

AUSGABE 13
15 €

THE PROPERTY

DAS MAGAZIN FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER

F**K REGULATION



— USA & DEUTSCHLAND — LÖSUNGEN IM WOHNUNGSMARKT

US-MARKT ALS ALTERNATIVE FÜR WOHNINVESTMENTS

Branchenexperten über die Chancen
des amerikanischen Immobilienmarkts

Seite 12-15

BILANZANALYSE

Ein aktueller Einblick in die Bilanzen
der Adler Group

Seite 26-33

AUF HOLZ BAUEN

Innovative Holzkonstruktionen als
Architektur der Zukunft

Seite 74-75

**Spielend leicht Schneiden.
Absolut scharf. Zeitlos elegant.
Der Nesmuk Folder.**



Nesmuk
EXCELLENT KNIVES - MADE IN GERMANY

www.nesmuk.com

EDITORIAL

Liebe Leser,

in den USA ist zum zweiten Mal jemand an die Macht gekommen, der sein Geld mit Immobilien verdient hat: Donald Trump. Die Börsen erleben dort einen **Aufschwung**, während die Sorge in Deutschland wächst. Denn Zölle, Militärkürzung und ein Wirtschaftskrieg sind nicht dienlich für einen Aufschwung auf dem europäischen Festland. Und ob man Trump mag oder nicht: Jeder Unternehmer muss sich nun damit arrangieren und das Beste daraus machen.

Aber warum eigentlich nicht direkt in den USA investieren? Es gibt dort keine Grunderwerbssteuer, die Renditen sind höher und säumige Mieter sind in drei Wochen vor der Tür. Heizungsverbot kennt dort niemand, Mietdeckel sind verpönt und Nebenkostenräger ist nicht existent. Wir haben uns daher über den Teich gewagt und die besten **Tipps** für einen Immobilienkauf zusammengetragen.

Unsere Titelstory behandelt diesmal also die **USA** – und was man dort alles lernen kann und beachten muss, wenn es um Immobilien geht. Viel Spaß beim Lesen!



*Dr. Dominik Benner, Valeska Benner,
Geschäftsführer Benner Holding*

DR. DOMINIK BENNER

VALESKA BENNER

FOTO
BENNER HOLDING

www.benner-holding.com
www.the-property.org
www.p5.immo

INHALT



TITELSTORY

USA versus Germany 4



UNTERNEHMEN & MENSCHEN

Der US-Markt als Alternative für Wohninvestments 12

Aus dem Nähkästchen 16

Yasmins Welt 17

Im Vergleich 19

»Ich glaube an die USA« 20



MÄRKTE & FINANZEN

Bilanzanalyse 26

Finanzierung in schwierigen Zeiten 34

Top Ten 37

Wie die Baupolitik zum Ende der Ampelkoalition beitrug 38



DIGITALES & INNOVATIONEN

Die Brille von übermorgen — schon heute zu tragen 42

Jakobs PropTech-Corner 44

Podcast-Highlight 46



LIFE & STYLE

Must-haves 50

Swifts Style 52

Must-see 55

Welcome to My Wrist 56

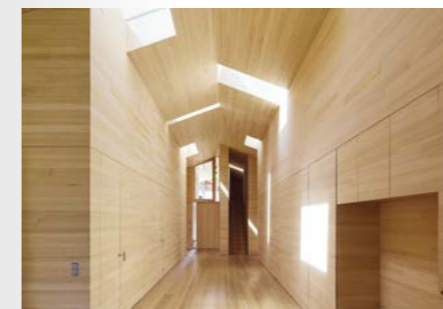
Inside Picks für die Entenjagd 58

Aus Liebe zur Perfektion 60

Bruderkuss 64

Lukas Jakobi x Discover Airlines 66

Pas Normal Studios 71



ZUKUNFT & BAUEN

Auf Holz bauen 74

Comfy Woodworks 76

Die Zukunft des Parkens 78



KUNST & ARCHITEKTUR

Minimalismus, Nachhaltigkeit, Innovation 82

Der fressende Löwe 84

Major German Brands 86

Unsere Insidertipps: Wien 91



TREND & MOBILITY

Harmonisches Zusammenspiel 94

Der Porche-Messie 96

La Bella Macchina 98

Die ewige Form 100



INVESTMENTS & ANGEBOTE

Aktuelle Immobilienangebot von Maklern 104



ZUM SCHLUSS

Die Immobilienwelt aus Kindersicht 112

Impressum 112

USA VERSUS GERMANY

Während Elon Musk in den USA die *Deregulation* ausruft, mit Donald Trump Zehntausende Beamte entlassen will und die Immobilienbranche in einen Boom hineinwachsen könnte, erlebt Deutschland seine eigene Sonderkonjunktur: Die Bauzahlen fallen weiter, die Mietdeckel werden umfassender, die Sanierungsvorgaben der EU deutlicher, die Parteien machen Wahlkampf für die Mieter. Kurzum: Die *Kampfzone* um den Wohnungsmarkt hat begonnen. THE PROPERTY hat einen Blick in die Kampfzone gewagt und den Vergleich mit den USA gezogen.

Wenn der Frankfurter Immobilienmogul Aby Rosen, seit über 20 Jahren in New York aktiv, in diesem Jahr in den Medien erscheint, ist dies meist keine schöne Meldung: Entweder werden seine Bürogebäude gepfändet oder Gläubiger verlangen den Zwangsverkauf. Rosen ist dabei kein Einzelfall: Hunderte Bauträger und Bestandshalter, die auf Office gesetzt haben, kämpfen seit Corona mit Leerstand und fallenden Preisen, die Schuldner geben reihenweise die Schlüssel bei der Bank ab. Inzwischen ist der **Leerstand in New York bei 17 %**, eine Besserung nicht in Sicht. Michael Slattery, Immobilien-Researcher bei CBRE: »Wir sehen weitere Abwertungen und Insolvenzen. Nur wenige Gegenden erholen sich.« Bei vielen Banken gelten die Bürogebäude inzwischen als »Toxic Asset«, ein Turn-around ist noch nicht absehbar.

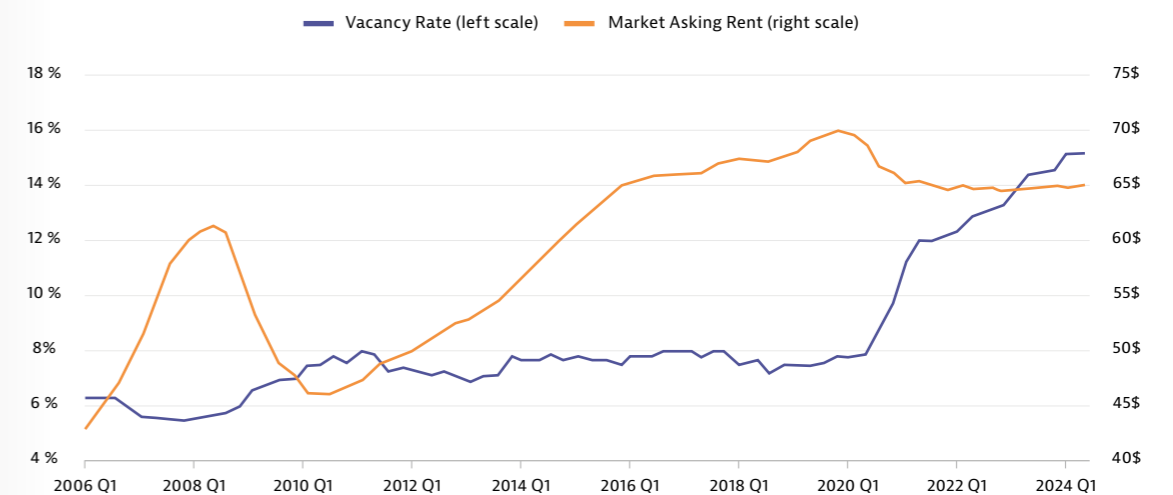
Der Residential-Markt steht dabei in einem krassen Kontrast: Die **Bauzahlen erreichten Rekordhöhen**, die Mieten sind hoch und der Leerstand gering. Doch auch hier gibt es eine Besonderheit, die man aus Deutschland nicht kennt: Erstmals gehen Mieten zurück, Vermieter bieten

Discount für Bestandsmieter an, damit sie nicht wegziehen. Der Bauboom hat gerade in den schnell wachsenden Staaten wie Texas und Florida dafür gesorgt, dass ein Mangel an Wohnraum nicht existiert. Will man ein Gebäude bauen, dauert es vom Bauantrag bis zur Fertigstellung oft nur ein Jahr, in Deutschland rechnet man eher mit vier bis fünf Jahren.



Aby Rosen kämpft um sein Imperium, zuletzt wurden Gebäude notverkauft.

NYC OFFICE VACANCY RATE AND AVERAGE MARKET RENT



Die Leerstandsrate im Office-Bereich steigt, während die Preise fallen.

MUSKS JOB: ZEHNTAUSENDE BEAMTE FEURN UND DIE BAUWIRTSCHAFT FÖRDERN

Die rote Mütze, beschriftet mit »Make America Great Again«, ist inzwischen Kult bei den Anhängern von Donald Trump, allen voran bei seinem größten Fan: Elon Musk. Während in Europa alle gebetet haben, dass die Demokratin Harris gewinnt (hat irgendwie nicht funktioniert), setzte Musk alles auf eine Karte. Mehr als 300 Millionen Dollar hat er für den Wahlkampf investiert, Millionen Follower mobilisiert und pro Tag eine Million Dollar als Gewinn verlost. Und er hat allen Grund dafür: Egal ob SpaceX, Tesla oder X – alle hängen extrem stark von der Regierung und ihren Entscheidungen ab. Kommen Zölle, ist das für Tesla gut. Kommen Regierungsaufträge, gewinnt SpaceX. Und Musk erhält eine Aufgabe vom neuen Präsidenten: Bürokratie abbauen, sowie **Zehntausende Beamten feuern**.

Trump hat eine Branche besonders im Fokus: die Immobilienwirtschaft. Er hat selbst über 40 Jahre lang als Entwickler und Projektierer in der Immobilienbranche gearbeitet, zahlreiche Hotels und Büros gebaut. Sein Vermögen hängt zu 80 % in Immobilien. Sinkt die Zinskurve, steigen die Werte wieder. »Die Fed muss die Zinsen senken, sofort«, so seine Forderung bereits im Wahlkampf. Und man darf davon ausgehen, dass er auch bei einer unabhängigen Fed alles daransetzen wird, die Zinsen tief zu halten. Aber es geht nicht nur um Zinsen: Musk hat den Auftrag, Bauprozesse deutlich zu beschleunigen, die Bauverwaltung zu digitalisieren und die Vorgaben für Energievorgaben anzupassen. Dass Letzteres teilweise Sache der einzelnen Bundesstaaten ist, interessiert ihn wenig. In den USA rechnet man auch mit anderen Zeitabläufen: Vom Tag der Baugenehmigung bis zur Fertigstellung vergehen oft nur zwölf Monate – dann ziehen die Mieter ein.

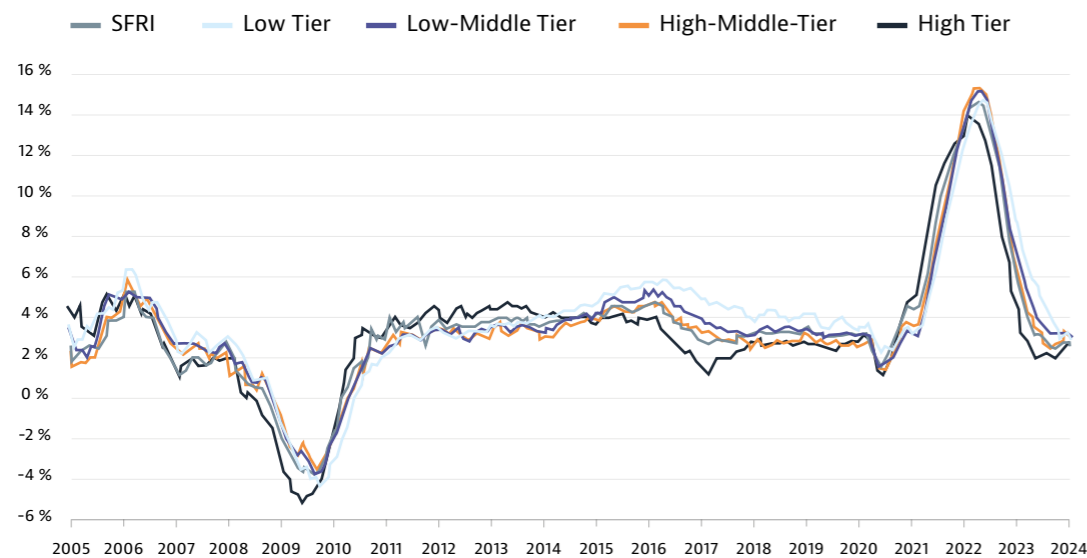
TEXT
DR. DOMINIK BENNER

FOTOS
BRANDON BELL,
BMWWSB / HENNING SCHACHT, DPA

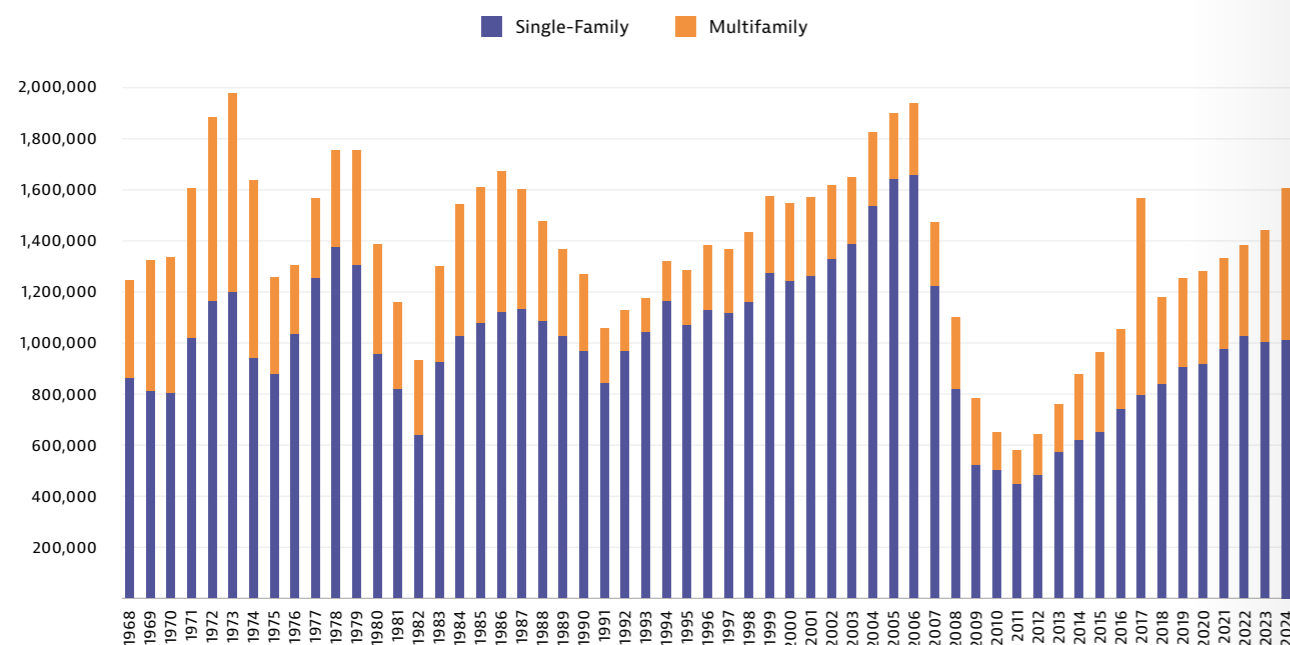
Elon Musk ist nun Dauergast in Mar-a-Lago, Florida, der neuen Regierungszentrale. Die Bautätigkeit ist eines seiner Hauptthemen bei der Bürokratiemaßnahme.



NAIONAL SINGLE-FAMILY RENT INDEX
YEAR-OVER-YEAR PERCENT CHANGE BY PRICE



Die Boomphase in Zeiten von Corona ist vorbei, die Mietpreise der USA steigen kaum noch. Das liegt vor allem am Bau.



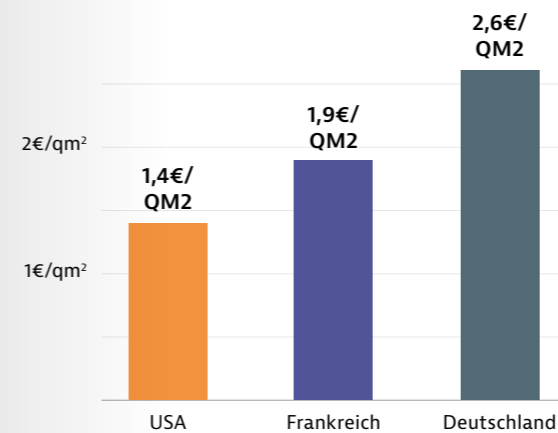
Die Bauphase in den USA boomt seit 2012, ein Ende ist nicht in Sicht. Kurze Bau- und Genehmigungszeiten machen es möglich.

USA UND DEUTSCHLAND: MEHR KONTRAST GEHT
NICHT BEIM WOHNUNGSMARKT

Während in den USA massiv gebaut wird, die Mietpreise nicht mehr steigen und man an manchen Orten bereits Überkapazitäten hat, zeigt sich in Deutschland ein ganz anderes Bild: Die Bautätigkeit geht zurück, die Auftragsbücher leeren sich und 2025 wird das Pleitejahr für Baufirmen schlechthin. Deutschland hat dabei ganz andere Heraus-

forderungen: Die Anzahl der Neubauwohnungen fällt weiterhin, die Baugenehmigungen gehen jeden Monat weiter zurück. Die politische Wunschmarke von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr nimmt niemand mehr in den Mund. Und es gibt noch ein Problem: In den 1970er-Jahren wurden Sozialwohnungen im riesigen Ausmaß gebaut, ein Erfolgsmodell zur damaligen Zeit. Seit zehn Jahren fallen jedoch diese Gebäude aus der Mietpreisbindung heraus und

NEBENKOSTENVERGLEICH



Deutschland ist weltweiter Spitzenreiter bei Nebenkosten – ein Ende nicht in Sicht.

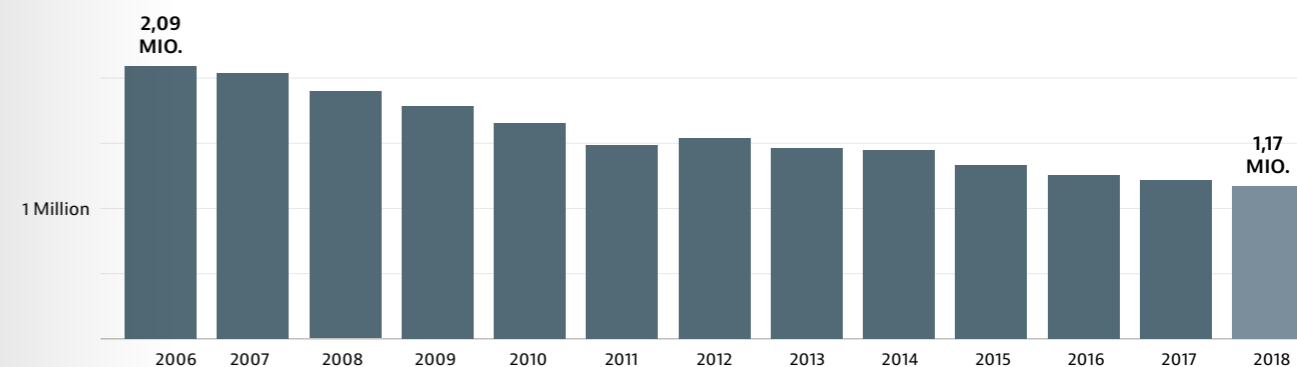


Bauministerin Geywitz hat inzwischen aufgegeben. Keine ihrer Ankündigungen und Projekte hat eine Wende am Wohnungsmarkt bewirkt. Im Gegenteil.

Mieter müssen sich an übliche Marktmieten gewöhnen. Die Politik hat darin ein neues Feld für den Wahlkampf entdeckt: Viele sagen, dass Scholz damals die Wahl durch den Mindestlohn gewonnen hat. In Deutschland gibt es 50 % Mieteranteil – eine perfekte Wählerschaft also. Und Scholz sowie Habeck sehen darin ihr größtes Potenzial für den Wahlkampf 2025. Mehr Mietdeckel, mehr Kappungsgrenzen, mehr Kosten, die nur der Vermieter zu tragen

hat. Das CO₂-Umlageverbot war hier erst der Beginn – man kann dies auf viele weitere Nebenkosten ausweiten. Die Nebenkosten steigen in Deutschland bald auf 3 Euro pro Quadratmeter (Prognose für 2026), in den USA sind es derzeit 1,4 Euro pro Quadratmeter. Bauministerin Geywitz hat sich inzwischen verabschiedet und verteidigt ihre wenigen Projekte, die bisher keine Wende am Wohnungsmarkt erreicht haben.

IMMER WENIGER SOZIALWOHNUNGEN
SO VIELE PREISLICH GEBUNDENE SOZIALWOHNUNGEN GAB ES IN DEUTSCHLAND...



Verfehlte Politik: Kaum noch Sozialwohnungen in Deutschland, die Nachbindungsfristen der 1970er-Jahre sind nun ausgelaufen.

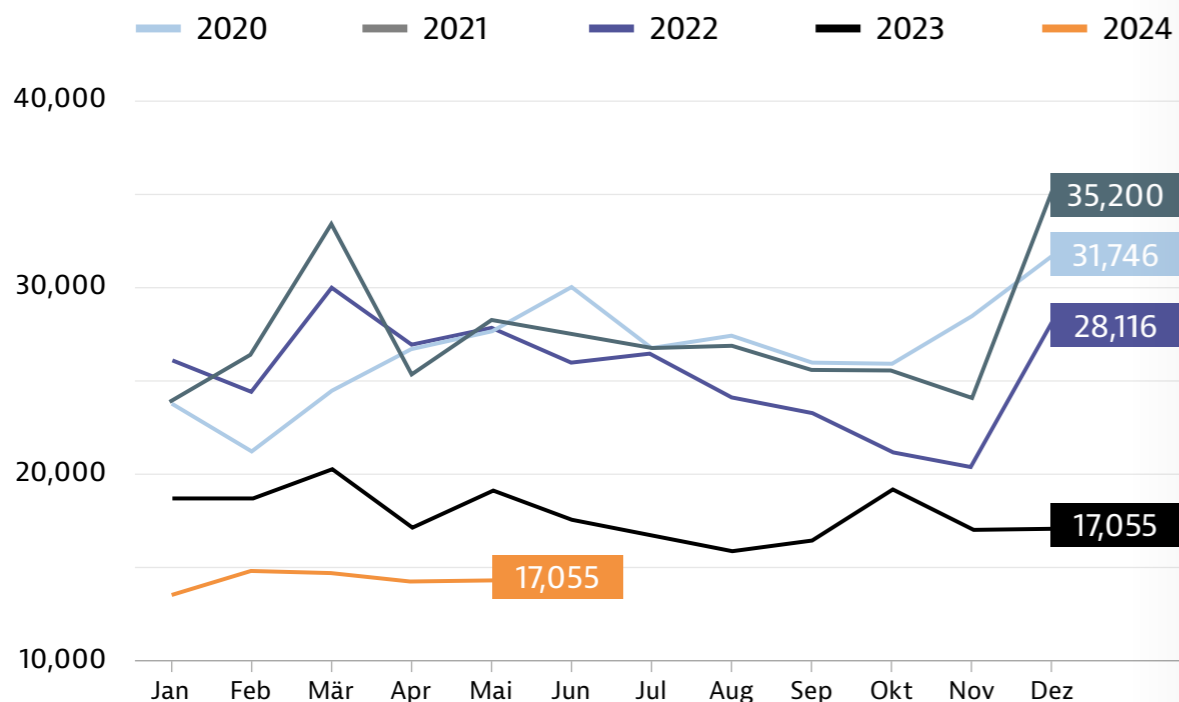
NOTARE WIE IM MITTELALTER, ANALOGE VERWALTUNGEN UND ABSURDE POLITIK ALS BREMSEN IM WOHNUNGSMARKT

Ortsbesuch in Miami Beach. Wir treffen Maren Ott, seit langer Zeit Real Estate Agent für Immobilien im Bundesstaat Florida. Früher war sie in Deutschland aktiv. Fragt man sie heute, was den Wohnungsmarkt Deutschland von dem in den USA unterscheidet, hat sie eine klare Meinung: »Es gibt keine Grunderwerbssteuer, die Käufe laufen komplett digital ab und der Markt ist viel schneller und transparenter.« Ott hat hier einen wunden Punkt erwischt, den man in Deutschland überall vorfindet: Die Transaktionskosten betragen hier meist 10 bis 12 %, Makler werden zu hoch vergütet, Notare lesen wie im Mittelalter die Urkunden vor, Grundbuchvorgänge brauchen Wochen. Reicht man einen Bauantrag bei der Stadt Frankfurt digital ein, kommt eine Aufforderung, die Unterlagen in vierfacher Ausfertigung physisch abzugeben und jeweils einzeln unterzeichnet. Die anschließende Bearbeitungszeit beträgt schnell bis zu sechs Monaten.

Und die Zeiten, in denen man einfach ein Gebäude beantragte und baute, sind lange vorbei. Die Lokalpolitik ist inzwischen ideologisch geprägt: Egal ob spezielle Dachbegrünung, Fahrradkeller, Barrierefreiheit oder Anteil an Sozialwohnungen mit Zwangsdarlehen – überall gibt es neue Auflagen, die das Bauen unattraktiv machen. Wer in Großstädten Objekte kauft, ist inzwischen Fachmann für Aufteilungsverbote, Sanierungsverbote und ortsübliche Mietspiegel. Auch der Wohnungsbestand ist mittlerweile in einem planwirtschaftlichen Korsett gefangen, aus dem es bislang keinen Ausweg gibt und das neue Investitionen verhindert.

Und dann gibt es noch Bundesgesetze, die jedem Eigentümer und jedem Bauherrn die Augen verdrehen lässt: Das vermurkste Heizungsgesetz von Robert Habeck hat auch dem letzten Eigentümer vor Augen geführt, dass Politik nicht der bessere Lenker einer Branche ist. War vor drei Jahren die Pelletheizung noch klimafreundlich, ist sie nun ein Klimakiller. Mehr Unberechenbarkeit geht nicht.

ANZAHL DER BAUGENEHMIGUNGEN FÜR WOHNUNGEN IN NEU ZU ERRICHTENDEN WOHNGEBÄUDEN IN DEUTSCHLAND



Die Baugenehmigungen dümpeln vor sich hin – die hohen Zinsen, die Bürokratie und unkalkulierbare Politik halten den Bau zurück.



Habeck und Scholz wollen die Mietpreisbremse dauerhaft etablieren und neue Wähler gewinnen.

DIE MIETPREISBREMSE ALS NEUE KAMPFZONE

Als Robert Habeck und Olaf Scholz im Dezember 2024 verkündeten, die Mietpreisbremse vor dem Ende der Koalition verlängern zu wollen, hat dies nicht nur in Berlin für Hektik gesorgt. Denn im Referentenentwurf gab es eine Passage, die es in sich hat: Gebäude ab Baujahr 2014 waren bisher ausgenommen, man konnte also eine Marktmiete verlangen. Im Entwurf heißt es nun, dass diese Regelung rückwirkend entfallen soll. Für einen Vermieter bedeutet dies, dass er von 15 Euro auf 8 Euro pro Quadratmeter in der Miete fallen würde. Ein Branchenvertreter hierzu: »Wir sehen, wie man erst von der Politik für Neubau gelockt wird, und anschließend wird man enteignet. So zerstört man jedes Vertrauen.« Axel Gedaschko, Präsident des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW), glaubt inzwischen nicht mehr, dass der Entwurf vor dem Bundesverfassungsgericht Bestand haben wird. Es besteht jedoch die Sorge, dass, egal

welche Parteien künftig die Koalition führen, die Mietpreisbremse kein begrenztes Projekt, sondern eine **Dauereinrichtung** wird. Und kein Politiker wird sich freiwillig den Unmut von 50 % der Bevölkerung antun wollen. Es bleibt also spannend, wie sich nach der Bundestagswahl im Frühjahr 2025 der Wohnungsmarkt in Deutschland neu aufstellen wird.

In anderen Ländern kann man über den deutschen Weg der Planwirtschaft nur müde lächeln – er gilt als gescheitert. Argentinien hat derweil die Mietpreisbremse komplett aufgehoben, mit der Folge, dass die Schwarzmarktpreise verschwanden, alle Wohnungen wieder auf dem Mietmarkt angeboten wurden und die Mietpreise erstmals seit 20 Jahren sinken. Ob ein deutscher Politiker einen solchen Schritt wagt, darf gehofft, aber bezweifelt werden.

DERECO

Multi-Family-Office
für Immobilienvermögen

www.dereco.de

Ihr Partner
im Real-Estate-Investment
und Asset-Management für
Single-Family-Offices





MENSCHEN

UNTERNEHMEN & MENSCHEN

Die Immobilienbranche ist klein und jeder kennt jeden.
Wir haben mit den unterschiedlichsten Menschen
der Branche gesprochen.

Der US-Markt als Alternative für Wohninvestments

THE PROPERTY sprach mit *Marion Ott*, Managerin bei *Douglas Elliman*, und *Kirsten Paul*, Gründerin von *Paul International Consultants*, über die Chancen, Herausforderungen und Besonderheiten des amerikanischen Immobilienmarkts. Mit jahrzehntelanger Erfahrung und exklusiven Netzwerken sprechen sie über Investment-Hotspots und darüber, worauf internationale Investoren achten sollten.

FOTOS
BLAKE CONNALLY, RYAN PARKER,
DOUGLAS ELLIMAN, PAUL INTERNATIONAL
CONSULTANTS



THE PROPERTY: Immer mehr Deutsche investieren in den USA. Was sind die gefragtesten Regionen?

MARION OTT: Florida ist nach COVID der beliebteste Bundesstaat der USA geworden. Verschiedene Gründe sprechen dafür, etwa das angenehme Wetter, die hohe Lebensqualität, steuerliche Vorteile und ein vorteilhaftes Erbrecht. Neben Florida, das als Top-Region gilt, ist Texas auf Platz zwei. Beide Bundesstaaten sind nicht nur für Investoren und Wohlhabende attraktiv, sondern auch für Menschen aller Gesellschaftsschichten aus den unterschiedlichsten Gründen. Während Florida und Texas großen Zuzug erleben, verlieren Staaten wie New York und Kalifornien zunehmend Einwohner. Bei Investoren ist die ›Tri-County Area‹ besonders gefragt, dazu gehören Miami-Dade, Fort Lauderdale und Palm Beach. Je nach Investment ist die Westküste Floridas, etwa Fort Myers, Naples und Sarasota, ebenso beliebt.

KIRSTEN PAUL: Das Interessante ist, dass Investoren verschiedener Nationalitäten in Florida unterschiedliche Regionen präferieren. Für deutsche beziehungsweise deutschsprachige Investoren ist neben der ›Tri-County-Region‹ besonders die gesamte Südwestküste Floridas interessant. Florida hat mit 20 Prozent aller internationalen Investoren den größten Anteil am internationalen Geschäft in den gesamten Vereinigten Staaten (vor Texas mit 13 Prozent und Kalifornien mit 11 Prozent). Alle weiteren Bundesstaaten liegen bei 5 Prozent und niedriger. Innerhalb Floridas ist der prozentuale Anteil deutscher Investoren am höchsten in Lee County, wobei die Investitionsvolumina in den anderen beliebtesten Regionen Naples, Sarasota und Miami/Fort Lauderdale/West Palm Beach aufgrund der Ticketgröße wesentlich höher liegen.

THE PROPERTY: In Deutschland erwartet man rund 4 bis 5 Prozent Rendite in üblichen Lagen. Wie sieht das in den USA aus?

MARION OTT: Leider kann ich nur aus meiner Erfahrung in Florida, speziell in Miami, sprechen, da ich diesen Markt in- und auswendig kenne und die ganze Entwicklung miterlebt habe. In jeder Region kann man gute Immobilien finden, unabhängig von der allgemeinen Marktlage oder dem aktuellen Stadium des Geschäftszyklus. Es gibt immer Nischen, man muss sie nur kennen, das Potenzial erkennen und die Mietstrukturen verstehen. Je besser die Lage, desto geringer ist in der Regel die Rendite. In Top-Lagen liegen die Renditen bei etwa 3 bis 4,5 Prozent. In weniger gefragten Lagen sind Renditen von 6 Prozent bis 8 Prozent möglich. Aber am Ende des Tages kommt es darauf an, wie man die existierenden Mieten nach oben bringen kann – ›upside potential‹.

THE PROPERTY: Die Kosten sind in den USA auch anders – was unterscheidet sich hier von Deutschland?

MARION OTT: Die Kosten bei einem Immobilienkauf ohne Finanzierung liegen in den USA bei etwa 1,5 Prozent des Kaufpreises. In Deutschland hingegen betragen sie je nach Bundesland zwischen 3,5 und 7,5 Prozent des Kaufpreises. In Florida fällt keine Grunderwerbssteuer an. Die 1,5 Prozent setzen sich etwa aus 0,5 Prozent für die Rechtstitelversicherung und 1 Prozent für den Anwalt sowie andere Standardkosten zusammen.

KIRSTEN PAUL: Im Falle einer Finanzierung kommen noch Bankgebühren und Nebenkosten wie beispielsweise Wertgutachten hinzu. Je nach Finanzierungsmodell können diese Kosten zusätzlich einmalig 2 bis 4 Prozent betragen. Die meisten Kosten sind pauschale Fixkosten, was eine große Finanzierung erheblich günstiger macht.

THE PROPERTY: Wie läuft die Beurkundung ab?

KIRSTEN PAUL: Es ist das klassische ›Zug-um-Zug-Geschäft‹: Eigen- und Fremdkapital fließen simultan zur Eigentumsübertragung. Das große Plus für internationale Investoren: Sie müssen zu keinem Zeitpunkt der gesamten Transaktion tatsächlich in den USA vor Ort sein. Während der Bearbeitung ist alles mit E-Signatur möglich und zum Closing können deutsche Kunden die Unterlagen bequem beim Notar oder auch beim US-Konsulat in Deutschland unterschreiben und dann per Kurier in die USA senden. Selbstverständlich koordinieren wir alles und instruieren jeden einzelnen Schritt, sodass es für den Kunden eine entspannte Erfahrung ist.

MARION OTT: Im Grunde läuft es auf ›Geld gegen Schlüssel‹ hinaus. Sobald alle Inspektionen der Immobilie und die Prüfung der Dokumente abgeschlossen sind, wird der Restbetrag des Kaufpreises (abzüglich der Anzahlung) auf das Treuhandkonto des Anwalts des Käufers überwiesen. Am Tag der Übertragung werden dann alle Übertragungsdokumente von Käufer und Verkäufer unterschrieben und gleichzeitig wird das Geld überwiesen. Sobald das Geld angekommen ist, erhält der Käufer alle Schlüssel.

THE PROPERTY: Empfehlen Sie den Kauf als natürliche Person oder über SPV-Gesellschaften?

KIRSTEN PAUL: Wir arbeiten hier in der Beratung stets sehr eng mit den Anwälten unserer Kunden zusammen. Generell empfehlen diese eine eigene SPV für jedes einzelne Investment, besonders wegen der Haftungsbeschränkung. Die Gründungskosten liegen bei circa 2.000 US-Dollar pro SPV und die jährlichen Kosten danach bei 750

US-Dollar pro Gesellschaft. Wenn man beispielsweise eine Holdinggesellschaft in den USA hält (eine Corporation, die ausschließlich in den USA besteuert wird) und diese wiederum LLCs hält für jedes einzelne Objekt, so ist die Haftung jeweils auf das eine Objekt beschränkt und man kann somit die Durchgriffshaftung umgehen. Zudem findet auch keine Doppelbesteuerung statt, wenn es sich bei den SPVs um LLCs handelt, da LLCs steuerlich ein sogenanntes ›Flow-Through Treatment‹ haben und jegliche Gewinne jedes Jahr dem Inhaber der LLCs als Einkommen zugerechnet werden und dort zu versteuern sind.



MARION OTT: Es kommt ganz darauf an, was für den Investor am wichtigsten ist. Steht das Erbrecht im Vordergrund, die Haftpflicht, die Kosten oder Steuern? Oder möchte der Investor es so einfach wie möglich haben? Meistens ist es eine Kombination aus allem, doch für den einen oder anderen spielen bestimmte Faktoren eine größere Rolle. Die häufigsten Gesellschaftsformen sind die Florida LLC, die Florida Corporation oder ein Trust.

THE PROPERTY: Die Transparenz bei Immobilien ist in den USA viel höher als in Deutschland, alle Preise sind öffentlich. Wie beurteilen Sie dies?

KIRSTEN PAUL: Ich beurteile das vollkommen positiv. Meiner Meinung nach sorgt erhöhte Transparenz für mehr Dynamik und Sicherheit bei Verhandlungen. Man kann öffentlich einsehen, zu welchen Preisen alle Vorbesitzer wann gekauft haben. Natürlich muss auch berücksichtigt werden, dass in der Zwischenzeit zum Beispiel Renovierungen oder Umbauarbeiten stattgefunden haben (können). Besonders spannend ist es immer, ein Wertgutachten durch einen lizenzierten und staatlich geprüften Schätzer anfertigen zu lassen. Dort wird der aktuelle Marktwert mittels eines Vergleichs mit drei bis sechs ähnlichen Objek-

ten ermittelt, die innerhalb der letzten Wochen im Radius von maximal einer Meile verkauft worden sind. Das zeigt genau, was der Markt hier und jetzt hergibt. Eine Schätzung ist zwingende Voraussetzung, wenn das Investment fremdfinanziert wird.

MARION OTT: Ich sehe dies als einen großen Vorteil. Es sollte sowohl dem Kunden als auch dem Makler so einfach wie möglich gemacht werden. Am Ende kommt es da-rauf an, die Immobilie korrekt zu bewerten. Der gesamte Transaktionsprozess, von der Angebotsabgabe bis zum Tag der Übertragung, kann durchaus herausfordernd sein – ganz zu schweigen von den kulturellen und kontinentalen Unterschieden. Man muss sich bewusst sein, dass der Immobilienerwerb über den Atlantik hinweg nicht mit dem in Deutschland oder Europa vergleichbar ist. Meine erfolgreichsten wKunden sind diejenigen, die ihr gewohntes Wissen in Europa lassen und für etwas Neues und anderes offen sind. Der Austausch der Unterschiede macht auch Spaß!

THE PROPERTY: Derzeit sieht man, dass in den vergangenen Jahren viel gebaut wurde und Mieten nicht mehr steigen. Wie ist Ihre Prognose für die Zukunft?

MARION OTT: Die Mieten in Miami sind nach COVID zunächst gesunken, haben sich aber inzwischen wieder erholt. Je nach Lage und Art der Immobilie sind die Mieten nach COVID um 10 bis 20 Prozent gefallen, nachdem sie während der Pandemie um 20 bis 50 Prozent gestiegen waren. Momentan haben wir ein gutes Mittelmaß erreicht, mit einer prognostizierten Mietsteigerung von durchschnittlich 3 bis 5 Prozent pro Jahr. Der Mietmarkt ist stabil und gesund.

THE PROPERTY: Blicken wir auf die Finanzierung: Wie macht man dies als Ausländer in den Staaten?

KIRSTEN PAUL: Internationale Investoren sind hier auf Unterstützung angewiesen. Wir sind seit 30 Jahren auf die Finanzierung von Nicht-Amerikanern beziehungsweise ›Non-Residents‹ in den USA spezialisiert und verfügen über ein großes Portfolio an institutionellen, semi-institutionellen und privaten Kreditgebern. Je nach Szenario können wir unseren Kunden volldokumentierte Finanzierungen anbieten bis hin zu reinen ›No-Doc-Loans‹. Das sind Finanzierungen, die rein asset-based sind. Alle Bonität ist auf das jeweilige Objekt abgestellt, ohne weitere Nachweise für den Kreditnehmer. Jede Finanzierungsanfrage ist rein objektbezogen, das heißt, Sie benötigen zunächst ein Objekt, um eine Finanzierung überhaupt beantragen zu können. Aus diesem Grund werden Kaufverträge immer auch vorbehaltlich einer Finanzierungszusage ausgestellt. Der allererste Schritt ist ein Pre-Approval. Das ist ein an-

erkanntes Formschreiben, das bestätigt, für welchen Kaufpreis und für welche Kredithöhe sich ein Investor qualifiziert. Dieses erstellen wir innerhalb eines Geschäftstages, basierend auf einigen sehr einfachen Angaben.

THE PROPERTY: Und wie sind die Konditionen?

KIRSTEN PAUL: Das hängt ganz vom jeweiligen Szenario ab. Grundsätzlich gilt: Wir liegen in den USA etwas über dem deutschen Zinsniveau, und Non-Residents liegen noch einmal oberhalb des durchschnittlichen Finanzierungssatzes für US-Amerikaner, die mit Credit-Report und voller Nachweispflicht in die Qualifikation gehen. Aktuell haben wir in den besten Programmen eine Sechs vor dem Komma (Stand: Ende Oktober 2024), der niedrigste Satz in den vergangenen Jahren lag fast bei der Hälfte. Ich habe aber auch schon das Doppelte gesehen, insofern liegen wir im gesunden Mittelbereich, Tendenz sinkend. Die Laufzeiten liegen zwischen einem und 30 Jahren, es gibt Annuitätendarlehen ebenso wie tilgungsfreie Balloons. Je mehr wir über das jeweilige Szenario und die Prioritäten unserer Investoren wissen, umso effektiver können wir mit Banken sprechen und die besten Programme identifizieren.

THE PROPERTY: Blicken wir nach vorne: Schlägt der Investmentmarkt der USA Europa weiterhin oder sind wir gerade nur in einer guten Phase?

MARION OTT: Wir sind derzeit nicht nur in einer guten Phase, sondern ich denke, dass der Markt in den USA auch weiterhin den Markt in Europa übertreffen wird. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die Innovationskraft und die Anziehungskraft für Investoren sind Faktoren, die die USA begünstigen. Natürlich kann es immer Schwankungen geben, aber die fundamentalen Stärken der US-Wirtschaft lassen darauf schließen, dass wir auf einem soliden Wachstumspfad sind. Daher lohnt es sich, die Entwicklungen zu beobachten und strategisch zu planen.

KIRSTEN PAUL: Und genau das sehen wir im Investitionsverhalten unserer Kunden bestätigt. Wir erfahren bei den deutschen Investoren derzeit die größte durchschnittliche Ticketgröße der vergangenen Jahrzehnte mit steigender Tendenz, den höchsten Anteil an Serien- und Wiederholungskäufen, die Ausweitung der Investitionen von deutschen Family Offices und Immobilienunternehmen in die USA. Die Gespräche mit unseren Investoren zeigen, dass die Investments long-term angelegt sind, die Gelder in den USA verbleiben und eine allmähliche Verlegung des Investitionsschwerpunkts in die USA stattfindet. Wer bereits investiert ist, investiert noch mehr. Wer sich in der Vergangenheit noch nicht entschließen konnte, kommt jetzt.

THE PROPERTY: Vielen Dank für die Insights!



MARION OTT

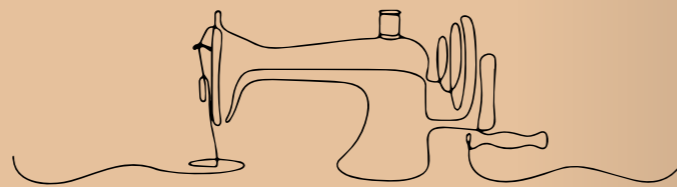
Marion Ott ist lizenzierte Immobilienexpertin bei Douglas Elliman in Miami Beach und bei Knight Frank Residential in Europa. Seit über 25 Jahren betreuen sie und ihr Team nationale und internationale Investoren im Immobilienbereich, mit besonderem Fokus auf der Region Südostflorida. Ihre Expertise umfasst alle Aspekte der Immobilienbranche und sie hat ein tiefes Verständnis für diese einzigartige Region.



KIRSTEN PAUL

Kirsten Paul ist Bankkauffrau und lizenzierte US-Hypothekenvermittlerin mit über 30 Jahren Erfahrung im internationalen Banken- und Hypothekengeschäft in den USA und Europa. 1994 gründete sie das Unternehmen ›Paul International Consultants‹, ein international agierendes Beratungsunternehmen, das auf die Immobilienfinanzierung für Investoren in den USA spezialisiert ist.

Aus dem Nähkästchen



HERR GINSTERS WELT

Letzte Woche hatte ich mein helles Vergnügen, als unser besoffener Hausmeister so viele Promille intus hatte, dass er im geparkten Auto vor unserem Block einfach eingeschlafen war. »Warum schläfst du hier?«, fragte ich ihn, an die Scheibe klopfend. Mit zugekniffenen Augen schaute er mich verdutzt an: »Mieter hat Müll abgeladen, muss entsorgen.« Aha, sein Kombi war leer, kein Müll weit und breit, und er schlief im Auto vor sich hin, statt zu arbeiten. Als unser Mieter im 4. OG am Nachmittag zu mir kam, um sich mal wieder über sein Leben zu beschweren, fragte ich ihn direkt, was das für ein Unsinn mit dem Hausmeister und der Müllbeseitigung sei. »Hausmeister nix Müll. Hausmeister will Geld für Parkplatz.« Erst nach einigen wilden, gestikulierenden Erklärungen verstand ich, dass der Hausmeister Falschparker zuparkt, um dann Geld für die Ausfahrt zu erpressen. Nur dass das Geld nicht beim Vermieter ankommt. Am nächsten Tag stellte ich mein Auto direkt hinter seines und klebte einen Zettel an seine Windschutzscheibe: »50 Euro – sonst nix ausparken. Nur Bargeld akzeptiert.«



Herr Ginster ist Immobilienmann – durch und durch. Seit 40 Jahren hat er Häuser und kümmert sich um alles selbst – bis ins Detail.

... BEIM NOTAR:

Marie-Christine (2) hat einen neuen Lieblingspruch, wenn sie wissen will, was etwas ist. »Wer das?«, fragt sie immer in ihrer lustigen Kinderstimme, wenn sie etwas Neues entdeckt. Als wir beim Notar sitzen, um einen Wohnblock in Leipzig zu kaufen, schaut sie gespannt auf das Handy des Verkäufers. Vorsichtig fragt sie mit einem schelmischen Lächeln: »Wer das?«, und zeigt auf das Handy des Verkäufers. Der meint es gut und gibt das Handy der kleinen Lady. Als nach einer Stunde die Beurkundung durch ist, verabschieden wir uns und Marie-Christine gibt artig das Handy zurück. Am nächsten Morgen staune ich nicht schlecht, als ich eine Rechnung über 241 Euro im Mailpostfach sehe: »Reset Werkseinstellung Apple iPhone«. Der Verkäufer kommentiert es noch ironisch: »Ihr Kind sollte besser etwas mit Technik als mit Immobilien machen – da hat sie Übung.« Ich muss innerlich schmunzeln und öffne mein Onlinebanking, um die 241 Euro brav zu überweisen. Und kaum dreh ich mich um, ist Marie-Christine neben mir und beobachtet, was ich am Rechner mache. »Wer das?« Nach kurzer Überlegung erhält sie direkt eine Antwort: »Dein Taschengeld weg.«

Dominik Benner ist Immobiliensammler und erlebt jede Woche lustige Geschichten bei Beurkundungen und Verkäufers.

Yasmins Welt

Zwischen Adel, Zeitgeist und alltäglichem Wahnsinn

Der Herbst ist da, die Jagd ist da

Der kühle Novemberwind strich durch die Baumwipfel, während die kleine Jagdgesellschaft sich im Morgengrauen sammelte. Ein lieber Freund hatte eingeladen. Es war ein vertrauter Kreis von Freunden und Bekannten, die nicht nur die Liebe zur Natur, sondern auch eine tiefe Verbundenheit zur Jagd teilten. Obwohl das Wetter rau war und die Chancen auf Jagderfolg von Anfang an gering erschienen, stand der Gedanke an ein erfolgreiches Schussfeld heute bei mir nicht im Vordergrund. Das Miteinander und die herrliche Natur sind meist eine große Belohnung, mal abgesehen vom digitalen Detox.

Jeder begab sich an seinen Ansitz, zu unserem mussten wir eine steile Anhöhe erklimmen, doch die Aussicht ins Tal kompensierte diese Mühe vielfach. Die Stille der herbstlichen Wälder begleitete die Jäger wie ein unsichtbarer Weggefährte. Während man dort saß, den Blick über die Nebelschwaden schweifen ließ und die Ohren auf jedes noch so leise Rascheln richtete, kehrte eine be-

sondere Ruhe ein. Es war eine Ruhe, die nicht nur den Wald umfasste, sondern auch die Gedanken klärte. Ich nutze die Zeit immer, um in mich zu gehen und ein wenig über die letzten Monate zu reflektieren. Nun steht schon Weihnachten wieder vor der Tür und das Jahr geht seinem Ende zu. Wenn ich so im Wald sitze, fühle ich mich immer der Natur sehr verbunden und geerdet. Was ist wichtig? Was nicht? Was macht das Leben aus? Was braucht man wirklich? Als ich beim Jäger-Mittag mit einem Treiber darüber reflektierte, murmelte ein älterer Mann mit silbergrauem Bart leise: »Die Jagd ist wie das Leben: Man braucht Geduld, Weitsicht und die Fähigkeit, im richtigen Moment zu handeln.« Es waren Worte, die sich wie ein leiser Hall in die Gedanken aller Anwesenden einbrannten. Die Momente des Jagens – das Warten, das Hoffen, die Reflexion – erinnerten uns daran, dass nicht jede Belohnung sofort greifbar sein muss. Manchmal ist der Wert eines Moments darin verborgen, ihn einfach zu erleben. Wenn man die Sichtung ›der längsten

Nacktschnecke‹ nicht als Erfolg wertete, hatten wir an diesem Tag keinen Jagderfolg wie die anderen. Trotz allem war es ein sehr erkenntnisreicher und schöner Tag. Und auf dem Heimweg mit dem Auto durch Nebel und Kälte sah ich sie dann alle: Füchse, Rehe und eine Eule. Wunderschön erschienen sie in der Nacht und ich habe so bei mir gedacht: Da haben wir wohl alle Glück gehabt. Was für eine schöne Welt wir doch haben, die es zu beschützen lohnt! Sei es auf der Jagd, im Unternehmen, im Leben – Geduld, Weitsicht, Anpassungsfähigkeit, Mut und Menschlichkeit sollten unsere ständigen Begleiter sein. Dann wird der Weg durchs Leben sehr einfach, denn zum Ziel kommen wir am Ende alle, dies ist sicher.

Mein Wunsch für Sie im nächsten Jahr: Machen Sie das Beste aus Ihrem Weg! Die Welt ist schön, das Leben ist kurz.

Ihre
Yasmin Gräfin von Schweinitz



Yasmin von Schweinitz hat Psychologie und Wirtschaftswissenschaften studiert. Als Unternehmerin ist sie bundesweit aktiv.

FOTO
DIRK KLINNER

DAS GAB'S NOCH NIE

P5 - DAS EVENT, DAS DIE IMMOBILIENBRANCHE NEU DEFINIERT.

Die Immobilienbranche steht vor einem Wendepunkt. Traditionelle Formate haben ausgedient – was es jetzt braucht, ist eine Plattform, die nicht nur verbindet, sondern inspiriert und begeistert. Der P5 schafft genau das: ein innovatives Eventformat, das Branchenfürer, Vordenker und Macher in Frankfurt zusammenbringt.

JETZT TICKETS SICHERN



Im Vergleich: Die Top-Makler

Immobilienmakler werden vom Vermieter bzw. Verkäufer oder vom Mieter bzw. Käufer in Anspruch genommen. In Deutschland ist die Bezeichnung »Immobilienmakler« weder geschützt, noch bedarf es zur Ausübung einer Ausbildung. Allerdings wird neben der Gewerbeanmeldung eine behördliche Erlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung zur Ausübung der Tätigkeit verlangt. Diese Erlaubnis umfasst die Vermittlung des Abschlusses oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Verträgen über Grundstücke und Immobilien oder vermietete Wohnräume und gewerbliche Räume. Zwei der führenden deutschen Unternehmen stellt THE PROPERTY diesmal im Vergleich vor.

	VERSUS	
GEGRÜNDET 1977	GRÜNDUNGSDATUM WER IST ÄLTER?	GEGRÜNDET 2001
55.800	INSTAGRAM-FOLLOWER	39.764
 Jawed Barna Group CEO	DIE BOSSE	 Daniel Ritter Geschäftsführer
65.000	MITARBEITER	ca. 1.500
3,8 VON 5	ZUFRIEDENHEIT DER MITARBEITER	4,3 VON 5
Große Bleiche 21, 20354 Hamburg	ZENTRALE	Bockenheimer Landstraße 51, 60325 Frankfurt/M.
1,3 MILLIARDEN EURO (STAND 2021)	UMSATZ	350 MILLIONEN EURO (STAND 2021)



»Ich glaube an die USA«

THE PROPERTY sprach mit *Alexander Otto* über die Chancen und Herausforderungen auf den Märkten in den USA und Europa. Der CEO der ECE Group über die Bedeutung von Nachhaltigkeit und die Notwendigkeit, politische Prozesse aktiv mitzugestalten.

THE PROPERTY: Herr Otto, hat Sie das Wahlergebnis in den USA überrascht?

ALEXANDER OTTO: Nein. Die USA ticken anders als Europa und Trump hat offenbar ein besseres Gespür für die Bevölkerung als viele Umfrageinstitute. Die Wahl hat mich als Menschen mit vielen familiären und freundschaftlichen Verbindungen in die USA sehr bewegt. Als langfristiger Immobilieninvestor versuche ich jedoch, kurzfristige Amplituden auszublenden und auf die Fundamentaldaten zu schauen.

THE PROPERTY: Welche Erkenntnisse ziehen Sie denn aus den Fundamentaldaten?

ALEXANDER OTTO: Meine Familie investiert bereits seit über 60 Jahren in Kanada und den USA. Es gab mehrfach schwere Krisen und gesellschaftliche Veränderungen. Aber gerade die USA haben gezeigt, dass sie sich immer wieder neu erfinden können, dass ihre junge und kontinuierlich wachsende Bevölkerung für ein nachhaltiges Wachstum von Nachfrage und Bruttoinlandsprodukt sorgt und dass sie insgesamt ein anderes Umfeld für Unternehmertum bieten. Besonders spannend finde ich in der aktuellen Lage, dass die USA es in den letzten 20 Jahren geschafft haben, fast vollständig unabhängig von Energieimporten zu werden.

THE PROPERTY: Was bedeutet das für Ihre Investitionstätigkeit?

ALEXANDER OTTO: Ich glaube an die USA und investiere dort mit Überzeugung. Seit dem Beginn der Corona-Pandemie haben wir uns sehr stark auf die Entwicklung von attraktiven Wohnanlagen in den boomenden Metropolen des Sunbelts konzentriert. Dort wachsen die Wirtschaft und die Bevölkerung überproportional, dort nimmt die Nachfrage nach Wohnraum insgesamt und insbesondere nach Mietwohnungen deutlich zu, und wir sehen gerade jetzt, wo andere Entwickler ihre Pipeline aufgrund der Zinssituation gekürzt haben, erhebliche Chancen, von der Wertentwicklung der nächsten Jahre zu profitieren.



THE PROPERTY: Aber kann man ein solches Geschäft von Deutschland aus wirklich kompetent betreiben?

ALEXANDER OTTO: Nein. Wir haben seit Jahrzehnten operative Unternehmen in Kanada und den USA und steuern die Wohnentwicklungen mit einem lokalen Team aus unserem Büro in Atlanta. Zudem arbeiten wir stets mit örtlichen Entwicklungspartnern zusammen. Hier in Hamburg kümmern wir uns vor allem um die Investmentseite und betreuen unsere Investorenpartner – zumeist andere Family Offices. Ich bin aber auch selbst sehr oft persönlich vor Ort, um im Investment-Board die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

THE PROPERTY: Und was ist mit Europa?

ALEXANDER OTTO: Die Fundamentaldaten sind eindeutig schlechter: Die Bevölkerung altert und schrumpft, statt die Stärke von 450 Millionen Einwohnern zu nutzen, erstickt die EU in nationalen Egoismen und Bürokratie. Auf der anderen Seite schafft die Kleinteiligkeit auch eine gewisse Resilienz – sowohl politisch als auch wirtschaftlich. Die sprachliche und kulturelle Diversität hat über die Jahrhunderte zu herausragenden Leistungen geführt. Und bei aller Kritik im Detail funktioniert die EU als Wirtschaftsraum sehr gut. Ich sehe daher für Europa durchaus ein erhebliches Aufholpotenzial, wenn es uns gelingt, die richtigen Prioritäten zu setzen und die notwendigen Entscheidungen zu treffen, sowohl national als auch auf europäischer Ebene. Vielleicht geben wir uns nach der US-Wahl ja jetzt einen Ruck und besinnen uns auf unsere Stärken. Die anstehende Neuwahl in Deutschland könnte dafür eine Chance sein.

THE PROPERTY: Für manche in der Immobilienwirtschaft wird dabei vermutlich die Zeit knapp. Wie steht die ECE zweieinhalb Jahre nach der Zinswende da?

ALEXANDER OTTO: Erst hat die Corona-Pandemie unsere Einkaufszentren getroffen, dann die Zinswende unser Entwicklungsgeschäft. Das war sehr bitter. Wir haben aber in jedem Jahr schwarze Zahlen geschrieben, weil wir auch in den Boomjahren immer nachhaltig und konservativ unterwegs waren. Zudem haben wir im Gegensatz zu vielen anderen in der Branche den Vorteil, dass wir über eine sehr solide Kapitalausstattung mit einem Eigenkapital von mehr als einer Milliarde Euro verfügen.

THE PROPERTY: Hatten die Krisen trotz allem auch positive Effekte?

ALEXANDER OTTO: Eindeutig ja. Es trennt sich gerade die Spreu vom Weizen, und es wird klar, wer die sehr komplexe Materie unserer Branche wirklich beherrscht und wer nur auf der Welle steigender Immobilienpreise mitgesurft ist. Die aktuelle Lage führt zudem dazu, dass die Kombination aus Know-how und Kapital, die wir anbieten können, derzeit sehr gefragt ist.

THE PROPERTY: Welche Konsequenzen haben Sie als Unternehmer aus den Krisen gezogen?

ALEXANDER OTTO: Für mich hat sich noch einmal bestätigt, dass politische Entscheidungen und andere exogene Faktoren jede Wirtschaftlichkeitsrechnung stärker und schneller umwerfen können, als Sensitivitätsanalysen es für möglich halten. Man muss daher in der Lage sein, die kurzfristigen Ausschläge aussitzen zu können, um wieder auf den langfristigen Pfad zu kommen, der von den Funda-

mentaldaten geprägt wird. Wir investieren folglich nur in Projekte, von denen wir nachhaltig überzeugt sind und die wir notfalls auch länger auf den eigenen Büchern halten können. Zudem hat sich in den Krisen gezeigt, wie wertvoll starke Partnerschaften sind – ob mit unseren Investoren, unseren Mietern oder der Bauwirtschaft.

THE PROPERTY: Neben den akuten Krisen gibt es sehr grundlegende Herausforderungen wie den Klimawandel. Wie gehen Sie damit um?

ALEXANDER OTTO: Uns war immer klar, dass große Immobilien auch eine große Verantwortung mit sich bringen. Nicht nur ökologisch, sondern auch als Teil der Stadtentwicklung, als sozialer Treffpunkt und nicht zuletzt als wesentliche Grundlage für den Lebensunterhalt vieler Menschen. Wir sind bei Weitem noch nicht perfekt, aber wir haben uns schon immer mit diesen Themen beschäftigt, konkrete Lösungen erarbeitet und implementiert. In der Immobilienwirtschaft ist am Ende entscheidend, dass man für die einzelne Immobilie einen ökologisch wie ökonomisch verantwortbaren Weg zur Klimaneutralität findet. Hier tummeln sich inzwischen leider viele Anbieter von Pseudolösungen auf dem Markt, für eine echte Lösung muss man aber tief und mit sehr viel Sachverstand in die Komplexität des jeweiligen Gebäudes einsteigen. Für unsere Einkaufszentren haben wir etwa einen energetischen Sanierungsfahrplan entwickelt, den wir seit einigen Jahren sukzessive in unserem Portfolio ausrollen.

THE PROPERTY: Stehen Sie bei Ihren Aktivitäten in den USA vor vergleichbaren Herausforderungen?

ALEXANDER OTTO: Der Klimawandel macht nicht am Atlantik halt. Man geht in Amerika viele Probleme aber grundlegend anders an. In Deutschland haben wir die Anforderungen an die Gebäude in den vergangenen Jahren immer weiter erhöht, sodass das Bauen immer teurer wurde, bezahlbarer Wohnraum kaum noch geschaffen wird und die Erstellung eines Gebäudes sehr viel CO₂ erzeugt, was aber in den Ökobilanzen oft gar nicht erfasst wird. Bei unseren Wohnentwicklungen in den USA geht es hingegen häufig um hochwertige, aber baulich einfachere Holzhäuser, was beim Bau nicht nur Geld, sondern auch CO₂ spart. Und die Energie für Licht, Heizung und Kühlung wird zunehmend durch Solaranlagen erzeugt, sodass der Energieverbrauch zwar manchmal höher ist, der CO₂-Ausstoß aber eben nicht. Wenn wir den Klimawandel erfolgreich bekämpfen wollen, müssen wir aus meiner Sicht viel mehr darauf achten, wie viel CO₂ ein Gebäude in seinem Lebenszyklus insgesamt erzeugt und wie und wo man mit einem Euro Investition den weltweiten CO₂-Ausstoß am effizientesten reduzieren kann.

THE PROPERTY: Setzt die Politik in Europa hier die falschen Prioritäten?

ALEXANDER OTTO: Die Politik hat in Europa oft zu wenig Vertrauen in die Menschen, möchte zu viel regeln und verkennt dabei, dass die Welt inzwischen zu komplex und zu dynamisch für detaillierte Regelungen ist. Oft sind die Absichten gut, die Umsetzung ist es aber leider nicht. Die Politik ist allerdings auch nur Teil einer Gesellschaft, die vermeintliche Regelungslücken anprangert und Mut zu neuen Wegen nicht gerade belohnt. Es ist daher unsere Aufgabe als Unternehmer und als Bürger, die Politik bei ihrer schwierigen Aufgabe zu unterstützen und uns wenn möglich sogar aktiv einzubringen.

THE PROPERTY: Sie bringen sich nicht nur als Unternehmer und Bürger, sondern auch als Mäzen vielfältig ein. Weshalb?

ALEXANDER OTTO: Meine Familie hat viel Glück gehabt. Unser unternehmerischer Erfolg war und ist nur in einer freien, rechtsstaatlichen und friedlichen Gesellschaft und mit der Unterstützung ganz vieler engagierter Menschen in unseren Unternehmen, aber auch vieler wichtiger Stakeholder von außerhalb möglich. Mein Vater Werner Otto wollte der Gesellschaft daher etwas von diesem Erfolg zurückgeben. Und dieser Tradition folgen meine Frau und ich aus vollem Herzen.



ALEXANDER OTTO

Alexander Otto ist seit dem Jahr 2000 CEO der ECE Group – eines Unternehmens im Eigentum der Familie Otto. Unter seiner Führung entwickelte sich die ECE zum europäischen Marktführer im Shopping-Center-Bereich und weiter zu einer breit aufgestellten, international aktiven Immobilien- und Investmentgruppe, der ECE Group.

Er wurde 1967 in Hamburg geboren. Nach dem Abitur in Oxford studierte er an der Harvard University und der Harvard Business School, bevor er 1994 zur ECE kam.

Alexander Otto ist Mitglied im Aufsichtsrat der Otto Group und im Board von Curblin Properties (USA), im Investment-Board der ParkProperty Capital sowie im Beirat der Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf. Zudem ist er Mitglied des Global Advisory Council der Harvard University.

Otto ist Initiator und Kuratoriumsvorsitzender der Stiftung ›Lebendige Stadt‹, die sich mit der Revitalisierung europäischer Innenstädte beschäftigt. Mit der ›Alexander Otto Sportstiftung‹ fördert Otto insbesondere den Hamburger Jugend- und Behindertensport und hat in diesem Zusammenhang unter anderem das HSV-Nachwuchsleistungszentrum für Hamburg gestiftet. Mit der ›Dorit und Alexander Otto Stiftung‹ hilft er darüber hinaus insbesondere bei medizinischen und kulturellen Projekten, wozu die umfangreiche Modernisierung der Hamburger Kunsthalle zählt.

FOTOS
ANNA-LENA EHLERS

Intelligente Druck / Medienlösungen



PRINTMEDIA SOLUTIONS

DIGITALDRUCK · OFFSETDRUCK · PACKAGING · LETTERSHOP
WERBEMITTEL · WAREHOUSING · AUGMENTED REALITY

WEINHEIMER STR. 62 · 68309 MANNHEIM · FON +49 621 1819560 · INFO@PRINTMEDIA-SOLUTIONS.DE
PRINTMEDIA-SOLUTIONS.DE

FINANZZEN



MÄRKTE & FINANZEN

Die Politik kann ganz schnell eine Branche zerstören, Banken können Kredite kündigen und Immobilienmärkte können regional kaputtgehen.
Ein Grund mehr, genauer hinzuschauen.



Bilanzanalyse

Die **Adler Group** hat einen neuen Boss und nach langer Suche auch einen Wirtschaftsprüfer gefunden. Während die Schulden abgebaut werden, machen die Anleihegläubiger Druck, die restlichen Projekte mit Gewinn zu verkaufen und den Fokus auf Berlin zu setzen. Ob die Operation gelingt, weiß indes niemand. Für **Vonovia**, die noch 16% halten, kann man nur hoffen.



ADLER
GROUP

TEXT
DR. DOMINIK BENNER

FOTOS
ADLER GROUP, UNSPLASH

Neuer Boss der Adler Group: Dr. Karl Reinitzhuber.

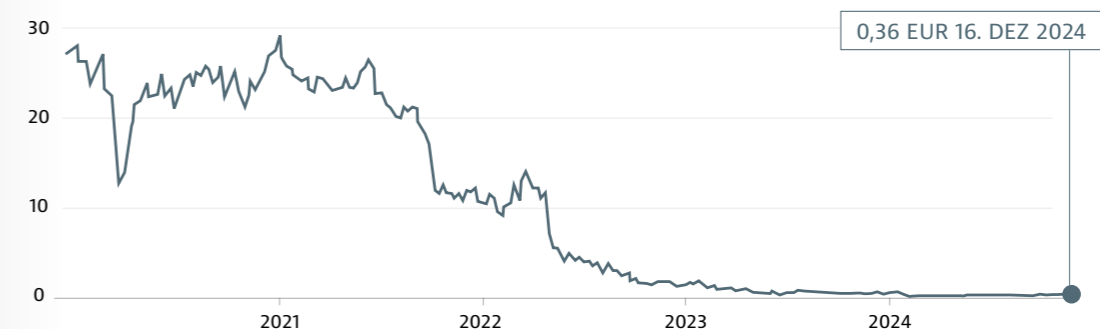
AKTIE ADLER GROUP

0,36 EUR

-27,23 (-98,68 %) ↓ LETZTE 5 JAHRE

16 DEZ, 14:50 CET + HAFTUNGSAUSSCHLUSS

1T | 5T | 1M | 6M | YTD | 1J | 5J | MAX



ERÖFFNUNG 0,33

HOCH 0,36

TIEF 0,33

MARKTKAP. 55,43 MIO.

KGV 0,057

RENDITE -

52-WO-HOCH 0,55

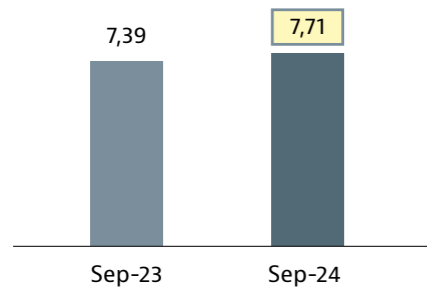
52-WO-TIEF 0,10

Die Aktie der Adler Group ist weit entfernt von ihren früheren Zeiten. Derzeit mit 55 Mio. Euro Marketcap eher ein **Pennystock** für spekulative Anleger, sind die Anleihen eher eine Möglichkeit, auf einen Turnaround zu setzen.

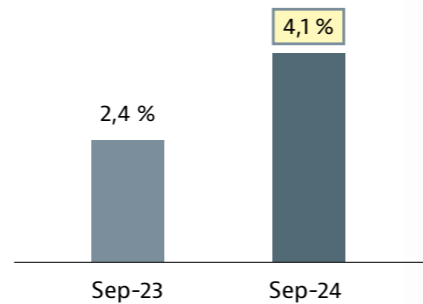


Zuletzt von Bord gegangen: der frühere Vonovia-CFO Stefan Kirsten und Langzeit-CEO Thierry Beaudemoulin.

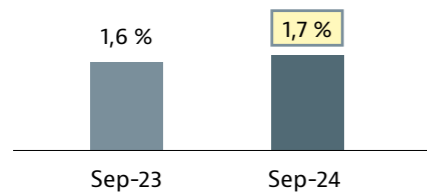
DURCHSCHNITTliche MIETE (€/M²/MONAT)



LIKE-FOR-LIKE MIETWACHSTUM (%)

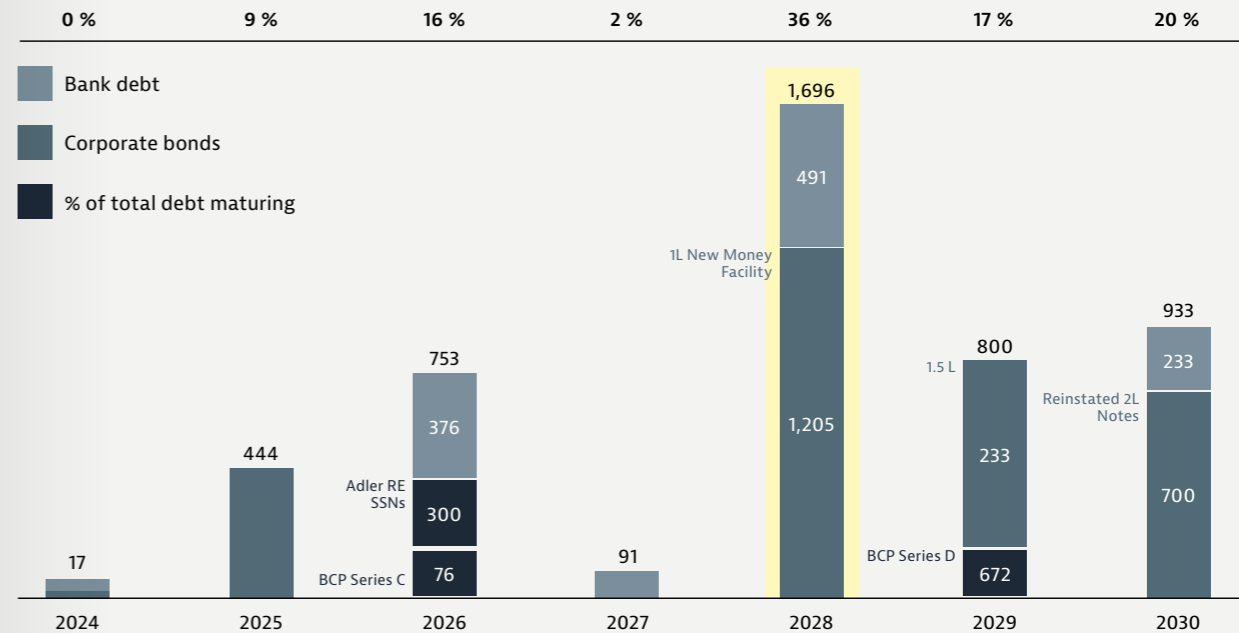


BETRIEBliche LEERSTANDSQUOTE (%)



Immerhin: Der Leerstand existiert nahezu nicht, dank Berlin und dem dortigen engen Wohnungsmarkt. Die Durchschnittsmiete steigt im Jahresvergleich um 4,1%, solide und entspricht der Branchenentwicklung. Mit 7,71€ p/m² ist die Miete immer noch im Bereich »Underrent« und hat Luft nach oben.

LIKE-FOR-LIKE MIETWACHSTUM (%)



Für Adler wird 2028 das **Jahr der Wahrheit**: Dann stehen 1,7 Mrd. Euro zur Fälligkeit. Kommt es erneut zu einer Verzögerung, dann wird es schwierig, erneut die Anleihegläubiger zu besänftigen. Die Banken sind eher untergeordnet, bis 2028 sind die meisten Banken vollständig abgelöst und können ruhig schlafen.



Auf der Erlösseite sinken zwar die Umsätze, was aber einem kleinen Portfolio geschuldet ist. Gleichzeitig hat man deutlich an der Kostenschraube gedreht, die **Cost of Operations** sinken auf 206 Mio. Euro. Die Abwertungs-spirale scheint sich dem Ende zu neigen, es wurden nur noch 244 Mio. Euro abgewertet, in 2023 waren es noch drei Mal zu viel. Dass der Gewinn von 1,4 Mrd. Euro nichts mit dem operativen Business zu tun hat, zeigt der Sondereffekt durch die Umstrukturierung der Anleihe: Aus einem Bond wird nun ein »Perpetual Bond«, mit der Folge, dass der Betrag in das Eigenkapital gebucht und die GuV verbessert wird.

In Mio. €	9 M 2024	9 M 2023
Net rental income	155	160
Income from facility services and recharged utilities costs	75	77
Income from property development	(11)	24
Other revenue	30	28
Revenue	249	289
Costs of operations	(206)	(275)
Gross profit	44	14
General and administrative expenses	(101)	(103)
Other expenses	(90)	(161)
Other income	43	34
Changes in fair value of investment properties	(244)	(755)
Results from operating activities	(348)	(971)
Net finance income / (costs)	1,809	(375)
Net result from investments in associated companies	(1)	(3)
Net income tax income / (expenses)	(9)	122
Profit (loss) for the period	1,451	(1,226)

Net finance income - In Mio. €	9 M 2024
Finance income	2,121
- Derecognition of financial instruments	2,088
- Other	33
Finance cost	(312)
- Other finance costs	(20)
- Interest expenses	(291)
- Accrued	(250)
- Payable	(50)
- Amortization	9
Net finance income	1,809

In Mio. €	9 M 2024	9 M 2023
Income from rental activities	230	237
Income from property development	(11)	24
Income from other services	2	8
Income from real estate inventory disposed of	27	19
Income from sale of trading properties	1	1
Revenue	249	289
Cost from rental activities	(99)	(102)
Other operational costs from development and privatisation sales	(43)	(103)
Net operating income (NOI)	108	85
Overhead costs from rental activities	(45)	(49)
Overhead costs from development and privatisation sales	(10)	(16)
Adj. EBITDA Total	53	20
FFO 2 net interest expenses	(279)	(180)
Current income taxes	(16)	(5)
Interest of minority shareholders	(5)	(5)
FFO 2	(247)	(175)
No. of shares	152	137
FFO 2 per share	(1.63)	(1.27)

Development of relevant environmental parameters in the property portfolio

	2023	2022
Property portfolio as at 31 December	25,043	26,202
Heating energy consumption (absolute figures) in kWh/m ²	129.89	133.88
Electricity consumption (absolute figures) in kWh/m ²	3.15	3.14
Energy intensity in kWh/m ²	142.15	145.20
GHG emission in tonnes CO ₂ /m ²	2.05	2.10
Volume of water used in m ³ /m ²	3.60	3.89
Volume of waste in m ³ /year	237,681	251,514

Die Zinslast wird dem CFO noch einige Schweiß-perlen auf die Stirn treiben. Die neue Kreditfas-zilität von 937 Mio. Euro liegt bei 12,5%. Teurer finanziert sich derzeit kein Immobilienunter-nehmen in Deutschland. Die FFO2-Erlöse marschieren aber in die richtige Richtung und die reduzierten Kosten machen sich auch hier bemerkbar. Wenn künftig die Kosten für Vermie-tung und Verwaltung weiter sinken, wird der FFO2 schnell um weitere 20% steigen. Auch an der ESG-Front kommt man voran: Mit 142 kWh/m² ist man ordentlich unterwegs und braucht keine Angst vor der Regulatorik haben.

Auf der Bilanzseite darf bezweifelt werden, ob Objekte in Berlin mit 2.908 Euro p/m² fair bewertet sind. Die Marktlage spricht eher für 2.500 Euro, was nochmal einer Abwertung von 15% entsprechen würde. Nimmt man 4 Mrd. Euro Asset an und die Schulden von 4 Mrd., bleibt aktuell **kein Eigenkapital übrig**. Ein Grund mehr, mit guten Abverkäufen die Bewertung zu bestätigen und schnell die Schulden zu tilgen. Bis 2028 bleibt Zeit, diese Anleihen zu bedienen und den LTV wieder in normalere Bahnen zu lenken.

PORTFOLIO OVERVIEW

Location	Fair Value (EUR/m ²)	Fair Value (EUR/m ²)	Units	Lettable Area (m ²)	NRI (EUR/m ²)	Rental Yield (in-place-rent)
Berlin	3,567	2,908	17,738	1,226,710	120	3.4%
Other	614	1,322	7,305	464,632	34	5.5%
Total	4,182	2,472	25,043	1,691,342	154	3.7%

MERKUR
PRIVATBANK



**Keine Zeit,
sich laufend um
Ihre Geldanlage
zu kümmern?**

Wir übernehmen das für Sie.

☎ 089 59 99 80

🌐 www.merkur-privatbank.de



In Mio. €	Sep. 24	Dez. 23
Investment properties including advances	4,730	4,911
Other non-current assets	193	274
Non-current assets	4,923	5,185
Cash and cash equivalents	363	377
Inventories	468	515
Other current assets	232	251
Current assets	1,063	1,144
Non-current assets held for sale	1,346	1,388
Total assets	7,332	7,717
Interest-bearing debt	3,633	6,051
Other liabilities	471	702
Deferred tax liabilities	343	347
Liabilities classified as held for sale	684	575
Total liabilities	5,130	7,674
Total equity attributable to owners of the Company	2,009	(229)
Non-controlling interests	193	271
Total equity	2,201	42
Total equity and liabilities	7,332	7,717

In Tsd. €	31 Dez. 2023	31 Dez. 2022
Fixed salary	2,270	1,561
Short-term cash incentive	1,624	385
Long-term incentive to be paid in shares or cash	—	695
Other bonus ¹	—	—
Consulting fees	196	442
Other benefits	129	81
Termination fees	—	1,611
Total	4,219	4,775

In Tsd. €	31 Dez. 2023	31 Dez. 2022
Audit fees	6,128	4,169

Die Arbeit des Vorstandes kostet die Adler auch nicht wenig: Allein 2,3 Mio. Euro Fixgehalt wurden es in 2023, dazu kommen 1,6 Mio. Euro an variabler Vergütung. Am meisten profitiert jedoch eine andere Partei, die sonst niemand auf dem Zettel hat: der Wirtschaftsprüfer. AVEGA, Domus sowie Rödl erhalten satte 6,1 Mio. Euro: ein Rekord für ein Unternehmen dieser Größe!

Finanzierung in schwierigen Zeiten

Michael Dreiner ist CEO & Gründer der Finanzplattform firstwire. firstwire organisiert mittlere und große Immobilien- wie auch Unternehmensfinanzierungen, Kunden sind Konzerne wie Vonovia, aber auch Mittelständler.

FOTO
FIRSTWIRE



MICHAEL DREINER: Der Finanzierungsmarkt bleibt weiterhin herausfordernd und heterogen. Die Finanzierungspartner unterscheiden sich stark voneinander. Es gibt eine Vielzahl wichtiger Kreditparameter, die sogenannten K.-o.-Kriterien haben stark zugenommen. Das hat sich über die letzten 18 Monate enorm verändert. Bei den Nutzungsarten ›Wohnen‹ und ›Büro‹ sehen wir aktuell ein stärkeres Interesse an Refinanzierungen im Wohnbereich.

THE PROPERTY: Banken haben sich 2022 und 2023 massiv zurückgehalten. Das letzte Quartal 2024 zeigt ein steigendes Kreditvolumen. Was sind die Treiber?

MICHAEL DREINER: Es finden wieder deutlich mehr Transaktionen statt, so sind etwa Family Offices aktive Käufer von Immobilien und auch ausländisches Kapital findet den Weg in den deutschen Immobilienmarkt. Zudem enden Prolongationen und Refinanzierungen stehen an. Das führt

zu einem aktiveren Finanzierungsmarkt in einem freundlicheren Zinsumfeld.

THE PROPERTY: Wie sind aktuell die Finanzierungskosten und Tilgungsanforderungen?

MICHAEL DREINER: Die Antwort lautet wie so oft: Das kommt darauf an! Selbst in der Nutzungsart Wohnen sehen wir beträchtliche Konditionsunterschiede von 0,50 % bis 1,00 % p. a. in den Margen. Dabei sind maßgebliche Einflussfaktoren u. a. Lage, Assetklasse, Sicherheiten, Kapitaldienstfähigkeit, ESG-Faktoren sowie die gewünschte Zinsbindung. Es lohnt sich also definitiv, Konditionen zu vergleichen.

THE PROPERTY: Was sind die größten ›Deal-Breaker‹ bei Banken aktuell?

MICHAEL DREINER: Aktuell ist das die Nutzungsart. Ist aber eine Nutzungsart grundsätzlich finanzierbar und die oben genannten Einflussfak-

toren interessant, so scheitert es oft an zu wenig Eigenkapital, schlechten Energieeffizienzklassen und zu geringer Kapitaldienstfähigkeit. Zudem sind Trackrecord und Bonität des Sponsors entscheidend.

THE PROPERTY: Von Wohnen über Office bis Logistik: Was wird derzeit wie gesehen bei den Banken?

MICHAEL DREINER: Die Themen Wohnen, Logistik, a und Nahversorger werden aktuell eher finanziert als Office, Pflege oder Hotel. Aber auch hier verhält sich das von Institut zu Institut unterschiedlich.

THE PROPERTY: Baufirmen sehen die Pleitewelle noch vor sich. Projektierer sind noch in der Welle. Wie schätzen Sie die Situation bei Bestandshaltern und Bauträgern ein?

MICHAEL DREINER: Bei den Bestandshaltern stehen 2025 und auch 2026 Refinanzierungen an. Hier wird sich u. a. zeigen, wer in den vergangenen Jahren seinen Bestand entsprechend bewirtschaftet oder wer stärker beispielsweise spekulativ investiert hat und nun korrigieren muss. Immer wichtiger wird auch, in welchem ›Zustand‹ der Bestand ist. Gerade das Thema Energieeffizienzklassen und der angestrebte CO₂-Footprint. Prinzipiell sind erfahrene Sponsoren mit guten Trackrecords und guter Bonität weiterhin gesucht, idealerweise solche, die nun auch die Mittel haben zu investieren.

THE PROPERTY: Und was war die verrückteste Situation in diesem Jahr mit einer Bank?

MICHAEL DREINER: Wir haben 2024 einiges erlebt, aber richtig verrückt war es nicht. Negative Gremienentscheide oder monatelange

Verzögerungen sind ja mittlerweile Normalität, auch der kategorische Ausschluss von Neugeschäft gehört dazu. Allerdings sind diese Umstände ja nicht der Tatsache geschuldet, dass die Banken nicht wollen, sondern oft, dass sie aktuell nicht können. Die erhöhten regulatorischen Anforderungen und teilweise auch Probleme in den Kreditbüchern – nicht notwendigerweise bei Immobilien – führen bei Instituten zu erheblichen Engpässen von Ressourcen. Es ist schon bedenklich, dass profitables Neugeschäft abgelehnt werden muss, nur weil man zu wenig qualifiziertes Personal hat.

Bei einer Transaktion hat es dieses Jahr von der Vorstellung der Anfrage bis zur Auszahlung des Darlehens seitens der Finanzierungspartners weniger als vier Wochen gedauert. Die Finanzierungszusage war binnen weniger Tage übermittelt. **Auch positiv verrückt ist möglich!**

THE PROPERTY: Wenn Sie Banker wären, was würden Sie sofort ändern?

MICHAEL DREINER: Ich würde mehr Personal einstellen und ausbilden. Dazu gehört auch die Nutzung digitaler Infrastruktur, wie KI, um Prozesse zu verschlanken und schneller zu besseren Entscheidungen zu kommen. Außerdem würde ich Lösungen dafür implementieren, wie Kredite außerhalb der eigenen Bilanz vergeben werden können, um so den Bankkunden als stabiler Finanzierungspartner zur Seite zu stehen.

THE PROPERTY: Von Kreditanträgen bis zur Genehmigung vergehen schnell sechs Monate, andere Banken in der EU schaffen das in vier Wochen, dabei ist die Regulatorik in der EU identisch. Woran liegt das in Deutschland?

Aus meiner Sicht ist der Fachkräftemangel dabei ein wesentlicher Faktor. Die Regulatorik und deren Implementierung ist aber auch wichtig. So haben große Institute andere Möglichkeiten, Bedingungen zu erfüllen, als kleinere. Da wir in Deutschland aber eine Vielzahl von kleineren, regionalen Instituten haben und diese mit unterschiedlichen Ressourcen ausgestattet sind, ergeben sich daraus eben auch unterschiedliche Genehmigungsverfahren und -dauern.

THE PROPERTY: Abschlussfrage: Wo steht der Zins in einem Jahr?

MICHAEL DREINER: Ich denke, dass sich die Zinsstrukturkurve weiterhin normalisieren wird, und seht tendenziell sinkende Zinsen, da es gilt, in der EU eine Rezession zu verhindern oder einzudämmen und für Wachstumsimpulse zu sorgen. Allerdings bleiben die politischen Einflussfaktoren immens, nicht zuletzt auch in Deutschland mit den bevorstehenden Neuwahlen. Darüber hinaus ist das geopolitische Risiko nicht abschätzbar. Der Zins ist eine wichtige Einflussgröße bei der Immobilienfinanzierung, aber leider nicht zu beeinflussen! Auf niedrige Zinsen zu spekulieren, dürfte wohl nicht ein Geschäftszweck der Immobilienwirtschaft sein. Bestandshalter können durch ein gutes, nachhaltiges Bewirtschaften der Immobilien durchaus die Kreditmargen senken. Deshalb stehen wir dem Jahr 2025 optimistisch gegenüber.

THE PROPERTY: Vielen Dank für das Gespräch!

THE PROPERTY: In Sachen Immobilienpreise sieht man die Talsohle. Sie finanzieren sowohl große Bestandshalter als auch Käufer von Mehrfamilienhäusern und Büroobjekten. Wie sieht es bei Finanzierungen aktuell aus?

THE PROPERTY

IM ABO

DREIMAL IM JAHR
15€
PRO
AUSGABE
- THE PROPERTY -



JETZT BESTELLEN UNTER
[THE-PROPERTY.ORG](https://www.the-property.org)

ODER PER E-MAIL AN
[INFO@THE-PROPERTY.ORG](mailto:info@the-property.org)

„Bei FAZ und brand eins erhalten Sie schicke Tischlampen und Werkzeugkoffer als Abopremie. Bei uns bekommen Sie nur eins: guten Lesestoff! Kein Blabla, keine Lampen, keine Werkzeugkoffer. Und auch keinen Rabatt.“

Dominik Benner



TOP TEN

Immobilien-gesellschaften
im THE PROPERTY-Ranking



»Auch die Immobilienbranche ist in der digitalen Welt angekommen. Unsere Analysen belegen, dass inzwischen fast alle maßgeblichen Gesellschaften ihre Aktivitäten im Umfeld von Google spürbar steigern.«

Christoph Hies, The Platform Group



Traffic Ranking	Backlinks Ranking	Keywords Ranking	LinkedIn Ranking
1. Vonovia (256.000)	1. Vonovia (280.900)	1. Vonovia (79.400)	1. Vonovia (21.019)
2. LEG Immobilien (178.600)	2. Deutsche Wohnen (42.000)	2. LEG Immobilien (58.500)	2. Patrizia AG (14.222)
3. VivaWest (141.600)	3. LEG Immobilien (33.500)	3. VivaWest (32.300)	3. Deutsche Wohnen (6.942)
4. Degewo (101.200)	4. Degewo (29.400)	4. Degewo (22.000)	4. LEG Immobilien (6.748)
5. Gewobag (92.200)	5. Patrizia AG (29.400)	5. HOWOGE (18.600)	5. HOWOGE (5.459)
6. HOWOGE (87.500)	6. Grand City (19.800)	6. Gewobag (17.800)	6. VivaWest (4.003)
7. Deutsche Wohnen (86.400)	7. VivaWest (19.200)	7. Deutsche Wohnen (16.900)	7. Gewobag (3.664)
8. GAG Immobilien (58.500)	8. HOWOGE (18.900)	8. Grand City (12.300)	8. Degewo (3.652)
9. Grand City (27.500)	9. Gewobag (13.000)	9. GAG Immobilien (11.300)	9. Grand City (3.186)
10. Patrizia AG (6.000)	10. GAG Immobilien (11.600)	10. Patrizia AG (1.800)	10. GAG Immobilien (1.628)

Das Traffic Ranking misst, wie viele Unique User pro Monat die Seite der Immobilien-gesellschaft organisch gefunden und besucht haben.

Backlinks geben an, wie stark eine Seite auf andere verlinkt ist und wie bekannt das Unternehmen im Netz ist.

Anzahl der organischen Keywords, die über die top 100 organischen Google-Suchergebnisse User zu den Domains bringen.

Anzahl der Follower der jeweiligen Gesellschaft bei LinkedIn.

FOTO
THE PLATFORM GROUP

Die Daten des Rankings beruhen auf der Quelle >SEMRush<.

Wie die Baupolitik zum Ende der Ampel-Koalition beitrug



Juli 2024: Sieht man Finanzminister Christian Lindner bereits an, wie er mit seinen Kabinettskollegen fremdelt?

Der Wohnungsbau wartet nun auf eine neue Regierung

Die **Ampelkoalition** zerbrach am 6. November 2024 an einer längst absehbaren inneren Zerrüttung. Eingeweihte sehen das Heizungsgesetz von Energieminister **Robert Habeck** als einen entscheidenden Auslöser des Zerwürfnisses an.

DAS HEIZUNGSGESETZ

Als die Grundzüge des Heizungsgesetzes vorzeitig öffentlich bekannt wurden, fühlten sich Eigentümer von Immobilien und die Wohnungswirtschaft insgesamt aufs Äußerste gegängelt und finanziell überfordert. Auch die Medien reagierten ungewöhnlich kritisch.

Dennoch sollte das Gesetz in den Bundestag eingebracht werden. Die FDP-Minister stimmten dem nur unter Vorbehalt zu. Fachpolitiker der FDP und zum Teil der anderen Fraktionen im Bundestag zerstückelten zusammen mit den Verbänden der Bau- und Wohnungswirtschaft das Heizungsgesetz bis zur Unkenntlichkeit.

Blamiert hatten sich Robert Habeck (Bündnis 90/Die Grünen) und Klara Geywitz (SPD) als Fachminister, der Bundeskanzler wegen fehlender Führung und das Bundeskabinett insgesamt wegen politischer **Instinktlosigkeit**. Alle waren sich gegenseitig gram.

Ein Gesetzentwurf mit 180 Seiten (!) voller Technokratie, Regelungen und Vorschriften – das war der Anfang vom Ende der Koalition.

KNAPPE FINANZEN, UNGENÜGENDE FÖRDERUNGEN

Die Ampel hatte zum Start hochfliegende Pläne – 400.000 neue Wohnungen pro Jahr sollten gebaut werden. Dem standen höhere Zinsen und enorm gestiegene Baupreise entgegen, aber auch eine irrlichternde Förderungspolitik mit immer höheren Umweltauflagen. Und es war einfach zu wenig Geld da, um eine kontinuierliche und wirksame Wohnungsbauförderung realisieren zu können. SPD und Grüne schoben die Schuld gern dem Finanzminister zu, weil er die **Schuldenbremse** nicht lockern wollte. Dieser Konflikt nagte permanent am Zusammenhalt der Partner.

NEUE KONFLIKTE

Und es standen neue Konflikte ins Haus. Im Koalitionsvertrag hatten die Parteien einige Verschärfungen des Mietrechts vereinbart. So sollte der **Betrachtungszeitraum** für die ortsübliche Vergleichsmiete von sechs auf sieben Jahre verlängert sowie die **Kappungsgrenze** bei Mieterhöhungen von 20 beziehungsweise 15 auf 11 Prozent gesenkt werden.

Nach langer Diskussion hieß es zuletzt, der für das Bürgerliche Gesetzbuch zuständige Bundesjustizminister Marco Buschmann (FDP) werde diese Änderungen nicht mittragen. Sein Argument war, dass insbesondere private Vermieter, die möglicherweise über längere Zeiträume die Miete gar nicht erhöht hätten, benachteiligt würden. Das Ende der Koalition beendete den Streit darüber, bevor er eskalierte.

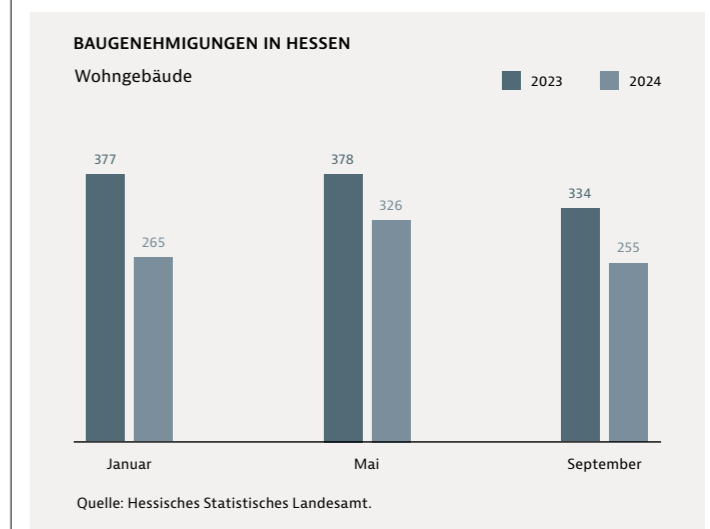
WARTEN AUF EINE NEUE REGIERUNG

So hatte die Bau- und Wohnungspolitik ihren guten Anteil am Scheitern der dreifarbigten Ampel. Mit ihrem Ende blieben aber auch unstrittige, von der Fachwelt als Fortschritt angesehene Vorhaben liegen, so Änderungen des Baugesetzbuches, die den Wohnungsbau durch Abbau von Bürokratie erleichtern sollten. Diese Initiativen warten nun auf eine neue Regierung.

Das Habecksche Heizgesetz wird die nächste Regierung jedenfalls in seiner jetzigen Form nicht überleben. Kurz nach dem Bruch der Ampel erklärte Bauministerin Geywitz, die es ja mitgezeichnet hatte, das Gesetz müsse »grundsätzlich überarbeitet« werden. Weder »der Bauingenieur noch der Hausbesitzer« blickten da durch. Deutlicher kann man den Bruch mit den Grünen in diesem Punkt nicht bezeichnen.


TEXT
DR. WERNER WOLF

FOTO
BUNDESREGIERUNG / STEFFEN KUGLER



Von einem ohnehin niedrigen Niveau 2023 geht es 2024 nochmals abwärts. Kann eine neue Regierung die Wende schaffen?

DIGITALLES



DIGITALES & INNOVATIONEN

90 Prozent der Apps sind Quatsch, aber 10 **Prozent** verändern unser Leben. Nur die Immobilienbranche merkt das meist nicht. Wir haben die Ausnahmen gefunden.

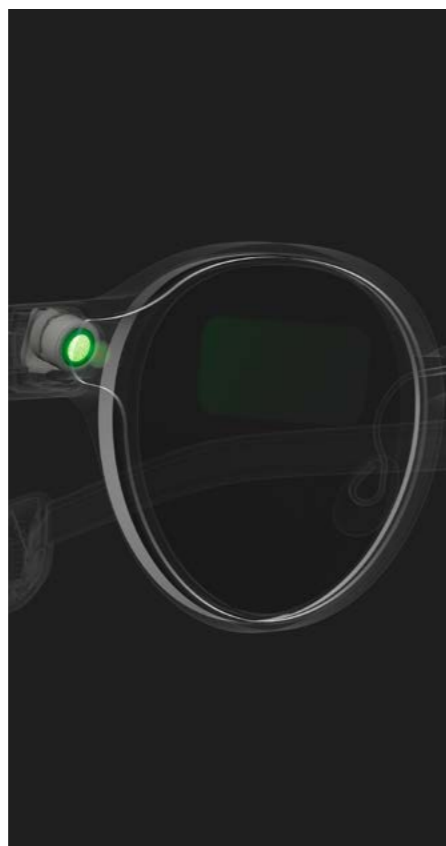


Die Brille von übermorgen — schon heute zu tragen

Die neue ›Even Realities G1 Glasses‹ bietet nicht nur innovative Technologie, sondern ebenso ein subtiles, ästhetisches Design. Dadurch eignet sich diese smarte Brille trotz ihrer digitalen Funktionen ideal für den Alltag. Wir von THE PROPERTY sind fasziniert und gespannt welche Speaker auf dem nächsten P5-Kongress sie bereits nutzen werden!

TEXT
MICHELLE THURN

FOTOS
EVEN G1



Immer erreichbar zu sein, ist für die Mehrheit von uns zur Normalität geworden. Damit gehen auch häufige Ablenkungen einher. Wird jedoch die ›G1‹ genutzt, ist damit Schluss. Die Brille ermöglicht es, dank neuester Technik und elegantem Design, immer erreichbar zu sein und trotzdem im Moment zu leben. G1 hat verschiedenste verblüffende Funktionen: von Notizen und Benachrichtigungen über ein simultanes Übersetzungsfeature direkt im persönlichen Gespräch bis zur Navigation oder sogar zu Teleprompts lässt sich alles einblenden. Überdies ist KI integriert!

Im beruflichen Kontext sind insbesondere die Übersetzungsfunktion und der **Teleprompter** zukunftsweisend. Ob während Meetings, Konferenzen oder Kongressen, die Kommunikation und Präsentation wird



vereinfacht und wirkt noch professioneller! Mal sehen, wer von Ihnen beim nächsten P5-Kongress eine G1 trägt. Durch die **Begleit-App** können weitere individuelle Einstellungen vorgenommen werden, beispielsweise, welche Nachrichten die Brille erreichen. Diese futuristische Brille stellt damit sowohl im beruflichen als auch im privaten Kontext mit ihrem großen Nutzen eine kleine Revolution dar. Ein ›Game Changer‹ in der Brillenindustrie. And there's more to come ... Die ›Even Realities G1 Glasses‹ finden sie bei ausgewählten Fachhändlern. Im Rhein-Main-Gebiet können sie die innovative Brille bei Brillen Bouffier ausprobieren.

Brillen Bouffier GmbH
Rheinstraße 47, 65185 Wiesbaden,
Kirchgasse 50, 65183 Wiesbaden,
Schusterstraße 30-32, 55116 Mainz,
Adelungstraße 4-6, 64283 Darmstadt

bouffier.de

Jakobs PropTech-Corner

Auch in dieser Folge dreht sich bei den vorgestellten Technologien alles um **Nachhaltigkeit**. Dieses Mal werden aber besonders Lösungen vorgestellt, die auch ohne umfangreiche Sanierungsmaßnahmen einen positiven Einfluss auf die Nachhaltigkeit von Gebäuden haben. Erstmals geht es dabei auch um Technologien, die (noch) nicht in der Immobilienbranche Anwendung finden. Für mehr Innovation in der Branche und kosteneffiziente Maßnahmen in unsicheren Zeiten.

DAS ZWEITE LEBEN DER ELEKTROAUTO-BATTERIE – VOLTfang

Auch Sie haben bestimmt schon mindestens eine Diskussion über die **Nachhaltigkeit** von Elektroauto-Batterien mitbekommen oder gar geführt. Denn ganz abgesehen vom Preis der seltenen Rohstoffe, die dort verbaut werden, ist der Umwelteinfluss des Abbaus dieser Materialien nicht zu unterschätzen. Den Verbrauch dieser Ressourcen zu reduzieren, ist das Ziel des Unternehmens **Voltfang**. Es hat Verträge mit großen Fahrzeugherstellern und verwertet deren »alte« Batterien. Diese werden zu stationären Speichereinheiten kombiniert, die wiederum in Gebäuden zum Einsatz kommen. Dort speichern sie den Strom einer Solaranlage für weniger sonnenreiche Stunden oder sorgen bei fehlenden Netzanschlusskapazitäten für mehr Leistung. Technologisch spannend dabei: Voltfang konzipiert die Speicher so, dass sie mithilfe einer intelligenten Steuerung nur im unteren **Spannungsbereich** arbeiten. Damit reduziert sich die Alterung der Zellen und ermöglicht selbst den bereits gebrauchten Akkus ein zweites Leben von mindestens zehn Jahren und 6.000 Ladezyklen.



voltfang.de

AUCH OHNE DATEN DAS PORTFOLIO OPTIMIEREN – OPTIML

Einen neuen alten Ansatz für mehr **Sanierungen** und damit nachhaltigere Gebäude entwickelt das Unternehmen **Optiml**. Denn es kombiniert den bekannten Ansatz einer zentralen Datenplattform zur Identifizierung und Steuerung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen mit den Möglichkeiten heutiger künstlicher Intelligenz. Und ergänzt mithilfe der **KI** an Stellen, wo Daten zu Gebäuden fehlen, um eine vollständige Datenbasis zu erreichen. Das wirkt in der Theorie simpler als gedacht, denn auf einer gewissen Ebene ähneln sich Gebäude doch stark und lassen Rückschlüsse aufeinander zu. Im Detail und der Praxis erfordert eine zuverlässige **Vorhersage** aber doch eine große Datenbasis und aufwendige Abstimmung der KI. Sonst »halluzinieren« solche Systeme schnell. Das bedeutet, dass sie Ergebnisse ausgeben, die zwar dem gefragten Muster entsprechen, mit der Realität aber nichts zu tun haben. Und so kann eine gebäudespezifische KI schnell zum Wettbewerbsvorteil werden.



optiml.com

TEXT
JAKOB SCHULZ

FLEXIBEL KÜHL BLEIBEN – FLEXALITY

Wer auch ohne Sanierung **Energiekosten** sparen will, kann sich Inspiration in einem immobilien-nahen Bereich holen. Das Unternehmen **Flexality** entwickelt eine intelligente Software zur Optimierung der Steuerung von großen **Tiefkühlagern**. Zuzunutzen macht sich Flexality dabei zwei Bausteine des Strompreises für gewerbliche Kunden. Zum einen reduziert die Software gezielt den Stromverbrauch in Phasen, in denen Strom besonders teuer ist. Zum Beispiel nachts und bei Windstille. Zum anderen steuert sie die Kühlung so, dass besonders hohe Verbrauchsspitzen vermieden werden. Das führt zu einer Reduktion des Preises für den Stromanschluss, der in Teilen von der Spitzenlast bestimmt wird. Im Fachjargon spricht man von »**Peak Shaving**«. Nach eigenen Angaben spart das Unternehmen so bis zu 20 Prozent der Stromkosten. Gerade in Zeiten von zunehmend elektrischer Erzeugung von Wärme auf jeden Fall auch ein Ansatz für Immobilien.



flexality.de

FOTOS
VISAX, BETTI KLEE

DER PASS FÜR DIE EU-TAXONOMIE – MADASTER

Während die Regeln zur Reduktion von **CO₂-Emissionen** schon wohlbekannt sind, beschäftigen sich erst wenige Immobilien-Eigentümer tiefgreifend mit den Materialien in ihren Gebäuden. Das ändert das Unternehmen **Madaster**: Mit seinem Gebäuderessourcenpass bilanziert es alle verbauten Materialien und Bauteile in einer Immobilie. Erstellt wird dieser, im besten Fall, auf Grundlage eines BIM-Modells – Excel-Daten werden aber auch (noch) akzeptiert. In der Bilanzierung geht es dann nicht nur um gebundenes CO₂, sondern auch um Giftstoffe und deren Auswirkungen auf die Umgebung im Betrieb und in der späteren Entsorgung. Das Besondere bei Madaster: Das geistige Eigentum am Produkt hält eine gemeinnützige **Stiftung** in den Niederlanden. Geld verdienen dürfen die Tochterunternehmen aber dennoch. Und finanzieren so ihr Wachstum.



madaster.de

Wechsel an der Spitze der BImA

THE PROPERTY MAGAZINE gratuliert *Prof. Dr. Alexander von Erdély*, der in diesem Herbst zum Vorstandssprecher der BImA berufen wurde. Zu diesem Anlass stellen wir seine THE PROPERTY-Podcast-Folge noch einmal als Highlight vor.

TEXT
JAKOB SCHULZ

FOTO
ALEXANDER VON ERDÉLY



Seit dem 1. Oktober 2024 hat die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** (kurz BImA) einen neuen Vorstandssprecher: Mit Prof. Dr. Alexander von Erdély steht nun erstmals kein erfahrener Beamter oder Berufspolitiker, sondern ein ausgewiesener Immobilien-Experte an der Spitze dieser Institution, welche die Immobilien des Bundes verwaltet. Der promovierte Bauingenieur verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche und bekleidete zuletzt den Posten des Deutschland-CEOs von CBRE. In der neuen Funktion folgt der 55-Jährige auf Dr. Christoph Krupp, der Ende Juni 2024 in den Ruhestand ging.

In Hinblick auf die Herausforderungen, die die Immobilienbranche aktuell beschäftigen, scheint dies genau die richtige Personalentscheidung zu sein. Vorrangig die **Transformation** zu einem nachhaltigen Gebäudebestand wird in den nächsten Jahren, womöglich auch Jahrzehnten, technisches Wissen und die Zusammenarbeit mit Dienstleistern in den Fokus bringen. Denn die notwendige Digitalisierung und Sanierung der Liegenschaften wird auch der BImA alleine nicht gelingen.

Als Herr Prof. Dr. von Erdély im Mai dieses Jahres bei uns im Podcast zu hören war, beschrieb er seine Lebensaufgabe mit dem sprichwörtlichen »**Brückenbauen**« zwischen den verschiedenen Beteiligten von Bauprojekten. Damals war natürlich noch nicht öffentlich bekannt, welche Rolle er nach seinem Ausscheiden als Deutschland-Chef von CBRE annehmen würde. Nun erscheint uns diese Personalie umso schlüssiger. Wenn es von Erdély gelingt, mehr und tragfähigere Brücken aus der BImA heraus in die freie Immobilienwirtschaft zu schlagen, könnte dies noch zu seinem Meisterstück werden. Ob er, in der Tradition aller seiner drei Vorgänger, als Vorstandssprecher der BImA in Rente geht, bleibt natürlich offen. Wenn Sie mehr zu seinem Werdegang und seinem Blick auf die aktuellen Themen der Branche erfahren wollen, hören Sie also gern noch einmal in seine Podcast-Folge hinein. Mit Blick auf seine neue Rolle gewinnen die Einschätzungen, die er uns an einigen Stellen gab, eine ganz neue Bedeutung.

THE
PROPERTY
PODCAST

THE PROPERTY
PODCAST
MIT
PROF. DR. ALEXANDER V. ERDÉLY

THE PROPERTY – das Magazin für die oberen 10.000 der Immobilienbranche



Auch bei
Apple Podcasts

THE PROPERTY ZUM ANHÖREN
THE PROPERTY PODCAST

the-property.org/podcast

THE PROPERTY Podcast ist das Gesprächsformat für erfolgreiche Immobilien-Unternehmer und -Experten und deren Geschichte. In jeweils 20 Minuten spricht Jakob Schulz mit seinen Gästen über ihren Werdegang, darüber, wie sie eigentlich zur Immobilie gekommen sind und was sie erfolgreich macht. Dabei bleibt meistens auch Raum für Diskussionen in der Branche und für das Zukunftsthema PropTech.

LIFESTYLE



LIFE & STYLE

Nur Immobilien kaufen ist langweilig.
Ohne Genuss und Stil ist das Leben nicht lebenswert:
was das Leben besonders macht.

MUST-HAVES FÜR DEN WINTER

Die kalte Jahreszeit steht vor der Tür und mit ihr die perfekte Gelegenheit, Stil und Komfort zu vereinen! Ob kuschelige Accessoires, praktische Begleiter für frostige Tage oder modische Highlights – unsere The Property *Must-haves* sorgen dafür, dass der Winter nicht nur erträglich, sondern auch richtig schön wird.



▲ YETI-Becher

Der perfekte Begleiter für kalte Wintertage. Der ›YETI Rambler®‹-Becher (591 ml) ist dank seiner doppelwandigen Vakuumisolierung perfekt für heiße Getränke wie Kaffee oder Tee geeignet – selbst bei frostigen Temperaturen. Der Becher besteht aus robustem Edelstahl und sorgt dafür, dass Ihr Getränk bis zum letzten Schluck die gewünschte Temperatur behält, egal wie lang Ihre Reise dauert. Durch das Design passt der ›Rambler®‹-Becher in fast alle Getränkehalter. Ein Must-have für den nächsten Winterausflug.

yeti.com

▼ Ugg-Hausschuhe

Der perfekte Komfort für entspannte Tage zu Hause. Die Hausschuhe von Ugg haben eine weiche Veloursleder-Oberfläche. Dank flauschigem Lammfellfutter bieten sie einen hohen Tragekomfort. Das tasmanische Flechtdetail des Hausschuhs ›Tasman‹ verleiht ihm eine lässige, dennoch elegante Note. Aufgrund der ›Treadlite by UGG™‹-Außensohle ist der Schuh nicht nur leicht, sondern auch strapazierfähig, sodass Sie ihn problemlos drinnen und draußen tragen können. Ein Must-have für alle, die es bequem und stilvoll mögen.

ugg.com



▼ Fenix-Uhr

Die ›Garmin fenix® 8‹ ist das perfekte Accessoire für alle, die den Winter in vollen Zügen genießen und ihre Skiabenteuer auf das nächste Level heben möchten. Mit einer speziell auf Outdoor-Sportarten ausgelegten Ausstattung, einer besonders robusten Bauweise und einer Titan-Linse hält diese Multisport-Smartwatch jedem Winterabenteuer stand. Für Wintersportler bietet die fenix® 8 spezielle Funktionen wie Skiview™-Karten, die Ihnen weltweit mehr als 2.000 Skipisten mit Namen und Schwierigkeitsgrad anzeigen.

garmin.com



▲ Diptyque-Handcreme

Samtweiche Emulsion, die die Hände mit einer luxuriösen Pflege umhüllt. Die Handcreme von Diptyque beruhigt mit ihrer zarten, cremigen Textur die Haut. Die Formel basiert auf der Immortelle, der ›goldenen Blume‹ aus Korinth, die für ihre regenerierenden Eigenschaften bekannt ist und als Symbol für die Ewigkeit gilt. Sie bildet einen schützenden, beruhigenden Schleier, der besonders beanspruchte Hände intensiv pflegt und schützt. Der Duft vereint die frische Süße von Mandeln mit der spritzigen Frische von Petitgrain und setzt diese mit den warmen, beruhigenden Noten der Virginia-Zeder in einen perfekten Kontrast.

diptyqueparis.com

◀ Louis Vuitton

Ein Winter-Must-have für Stilbewusste sind die ›Monogram Stripe‹-Skier von Louis Vuitton. Für alle, die Eleganz und Performance auf der Skipiste vereinen möchten, sind diese Skier aus der Winter-Resort-Kollektion von Louis Vuitton unverzichtbar. Mit ihrer meisterhaften Fertigung aus Pappel- und Buchenholz, Glasfaser und Stahl bieten sie nicht nur herausragende Funktionalität, sondern auch ein unverkennbares Design: Das ikonische Monogramm-Motiv in intensivem Blau, ergänzt durch markante rote und weiße Streifen, macht diese Skier zu einem echten Hingucker. Ein luxuriöser Begleiter, der Winterabenteuer mit einem Hauch von Extravaganz veredelt!

louisvuitton.com



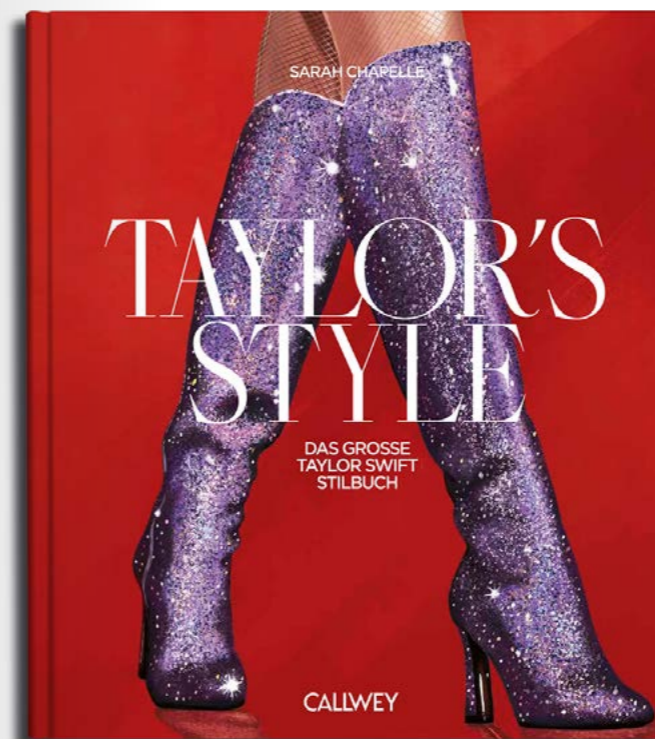
SWIFTS STYLE

Das Phänomen ›Taylor Swift‹ ist allgegenwärtig: Derzeit wird das Vermögen der Popsängerin auf rund 1,6 Milliarden US-Dollar geschätzt. Seit 2006 hat sie elf Original-Studioalben veröffentlicht und scheint sich mit jedem davon selbst zu übertrumpfen. Die musikalischen und stilistischen Phasen, die Swift mit jedem Album einläutet, bezeichnet sie als ihre ›Eras‹. Neben der Musik spielt für jede dieser Phasen natürlich auch Swifts Styling eine bedeutende Rolle. Gründerin und Autorin des Fashion-Blogs ›Taylor Swift Style‹, Sarah Chapelle, hält ihre Followerschaft seit mehr als zehn Jahren über alle Looks der Sängerin auf dem Laufenden. In ›Taylor's Style: Das große Taylor Swift Stilbuch‹ analysiert Chapelle die Erscheinung der Popsängerin ›Era‹ für ›Era‹ und arbeitet auf, wie auch das durchgeplante Styling zu ihrem enormen



TEXT
LARA LOCHMANN

FOTOS
ALAMY / CURTIS HILBUN, IMAGE PRESS
AGENCY, MEDIA PUNCH



Sarah Chapelle: Taylor's Style: Das große Taylor Swift Stilbuch. Callwey Verlag, 352 Seiten. ISBN: 978-3-7667-2746-6; 39,95 EUR

Erfolg beigetragen hat. Mit blonder Lockenmähne, Sommerkleidern und Cowboystiefeln haben wir sie kennengelernt. Während der ›Reputation-Era‹ waren Swifts Haare zeitweise gebleicht, ihr Style verrückter. Als 2020 ›Folklore‹ und ›Evermore‹ erschienen, ging sie mit geflochtenen Zöpfen und langen, fließenden Kleidern voll im Cottagecore-Look auf. Ob man ihr Fan ist oder nicht: Niemand kann behaupten, dass der Erfolg der Popsängerin Zufall sei. Denn Taylor Swift macht keine halben Sachen. Wenn sie etwas angeht, dann so richtig.





WIR KAUFEN IHR MEHRFAMILIENHAUS – BUNDESWEIT



WAS WIR KAUFEN

- Mehrfamilienhäuser | Wohn- und Geschäftshäuser | Wohnanlagen
- Mindestens 10 Einheiten
- Maximal 100 Mio. Euro pro Objekt

WO WIR KAUFEN

- Bundesweit

WIE WIR KAUFEN

- Diskret
- Schnell
- Hohe Preise

LEITUNG VOR ORT

An folgenden Standorten wird unser Portfolio operativ verwaltet:



SIE MÖCHTEN EIN OBJEKT VERKAUFEN?

Senden Sie uns eine E-Mail

IMMOVERWALTUNG@BENNER-HOLDING.COM
BENNER-HOLDING.COM

IHRE VORTEILE ALS VERKÄUFER

WIR KAUFEN SOFORT:

- Die Finanzierung ist grundsätzlich im Vorfeld gesichert
- Wir arbeiten in einer gemeinsamen Bankgesellschaft zusammen

WIR BEURKUNDEN INNERHALB VON 14 TAGEN:

- Sofortige Beurkundung in Frankfurt, Düsseldorf, Essen, Berlin, München, Hamburg
- Standard-Kaufverträge

SICHERHEIT FÜR MAKLER UND VERKÄUFER:

- Wir machen nachträglich keine Mängel geltend
- Wir kaufen gemäß Zustand, ohne Wenn und Aber

»Der Einigung per Handschlag folgte zwei Wochen später schon die notarielle Beurkundung.«
Dipl.-Ing. Architekt Klaus-Dieter Kohls, Verkäufer

»Dr. Benner ist nett professionell und senkt die NK für Mieter. Auch kein Ärger im Nachhinein.«
Jamal Qaiser, Verkäufer

»Ein sehr guter Verkaufspreis, schnelle Abwicklung und die Mieter werden gut betreut.«
J. Durstewitz, Verkäufer

»Schnelligkeit, Transparenz und Zuverlässigkeit sind die Tugenden der Benner Holding im Transaktionsmanagement.«
KPW Immobilien GmbH Investor

LIFE & STYLE

MUST-SEE



Stirb langsam

Ist der erste Teil der »Die Hard«-Reihe mit Bruce Willis ein Weihnachtsfilm? Die Programmplaner im linearen TV sind sich uneins. Wir sind uns allerdings einig, dass »Stirb langsam I« unzweifelhaft ein Film für unsere Kolumne ist. Am Weihnachtsabend 1984 bringen Terroristen eine Partygesellschaft im Penthouse des »Nakatomi Plaza« in ihre Gewalt, um Tafelpapiere aus einem Tresor zu rauben. Nur der zufällig hineingeratene Cop John McClane kann den Geiseln helfen und ist der richtige Mann zur falschen Zeit. Als Schauplatz diente das 1987 fertiggestellte »Fox Plaza« in L. A., entworfen vom US-amerikanischen Architekten William Pereira. Das »Fox Plaza« wurde sein letztes Projekt. 150 Meter hoch erhebt sich der Wolkenkratzer mit 35 Stockwerken über dem Stadtteil Century City und gehört damit zu den Wahrzeichen. Die 20th Century Studios sind heute Ankermieter. Zuvor besetzte Ronald Reagan ein Penthouse auf der 34. Etage für mehrere Jahre nach dem Ausscheiden aus dem öffentlichen Dienst. Wer gut Englisch versteht, sollte sich die Originalfassung nicht entgehen lassen, in der sich die deutschen Terroristen vom »Radical West-German Volksfrei Movement« die grotesksten Stilblüten an den Kopf werfen, was noch unterhaltsamer ist. Übrigens, Bruce Willis war im Casting die sechste Wahl; vor ihm hatten Sylvester Stallone, Burt Reynolds, Harrison Ford, Mel Gibson und Richard Gere abgesagt und beißen sich bis heute ins Knie. Wir werden uns den Actionstreifen an den Feiertagen gern wieder vornehmen. Yippie-Ya-Yay, Schweinebacke!

Stirb langsam. Mit Bruce Willis, Alan Rickman, Paul Gleason und Bonnie Bedelia. Regie: John McTiernan. 1988. 131 Min. Im Stream über Disney+, Amazon Prime, Apple TV und Google Play.



Mission: Impossible – Phantom Protokoll

Auch in diesem Blockbuster geht es hoch hinaus! Im vierten Teil des Erfolgsfranchise kommt es zu einem Bombenanschlag auf den Kreml. Die Terroristen schieben ihn Ethan Hunt und seinem Superagenten-Team in die Schuhe. Die Zeit drängt, denn sie müssen herausfinden, wer wirklich hinter dem Anschlag steckt, bevor es zum Atomkrieg kommt. Wie schon in den übrigen Teilen führt die Handlung an verschiedenste Orte auf dem Globus. In »Phantom Protokoll« geht es nach Dubai, wo es zum denkwürdigsten Stunt von Cruise kommt, denn er kletterte nur mit einem Klettergurt gesichert elf Stockwerke an der Fassade des höchsten Gebäudes der Welt hinauf. Nicht nur die schwindelerregende Höhe des »Burj Khalifa« machte die Angelegenheit schwer, bereits das Atmen fällt im windigen 130. Stockwerk nicht leicht, und die Gurte schnürten so ein, dass Cruise Kreislaufprobleme bekam. Der Zeitdruck war also nicht gespielt, der Stunt wirklich heikel. Burj Khalifa ist eines der Wahrzeichen Dubais und wurde 2010 eröffnet. Adrian Smith von der kanadischen Firma »Skidmore, Owings & Merrill« ist der Architekt des Projekts. Die Firma war auch für den Sears Tower zuständig, der vor dem Burj Khalifa das höchste Gebäude der Welt war. Das Wahrzeichen hat 163 Stockwerke und ist 828 Meter hoch. Das Unternehmen »Emaar Properties« ist der derzeitige Eigentümer. Und in »Phantom Protokoll« schaffte es das Gebäude nur ein Jahr nach Eröffnung direkt nach Hollywood. Nur konsequent, dass die Weltpremiere am 7. Dezember 2011 in Dubai stattfand.

Mission: Impossible – Phantom Protokoll. Mit Tom Cruise, Jeremy Renner, Paula Patton und Simon Pegg. Regie: Brad Bird. 2011. 132 Min. Im Stream über Netflix, WOW, Sky Go und Paramount+.

Welcome to My Wrist

Eine neue Uhrenlinie von *Patek Philippe* ist immer ein großer Moment. Im Oktober war es so weit: Die ersten Auflagen der »Cubitus« wurden vorgestellt. Die letzte Genfer Uhrenmanufaktur in Familienbesitz erweiterte ihr ohnehin fulminantes Angebot an Luxusuhren um eine völlig neue Kollektion, die uns durch ihre einzigartige Verbindung von Kühnheit und Eleganz imponiert.

TEXT
VOLKER HUMMEL

FOTOS
PATEK PHILIPPE



patek.com

Diese Uhr kombiniert die augenblicklich springenden Anzeigen von Großdatum, Wochentag und Mondphase auf eine neue Art und Weise. Dafür statteten die Uhrmacher von Patek Philippe das legendäre Kaliber 240 mit einem höchst originellen quadratischen Gehäuse mit abgerundeten Ecken aus. Das im täglichen Gebrauch nützliche Großdatum im Doppelfenster harmoniert mit der **Geometrie** des Gehäuses und des Zifferblatts perfekt. Und mit ihrem in horizontaler Reliefprägung verzierten Zifferblatt feiert die Cubitus ihr Debüt in drei reizvollen Varianten, die alle **Charakterstücke** sind. Das technischere Platinmodell »Cubitus Instantaneous Grand Date, Day & Moon Phases« (Referenz 5822P-001) wird von einem neuen Uhrwerk mit Augenblicksanzeige angetrieben, für das allein sechs Patente eingereicht wurden. Uns besticht auch der Vintage-Touch des zweifarbigen **Cubitus-Modells** (Referenz 5821/1AR-001) in Stahl und Rotgold mit blauem Sonnenschliff-Zifferblatt. Dritte im Bunde ist die sportliche Variante in Stahl (Referenz 5821/1A-001), deren olivgrünes Zifferblatt im Sonnenschliff etwas mehr **Understatement** bietet.

Damit trotz der hohen mechanischen **Komplexität** eine flache Bauweise möglich ist, haben sich die Ingenieure von dem ultraflachen Automatikkaliber 240 mit automatischem Aufzug mit Mini-Rotor inspirieren lassen. Dieser 1977 lancierte Klassiker hat sich dank seiner Flachheit, seiner Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit geradezu als Kultwerk etabliert. Es ist in vielen Modellen der aktuellen Kollektion verbaut. Bei der neuen Cubitus (Referenz 5822P-001) sollte zusätzlich zum Großdatum bei 12 Uhr und einer kleinen Sekunde bei 4,30 Uhr eine koaxiale Doppelanzeige von Wochentag per Zeiger und Mondphase im



Hilfszifferblatt bei 7 Uhr integriert werden. So entstand das neue Kaliber 240 PS CI J LU mit automatischem Aufzug. Trotz der 104 zusätzlichen Komponenten ist das Uhrwerk im Vergleich zum legendären Kaliber 240 PS IRM C LU nur 0,77 Millimeter höher geworden. Das Basiswerk wurde mit einem augenblicklich springenden **Kalendermechanismus** mit Großdatum überarbeitet.

Ein wichtiges Kriterium für ein Großdatum ist die bestmögliche Ablesbarkeit. Zeitliche Abweichungen beim täglichen Wechsel der verschiedenen Anzeigen wollten die Uhrmacher von Patek Philippe unbedingt vermeiden. Deshalb hat die Manufaktur einen neuen Mechanismus entwickelt. Dieser lässt das Großdatum und die Anzeigen von Wochentag sowie Mondphase stets simultan und augenblicklich auf den neuen Tag wechseln. All diese Vorgänge werden durch eine große Wippe gesteuert, die das 24-Stunden-Rad antreibt. Dieses Rad trägt eine Nocke, die die große Wippe im Tagesablauf kontinuierlich aufzieht. Sobald Mitternacht erreicht ist, fällt der Schnabel der großen Wippe dank einer starken Feder von der Spitze der Nocke. Durch diese Bewegung zieht die große Wippe mittels vieler weiterer Komponenten jeweils einen Zahn des Datumssterns, einen Zahn des Tagessterns und einen Zahn des Mondphasensterns in die neue Stellung, und dieser Mechanismus bewirkt den augenblicklichen Wechsel der Anzeigen. Dank der über den Tag hinweg gespeicherten Energie springen alle diese Anzeigen täglich um Mitternacht sofort und gleichzeitig innerhalb von nur 18 Millisekunden.

Patek Philippe bietet in der Kollektion auch wieder neue, zur Uhr passende **Cubitus-Manschettenknöpfe** an: Ein Rahmen aus Weißgold greift die Form des Gehäuses auf und trägt ein blaues Sonnenschliff-Blatt mit horizontaler Reliefprägung (205.9821G-001).

INSIDE PICKS FÜR DIE ENTENJAGD

Wenn in **Ungarn** die Jagdsaison startet, ist Geflügel ganz oben auf der Jagdliste. Der Umgang damit erfordert eine schnelle Hand, eine gute Flinte und vor allem ein Gespür für Wind und Wetter. Hier meine Must-haves für die Saison. Eure Tina.



Beretta 693 Sporting

*Okay im Gewicht und stabile Läufe
auch bei 100 Schuss.*

3.500 €



Schießweste Tredi Brown

120 €



Lockjagdset für Geflügel

300 €



**Hartgummistiefel mit
starkem Profil**

100 €



Sellier & Bellot Red Muniton

35 mm, 21 g
15 €



Amersitep 3D-Tarnnetz

35 €



Parforce Dreibein-Ansitzstuhl

40 €



AUS LIEBE ZUR PERFEKTION

2001 fing alles an. Damals erwarb Wolfgang Reitzle die Villa Bertolli in der Nähe von Lucca inmitten einer uralten Kulturlandschaft. Heute entstehen hier hervorragende Weine. Dr. Dirk Becker traf Dr. Petra Pforr, die sich voller Begeisterung der *Villa Santo Stefano* widmet. Ein Gespräch über Liebe zur Qualität, über Olivenöl und wie es ist, an einem Ort zu arbeiten, wo andere sonst Urlaub machen.

FOTOS
MASSIMO TESSANDORI BERNINI

THE PROPERTY: Liebe Frau Pforr, mit dem Erwerb der Villa wird hier Geschichte neu geschrieben. Was ist Ihnen wichtig?

DR. PETRA PFORR: Herr Reitzle hat Villa Santo Stefano zunächst als Ferienhaus erworben. Auf dem Gelände fanden sich gerade mal 1.000 Olivenbäume und knapp ein Hektar Wein – für den Hausgebrauch. Lucca war vor allem für sein herausragendes Olivenöl bekannt, weniger für Wein. Wolfgang Reitzle ließ aber der Gedanke nicht los, hier dennoch einen hervorragenden Wein zu produzieren. Also entwickelte er über die Jahre ein Wein- und Öl-

projekt, das immer größere Dimensionen annahm. Heute bewirtschaftet Villa Santo Stefano 22 Hektar Wein in der Maremma und über sechs Hektar in Lucca. Dazu kommen rund 3.000 Olivenbäume.

THE PROPERTY: Wie würden Sie die Philosophie beschreiben?

DR. PETRA PFORR: Unser Flagship-Wein Loto repräsentiert unsere Philosophie, und die heißt: kompromisslose Perfektion. Das beginnt bei der Zahl der Trauben pro Rebstock: Wir schneiden auf maximal drei Trauben pro

Rebstock zurück. Im Zuge der Ernte wandert jede Kasette in weniger als 30 Minuten nach dem Schnitt in einen Kühlwagen mit einer Temperatur von zwei bis drei Grad Celsius. Dort verbleiben die Trauben bis zur Verarbeitung am nächsten Morgen. Jede Weinsorte wird in eigens abgestimmten Barriquefässern ausgebaut. Nach der Komposition des Cuvées lagert der Wein zur Ausbalancierung noch mehr als sechs Monate in großen Betonbehältern bis zur Abfüllung.

THE PROPERTY: Welche Idee steckt denn hinter dem Winemaking von Villa Santo?

DR. PETRA PFORR: Die Trauben für Loto bauen wir an drei verschiedenen Orten in der Maremma an. Unsere Strategie unterscheidet sich damit von fast allen anderen Weingütern in der Toskana. Jede Rebsorte für den Loto wird in dafür optimalen Gebieten angebaut, denn jede Rebsorte braucht idealerweise ein eigenes Mikroklima und eine optimale Bodenbeschaffenheit. Da wir sehr viel mehr Anbaufläche bewirtschaften, als wir an Loto-Flaschen produzieren, können wir eine extrem rigorose Auswahl der Trauben bei der Ernte vornehmen. So werden wir Schritt für Schritt die Qualität weiter steigern und versuchen, in die absolute Spitzengruppe der Toskana-Weine aufzusteigen. In dieser Klasse sind wir bereits heute mit unserem exklusiven Wein Nina vertreten, einem auf 2.000 Flaschen limitierten 100-Prozent-Cabernet-Franc-Wein.





THE PROPERTY: Sie arbeiten dort, wo andere Menschen ihren Urlaub verbringen. Pittoreske Landschaften und spektakuläre Ausblicke: Lenkt das nicht schrecklich von der Arbeit ab?

DR. PETRA PFORR: Villa Santo Stefano ist ein Traumwesen, ein Paradies und in der Tat sehr inspirierend und motivierend. Ich fühle mich absolut privilegiert, hier arbeiten zu dürfen. Die Landschaft ist für mich eine unglaubliche Bereicherung und stimuliert mich tagtäglich.

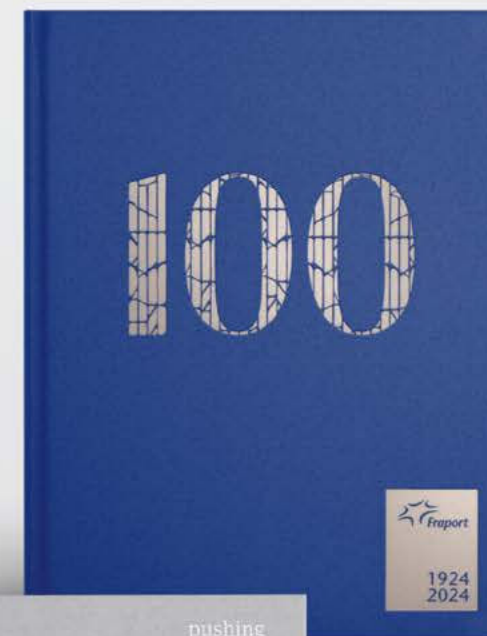
THE PROPERTY: Auf Ihrer Website zitieren Sie Henry Ford: »Der größte Feind der Qualität ist die Eile.« Wie schaffen Sie es, in diesem hart umkämpften Markt so entspannt zu bleiben?

DR. PETRA PFORR: In der Tat steht der Weinmarkt heute stark unter Druck. Es wird weniger Wein getrunken und somit gibt es Überkapazitäten. Wir als Boutique-Weingut versuchen aber trotz des hohen Marktdrucks relativ entspannt zu bleiben, indem wir uns auf unsere Kernwerte konzentrieren: Sorgfalt, Geduld und ständige Verfeinerung. In dem stark umkämpften Weinmarkt ist es entscheidend, sich nicht allzu sehr vom Wettbewerb unter Druck setzen zu lassen, sondern beständig die eigenen Ziele zu verfolgen. Ich glaube, dass uns ein solcher Ansatz ermöglicht, die höchste Weinqualität zu gewährleisten. Und Qualität wird sich auf Dauer einfach durchsetzen.

THE PROPERTY: Daran glauben wir auch. Vielen Dank für das Gespräch!

AUSGEZEICHNETE BUCHGESTALTUNG

Digital & Print



cicero
Agentur & Verlag

cicero-kommunikation.de





EIN KUSS LUXUS

FOTOS
BRUDERKUSS, MARKUS TEDESKINO,
VINO TOSCANO, WISSAL SEBAI

Der *BruderKuss*, auch heiliger Kuss oder Kuss des Friedens genannt, ist ein sehr alter traditioneller Gruß, der seinen Ursprung in vielen Konfessionen hat. Er steht für Loyalität, Nächstenliebe, Zuneigung und Respekt.

Bruno Eyron ließ sich davon inspirieren und startete 2014 sein eigenes Markenlabel ›BruderKuss‹. Ob Spirituose, Bier oder Wein, ›BruderKuss‹ steht für Produkte made in Germany mit dem Anspruch höchster Produktqualität. Bruno Eyron legt dabei viel Wert auf eine exzellent produzierte und nachhaltige Food- und Beverage-Kollektion.

Das ›BruderKuss‹-Team achtet penibel auf transparente und nachhaltige Produktionsprozesse und arbeitet aus-

schließlich mit mittelständischen Produzenten zusammen. »Unsere Produzenten sind schon seit **Generationen** Meister ihres Fachs. So ist es gewährleistet, dass der Verbraucher sehr, sehr hochwertig produzierte Lebensmittel bekommt – Qualität made in Germany!«, erklärt Bruno Eyron. Luxus, der für jeden Geldbeutel erschwinglich ist. Eyrons neueste ›BruderKuss‹-Kollektion ›The Epic‹ gehört ohne Frage zu den aufregendsten Newcomern in der deutschen Spirituosen-Szene. Die Flakon-Gebinde

sind jetzt schon Design-Ikonen und erfahren, nachdem sie ausgetrunken sind, ein zweites Leben als Lampenhalter, stilvolle Vase oder werden mit Salz, Olivenöl, Wasser oder anderen Lebensmitteln gefüllt. Die ›BruderKuss‹-Kollektionen haben neben vielen internationalen **Auszeichnungen** auch den begehrten German Design Award 2023 und den German Brand Award 2024 erhalten.

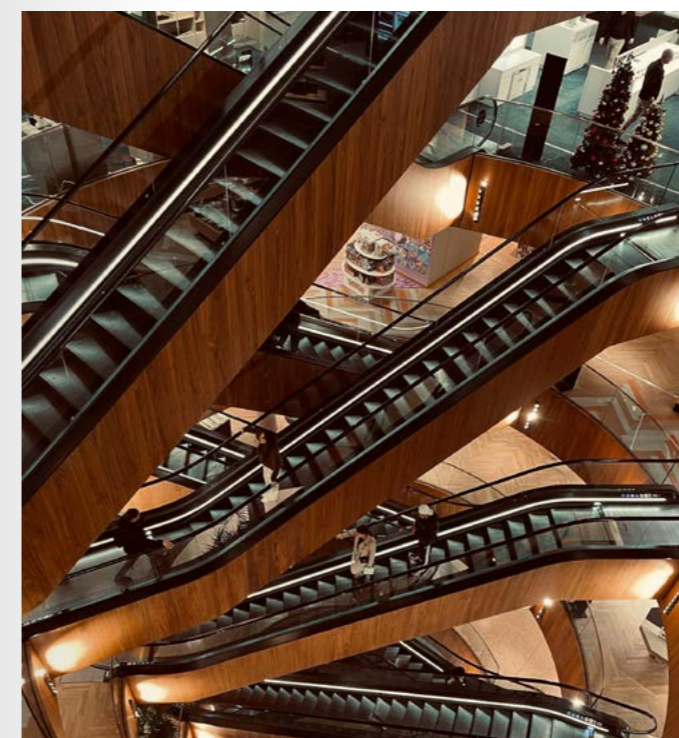


Tipps von Bruno Eyron

Begründer des Markenlabels ›BruderKuss‹ ist Allroundtalent *Bruno Eyron*. Der erfolgreiche Schauspieler leitet das Creative Management und hat BruderKuss-Wein, -Bier und -Spirituosen bereits erfolgreich in der Welt der Premium-Getränke etabliert. Eyron hat THE PROPERTY verraten, wo er als Connoisseur und Bonvivant selbst am liebsten genießt.



Das ›Vino Toscano‹ in Schöneberg begeistert mit authentisch italienischer Hausmannskost.



Das ›KaDeWe‹ ist zu Recht ein Klassiker. Auch Kenner wie Bruno Eyron kann es überzeugen.

THE PROPERTY:

Lieber Bruno, sag uns, wo genießen die Profis?

BRUNO EYRON:

Die Frage ist für mich eher: »Wie?«. In Ruhe!

THE PROPERTY:

Wo trinkst du deinen Kaffee am liebsten?

BRUNO EYRON:

Derzeit in meinem Berliner Mittagslokal: ›Vino Toscano‹ in der Grunewaldstraße 45.

THE PROPERTY:

Und wohin zieht es dich auf einen Absacker?

BRUNO EYRON:

Der Weg zum Absacker führt mich in unsere Küche zum Kühlschrank und dann mit einem Glas ›BruderKuss‹-Weißwein in der Hand auf unseren Balkon. Baby = Absacker daheim!

THE PROPERTY:

Was ist denn dein aktuelles Lieblingslokal?

BRUNO EYRON:

Das ›Kimchi Princess Berlin‹ ist eins davon.

THE PROPERTY:

Was ist dein bevorzugter Einzelhändler?

BRUNO EYRON:

Das KaDeWe gehört definitiv dazu.

THE PROPERTY:

Danke für deine Tipps, Bruno!



LUKAS JAKOBI



DISCOVER AIRLINES

Die Welt lebt von Kooperationen. Das macht sie bunter, vielfältiger, lebenswerter. Umso schöner, wenn nun *Discover Airlines* den in Wiesbaden geborenen Sternekoch *Lukas Jakobi* über die Wolken bringt. THE PROPERTY über eine unorthodoxe Zusammenarbeit, über Kulinarik und Gaumenfreude in der Business Class.

Lukas Jakobi ist nicht schüchtern, dazu hat er auch gar keinen Grund. Guide Michelin lobt das »interessante, trendig-moderne Gastro-Konzept«, das er in seinem Restaurant »Zwanzig23« in Düsseldorf zum Leben erweckt hat: Herzlich, authentisch, frech ist seine **Charakterküche**. Süß, sauer, scharf, salzig, umami – jeder Gang eine schiere Explosion. Kein Wunder, dass Discover Airlines für die Menüs an Bord auf den jungen Sternekoch aufmerksam wurde.

»Vegan« und »Nicht vegan« nennen sich die beiden Menüs mit sechs oder neun aromatischen Gängen aus sehr guten Produkten, deren Einkauf er mit Kennerschaft kuratiert und mit viel Fingerspitzengefühl perfekt auf die Teller bringt. Doch was so polarisierend wirkt, ist es am Ende gar nicht, sondern lädt zum Ausprobieren ein. Dass Jakobi dabei konsequent auf **Nachhaltigkeit** achtet, macht ihn darüber hinaus beim Fine Dining besonders. »Taste the Waste – Some Sexy Stuff« ist nur ein Beispiel, das mit seinem Vielerlei an Komponenten zur Abfallvermeidung beiträgt und »Reste« kulinarisch auf höchstem Niveau präsentiert. 80 Prozent der Produkte kommen aus der Region. Dazu fermentiert er selbst, setzt Sojasoßen, Garum, Kombucha an, bereitet Extrakte und Säfte selbst zu. Herrlich!

Von alledem war Onboard-Product-Managerin **Michelle Trautmann** von Discover Airlines bei ihrem Besuch so begeistert, dass eine Idee die andere noch vor Ort ergab. Lukas Jakobi wurde im Nu »Our New Culinary Star in the Sky«! Und sie ist sich sicher, dass diese Kooperation nicht nur jene Fluggäste anspricht, die großen Wert auf Qualität und außergewöhnliche kulinarische Erlebnisse legen, sondern auch die Frage nach »vegan/nicht vegan« neu beleuchtet.



discover-airlines.com/de



Mit der Kooperation möchte Discover Airlines verstehen, wie offen ihre Gäste an Bord für nachhaltigere vegane Gerichte sind. Mit Lukas Jakobi haben sie einen der besten Experten der Branche an ihrer Seite, um dieses kulinarische Erlebnis zu erschaffen. Selbstverständlich können alle Gäste, die fleischhaltige Gerichte bevorzugen, diese weiterhin in höchster Qualität an Bord genießen. Unter dem Konzept ›Gaumenfreude‹ legt die Airline Wert darauf, ihre Gäste mit hochwertigen kulinarischen Angeboten immer wieder neu zu überraschen.

Lukas Jakobi, der beim Flug nach Orlando mit an Bord ist, versteht sich auch hier als Überzeugungstäter, der perfekt zu den Markenwerten von Discover Airlines passt. Das Menü liest sich so gut, dass man sofort ordern möchte. Auf mehr als 10.000 Metern Flughöhe gibt es beispielsweise als Entree Lachsforellen-Tataki mit Kimchi, Wurzelgemüse und Petersilienmayonnaise. Als Hauptgang Kräuter-Couscous an orientalischem Spinat, Nüssen und Gewürzjoghurt, begleitet von Miso-Aubergine mit Ratatouille und Rosmarinkartoffel.

Wer vegan isst, wird von Lukas Jakobis Geschmackserlebnissen erst recht begeistert sein. Es geht eben doch auch ohne: Gaumenfreude pur!

TEXT
DR. DIRK BECKER

FOTOS
SILVIO KNEZEVIC, BEATESTIL,
DISCOVER AIRLINES



OFF-RACE FLEECE-WESTE

Das Design der Off-Race Fleece Vest wurde aktualisiert und hat nun einen moderneren und minimalistischeren Look. Das neue Design bietet zwei versteckte Seitentaschen mit in Silikon getauchten Reißverschlüssen. Die Taschen wurden höher angebracht, um der Weste einen entspannteren Look zu verleihen. Der Halsausschnitt der Weste ist mit einem doppelten Fleece ausgestattet, das für zusätzlichen Komfort sorgt. Die Weste besteht aus Polartec 100 Fleece. Die luftige Struktur dieses recycelten, synthetischen Garns schafft thermische Lufttaschen, die die Wärme speichern und dennoch atmungsaktiv sind. Diese Weste vereint Funktionalität und Stil und bietet gleichzeitig ein entspanntes Tragegefühl.



Fotos: Pas Normal Studios

ABOUT PAS NORMAL STUDIOS

Was die einen oder anderen vielleicht in Paris gesehen hätten, gibt es jetzt in Kopenhagen. Eigentlich kein Wunder, denn dass die Stadt längst zu den absoluten Modemetropolen dieser Welt zählt, ist kein Geheimnis. Und dass Dänemark ein Land mit großer Radsport-Historie ist, auch nicht. Seit 2014 gibt es nun schon die Pas Normal Studios und die Produkte sind in der Tat alles außer gewöhnlich. Der Schwerpunkt der Marke, die es in kürzester Zeit geschafft hat, sich aus dem Norden Europas in der Beletage der Fashion-Welt zu etablieren, liegt auf technischer Cycling-Wear mit höchsten Ansprüchen in Sachen Qualität und visionärer Ästhetik. Die Streetwear-orientierte Kollektion nennen sie ›Off-Race‹. Hört sich nicht nur gut an, sondern sitzt perfekt und sieht lässig aus.

Mehr unter pasnormalstudios.com

NEU: Ab sofort können wir Blauer Engel zertifizierte Druckerzeugnisse anbieten. Sprechen Sie uns an!



DRUCKPARTNER FÜR UNTERNEHMEN, KREATIVE UND KULTUR

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR KLIMANEUTRALEN DRUCK: RAINER BENDER / T. 0721 97830 922 / BENDER@STOBER-MEDIEN.DE
STOBER-MEDIEN.DE



ZUKUNFT

ZUKUNFT & BAUEN

Bauen ist nicht langweilig: Man kann es schön machen,
nachhaltig machen oder günstig. Am besten alles drei.
Wir haben die Tipps.

Auf Holz bauen

Stetiger *Fortschritt* war für die Menschheit immer erstrebenswert. Je mehr erreicht wurde, desto größer die Motivation, noch höher, weiter, besser zu werden. Dieses Streben wird bei den rasanten statischen und baustofflichen Entwicklungen in der Architektur der vergangenen Jahre besonders auffällig: Hochhäuser aus Holz, modulare Gebäude, Upcycling-Skyscraper. Architekten und Entwickler überbieten sich weltweit darin, mit ihren Ideen die Zukunft zu verändern.



Hochaktuell ist das Projekt ›Rocket & Tigerli‹, das in Winterthur in der Schweiz entstehen soll. Ende September dieses Jahres erfolgte die Baueingabe, der Baustart ist voraussichtlich im Sommer 2025. Im Mittelpunkt des Projekts steht ›Rocket‹, das bisher höchste Wohnhaus aus Holz. Geplant ist eine Höhe von 100 Metern mit insgesamt 32 Stockwerken. Das Hochhaus wird mit einer innovativen Holzkonstruktion gebaut und soll sowohl Platz für Mietwohnungen bieten als auch eine Hotelanlage auf den unteren sieben Etagen, inklusive Lobby und Restaurant. Die ›Tigerli‹-Bauten sind als Ensemble aus insgesamt drei Gebäuden vorgesehen. Insgesamt umfasst das Projekt 272 Einheiten aus 1,5- bis 5,5-Zimmer-Wohnungen. Ergänzt werden sie durch eine 900 m² große **Gewerbe- und Eventfläche**. Die Fertigstellung dieses kühnen Projekts ist für Ende 2028 geplant.

Die Idee von ›Haptic Architects‹ und ›Ramboll‹ setzt ebenso auf Holz, möchte jedoch vor allem durch die Wandlungsfähigkeit ihres Gebäudes überzeugen. Denn dieses Hochhaus soll aus Modulen zusammengesetzt sein, die es ermöglichen, den Raum auch im erwartbaren Wandel der Zeit noch in Jahrzehnten optimal nutzen zu können. Es können wahrhaftig ganze Etagen hinzukommen oder wieder entfernt werden, je nachdem, wie es der Geschmack oder der Nutzen in **Zukunft** verlangt. Platzsparend, adaptiv und nachhaltig – eine beeindruckende Idee, auf deren Umsetzung wir von THE PROPERTY sehr gespannt sind. So verschieden die vorgestellten Projekte auch wirken, sie haben eines gemeinsam: Sie sind zukunftsweisend. Und aus dem nachhaltigsten Rohstoff überhaupt erstellt. Welche Vorteile die Renaissance des Holzbaus noch bietet, umreißen wir in unserer Buchvorstellung ›Einfamilienhäuser aus Holz‹ auf der nächsten Seite.

COMFY WOODWORKS

Heutige Wohngebiete fallen durch die *gleich aussehende* Architektur auf: weiße Fassaden, anthrazitfarbene Fensterrahmen und Dachziegel sowie Pflastersteine im Vorgarten. Immer öfter Zäune mit Sichtschutzstreifen, gern mal als »Akzent« in Hellgrau. Bonjour Tristesse!

Diese um sich greifende und austauschbare Eintönigkeit kann in den Häusern, die von Katharina Matzig in ihrem Werk »Einfamilienhäuser aus Holz« vorgestellt werden, nicht gefunden werden. Die Bauwerke, die in diesem Buch zusammengestellt wurden, sollen die vielfältigen Wege und Vorteile zeigen, die der Hausbau in Holz bieten kann.

Der Anspruch bleibt, Häuser so zu bauen, dass sie sich in ihre Umgebung einfügen. Dafür sollen sie gestalterisch, funktional und ökologisch überzeugen. Holz ist aus verschiedensten Gründen ein sehr beliebter Baustoff. Er ist nicht nur *nachhaltig*, weil er das CO₂ bindet und in den meisten Regionen verfügbar ist, ein aus Holz erstelltes Gebäude ist *tragfähiger* und stabiler, als man bislang meinte, und bleibt in wechselnder Witterung elastisch. Außerdem ist der Baustoff *recyclbar*. Hinzu kommen die hervorragenden Dämmeigenschaften und die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten. Nicht zu vergessen die Gemütlichkeit, die Holz für viele Menschen ausstrahlt.



All diese Attribute sprechen für ein Eigenheim, das wie in vorindustrieller Zeit vorwiegend aus Holz erstellt wird. 50 durchweg reizvolle Projekte stellt Matzig vor, die sich in Größe, Stil und Umgebung unterscheiden und jeweils von professionellen Fotografien, Architekturplänen und vielen sachdienlichen Informationen – durchaus für die eigenen Planungen – begleitet werden. Ob Interesse am Baustoff Holz selbst besteht oder am Jahrhundertthema der Nachhaltigkeit oder an einer Eigenheim-Architektur wider den allgegenwärtigen tristen Trend – dieses Buch greift alles auf und bietet ein Repertoire aus einzigartigen Bauwerken, die es allesamt anders machen.

TEXT
MICHELLE THURN

FOTOS
CALLWEY



Katharina Matzig: Einfamilienhäuser aus Holz. Die 50 besten Projekte. Callwey Verlag, 208 Seiten. ISBN: 978-3-7667-2721-3; 59,95 Euro

Die Zukunft des Parkens

Mit der weiter zunehmenden Urbanisierung und dem damit einhergehenden Verkehrsaufkommen wird der innerstädtische Parkraum weltweit immer knapper. Innovative Konzepte und technologische Fortschritte sind gefragt, um diesen Herausforderungen zu begegnen. *Smarte Lösungen* aus Asien, Europa und Nordamerika zeigen, wie sich Platzmangel, Nachhaltigkeit und Komfort vereinen lassen.



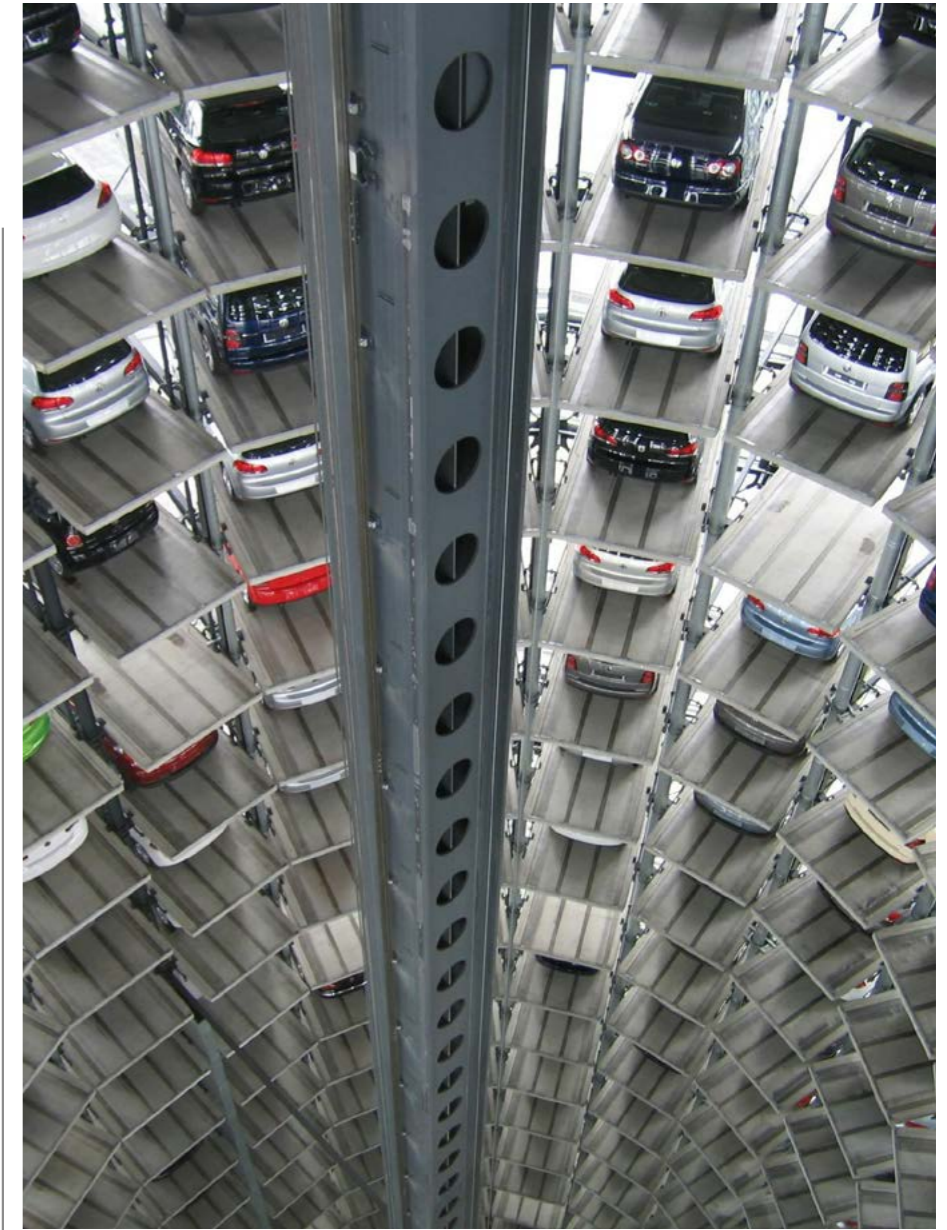
Shenzhen ist eine hochmoderne Metropole im Südosten Chinas, die Hongkong mit dem Festland verbindet. Mit bald 18 Millionen Einwohnern und nicht zu zählenden Pendlern aus der Sonderverwaltungszone am Mündungsgebiet des Perlfusses muss Shenzhen zwangsläufig Vorreiter sein und setzt auf vertikale Plattformparksysteme. Diese mechanischen Systeme stapeln Fahrzeuge übereinander, was eine erhebliche Erweiterung der Parkkapazitäten auf limitiertem Raum ermöglicht. Gerade in den dicht besiedelten Zentren Asiens entfaltet dieses Konzept viel Potenzial. Städtische Wohnviertel oder Geschäftszentren gewinnen durch vertikale Systeme viel Parkraum hinzu. Im Fall eines Krankenhauses konnten durch diese Technologie 245 zusätzliche Stellplätze geschaffen werden. Zudem hat die Stadt eine smarte Parkplattform entwickelt, die 628 kommerzielle Parkflächen in Shenzhen miteinander vernetzt und so die Parkplatzsuche erleichtert.

TEXT
LAURA GEORG

FOTOS
UNSPLASH / NOAH NEGISHI,
PEXELS

Auch der europäische Fokus liegt auf der Integration von Parkplätzen in ganzheitliche Mobilitätskonzepte. **Mobilitäts-Hubs**, die Parkplätze mit öffentlichen Verkehrsmitteln, Fahrrad- und E-Scooter-Stationen verbinden, fördern den Umstieg auf nachhaltigere urbane Verkehrsmittel. Begrünte Parkhäuser, wie sie in Amsterdam oder Paris zu finden sind, verbinden die Funktionalität mit einem für solche Zweckbauten seltenen Sinn für Ästhetik und tragen auch noch zur CO₂-Reduktion bei. Auch Apps, die freie Parkplätze anzeigen und kontaktloses Bezahlen ermöglichen, setzen sich bei unseren europäischen Nachbarn zunehmend durch. Städte wie Stockholm oder Kopenhagen testen zudem autonome Parksysteme, bei denen Fahrzeuge selbstständig einparken, um den vorhandenen Platz bestmöglich zu nutzen. So spielen die mehr oder weniger ausgebildeten »Einparkkünstler« keine Rolle mehr – jeder freie Platz wird optimal genutzt.

In den USA versucht man mit sogenannten **Mixed-Use-Parkhäusern**, Parkmöglichkeiten mit Restaurants, Büros oder Veranstaltungsräumen zu kombinieren. Gebäude dieser Art bieten multifunktionale Lösungen für städtische Räume und fördern gleichzeitig die soziale Interaktion. Besonders eilt den Planern hier der Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge; viele Parkhäuser integrieren inzwischen zahlreiche Ladestationen, um der wachsenden Nachfrage nach E-Mobilität gerecht zu werden. In Städten wie New York und Chicago werden außerdem Hochleistungsmechaniken erprobt, die Pkw vertikal wie in Shenzhen oder sogar unterir-



disch stapeln, um die ohnehin limitierte Fläche in den Ballungszentren zusätzlich zu optimieren. Apropos: **Unterirdische Parkflächen** werden auch im kleinsten Staatsgebiet Asiens getestet. Projekte wie das »Automatisierte Parkhaus« in Singapur sparen den raren Platz und reduzieren die selten reizvollen Parkflächen im Stadtbild.

Andere Hafenstädte wie Rotterdam erproben gerade, wie Parken auf dem Wasser plausibel und sicher möglich werden könnte. Solche **schwimmenden Parkhäuser** bieten einen hohen Grad an Flexibilität und erschließen ein völlig neues Platzangebot.

Die innovativen Parkkonzepte in Asien, Europa und Nordamerika zeigen, wie Technologie, Nachhaltigkeit und Kreativität kombiniert werden können, um die Herausforderungen des urbanen Parkens zu meistern. Diese Entwicklungen bieten nicht nur mehr **Effizienz** und Komfort, sondern tragen auch zur Reduktion von CO₂-Emissionen bei – ein wichtiger Schritt, um den Klimawandel zu bekämpfen und Städte lebenswerter zu gestalten. Alle Konzepte eint der Zweifel daran, dass sich der Individualverkehr mittelfristig reduzieren lässt, also muss die Zukunft des Parkens smart, flexibel und umweltfreundlich zugleich sein.



KUNST

KUNST & ARCHITEKTUR

Wenn Banksy für Millionen malt und Reinhold Würth für Millionen kauft, dann ist das eine Rubrik wert. Und die Immobilien-Bosse sammeln ja auch fleißig.

MINIMALISMUS, NACHHALTIGKEIT, INNOVATION

Im »Deutschen Architektur Jahrbuch 2024« stellt das Deutsche Architekturmuseum (DAM) auch in diesem Jahr die herausragendsten Bauprojekte des Landes vor und beleuchtet dabei die neuesten Trends und Entwicklungen der Architektur. Im Mittelpunkt steht der »DAM Preis für Architektur«, der seit 2007 alljährlich ausgelobt und vergeben wird. In der aktuellen Ausgabe gibt es auch eine Neuheit. Ein Erstlingswerk wird mit dem DAM-Preis ausgezeichnet: das Studierendenhaus der Technischen Universität Braunschweig, entworfen von Gustav Düsing und Max Hacke. Dieses Debüt imponierte der Jury durch die minimalistische Materialwahl und die flexible, nachhaltige Bauweise. Die transparente, leichte Konstruktion schafft ein elegantes Zusammenspiel von Funktionalität und Ästhetik.

Das Buch, das als umfassende Dokumentation über die Preisträger dient, präsentiert insgesamt 26 ausgewählte Projekte, die aus ursprünglich 102 Nominierungen hervorgingen. Diese enorme Vielfalt an Bauaufgaben reicht von Bildungs- und Wohngebäuden bis hin zu kulturellen Einrichtungen und reflektiert somit die breite Palette moderner Architektur in ganz Deutschland. Zu den Finalisten zählt unter anderem auch das »Wohnprojekt Dante II« in München von Florian Nagler Architekten. Hier wird eine experimentelle Herangehensweise an nachhaltiges Wohnen vorgestellt, bei der minimalster Materialeinsatz und hohe Energieeffizienz im Vordergrund der Planung standen. Der »Kunstraum Kassel« von Innauer-Matt Architekten überzeugt wiederum mit seiner offenen Struktur und der flexiblen Raumnutzung, die eine ideale Umgebung für wechselnde Kunstinstallationen bieten wird.

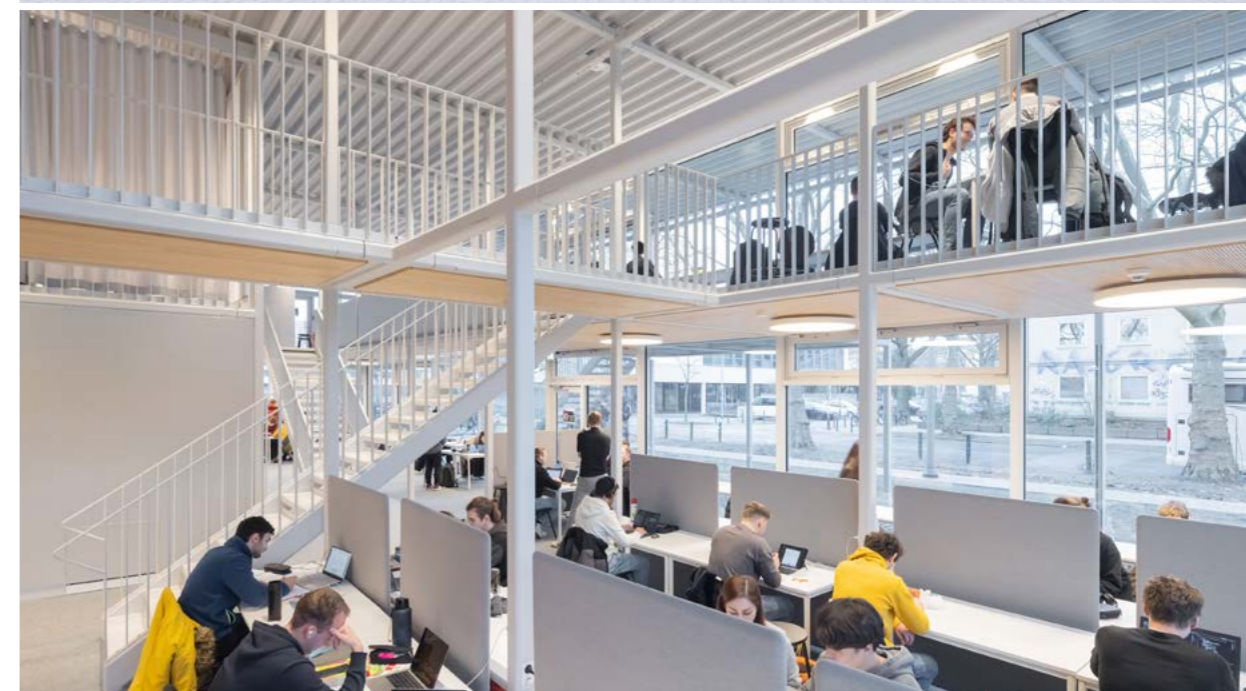
Auch das »Baugruppenprojekt Kurfürstenstraße« in Berlin von June14 Meyer-Grohbrügge & Chermayeff spiegelt aktuelle gesellschaftliche Trends wider: Diese Architektur fördert das kollektive Wohnen, indem sie private wie gemeinschaftlich zu nutzende Räume bereitstellt.

Ebenfalls in Berlin steht der »Kant-Garagenpalast«: ein denkmalgeschütztes Hochgaragengebäude, das von Nalbach + Nalbach behutsam restauriert und für den späteren Zweck, dem Verkauf von hochwertigen Möbeln und Designprodukten, modernisiert wurde. Dieser Umbau zeigt eindrucksvoll, wie historische Gebäude durch gezielte Eingriffe revitalisiert und gleichzeitig zeitgemäß genutzt werden können, ohne dass sie den ursprünglichen Charakter verlieren müssen.

Was uns am diesjährigen Architektur-Jahrbuch besonders gefällt, ist, wie umweltschonende Baumaterialien und zirkuläre Bauprozesse in der Architekturbranche immer ernster genommen werden. Diese nachhaltigen Ansätze spielen endlich eine Schlüsselrolle in der Gestaltung der Architektur der Zukunft und unterstreichen also auch im Buch den wachsenden Bedarf an ressourcenschonenden Bauvorhaben.



Yorck Förster, Christina Gräwe, Peter Cachola Schmal (Hrsg.):
Deutsches Architektur Jahrbuch 2024. DOM publishers. 256 Seiten.
ISBN 978-3-86922-884-6; 38 Euro



TEXT
SHANNON BIERWIRTH

FOTOS
IWAN BAAN,
LEONARD CLEMENS,
KEN SHIMIZU

DER FRESSENDE LÖWE



Es waren einmal zwei Brüder, die in eine Künstlerfamilie hineingeboren wurden. *Ettore Bugatti* (1881–1947), kennen Sie bereits als den genialen Automobilkonstrukteur aus dem elsässischen Molsheim. Seinen jüngeren Bruder *Rembrandt* (1884–1916) lernen Sie in dieser Ausgabe besser kennen.

TEXT
VOLKER HUMMEL

FOTOS
STÄDEL MUSEUM – NORBERT MIGULETZ /
BONHAMS CORNETTE DE SAINT CYR

Bereits der Großvater Giovanni Luigi Bugatti war ein einflussreicher Architekt und Bildhauer. Der Vater Carlo Bugatti begann eine Laufbahn in Mailand als Architekt, erreichte aber mit seinen extravaganten Möbeldesigns im Jugendstil weit größere Bekanntheit. Früh erkannte Carlo die Talente, die auch in seinen Söhnen schlummerten, täuschte sich aber in seiner Empfehlung. Der Legende nach zwang er Ettore, ihm ins Künstlerfach zu folgen, der arbeitete aber insgeheim an technischen Erfindungen; Rembrandt glaubte er wiederum im Ingenieurberuf richtig, der Junge schuf aber in unbeaufsichtigten Momenten außerordentlich frühreife Kunstwerke. Irgendwann flog der Trugschluss auf. Ettore durfte in die Lehre bei Deutz und wurde zum benagelten Motorenentwickler, der bereits mit dem ersten Bugatti-Modell T-13 »Brescia« Automobilgeschichte schrieb und mit dem Typ-41 »Royale« das vermutlich luxuriöseste Kraftfahrzeug der Welt baute.

Rembrandt offenbarte eine so starke Begabung für die Bildhauerei, dass ihm keine Kunstakademie mehr etwas beibringen konnte. Mit **16 Jahren** debütierte er mit einer ersten Plastik auf der Frühjahrsausstellung in Mailand und fand ebenso früh sein Thema, das ihn lebenslang beschäftigen sollte: **Tierdarstellungen**. Im Frühwerk hatten es ihm profane Milchkühe angetan. Schon diese Bronzen, die er in derselben Gießerei herstellen durfte, in der auch Edgar Degas seine Balletttänzerinnen reproduzieren ließ, beweisen ein geradezu unheimliches Auge für den perfekten Augenblick, die Proportionen in Bewegung und auch Witz in der lebensetzten Darstellung. Bald wurde er Dauergast in den zoologischen Gärten von Paris und Antwerpen und schuf dort Skulpturen der exotischsten Tiere aus aller Welt: Ameisenbären, Tapire und Ma-

rabus werden erstmals bei Bugatti zum Gegenstand der Bildhauerei. Besonders faszinierten ihn die Großkatzen, deren kraftvolle Eleganz er in zahlreichen Plastiken verewigte. Es heißt, er habe seine Motive erst tagelang betrachtet und ihr Abbild dann in einem einzigen Wurf ohne vorherige Skizzen vor dem oder sogar im Tiergehege selbst aus Gips geformt. Rembrandts Formensprache verbindet Naturalismus und Kubismus zu einem völlig neuen Stil, den man später **Art déco** nennen wird. Dabei wurde Rembrandt Bugatti nur 32 Jahre alt. Zu Beginn des Ersten Weltkriegs verpflichtete er sich als Freiwilliger für das belgische Rote Kreuz, das im Antwerpener Zoo eingerichtet worden war. Als die Zootiere wegen Futtermangel getötet wurden, nahm er sich am 8. Januar 1916 das Leben.

Das Städel Museum in Frankfurt ist zu Recht stolz, seit diesem Sommer eine der Raubkatzen, die Bugatti als einer der wichtigsten Vertreter des Art déco geschaffen hat, in seiner Sammlung präsentieren zu können: »Rembrandt Bugatti zählt zu den größten bildhauerischen Talenten der Kunstgeschichte. Bis zu seinem

frühen Tod schuf er ein unvergleichliches Gesamtwerk von etwa 300 Plastiken, unter denen der »Fressende Löwe« aus der **Sammlung von Alain Delon** eine der wichtigsten ist. Wie stets hat Bugatti in nur einem Arbeitsgang von wenigen Stunden das Wesen, die Erscheinung und die Anspannung seines Modells in ein plastisches Werk übertragen, das die Grenzen von Gegenstand und Abstraktion sprengt«, urteilt Philipp Demandt, Direktor des Städel Museums, anlässlich der Erwerbung zum Jubiläum »125 Jahre Städtischer Museumsverein«.

Rembrandt Bugatti gehört zu den ersten Bildhauern, deren Werke nummeriert und limitiert vervielfältigt wurden. Teilweise sind seine Modelle nur ein einziges Mal gegossen worden; so ist der »Fressende Löwe« auf nur drei Güsse beschränkt. Das Städel-Exemplar trägt die Nummer 1. Der Originalgips befindet sich heute als Geschenk der Familie Bugatti im Pariser Musée d'Orsay. Wenn Sie in der Gegend sind, lassen Sie sich diesen Meilenstein der Skulptur im Städel Museum in Frankfurt nicht entgehen!



staedelmuseum.de

Major German Brands

TEXT
LAURA GEORG

FOTOS
CICERO AGENTUR & VERLAG

Eine Hommage an die Markenvielfalt Deutschlands ist die Publikation ›The Major German Brands 2025‹. Erneut präsentiert der angesehene ›Rat für Formgebung‹ eine eindrucksvolle Sammlung, die die Innovationskraft und die kulturelle Bedeutung deutscher Marken feiert. Unter dem Motto ›Innovation. Sustainability. Design.‹ rückt diese Publikation Unternehmen ins Rampenlicht, die weltweit für exzellentes Design, visionäre Konzepte und nachhaltige Lösungen stehen. Präzision, Zuverlässigkeit und Innovationsgeist sind die Prinzipien, die das Gütesiegel ›Made in Germany‹ international bekannt gemacht haben. In der neuen Ausgabe wird die Bandbreite der deutschen Markenlandschaft vorgestellt – von traditionsreichen Unternehmen wie Porsche, Miele oder Bosch bis hin zu zukunftsweisenden Start-ups. Sie alle zeigen, dass diese Prinzipien tief im deutschen Unternehmergeist verwurzelt sind. Gute Formen schaffen und verbreiten bleibt der höchste Anspruch.

Wie gut das Zusammenspiel von Innovation und Nachhaltigkeit funktionieren kann, zeigt schon ein Unternehmen wie Grohe, das mit seinen Lösungen für Wasserverbrauch und Ressourcenschonung Maßstäbe setzt. Oder die Outdoormarke Vaude, die in ihrer konsequenten ökologischen Ausrichtung und ihrer sozialen Verantwortung vorbildlich ist. Besonders im Fokus stehen diesmal Marken, die



den Spagat zwischen Tradition und Innovation meistern. Etwa BMW oder auch Siemens zeigen, wie sie mit Elektromobilität und Digitalisierung nicht nur Märkte, sondern auch gesellschaftliche Entwicklungen gestalten. Marken wie Rimowa oder Thonet verbinden wiederum besonnen ihr historisches Erbe mit modernem Design und beweisen, dass Tradition und Fortschritt durchaus Hand in Hand gehen können.

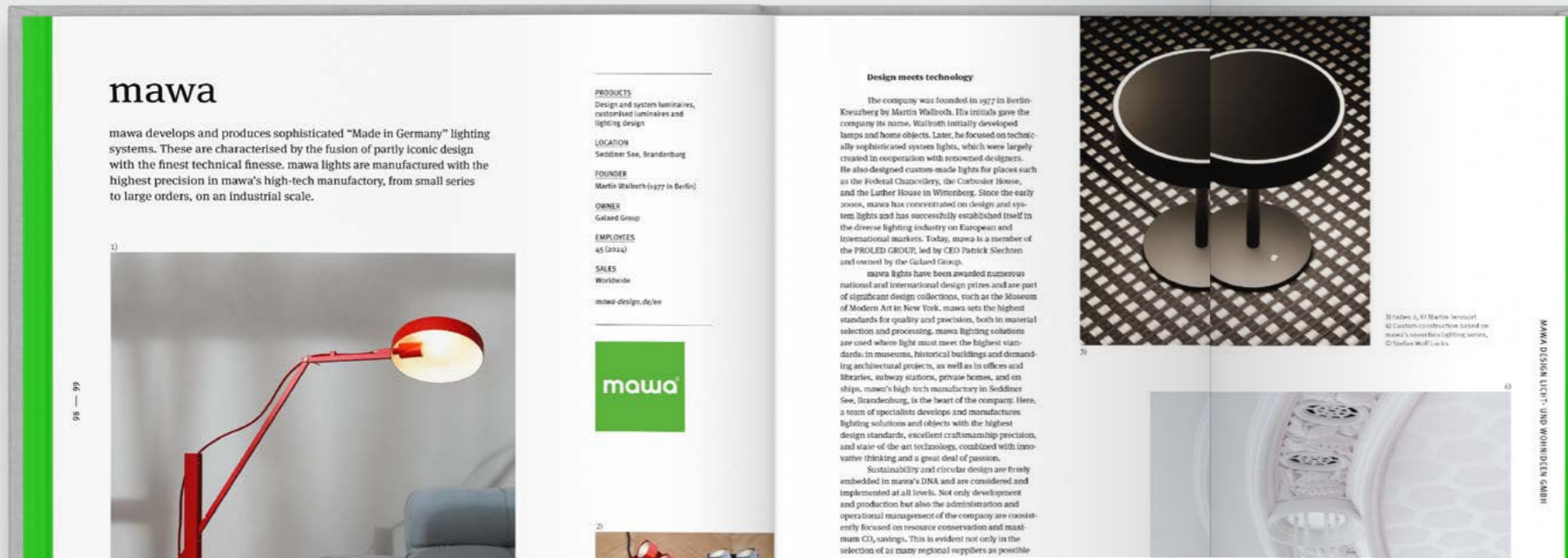
cicero Agentur und Verlag durfte erstmals das Buch für den Rat für Formgebung (RfF) gestalten. Das klare und durchdachte Design vereint Ästhetik und Funktionalität. Das Layout basiert auf einem strukturierten Grid, das die Produkte der Kunden effektiv in den Mittelpunkt rückt. Dynamische und abwechslungsreiche Bildplatzierungen machen das Buch visuell interessant und unterstreichen die Individualität der Inhalte. Bewusst bricht die Designagentur mit der Tradition früherer Jahrespublikationen des RfF und setzt im Corporate Design selbst konsequent auf **Nachhaltigkeit**: Der grau melierte Leineneinband ist nicht nur FSC-zertifiziert, sondern wirkt durch die weiße Heißfolienprägung edel und zurückhaltend. Der Verzicht auf den bisherigen goldenen Farbschnitt zugunsten eines leuchtenden Pantone 802 C verleiht dem Buchwerk den gesuchten frischen Akzent, während eine biobasierte Schutzfolie aus Zuckerrohr das nachhaltige Konzept abrundet.



WAS IST DER RAT FÜR FORMGEBUNG?

Anlass für die Gründung des RfF war eine Exportmesse, die 1949 in New York stattfand und bei der die präsentierten Produkte aus deutscher Nachkriegsproduktion heftig kritisiert wurden. Theodor Heuss höchstselbst empfahl, einen unabhängigen Rat für Formentwicklung als Stiftung zu gründen. Dieser Rat wurde 1953 mit dem ausdrücklichen Auftrag gegründet, die deutsche Wirtschaft im Design als ein Wirtschafts- und Kulturfaktor zu unterstützen. Der RfF erfüllt diese Aufgabe seitdem mittels Ausstellungen, Wettbewerben, Konferenzen und Publikationen.

1957 veranstaltete der RfF unter dem Motto ›Gute Formen schaffen und verbreiten‹ erstmals einen eigenen Designkongress. In den folgenden Jahren wurden Designkongresse und -ausstellungen im Ausland unterstützt und eigene Veranstaltungen durchgeführt. Der RfF beteiligte sich an der Auswahl der Gegenstände, die im Deutschen Pavillon der Weltausstellung 1958 in Brüssel gezeigt wurden. 1962 konzipierte der RfF erstmals eine eigene Wanderausstellung. Sie hieß ›Formgebung in Deutschland‹. Seither ist die Stiftung einem Designbegriff verpflichtet, der geeignet ist, sowohl kulturelle als auch wirtschaftliche Werte zu schaffen. Wie es der Gründungsauftrag des Deutschen Bundestags formulierte, bildet die Stifterversammlung eine Plattform für die Kommunikation aller am Designprozess beteiligten Kräfte. In seiner interdisziplinären Ausrichtung ist der Rat zugleich ein einmaliges Forum für den branchenübergreifenden Austausch zur Entwicklung der Gestaltung und garantiert den Wissenstransfer zwischen dem Rat für Formgebung und seinen Zielgruppen. Heute gehört die Institution zu den weltweit führenden Kompetenzzentren für Kommunikation und Wissenstransfer im Bereich Design.



**Maler +
Handwerk +
Tradition.**

75



**Seit über
75 Jahren
unsere
Philosophie**

Was Maler-, Fassaden- und Sanierungsarbeiten betrifft, sind wir als Malerbetrieb DOEGE+SOHN seit über 75 Jahren für Sie da!

DOEGE + SOHN Malerbetrieb GmbH info@doege-und-sohn.de
Fritz-Ullmann-Str. 12 Tel. 0611 609 269 12
55252 Mainz-Kastel Tel. 06134 20497
doege-und-sohn.de



Unsere Insidertipps: Wien

FOTOS
ERIC HONG, ANTHONY FOMIN, RICK GOVIC

ÜBERNACHTUNG

Melia Vienna *modern luxury*
Donau-City-Straße 7,
22. Donaustadt, 1220 Wien
www.melia.com

Zoku Vienna *functionality
meets
lifestyle*
Perspektivstraße 6,
02. Leopoldstadt, 1020 Wien
livezoku.com

KUNST UND KULTUR

Wiener Aktionismus Museum *inspirierend*
Weihburggasse 26, 1010 Wien
wieneraktionismus.at

Schloss Belvedere *vielseitig*
Prinz-Eugen-Straße 27, 1030 Wien
belvedere.at

SHOPPING

Kaufhaus STEFFL *riesengroßes
Sortiment*
Kärntner Straße 19, 1010 Wien
steffl-vienna.at

Ferstel Passage *Historisch &
elegant*
Strauchgasse 4, 1010 Wien

GOURMET

RESTAURANT DUCHARDT *Klassisch &
traditionell*
Sonnenfelsgasse 17, 1010 Wien
duchardt.at

TIAN *modern &
kreativ*
Himmelfortgasse 23, 1010 Wien
tian-restaurant.com

Cafe Goldegg *Reise in die
Vergangenheit*
Argentinierstraße 49,
Ecke Goldegggasse, 1040 Wien
www.cafegoldegg.at

MOBILITY



TREND & MOBILITY

Die Immobilien-Bosse wollen nicht nur Fakten,
sondern auch Trends und coole Themen.
Wir haben hier die Inside Picks.

Harmonisches Zusammenspiel

In Denver sind die Rocky Mountains allgegenwärtig – nur anderthalb Autostunden vom Stadtzentrum entfernt, prägen sie den Blick und das Lebensgefühl der ›Mile High City‹. Viele Bauwerke sind bewusst zur spektakulären Bergkette im Nordwesten ausgerichtet, der *Denver International Airport* macht hier keine Ausnahme. Er vereint auf innovative Weise die Naturverbundenheit Colorados mit moderner, nachhaltiger Architektur.

Der Denver International Airport ist mehr als ein Flughafen – er ist Wahrzeichen und Symbol für den US-Bundesstaat Colorado. Als Architekt Curtis Fentress mit dem Projekt beauftragt wurde, lag der Flughafen hinter dem Zeitplan und über dem Budget, geplant in einem konservativen Design, das wenig Begeisterung bei allen Beteiligten auslöste. Innerhalb von nur drei Wochen präsentierte der Architekt seine bahnbrechende Idee: einen Flughafen, der nicht nur die Natur und Kultur der Region widerspiegelt, sondern zudem Kosten und Bauzeit reduziert.

Die Dachstruktur des Flughafens ist wahrlich ikonisch, sie wiederholt die Silhouette der schneebedeckten Rockies; andere erkennen die Tipis der amerikanischen Ureinwohner darin wieder oder die Planwagen der Pioniersiedler, die dieses Land aufbauten. Die skulpturale Überdachung ist ein Meisterwerk der **Leichtbauweise**. Sie besteht aus zweilagigem teflonbeschichtetem Segeltuch und lässt Tageslicht hindurch. So sparte Fentress tonnenweise Stahl und Spannbeton und senkte die Baukosten um sage und schreibe 115 Millionen US-Dollar, außerdem verkürzte seine Planung die Bauzeit um satte neun Monate.



Auch in Sachen Nachhaltigkeit setzt der 1995 eingeweihte Denver International Airport bis heute Maßstäbe. Das lichtdurchlässige Dach spart bei 300 Sonnentagen im Jahr viel Energie, die sonst zur Beleuchtung aufgewendet werden müsste. Die Low-E-Beschichtungen auf Glasflächen sorgen für zusätzliche Energieeinsparungen, indem sie die Sonneneinstrahlung reflektieren und den Wärmestau im Gebäude verringern. Ein Solarpark mit 9.000 Paneelen erzeugt darüber hinaus 3,5 Millionen Kilowattstunden Strom und ergänzt das umweltfreundliche Design sinnvoll. Denver war überhaupt der erste Flughafen, der von der **U.S. Environmental Protection Agency (EPA)** in das Environmental Track Program aufgenommen wurde, und er hat als erster ein Umweltmanagementsystem entwickelt, das die strenge ISO-Zertifizierung 14001 erfüllt.

Die Vision von Curtis Fentress war es, den Flughafen als intuitiv zu navigierendes, ruhiges und ästhetisches Gebäude zu gestalten. Durch seinen innovativen Ansatz hat sich der Denver International Airport einen Platz unter den beliebtesten amerikanischen Wahrzeichen verdient und wurde vom **American Institute of Architects (AIA)** auf Platz vier der ›beliebtesten Wahrzeichen der amerikanischen Architektur‹ gewählt. Zudem erreichte Fentress' Planung internationale Strahlkraft, die auch andere Flughafenarchitekturen inspirierte. Noch heute gilt der Denver International Airport als Paradebeispiel dafür, wie innovative Architektur und Nachhaltigkeit harmonisch kombiniert werden können.



Der Porsche-Messie

Es gab unter den Oldtimerbegeisterten in diesem Herbst nur ein Thema: Die ersten 309 Lose der berühmt-berüchtigten *Rudi-Klein-Sammlung* kamen bei Sotheby's unter den Hammer, die als Bruchteil bereits unfassbare 29.616.400 US-Dollar einbrachten. Natürlich hat auch THE PROPERTY eine Meinung zu *>The Junkyard<*.



TEXT
VOLKER HUMMEL

FOTOS
SOTHEBY'S / DIETER REBMANN
AUS: >JUNK YARD<, HEEL VERLAG

Schon der Charakter hinter dieser so obskuren wie gigantischen Autosammlung war speziell. Der deutsche Metzger Rudi Klein wanderte in den 1950er-Jahren aus und erhielt 1962 die US-Staatsbürgerschaft. Das Schlachtermesser rührte der Autonarr nicht mehr an, vielmehr schlachtete er Unfallwagen aus und verkaufte die Ersatzteile, wenn er Geld brauchte; dafür gründete Klein das Unternehmen *>Porsche Foreign Auto Wrecking<*, das der schweigsame Mann bis zu seinem Tod 2001 allein leitete. Nur ganz wenige Besucher ließ Rudi aufs Gelände, weshalb das 16 Quadratkilometer große Areal ein Mythos blieb.

Über 40 Jahre lang sammelte Klein auf seinem Schrottplatz eine Unmenge von automobilen Preziosen; allein zweihundert Porsche 356 wollen die Mitarbeiter von Sotheby's bei ihrer Inventur gezählt haben.

Die Verkehrsunfallzahlen der Sechzigerjahre sind allgemein grotesk gewesen; viele der ersten Sportwagen waren für heutige Begriffe unbeherrschbar und wurden nicht nur für James Dean zu Todesfallen. Dementsprechend viel gab es für Kleins Abschleppunternehmen zu tun und er begann, gezielt die exotischsten Unfallwagen von den Highways zu ziehen. Wer jedoch einen prosperie-

renden Gebrauchtwagenhandel à la Titus Jonas von den *>Drei Detektiven<* vermutet, geht fehl. Was Rudi auf seinen Junkyard in den hintersten aller Hinterhöfe von South Central Los Angeles verschob, blieb ein Geheimnis und bis vor wenigen Wochen der sengenden, aber auch konservierenden Sonne Kaliforniens ausgeliefert. Nur mit seinem VW-Bulli-Abschleppwagen mit der kuriosen *>Porsche<*-Aufschrift, mit der sich Klein eine eigene Porsche-Konzession sparte, konzentrierte das Schlitzohr bei sich die abenteuerlichsten Vehikel. Immer nur die allerfeinsten Fabrikate und viele einmalige Exoten. Verkaufen wollte Klein nie, auch nicht an die



Werksmuseen von BMW oder Mercedes, die durchaus Interesse hatten. Ebenso restaurierte er seine Schätze nicht: *»Im Original sind sie mir lieber<*, meinte er immer. Den unansehnlichen Abschleppwagen muss übrigens derjenige dazukaufen, der sich für die Frontpartie des begehrten blauen Lamborghini Miura interessiert, die immer noch auf der Ladefläche liegt und von den einstigen 370 PS träumt. Was von der anderen Hälfte dazumal übrig blieb, darüber will man genauso wenig erfahren wie vom Schicksal der Fahrzeughalter, deren Unfälle hier beredt genug herumgammeln.

Rudi Kleins eigenbrötlerische Sammlung, die neben den kostbarsten deutschen Fabrikaten wie Maybachs und Horchs aus den Vorkriegsjahren auch Dutzende Rolls-Royces und absolute Preziosen umfasst – darunter das einzige Iso-Grifo-Cabriolet, einen sechsstürigen Pullmann Mercedes 600 sowie als Kronjuwel den Gullwing-Flügelträger, einen der wenigen er-

haltenen Mercedes 300 SL mit Aluminiumkarosserie aus dem Vorbesitz des Le-Mans-Siegers Luigi Chinetti –, geriet wie absichtlich in Vergessenheit. Was durchaus kurios ist, denn die gesamte Oldtimerszene ist verrückt nach Scheunenfunden. Auch die beiden Söhne von Rudi Klein zögerten lange und entschieden sich nun nach 23 Jahren, den Schrottplatz ihres alten Herrn zu versteigern. Der Erlös macht sie zu reichen Leuten, trotzdem bestätigte bereits die erste vierstündige Auktion von Sotheby's mit Bietern aus 39 Ländern und 36 US-Bundesstaaten manche Befürchtung. Die Preise purzelten angesichts dieses inflationären Angebots. **9.355.000 US-Dollar** für den herrlichen *>Alloy-Gullwing<* sind bereits eine herbe Enttäuschung. Und gerade für den Handel mit Porsche-Oldtimern muss The Junkyard mit der Wirkung vergleichbar sein, den der Fund eines Matterhorns aus reinem Kohlenstoff für die Diamantbörsen hätte. Zu Hunderten hatte Klein die zu abstrakten Blechknäueln verform-

ten 356 und 911er am Lager. Darunter die ältesten Fahrwerksnummern überhaupt. Auf der ersten Auktion kam dementsprechend auch hiervon nur eine vorsichtige Auswahl unter den Hammer.

Für die enorme Nachfrage am Einzelteilemarkt wird sich der Nibelungenhort des Rudi Klein dann allerdings noch als Riesensegen erweisen. Klein hortete in seinen Schuppen nämlich einfach alles: von kompletten Getrieben und Motoren, darunter auch zahlreiche Zwölfzylinder von Lamborghini und Ferrari, bis zu den originalen Öldruckanzeigen und Türblenden. Viele im Aufarbeiten steckengebliebene 911er- und 356er-Projekte können nun endlich die fehlenden Puzzleteile auftreiben. Und reizvoll bleibt es allemal, auf einen Porschemotor mit Startgebot 3.000 US-Dollar mitzubieten und den Wagen einmal fahrtüchtig für eine halbe Million loszuschlagen.



La Bella *Macchina*

TEXT
VOLKER HUMMEL

FOTOS
KEVIN VAN CAMPENHOUT



Blake Z. Rong / Robert Klanten: The Italians. The Most Iconic Cars from Italy and their Era. Gestalten Verlag 2024. Englischsprachige Ausgabe. 314 Seiten. ISBN: 978-3-96704-114-9; 60 Euro

Mag ja sein, dass der Personenkraftwagen in Deutschland erfunden wurde, die eigentliche Wiege der Automobilkultur ist unbestreitbar Italien. Brüllend laut, vor Kraft strotzend und bildschön wurden die Autos erst in den Motorenwerken und Designschmieden von Modena, Bologna oder Turin. Pünktlich zum Fest freuen wir von THE PROPERTY uns sehr darüber, dass der angesehene Berliner Gestalten Verlag das prächtige Coffeetable-Book ›THE ITALIANS‹ neu auflegt. Alfa Romeo, Ferrari, Maserati, Iso, DeTomaso, Lancia und so viele mehr

im Überblick: Einmal wirklich alle dieser ›Most Iconic Cars‹ vereint zu durchblättern und in der faszinierenden Inszenierung durch herrliche Fotografien zu schwelgen, ist ein Hochgenuss. Selbst die Kenner finden das eine oder andere ungekannte Fabrikat und auch viele Prototypen sind dabei. Toll recherchierte Kapitel zu den Leistungen im Motorsport, den berühmtesten Werksfahrern oder prominenten Haltern aus dem Showbiz, zur Entwicklungsgeschichte der Marken und ihrer Designer machen das üppige Buch zu einem Almanach, den man nicht wieder aus der Hand geben will. Bellissimo!



Die ewige Form

Luftkühlung, Aerodynamik, Heckantrieb und eine enge Verbindung von Serienproduktion und Rennsport: Das sind die **Ingredienzien**, die einen **Klassiker** der Automobilgeschichte ausmachen. Wer diesen Roadster formte, wissen nur wenige. Dabei macht erst die Karosserie den **Porsche** zu einem der sympathischsten Automobile überhaupt.

Der Porsche 356 war das erste Serienmodell von Porsche. Ein »Käfer auf Steroiden«, witzeln manche noch heute. Vorgestellt wurde dieser Traumwagen am 7. Juli 1948. Gebaut wurde der 356 in vielen Varianten wie dem Speedster und dem Carrera-Modell bis 1965, als der 911er aufkam. Über 76.000 Porsche 356 wurden gebaut und für rund 10.000 DM verkauft. Das Urmodell hatte noch schwächliche 40 PS, der ursprüngliche Käfer-Motor wurde als Boxermotor in heute kaum überschaubaren Varianten immer weiter aufgemotzt, bis die letzten Modelle 140 PS auf die Straße brachten. Heute erzielen hervorragend erhaltene 356er Preise von einer Viertel- bis zu einer halben Million. 1951 errang das 356/4 SL Coupé den Klassensieg bis 1,1 Liter in LeMans. Da begann sogar Ferrari unruhig zu werden.

Gerade die offene Speedster-Variante erfreute sich in den USA außerordentlicher Beliebtheit, auch wenn die Amerikaner bis heute den Namen kaum aussprechen können. Nicht nur in die »Porches« selbst waren die Menschen schockverliebt, die Motoren zweckentfremdete man gern. In Kalifornien kam Ende der Fünfzigerjahre gerade der Surf-Sport in Mode, die Beach Boys sangen bald ihr »Surfin' U.S.A.« und in den schier endlosen Dünenlandschaften am Pazifik düste man mit dem Strandbuggy rum. Ein Kit-Car, das man sich aus einem VW-Käfer-Chassis und einem 356-Motor selbst zusammenbaute.

Der Käfer ist auch das Stichwort: Gezeichnet hat ihn der Porsche-Mitarbeiter **Erwin Komenda**. Der österreichische Automobildesigner leitete von 1931 bis zu seinem

Tod 1966 die Porsche-Karosseriekonstruktionsabteilung. Seine Karriere begann der Designer als Karosseriebauer bei den Steyr-Werken, wo er Ferdinand (»Ferry«) Porsche kennenlernte. 1929 wechselte Komenda als Chefingenieur zu Daimler-Benz, wo er ein stromlinienförmiges Auto entwickelte, das niemand von den Entscheidern akzeptierte. 1931 verließ Komenda enttäuscht das Unternehmen und heuerte beim neuen Konstruktionsbüro von Ferdinand Porsche an, wo er die Karosserie des Käfers konstruierte. Nach dem Zweiten Weltkrieg hatte Porsche kurzzeitig seinen Sitz in Gmünd in Kärnten, dort entwarf Komenda nun den ersten Porsche-Sportwagen, den Typ 356, und entwickelte ihn mehrfach weiter, etwa zum 356 Speedster. Und von ihm stammt auch die Ausarbeitung zur ungewohnten Form des 550 Spyder. Zuletzt arbeitete Erwin Komenda auch an der Karosserieentwicklung des Porsche 911 mit.

Er war Ingenieur und sicher ist in diesem geradezu übergenauen Metier das Konstruieren die korrekte technische Wortwahl. Wir reden aber lieber vom Zeichnen und halten den Erschaffer des Käfers und des Porsches für einen der größten Ästhetiker der Automobilgeschichte. Beide »Jahrhundertdesigns« enthalten den berühmten **Goldenen Schnitt**, nach diesem ästhetischen Ideal wurden Käfer und Porsche geformt. Man kann das Schnittmodell exakt über die herrlichen Linien der Porsche-Modelle bis heute legen; wie ein Schneckenhaus schraubt es sich aus der Frontpartie in die Kanzel bis in alle Ewigkeit hinein. Idealtypischer ist seither kaum mehr ein Automobil gestaltet worden. Danach kamen nur noch Keile oder Zäpfchen auf



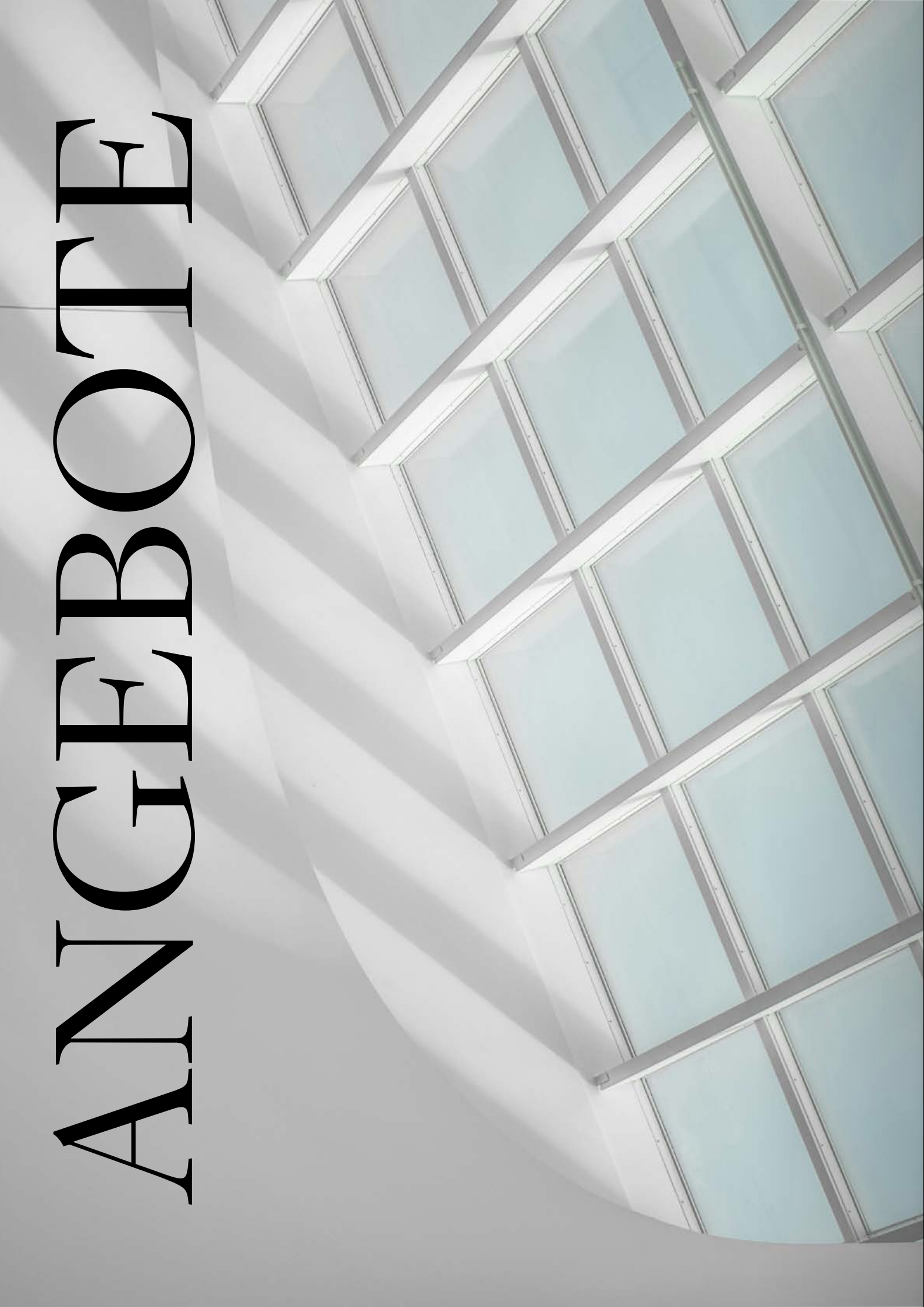
vier Rädern. Warum bläuen wir Ihnen diesen Namen so ein? Nun, den Ruhm, dass Erwin Komenda nach dem Käfer mit dem Porsche 911 auch noch das zweitkönigste deutsche Automobil überhaupt in die Welt gesetzt habe, wollte die Familie Porsche unbedingt verhindern. Dabei gehört ihm neben den großen Namen wie Giovanni Battista »Pinin« Farina (Ferrari) oder Marcello Gandini (Lamborghini) ein Ehrenplatz in der Automobilgeschichte eingeräumt. Seit 2021 klagt eine Enkelin Komendas vergeblich um urheberrechtliche Ansprüche zum Porsche 911. Wir von THE PROPERTY meinen, es sei ihrem Opa doch sehr vergönnt. Und mal ehrlich, die Genealogie und die Handschrift sind doch unverkennbar!



TEXT
VOLKER HUMMEL

FOTOS
ANDREW DAWES,
JONATAN HERNANDEZ

ANNGEBOTTE



INVESTMENTS & ANGEBOTE

Dominik findet Villen-Angebote und Eigentumswohnungen langweilig.
Daher kommen hier nur Renditeobjekte rein.
Nicht immer sexy, aber man muss ja Geld verdienen.

PLZ 0-1



LEIPZIG, 04328
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 855.000
Vermietbare Fläche: 433,9 m²
Baujahr: 1930

ANSPRECHPARTNER:
Herr Mario Holland
03431 67967



LEIPZIG, 04105
GEWERBEIMMOBILIE

Kaufpreis: EUR 1.100.000
Gesamtfläche: 512 m²
Baujahr: 1900

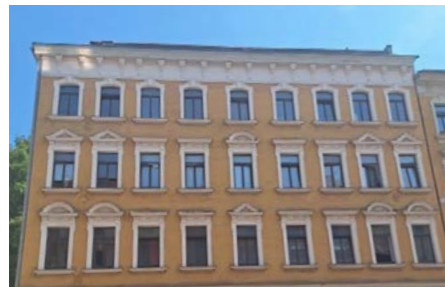
ANSPRECHPARTNER:
Dr. Schmidt-Bovendeert
Immobilien OHG
0151 53166397



DRESDEN, 01157
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.435.000
Vermietbare Fläche: 612,3 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 58.562,00

ANSPRECHPARTNER:
Herr Thomas Ritzschel
Citymakler Dresden GmbH & Co. KG
351 6555777



LEIPZIG, 04277
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.650.000
Vermietbare Fläche: 779,1 m²
Baujahr: 1900

ANSPRECHPARTNER:
Frau Jasmin Rosner
HVW Center Rosner
0341 4613559



BERLIN, 12057
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.590.000
Vermietbare Fläche: 659 m²
Baujahr: 1905

ANSPRECHPARTNER:
Herr Oliver Schmachtenberg
SIVB
030 809331790



GÜSTROW, 18273
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 275.000
Vermietbare Fläche: 224 m²
Baujahr: 1912

ANSPRECHPARTNER:
Herr Volker Kühl
V + V Immobilien GmbH
0172 3835172

PLZ 1-2



BERLIN, 10997
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 2.950.000
Vermietbare Fläche: 960 m²
Baujahr: 1957

ANSPRECHPARTNER:
Herr O. Jeschke
A. von Leitner & Co. Immobilien GmbH
030 8337058



BERLIN, 13158
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 3.000.000
Vermietbare Fläche: 1.409 m²
Baujahr: 1922

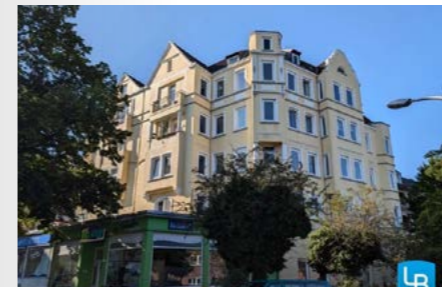
ANSPRECHPARTNER:
Herr Jürgen Spiering
Spiering & Spiering GmbH
030 8337058



KIEL, 24114
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.100.000
Vermietbare Fläche: 482 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 70.000

ANSPRECHPARTNER:
BETTERHOMES Deutschland GmbH
711 95969922



KIEL, 24106
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 2.150.000
Vermietbare Fläche: 901,6 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 119.011

ANSPRECHPARTNER:
Herr Heiko Haase
Langner & Burmeister Immobilien
0431 69105400



KIEL, 24114
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 4.900.000
Vermietbare Fläche: 1.704,2 m²
Baujahr: 1963

ANSPRECHPARTNER:
Frau Anna Hense
Deutsche Bank Immobilien GmbH
0172 8513293



HAMBURG, 21073
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.690.000
Vermietbare Fläche: 573 m²
Baujahr: 1904

ANSPRECHPARTNER:
Herr Thorsten Brandes
TBImmobilien
040 63918554

PLZ 2-3



HAMBURG, 20146
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 2.530.000
Vermietbare Fläche: 717 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 95.919

ANSPRECHPARTNER:
Herr Daniel Reents
Witthöft Anlage- und
Gewerbeimmobilien oHG
040 410988817



HAMBURG, 21073
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 3.950.000
Vermietbare Fläche: 637,4 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 146.925

ANSPRECHPARTNER:
Herr Julian Lorenz
HYEST Real Estate GmbH
040 346340



HANNOVER, 30161
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 3.780.000
Vermietbare Fläche: 1.160m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 146.925

ANSPRECHPARTNER:
Herr Dennis Greinert
Art of Estate – Immobilienvermittlung
0177 2417000



HANNOVER, 30449
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.489.000
Vermietbare Fläche: 744 m²
Baujahr: 1960

ANSPRECHPARTNER:
Herr Carsten Kyriakos Karvouniaris
Karvo-Immobilien
0172 4207221



MAGDEBURG, 39112
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 895.000
Vermietbare Fläche: 675 m²
Baujahr: 1888

ANSPRECHPARTNER:
Homeday GmbH



MAGDEBURG, 39108
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 2.400.000
Vermietbare Fläche: 1.854 m²
Baujahr: 1938

ANSPRECHPARTNER:
Homeday GmbH

PLZ 4-5



DÜSSELDORF, 40549
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 4.970.000
Vermietbare Fläche: 1.502 m²
Baujahr: 1936

ANSPRECHPARTNER:
Herr Hermann Josef Adrian
Adrian Beratungsgesellschaft mbH
Salierstraße 5, 40545 Düsseldorf
0211 5772400



DÜSSELDORF, 40597
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 3.250.000
Vermietbare Fläche: 625 m²
Baujahr: 2025

ANSPRECHPARTNER:
Frau Theresa Diehl
Evernest GmbH
Mönkedamm 9–11, 20457 Hamburg
040 87406969



DÜSSELDORF, 40211
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 2.650.000
Vermietbare Fläche: 637,2 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 70.680,00

ANSPRECHPARTNER:
McMakler GmbH
Am Postbahnhof 17, 10243 Berlin
0800 5008002



KÖLN, 50737
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 2.600.000
Vermietbare Fläche: 784,4 m²
Baujahr: 1998

ANSPRECHPARTNER:
Herr Nico von Ahlen
BECKER & BECKER Immobilien GmbH
0221 17738112



MAINZ, 55120
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 895.000
Vermietbare Fläche: 1.984 m²
Baujahr: 1904

ANSPRECHPARTNER:
Frau Sonja Molitor
BB Estates GmbH
Carl-Benz-Straße 21, 60386 Frankfurt
069 26493710



MAINZ, 55128
WOHNANLAGE

Kaufpreis: EUR 424.000
Baujahr: 1983
Mieteinnahmen p. a.: EUR 1.088

ANSPRECHPARTNER:
Frau Dipl.-Ing. Ginka Gerster
Villa Immobilien
Greiffenklaustraße 9, 55116 Mainz
06131 231427

PLZ 6-7



WIESBADEN, 65195
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 6.000.000
Vermietbare Fläche: 1.564m²
Baujahr: 1968

ANSPRECHPARTNER:
NASPA Immobilien GmbH
Adolfstr. 1, 65185 Wiesbaden
0611 36486969



WIESBADEN, 65195
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.050.000
Vermietbare Fläche: 221 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 22.800

ANSPRECHPARTNER:
Frau Alice Brandt
Metz Schiebel GmbH & Co. KG
Dotzheimer Straße 164, 65197 Wiesbaden
0611 89077913



FRANKFURT AM MAIN, 60316
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 3.450.000
Vermietbare Fläche: 686 m²
Baujahr: 1900

ANSPRECHPARTNER:
Herr Pasquale Settembre
VESTA-Immobilien
0171 2850553



STUTTGART, 70195
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 905.000
Vermietbare Fläche: 175,5 m²
Baujahr: 1939

ANSPRECHPARTNER:
Herr Thomas Barth
Barth IVS
0711 67410601



STUTTGART, 70469
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.295.000
Vermietbare Fläche: 302 m²
Baujahr: 1913

ANSPRECHPARTNER:
Frau Barica Schott
Sademach & Bäuerlein Haus- und
Grundbesitz GmbH
0711 248186



FREIBURG, 79114
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.650.000
Vermietbare Fläche: 477 m²
Baujahr: 1990

ANSPRECHPARTNER:
Frau Heike Quennet
Quennet Hausverwaltung
Kapellenweg 5, 79232 March
07665 804970

PLZ 8-9



MÜNCHEN, 81243
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.249.750
Vermietbare Fläche: 325 m²
Baujahr: 1960

ANSPRECHPARTNER:
ohne-makler.net –
Immobilien selbst vermarkten
Humboldtstr. 25 A, 21509 Glinde



MÜNCHEN, 80995
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.920.000
Vermietbare Fläche: 273,9 m²
Mieteinnahmen p. a.: EUR 46.080

ANSPRECHPARTNER:
Herr Sebastian Weigert
Weigert Immobilien
Roggensteiner Allee 230, 82223 Eichenau
0176 80881778



NÜRNBERG, 90402
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.550.000
Vermietbare Fläche: 304 m²
Baujahr: 1984

ANSPRECHPARTNER:
Frau Joanna Thomann
PrimaDom Immobilien
09122 7901308



NÜRNBERG, 90439
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.429.000
Vermietbare Fläche: 504 m²
Baujahr: 1953

ANSPRECHPARTNER:
Herr Michael Porster
LAUREO Immobilien Consulting GmbH +
Südwestpark 67, 90449 Nürnberg
0170 2977466



THEILHEIM, 97288
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 595.000
Vermietbare Fläche: 270 m²
Baujahr: 1950

ANSPRECHPARTNER:
Herr Armin Hering
Hering Immobilien e.K.
Krainberg 15, 97318 Kitzingen
09321 920861



GERBRUNN, 97218
MEHRFAMILIENHAUS

Kaufpreis: EUR 1.200.000
Vermietbare Fläche: 374 m²
Baujahr: 1972

ANSPRECHPARTNER:
Herr Cedric Mix
Ruppert Immobilien GmbH
0931 80991466

VIKTORIA
VIERTEL



ALT
KONIGSTEIN
MODERN LIVING



**IMMOBILIENMARKETING/
KOMMUNIKATIONSDESIGN/
BRANDING**



cicero Agentur & Verlag
Taunusstr. 52 | 65183 Wiesbaden
cicero-kommunikation.de

cicero



01 BERLIN, WOHN- UND GESCHÄFTSHAUS – RARITÄT
WO Sehr gute Lage, am Ku'damm
WOHNFLÄCHE 1.500 m² + 150 m² DG-Potenzial – Top-Objekt
KAUFPREIS EUR 9–10 Mio. MIETERTRAG EUR 200–250.000,- p.a.



02 SERVICED APARTMENTS IN MÜNCHEN-NORD
WO München: Zwischen BMW und Flughafen, S-Bahn
MIETFLÄCHE 9.000 m² (350 Ap.) + 3.000 m² TG/UG
KAUFPREIS EUR 50 Mio. MIETERTRAG 3,5 Mio p.a.



03 GOLFCLUB NÄHE FRANKFURT – MIT BAURECHT
WO Hessen, Nähe Taunus, schöne Lage
FLÄCHE 100 ha, 18+9 + Baurecht für Hotel/Apartmenthaus
KAUFPREIS EUR 7,5 Mio. (Gestehungskosten 15 Mio!)



LANGER
VERMÖGENSANLAGEN

Berthold Langer
+49 89 38 66 52 3
info@langer-vermoegensanlagen.de
www.langer-vermoegensanlagen.de

WELCHE OBJEKTE VERMITTELN SIE AM MEISTEN?

Langer Vermögensanlagen vermittelt seit 1993 Wohn- und Gewerbeimmobilien. Asset-Fokus: 1. Handel, 2. MFH/Wohnanlagen, 3. Sozialimmobilien, 4. Hotels. Wir sind bundesweit tätig, regionale Schwerpunkte: Süddeutschland und Berlin.

IHRE LIEBSTEN KUNDEN?

Investoren, die unternehmerisch handeln und entscheiden können, sich nicht in Details verlieren, partnerschaftlich agieren und gute Deals zu würdigen wissen.



04 STUDENTEN-WA -NEUBAU- IN NORD-DEUTSCHLAND
WO Attraktive Stadt mit mehreren Hochschulen
MIETFLÄCHE 9.500 m² (300 A., Kita, Gastro, TG)
KAUFPREIS EUR 40 Mio. MIETERTRAG EUR 2.2 Mio p.a.



05 NEUE WOHNANLAGE (2024/25) IN MÜNCHEN-SÜD
WO Attraktive Kleinstadt im oberbay. Landkreis Bad Tölz
WOHNFLÄCHE 1.850 m² (30 WE) + 40 TG-St.
KAUFPREIS EUR 13 Mio. MIETERTRAG EUR 450.000,- p.a.



Leonard, Marie-Christine, Ann-Sophie und Dominik

Die Immobilienwelt aus Kindersicht

TEXT
DOMINIK BENNER

FOTOS
DOMINIKS HANDY

Ann-Sophie liebt Fußball – jeden Tag übt sie neue Tricks und beherrscht sogar einen Fallrückzieher in einem Meter Höhe, rückwärts! Als wir letzte Woche an einem Wohnblock von uns vorbeifuhren, entdeckte sie eine Wäschestange. »Papa, da kann ich super trainieren, die ist hoch genug.« Ich runzelte leicht meine Stirn, aber nun gut, was macht man nicht alles für Kinder. Sie hängte sich kopfüber an die Stange, ich kickte ihren Ball in ihre Richtung und ihr Fuß traf perfekt. Leider ging es genau in die falsche Richtung – Frau Weber hatte den Ball im Küchenfenster mitsamt den Scherben, zum Glück war es eine alte Einfachverglasung und das Fenster 45 Jahre alt. Im System wurde direkt der Auftrag zum Austausch erteilt, Lieferzeit drei Wochen. Statt einer Danksagung von Frau Weber, dass nun ein tolles neues Fenster eingebaut wurde, kam eine bittere Beschwerde: »... Sie sind völlig irre, mir eine Modernisierungserhöhung zu senden, wenn Sie Fußbälle in unsere Fenster schießen.« Der Vorgang hatte nichts mit künstlicher Intelligenz zu tun, sondern mit unserem System, das den Vorgang als Modernisierung ansah. »Ann-Sophie, dein Fußball bringt uns Geld ein, heißt bei Immobilien Modernisierungsumlage.« Sie grinste mich fröhlich mit ihrer Zahnlücke an und rechnete schon ihr neues Taschengeld aus.

IMPRESSUM

AUSGABE 13

ERSCHEINUNGSWEISE

THE PROPERTY erscheint dreimal im Jahr

HERAUSGEBER Dr. Dominik Benner, Benner Holding,

Adolfsallee 21, 65185 Wiesbaden,

06192 902870, www.benner-holding.com

CHEFREDAKTEUR Dr. Dirk Becker

AUTOREN Dr. Dirk Becker, Dr. Dominik Benner, Shannon Bierwirth, Laura

Georg, Christoph Hies, Dr. Volker Hummel, Lara Lochmann, Jakob Schulz,

Michelle Thurn, Yasmin Gräfin von Schweinitz, Dr. Werner Wolf

PROJEKTMANAGEMENT Laura Georg

GESTALTUNG & TITELDESIGN Jessie Mühlich

KONTAKT UND ANZEIGEN info@the-property.org

DRUCK Stober Medien GmbH, Industriestraße 12, 76344 Eggenstein

REDAKTION, GESTALTUNG, PRODUKTION UND VERTRIEB

Cicero Kommunikation GmbH, Taunusstraße 52,

65183 Wiesbaden, 0611 94915540, www.cicero-kommunikation.de

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER Dr. Dirk Becker,

HRB 9006 AG Wiesbaden

THE PROPERTY IM ABO

3x im Jahr, 45 Euro.

Bestellung auf der Webseite

www.the-property.org

oder per E-Mail an:

info@the-property.org

THE PROPERTY IM INTERNET

www.the-property.org

THE PROPERTY IM PODCAST

www.the-property.org/podcast

TIMELESS. THONET.



CHAIR S 64

DESIGN MARCEL BREUER, 1929/30
(ARTISTIC COPYRIGHT MART STAM)

thonet.de

THONET

PORSCHE



Wenn Sie auf
die Zukunft warten.
Hier ist sie.

ERKENNBAR. UNVERKENNBAR. DER NEUE MACAN.

Entdecken Sie den neuen, vollelektrischen Macan im Porsche Zentrum Wiesbaden. Nachhaltig, effizient und aufregend. Mit geschärftem Design, zukunftsweisender Technik und vielen Neuerungen setzt die neue Generation des kompakten SUV Maßstäbe und sorgt für Pulsbeschleunigung.

Porsche Zentrum Wiesbaden
Rossel + Scherer Sportwagen
GmbH & Co. KG
Mainzer Straße 162
65187 Wiesbaden
Tel. +49 611 950125-0
www.porsche-wiesbaden.de