**DIGITALISIERUNG**

- Planen & Bauen 4.0
- Facility Management
- Future Cities
- Immobilienverkauf

Seiten 3 – 6 | 18 | 19

**KAPITALANLAGE**

- Brexit
- Risikomanagement
- Industrie-Immobilien
- Investoren

Seiten 8 | 10 | 11

**IMMOBILIENMARKT**

- Rechtssicherheit
- Qualität und Rendite

Seiten 16 | 17

**LOGISTIKIMMOBILIE**

- Boombranche
- Urban Logistics

Seiten 12 | 14 | 15

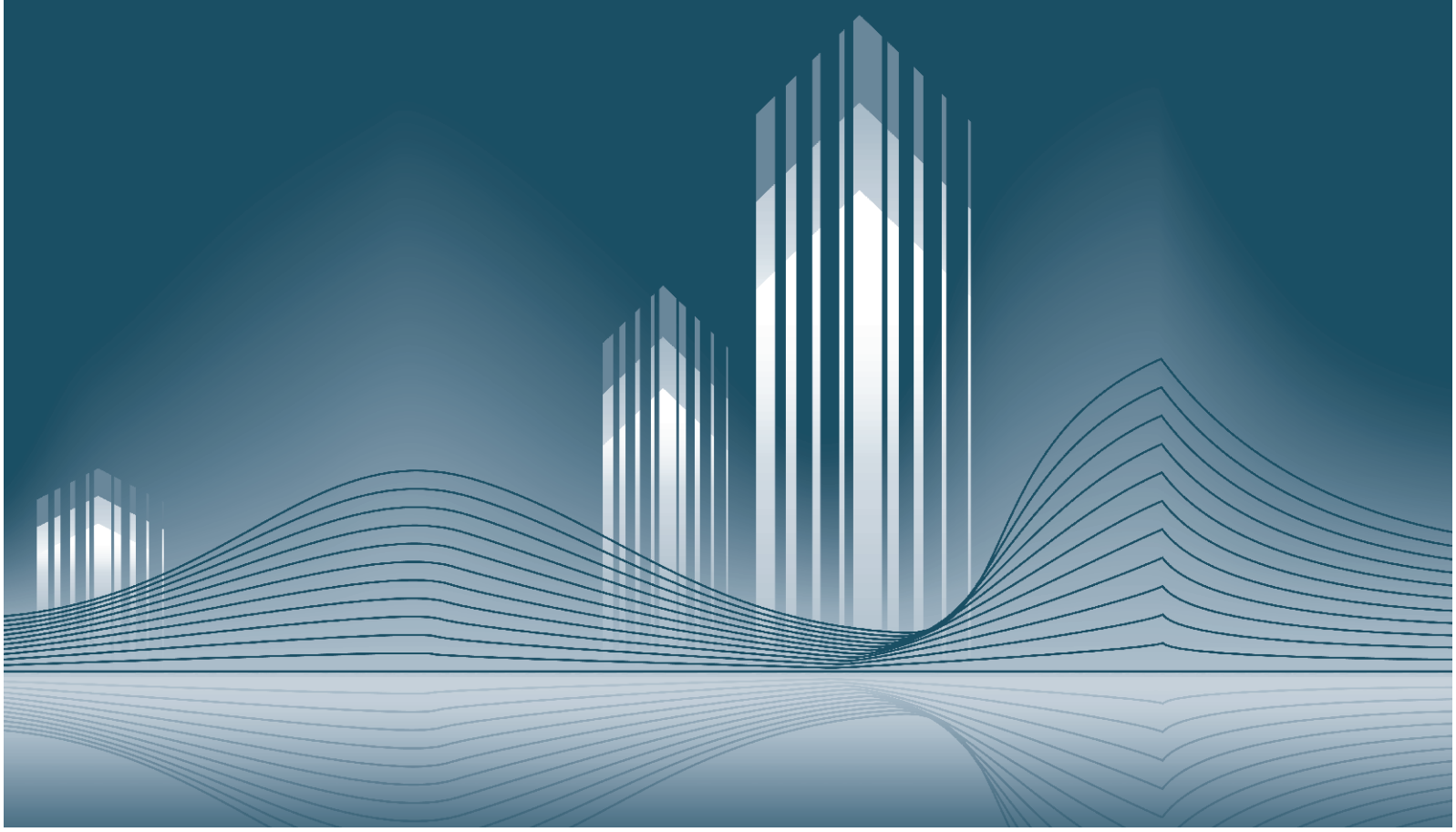


# HandelsblattJournal

Sonderveröffentlichung von Handelsblatt und Euroforum

November 2016
www.handelsblatt-journal.de


# IMMOBILIEN-WIRTSCHAFT



## Planen & Bauen 4.0 * Brexit * Logistikimmobilien


EUROFORUM
an informa business

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Advertorial

Zeitraums zu deren Erreichung werden gerade die kleinen Unternehmen dabei unterstützt, mit der Digitalisierung Schritt zu halten. Hierzu gehört auch die Bereitstellung von Hilfsmitteln, Weiterbildungsangeboten und offenen Standards, die eine flexible Zusammenarbeit mit variierenden Projektpartnern ermöglichen.

*Wie werden sich aus Ihrer Sicht die klassischen Rollen, Geschäftsmodelle und Aufgabenprofile verändern?*

Dr. Tulke: Eine wichtige Rolle wird zukünftig die Gestaltung digitaler Geschäftsprozesse spielen. Das heißt, die Planung und kontinuierliche Optimierung reibungsfreier Informationsflüsse unter Ausschöpfung von Automatisierungspotentialen und der Einbettung von Qualitätsmanagementprozessen werden Kernkompetenzen von Unternehmen sein müssen. Hierzu gehört es auch, die projektbezogene Integration von internen und externen IT Systemen sicherzustellen. Die klassischen Fachdisziplinen werden dabei erhalten bleiben. Sie werden sich jedoch verstärkt digitaler Methoden bedienen und als Grundprinzip die Weiterverwendung der Modelldaten verfolgen, wodurch sich das alltägliche Arbeitsbild im Einzelnen durchaus erheblich verändern kann. Die bisherige Trennung von ingenieurtechnischen Arbeitsweisen (entwerfen, planen, simulieren, bemessen) und der Erstellung von Ausführungsunterlagen (Pläne, Tabellen, Dokumente) wird durch die verstärkte Nutzung des Modells eher in den Hintergrund treten.

*Auch das Bauen überschreitet ja längst die nationalen Grenzen. Inwieweit wirkt denn Ihre Initiative über Deutschland hinaus?*

Dr. Tulke: Wir sind mit entsprechenden Initiativen anderer Länder insbesondere im europäischen Raum direkt in Kontakt. In der Standardisierung, die seit einigen Jahren bereits vornehmlich auf internationaler Ebene stattfindet, arbeiten wir zudem eng mit weltweiten Fachleuten zusammen. Darüber hinaus beraten wir die EU BIM Task Group, einen Zusammenschluss der öffentlichen Bauherren aller europäischen Mitgliedsstaaten, mit dem Ziel, eine weitestgehend einheitliche Einführung im Europäischen Markt zu erreichen.

*Was ist Ihre Vision für 2020?*

Dr. Tulke: Dass sich unsere Branche geschlossen auf den Weg begeben hat, die Digitalisierung anzunehmen und daraus sowohl individuell als auch gemeinschaftlich Nutzen zieht. Wir werden 2020 noch nicht alles erreicht oder die Veränderungen abgeschlossen haben. Aber wir werden uns wahrscheinlich fragen, wie wir überhaupt jemals anders arbeiten konnten.

©Calado/fotolia.com

# Aus Bauunternehmen werden Projektentwickler

von Rainer Pietschmann

Während des Baubooms in den 90er Jahren haben die großen Bau-AGs auch Projektentwicklungsabteilungen gegründet. Die Entwicklung blieb auf die großen Konzerne beschränkt. Anfang der 90er Jahre setzte die starke Konsolidierung in der Branche ein. Bauuntypische Risiken mussten minimiert werden. Die Folge war ein stark rückläufiger Trend und im Übrigen eine völlig veränderte Landschaft der Bauindustrieunternehmen. Große mittelständische Unternehmen beherrschen den Markt weit mehr als je zu vor.

Ab 2009 änderte sich diese Entwicklung. Angeführt vom Mittelstand haben heute viele mittelständische und große Baubetriebe (Bauvolumen ab etwa 50 Mio. € pro Jahr) einen eigenen Projektentwicklungsbereich. Prominente Beispiele sind die Zech-Group, PORR mit ihrer Immobilientochter Strauß & Partner. Aber auch in den Regionen und Ballungszentren haben Mittelständler die Projektentwicklung für sich entdeckt, z.B. Aug. Prien in Hamburg sowie die Schrobsdorff Bau in Berlin.

In den Ballungszentren, insbesondere Berlin, wächst die Bevölkerung wie nie zuvor. Diese Entwicklung soll auch über die nächsten Jahre anhalten. Der Bedarf des eher gleichförmigen Mietwohnungsbaus lässt sich optimal über leistungsfähige Baufirmen mit einer eigenen Projektentwicklungsabteilung realisieren. Kondor Wessels und Schrobsdorff erstellen unmittelbar für Wohnungsbaugesellschaften der öffentlichen Hand. Diese Entwicklung wird sich mit hoher Wahrscheinlichkeit auch fortsetzen und die anderen Ballungsräume erfassen. Bei „Build on demand“ liegen für große Wohnungsbauprojekte die Risiken im Wesentlichen im Planen und Bauen und können daher auch optimal von der Bauwirtschaft gelöst werden. Für Eigentumswohnungsbau oder Gewerbe und Retail gelten hier andere Regeln.

Dieses erfolgreiche Modell lässt sich aber auch mit (ausschließlichen) Entwicklern kombinieren. Durch Joint-Ventures oder Partnering lassen sich die Baurisiken erheblich minimieren. Es erstaunt, dass dieses Modell so selten angewandt wird. Der Entwickler muss nur zu einem geringen Teil auf seinen (kalkulierten) Gewinn verzichten, erhält aber im Ergebnis eine stark verbesserte Risikostruktur. Der IVG helfen solche Überlegungen nicht mehr (The Squaire). Die Banken und private Funds sollten dies bei der Projektfinanzierung berücksichtigen.

**Rainer Pietschmann,**
Managing Partner
Pietschmann Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Vorsitzender des Aufsichtsrates
der Schrobsdorff Bau AG

PIETSCHMANNLEGAL

www.rae-pietschmann.de