

DIA präsentiert auf Expo Real 2012 Forschung, Lehre und Praxistransfer

In diesem Jahr besuchten 38.000 Teilnehmer die Münchner Gewerbeimmobilienmesse Expo Real. Die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg präsentierte sich gemeinsam mit der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID). Die Verleihung des DIA-Forschungspreises zeigte ebenso wie zahlreiche Diskussionsrunden zu den Themen Weiterbildung, Unternehmensnachfolge- und Bewertung, dass die Akademie in der Immobilienwirtschaft ein gefragter Forschungs- und Weiterbildungspartner ist.

Verleihung des DIA-Forschungspreises



(Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Dr. Karsten Lieser, Dr. Alexander Reichardt, Dr. Nils Schmid, Heiko Pellar und IVD-Präsident Jens-Ulrich Kießling v.r.n.l.)

Zum 14. Mal verlieh die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg gemeinsam mit dem baden-württembergischen Wirtschafts- und Finanzminister Dr. Nils Schmid auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real ihren Forschungspreis. In diesem Jahr wurden zwei Dissertationen und eine Diplomarbeit ausgezeichnet. Die Preisträger sind Dr. Karsten Lieser für seine Dissertation „The Attractiveness of Countries for International Real Estate Investments“, Dr. Alexander Reichardt für seine Dissertation „Sustainability in Commercial Real Estate Markets“ und Heiko Pellar für seine Diplomarbeit „Die optimale bestandshaltende Wohnimmobilien-AG in Deutschland – Analyse der Performancetreiber anhand des US-amerikanischen Pendants“.

„Die Beurteilung von Investitionsrisiken, die Verbindung von Ökologie und Ökonomie und die Volatilität von Börsenkursen stellen die immobilienwissenschaftliche Forschung vor Herausforderungen. Der Deutschen Immobilien-Akademie ist es seit Jahren ein besonderes Anliegen, neben der Aus- und Weiterbildung die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit aktuellen Forschungsfragen zu fördern“, stellte DIA-Studienleiter Professor Heinz Rehkugler fest. Die in diesem Jahr ausgezeichneten Arbeiten ragten durch ihre Aktualität, ihre Bereicherung der immobilienökonomischen Forschung und ihren praktischen Nutzen besonders heraus.

„Renditeerwartungen und Renditeforderungen basieren auf der Einschätzung des Investitionsrisikos. Bei internationalen Investitionen tritt zu den Markt- und Objektrisiken das Länderrisiko als weitere Unsicherheit hinzu.“, so Professor Rehkugler. Die Dissertation von Dr. Karsten Lieser biete eine Darstellung der wichtigsten Einfluss- und Erfolgsfaktoren bei internationalen Investitionen und ein Ranking der Länder-Attraktivität. Lieser habe eine Datenbank aufgebaut, die 66 sozialökonomische, demografische und finanzielle Paneldatenreihen von 66 Ländern umfasse. Die Ergebnisse zeigten, dass die USA, Japan und Großbritannien zu den attraktivsten Ländern für Immobilieninvestitionen gehörten. „Sie punkten mit einer lebendigen Wirtschaft, weit entwickelten Immobilien- und Finanzmärkten und transparenten institutionellen Rahmenbedingungen“, so Professor Rehkugler. Schwellen- und Entwicklungsländer wiesen dagegen trotz ihres hohen Wachstumspotenzials aufgrund der Instabilitäten und Lücken in den institutionellen Systemen eine geringere Attraktivität auf.

„Kaum eine Konferenz, in der nicht über die Nachhaltigkeit von Gebäuden diskutiert wird. Lange haftete dem Thema Green Buildings in Deutschland eher der Nimbus eines medienwirksamen, aber wenig praxisorientierten Trends an. Zu weit schienen Ökologie und Ökonomie voneinander entfernt“, stellte Professor Rehkugler fest. Der Aufwand für eine nachhaltig gebaute Immobilie übersteige noch immer denjenigen eines konventionellen Gebäudes. Neben steigenden Energiepreisen und öffentlich-rechtlichen Regulierungen beginne sich jedoch ein Bewusstsein herauszubilden, dass der Verzicht auf Nachhaltigkeit künftig zu Wert-, Performance- und Imageverlust führen werde. Dr. Alexander Reichardt weise in seiner Dissertation nach, dass auf dem US-Markt schon in den Jahren 2004 bis 2007 für nachhaltige, zertifizierte Bürogebäude ein durchschnittlicher Mietaufschlag von 2,5 Prozent für den Energy Star und 2,9 Prozent für die LEED-Zertifizierung gezahlt wurde. Bis Ende 2009 sei der Aufschlag auf vier Prozent gestiegen. Die Dissertation zeige auf, dass für die Nachfrage nach nachhaltigen Immobilien neben Betriebskosten zu 50 Prozent auch die höhere Mitarbeiterproduktivität und Image- und Reputationsgewinne eine Rolle spielten. Die größte Nachfrage nach Green Buildings käme aus den Reihen der Anwaltskanzleien, Finanzinstituten, Versicherungen und der öffentlichen Hand.

„Aufgrund der geringen Volatilität und stabilen Cashflows gilt der deutsche Wohnimmobilienmarkt bei Investoren als sehr attraktiv“, so Professor Rehkugler. Dies spiegle sich auch in der steigenden Anzahl von Börsengängen oder Übernahmen deutscher Wohnimmobilien-Bestandshalter wider. Zur Beurteilung der Performance solcher Immobilien-AGs diene der Net Asset Value (NAV). Allerdings zeigten sich immer wieder mehr oder minder hohe Spreads zwischen dem NAV und dem Börsenkurs. Die Diplomarbeit von Heiko Pellar biete erstmals eine für Wohnimmobilien-AGs spezifische Analyse der Spreads. Er komme in einem Vergleich mit dem US-Markt zu dem Ergebnis, dass ein niedriger Verschuldungsgrad, eine kosteneffiziente Gestaltung des Managementaufwands, die Reduktion der Mietausfallwahrscheinlichkeit sowie die strikte Fokussierung auf das Kerngeschäft entscheidend dazu beitrage, den Spread gering zu halten.

Vertrauensmann Unternehmensnachfolge



Die Übergabe von Unternehmen stellt viele Eigentümer vor große Herausforderungen. Der erfahrene Wirtschaftsexperte und DIA-Studienleiter Prof. Dr. Heinz Rehkugler (links) berichtete über erste Erfahrungen als Vertrauensmann für Unternehmensnachfolge im IVD Immobilien Verband Deutschland. An ihn könnten sich alle IVD-Mitgliedsunternehmen wenden, die eine Nachfolgeregelung für ihr Unternehmen suchen. Er stehe ihnen als Ansprechpartner in Bewertungsfragen und für die Vorauswahl von Interessenten zur Verfügung. „Die Rolle von Immobilienunternehmern als Eigentümer rückt oft erst dann ins Bewusstsein, wenn es darum geht, die Unternehmensnachfolge einzuleiten und das

Weiterbestehen der Firma zu sichern“, so Prof. Rehkugler. Gerade bei Maklern sei der Erfolg des Unternehmens eng mit der Person des Eigentümers verbunden. Die auftretenden Fragen kreisten häufig um die Ermittlung des tatsächlichen Unternehmenswertes, die Nachfolgeregelung innerhalb und außerhalb der Familie und die steuerlich günstigsten Lösungen. „Die Übergabe eines Maklerunternehmens sollte in einem Zeitraum von zwei Jahren erfolgen“, riet der Experte. In dieser Zeit könne der bisherige Firmenchef den Käufer bei den Kunden einführen, ihm die Spezifika des Marktes vermitteln und ihm bei der Einarbeitung in die Organisation unterstützen, um so einen problemlosen Übergang sicherstellen.

Die Hochschule als Personalentwickler



(Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Dr. Marco Wölfle, Prof. Dr. Michael Lister, Thomas Bühnen v.l.n.r.)

Das Studienprogramm der DIA, die Vorteile der berufsbegleitenden Weiterbildung und die neue Möglichkeit des dualen Studiums waren zudem Thema am IVD-Stand. Das Center for Real Estate Studies (CRES), eine Kooperation von Deutscher Immobilien-Akademie (DIA) und Steinbeis Hochschule Berlin, ermöglicht es auch qualifizierten Berufspraktikern, die nicht über die staatlich geforderten Zulassungsvoraussetzungen zu einem Studium verfügen, einen akademischen Grad zu erreichen“, erläuterte Professor Michael Lister, einer der wissenschaftlichen Leiter des CRES. Das 36 Monate dauernde Studium zum Bachelor sei eng verzahnt mit dem Bildungsprogramm der DIA. Es richte sich an Studierende oder Absolventen der DIA-Kontaktstudiengänge und an Berufspraktiker. Innerhalb des Studiums gelte es neben den Kontaktstudiengängen zum Diplom-Immobilienwirt oder

Diplomsachverständigen für Grundstücksbewertung verschiedene Zusatzveranstaltungen zu absolvieren sowie eine Studien- und Projektarbeiten zu erstellen.

Der Master Real Estate (M.A.) stelle eine Erweiterung des im Bachelorstudium erlangten Wissens dar und biete den Studierenden vertiefende Kenntnisse im strategischen Real Estate Management, ergänzte Prof. Dr. Heinz Rehkugler, ebenfalls wissenschaftlicher Leiter des CRES. Teilnehmer, die vor komplexen beruflichen Herausforderungen stünden, lernten interdisziplinär zu arbeiten und damit unterschiedliche Bereiche miteinander zu verknüpfen, um eine erfolgreiche Gesamtstrategie zu entwickeln. Der Masterstudiengang dauere berufsbegleitend zwölf bis 24 Monate. Eine Einschreibung sei permanent möglich. „Alle Studiengänge basieren auf dem Konzept des transferorientierten Projekt-Kompetenz-Studiums, einer konsequenten Weiterführung des dualen Ausbildungssystems“, erläuterte Prof. Lister. Integraler Bestandteil des Studiums seien transferorientierte Projekte in Unternehmen und anderen Organisationen, wodurch die praxisbezogene Lehre aktuell und anwendungsrelevant durch die eigenständige Lösung technischer und betriebswirtschaftlicher Problemstellungen ergänzt werde.

„Ab September 2013 bietet das CRES erstmalig einen dualen Bachelorstudiengang im Bereich Real Estate an, der in sechs Semestern (36 Monaten) erworben werden kann“, so Prof. Lister. Im Rahmen eines Projekt-Kompetenz-Studiums sei der staatlich anerkannte und von der FIBAA akkreditierte duale Studiengang darauf ausgerichtet, das erworbene Wissen direkt in die berufliche Tätigkeit zu transferieren und im Unternehmen anzuwenden. Die Studierenden würden dabei nicht durch standardisierte Ausbildungspläne eingeengt. Daraus ergebe sich ein optimales Verhältnis von praktischer Ausbildung im Unternehmen und Studium an der Hochschule. Durch kompakte Präsenzphasen und umfangreiches Studienmaterial könne das CRES das Studium für bundesweite Bewerber anbieten. Das Institut setze dabei auf eine enge Kommunikation mit Unternehmen und biete diesen eine Bildungspartnerschaft an. Bereits vor Studienbeginn unterstütze es seine Partnerunternehmen. Gemeinsam mit diesen werde eine individuelle Bedarfsanalyse angefertigt, auf deren Basis interessierte Studierende aus dem Bewerberpool vermittelt würden. Statt einer großen Bewerberflut werde dem jeweiligen Partnerunternehmen nur eine kleine Anzahl von Bewerbungen vorgeschlagen, die bereits in hohem Maße dem erhobenen Personalbedarf entsprächen. Bereits der Auswahlprozess gestalte sich für die Partnerunternehmen mit minimalen Aufwand und hoher Effizienz.