

Expertenrat – Prof. Bernd Thomsen

Wie Immobilien-Macher an der Zukunft bauen

Menschen wollen Menschen treffen. Das kann die oft unterschätzte Immobilienbranche für sich nutzen – wenn sie die Zeichen der Zeit erkennt.

Von Bernd Thomsen, 8.02.2019



New York beeindruckt vor allem durch seine Architektur.

Hamburg, Miami. „Wow, ist das ein großes Wohnzimmer“, schwärmte meine kleine Tochter während unseres letzten New-York-Aufenthalts, als sie in unserem Hotel die Menschen entdeckte, die sich inmitten einer gemütlichen Sofalandschaft lebhaft unterhielten. Als ihr dann auch noch gefiel, dass die Panoramafenster nicht gerade, sondern schräg waren, fragte sie: „Wer hat das gemacht?“

„Herzog & de Meuron“, antwortete ich. Als ich ihr erzählte, dass die durch den Entwurf der Allianz-Arena in München bekannt gewordenen Architekten auch in Miami, dem Lieblingsort meiner Tochter, ein Gebäude mit völlig offener Betonstruktur und ohne

Expertenrat – Prof. Bernd Thomsen

Fassade gebaut hatten und bei uns in Hamburg die Elbphilharmonie, wollte sie „diesen Herzog“ unbedingt kennen lernen.

Dass der Name dieses Architekturbüros auch damit verbunden war, dass sich die Bauzeit der Elbphilharmonie um sieben Jahre und die Kosten um 712 Millionen Euro erhöhten, davon sagte ich meiner Tochter nichts.

Architekturbüros gehören genau wie Immobilienfonds und Projektentwickler zu einer unterschätzten Industrie. Ob wir wach sind oder schlafen, einen Großteil unserer Zeit verbringen wir in Immobilien. In Zeiten der Digitalisierung wollen wir die Zeit dort immer stärker mit unseren Mitmenschen verbringen.

Dass es falsch ist, diese Branche zu bagatellisieren, wird noch klarer, wenn wir sehen, wo die Werte der Welt zu Hause sind.

Der globale Gesamtwert aller Währungen etwa beträgt 7,6 Billionen Dollar, während sämtliche oberirdischen Gold-Reserven der Welt acht Billionen Dollar ausmachen. Im Oktober 2017 belief sich die Marktkapitalisierung des globalen Aktienmarktes auf 73 Billionen Dollar.

Und nun im Vergleich dazu der geschätzte Wert aller entwickelten Immobilien der Welt: Er beträgt laut dem Branchenmedium „Visual Capitalist“ 217 Billionen Dollar. Das sind 217 mal tausend Milliarden – also fast 30-mal so viel wie alle Währungen der Welt und rund dreimal so viel wie Aktien.

Gilt eine Aktie als unterbewertet, bekommt sie die Empfehlung „strong buy“. Dann ist sie ein Geheimtipp. Bei solchen Titeln sollte man unbedingt zuschlagen. Daher lohnt es sich, auch bei der Immobilienbranche genauer hinzuschauen. Leider hat die Wirtschaft den wesentlichen Zukunfts-Faktor, der im Real Estate liegt, nicht auf dem Radar.

Menschen wollen Menschen treffen

Diesen Fakt übersah bereits vor 35 Jahren eine Studie, die ein Aus von Kinos prophezeit hatte: RTL, der erste deutsche private Fernsehsender, war gerade auf Sendung gegangen und von nun an „konnte man ja bald jeden Film zu Hause sehen“. Noch heute gibt es Kinos.

Expertenrat – Prof. Bernd Thomsen

Zwischen 1999 und 2017 stieg der Umsatz Statista zufolge trotz sinkender Besucherzahlen von 800 Millionen auf 1,1 Milliarden Euro in Deutschland. 2018 war der Besucherrückgang zwar deutlich, aber am Streaming von Netflix, Amazon Prime und Co. lag das nicht.

Eher am Filmangebot. 90 Prozent der Streamer gehen auch weiterhin ins Kino. Wo sonst lässt sich so gut Popcorn essen und knutschen? Oder anders gesagt: Menschen wollen Menschen treffen!

Die Sehnsucht nach sozialem Kontakt, nach Kommunikation und dem Austausch mit Gleichgesinnten wird in der Online-Offline-Debatte oft übersehen. Doch genau das ist das entscheidende Zukunftsargument der Real-Estate-Branche, denn Immobilien sind meist „Begegnungsstätten“.

Die Unterbewertung der Branche mag unter anderem an einigen ihrer Vertreter liegen, die nicht gerade renommierte Sympathieträger sind wie Donald Trump. Oder an Personen, deren Architektur aus heutiger Sicht nicht immer förderlich für das Stadtbild war. Und natürlich jenen, denen „Haben wir schon immer so gemacht“ auf die Stirn geschrieben scheint. In unserer Zeit des Wandels verlangsamten sie unaufhaltsame Veränderungsprozesse unnötig, zum Beispiel im Städtebau.

Eine derart vereinfachte Betrachtung verleitet allerdings dazu, die innovativen Köpfe der Branche zu übersehen, die wissen, dass Zukunfts-Know-how der Schlüssel für heutigen Erfolg ist. Und zwar nicht nur in Deutschland oder Europa, sondern auf der ganzen Welt.

Nehmen wir nur den New Yorker „High Line Park“, die Züricher „Green City“ oder die Münchner Sharingstadt „Schwabinger Tor“. Bei den Machern dieser Immobilien handelt es sich allesamt um Profis, die Chancenräume, die die Zukunft bietet, aktiv ergriffen haben.

Auch Ian Schrager, der US-amerikanische Unternehmer, Hotelier und Immobilienentwickler, ist solch ein Kopf. Man könnte über seinen, in den 70er-Jahren des letzten Jahrhunderts legendären Nachtclub Studio 54 sprechen oder über seine nach einem Steuervergehen erfolgte Begnadigung durch den früheren US-Präsidenten Barack Obama.

Aber: Er erschuf immer noch legendäre Hotelobjekte wie das „Delano“ in Miami oder das „Hudson“ in New York und eben unlängst das „Public“. Dieses Hotel verkörpert

Expertenrat – Prof. Bernd Thomsen

das „Lobby Socializing“: Ein (meist nicht mehr am Eingang gelegener) Bereich, dessen gemütlichen „Wohnzimmer“-Charakter meine Tochter so liebt, dient den dauerhaften Bewohnern, Nachbarn und Besuchern, aber auch den Hotelgästen gleichermaßen als Treffpunkt.

Auch wenn Hotels aus Sicht von Immobilienentwicklern eine separate „Asset-Klasse“ sind, wird sich das in Zukunft ändern. Die Nutzungsarten mischen sich erheblich. Wer heute Bürogebäude oder Wohngebäude plant, muss wissen, dass sich hier einiges tut.

Eine wichtige Zukunftsentwicklung

„Hotalls“ sind im Kommen. Der Begriff setzt sich zusammen aus „hotel“, „hospitality“ (auf Deutsch: Gastfreundschaft) und „all“. Er soll verdeutlichen, dass 2050 sehr viele Menschen die Vorteile nutzen werden, die Hotalls zu bieten haben. Die kommende Generation wird die Kombination aus Arbeiten und Leben ziemlich attraktiv finden, weil sie Gesellschaft, aber auch Rückzug ermöglichen. Wohnungen werden oft kleiner sein und insbesondere auf große Küchen und ein privates Wohnzimmer verzichten, weil Menschen lieber Gleichgesinnte im gemeinsamen „Ess- oder Wohnzimmer“ des Hotalls treffen.

Ein umfassendes Serviceangebot sowie kurze Wege werden typisch für Hotalls sein. Es wird dort alles geben: eine Schule und ein Health-Level, was die heutigen Krankenhäuser überflüssig macht. Gearbeitet wird in diesem Nachfolger heutiger Bürogebäude auch – mit Begeisterung. Während der aktuelle Fokus von Hotels auf den Reisenden liegt, richtet sich das Hotall an der Community aus – mit Angeboten für Firmen. Und für Menschen, die in nachbarschaftlichen Verhältnissen leben wollen.

Diese Zukunftsentwicklung im Real Estate beschränkt sich nicht auf Neubauten oder ehemalige Hotels. Existierende Gebäude werden umgebaut und miteinander verbunden werden. Hotalls sind die Möglichmacher eines neuen Wertesets, das auf Community – also auf Gemeinschaft – beruht.

Sich wandelnde, menschliche Bedürfnisse vorauszusehen, das ist der Kern strategischer Fragestellungen, denen sich innovative Immobilien-Manager heute bereits stellen. Erfolgreich in der Real-Estate-Branche wird sein, wer nach vorn denkt, wer ermittelt, was Menschen im Jahr 2050 – und unbewusst bereits heute – wichtig ist. Es geht darum, die Ausdifferenzierung sowohl des Wohn- und Büromarktes zu erkennen und ihn in Verbindung zu setzen mit den sich verändernden Retail-,

Expertenrat – Prof. Bernd Thomsen

Gastronomie-, Entertainment-, Gesundheits- und Bildungsmärkten, aber auch mit neuer Mobilität.

Als ich am Tag der Abreise aus dem Hotel in New York meine Tochter an die Hand nehmen wollte, um zu gehen, blieb sie demonstrativ in ihrem geliebten „Wohnzimmer“ sitzen und sagte mit einem schelmischen Lächeln: „Can't we stay a little longer, Daddy? Ich habe doch noch gar nicht den Herzog getroffen!“



Prof. Bernd Thomsen, ist CEO der Thomsen Group, die führende globale Managementberatung mit Zukunftsexpertise. Er blickt mit seiner Tochter für das Handelsblatt regelmäßig in die Zukunft.

Expertenrat – Prof. Bernd Thomsen

Sonntag, 2. Juli 2023

Newsletter

Podcasts

Club

ePaper

Archiv

Shop

Jobs

Inside

0

Bernd Thomsen Prof

Handelsblatt

MEINE NEWS | HOME POLITIK UNTERNEHMEN TECHNOLOGIE FINANZEN MOBILITÄT KARRIERE ARTS & STYLE MEINUNG VIDEO SERVICE

Handelsblatt > Bernd Thomsen

Prof. Bernd Thomsen

Prof. Bernd Thomsen ist CEO der Thomsen Group, die führende globale Managementberatung mit Zukunftsexpertise, die seit mehr als 35 Jahren ausgewählte Regierungen und Unternehmen der wichtigsten Industrien dabei unterstützt, Chancen des Wandels zu nutzen. Thomsen ist Zukunftsforscher, Stratege und Innovationsexperte. Er wurde zum „Global Innovation Expert No.1“ gewählt, ist Buch-Autor und weltweit begehrter Keynote-Speaker.

Thomsen gründete 1984 die Unternehmensgruppe Thomsen Group, die seit vielen Jahren in der Arbeitgeberattraktivität ununterbrochen vor den wichtigsten anderen globalen Beratungsgesellschaften bewertet wird. Thomsen entwickelte für die Gruppe, die als Geheimtipp gilt, eine Wachstumsdefinition, die vor quantitativen Parametern qualitativem Wachstum Priorität einräumt.

Prof. Thomsen sagte in den letzten drei Jahrzehnten weltwirtschaftliche Entwicklungen, gesellschaftliche Veränderungen und neue Industrien voraus. Die überwiegende Mehrheit seiner Vorhersagen und Prognosen trafen ein. Er entwickelte zudem über 300 erfolgreiche Innovationen und viele Produkte, die wir täglich benutzen.

Sie erreichen Bernd Thomsen unter



PUBLIKATIONEN VON BERND THOMSEN

