanager und Vertriebe dar. Ein Umdenken ist erforderlich, um die im Kern sinnvolle Anlageform in eine erfolgreiche Zukunft überzuleiten.

Auf der Unternehmensebene waren die Veränderungen vielschichtiger Natur: Schlagworte wie Lean Management, Outsourcing, Cost Cutting, Betriebsübergang/Personalleihe, Krisenmanagement, Risk-Management und Reporting, beherrschen das Denken und Handeln. Neue Regulierungen auf deutscher und europäischer Ebene fordern ebenfalls ihren Tribut.

Kluge Köpfe in der Immobilienwirtschaft haben sich inzwischen aber wieder den Zukunftsthemen und Fragen zugewandt: Wie gewinne ich wieder qualifizierte Mitarbeiter? Wie schaffe ich Corporate Identity und gute Corporate Governance? Wie kann ich die Forderung nach Diversität als Chance begreifen und insbesondere Frauen in der Immobilienwirtschaft fördern?

Veränderungen auf der Managementebene der Unternehmen hat die Immobilienbranche in der jüngsten Vergangenheit in bisher nicht gekanntem Ausmaß gesehen. Beispiele gibt es reichlich dafür. Auch hier gilt für die Manager: Wer die Veränderungen annimmt und zum „Change Management“ des eigenen Berufsweges bereit ist, wird davon profitieren – wirtschaftlich und persönlich.

Wenn man den rasanten Wandel in der Immobilienwirtschaft und die damit verbundenen erfolgreichen Weiterentwicklungen betrachtet, ob hin zum Global Player, zum spezialisierten Asset Manager für Dritte oder zum breit aufgestellten Dienstleister, so verfügt die Branche durchaus über die Bereitschaft und die Mittel, die aktuellen und kommenden Aufgaben zu meistern. In diesem Sinne sind kreative und zukunftsweisende Köpfe stärker gefragt denn je. Wir brauchen genau solche Vor- und Querdenker, um notwendige Innovationen in unserer Branche umzusetzen. Deshalb sollte das Thema der fortlaufenden Veränderungen zu Recht auf der Tagesordnung bleiben.

Beitrag von Bärbel Schomberg, Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH

Kontakt für Rückfragen:

Dietmar Müller, DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation,
Telefon 06106-6396244, Mobil 0173-6733538, E-Mail dietmar.mueller@dafko.de