

**„Unser Wissen und unsere Erfahrung – das ist Eure Chance! “**



## Hilfe, ich bin über 50!

**DER STREITBARE PROFESSOR** ■ Die geburtenstarken Jahrgänge sind noch da. Aber der immobilienwirtschaftliche Bachelor- und Master-Nachwuchs steht schon ungeduldig in den Startlöchern. Gut ausgebildet treffen sie auf die alten Hasen der Immobilienbranche.

**M**it dem Alter ist das so eine Sache. Wenn man jung ist, wäre man gerne älter und erfahrener. Aber je älter man wird, desto größer ist die Chance, sich die Autos leisten zu können, von denen man als junger Mann immer geträumt hat. Die Herausforderung besteht dann allerdings darin, in diese Autos einsteigen zu können – vom Aussteigen erst gar nicht zu reden. Dennoch, alles in allem sind wir 50er eine ziemlich starke Generation.

Wir, die in die Jahre gekommen sind, haben uns unser Immobilien-Know-how in jahrelanger Arbeit selbst angeeignet. Studienangebote rund um die Immobilienwirtschaft gab es zu unserer Studienzeitszeit noch nicht. BWL, Architektur oder

Bauingenieurwesen, das waren die Studiengänge mit denen man zumindest an der einen oder anderen Stelle einen Berührungspunkt zur Immobilienwirtschaft hatte. Erst im vergangenen Jahr hat die Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst (HAWK) in Holzminde, die in Deutschland mit Abstand den größten Output an immobilienwirtschaftlichem Nachwuchs hat, ihre 15-Jahr-Feier begangen.

### Autodidakten

Die Anforderungen an Immobilienmanager sind hoch, deshalb haben wir uns in die unterschiedlichsten Themen

und Fachdisziplinen eingearbeitet. Und heute ist es egal, ob es der Herr Notar ist, mit dem wir uns kompetent austauschen, oder die Käufer und Mieter aus den unterschiedlichsten Branchen, mit denen wir zusammenarbeiten und die wir beraten. Wir setzen uns mit Politikern und Verwaltungsfachleuten auseinander und begeistern sie für unsere Projekte. Wir sind keine Bauingenieure oder Architekten, aber mit den Jahren haben wir uns bautechnisches und planerisches Know-how angeeignet, so dass wir als Gesprächspartner auch in der Baubranche ernst genommen werden. Wir sind keine Juristen und keine Steuerberater und dennoch können wir in den Verhandlungen wichtige Impulse setzen. Der härtesten Belastungsprobe stellen wir uns, wenn wir unsere Arbeit auf den Prüfstand unserer Finanzierungspartner und Investoren bringen.

Wir haben uns nach und nach ein immer dichteres Netzwerk aufgebaut. Dieses Netzwerk ist unser Kapital. Wir wissen, wen wir anrufen müssen, wenn es brennt. Und wir kennen unsere lang-

jährigen Partner, auf die wir uns jederzeit verlassen können und die sich ebenso auf uns verlassen können.

Wir sind wahre Arbeitstiere. Wir sind es gewohnt, mindestens zehn Stunden am Tag unterwegs zu sein. Die mit dem Alter zunehmende körperliche Eingeschränktheit kompensieren wir mit einem Mehr an Erfahrung und Wissen.

Erfahrung ist ein anderer wichtiger Schatz, den wir behutsam pflegen. Wir haben die verschiedensten Facetten des Lebens kennengelernt. Und immer, wenn wir denken, dass wir alles kennen, überrascht uns die Branche aufs Neue. Jeden Tag stellen wir uns neuen Herausforderungen und verknüpfen unseren Wissensstand mit neuen Erfahrungen. Die Welt verändert sich rasant. Trotz unseres Alters haben wir die Bereitschaft, jeden Tag dazu zu lernen, uns neuen Herausforderungen zu stellen und uns auf neue Partner zu freuen.

## Aus Erfahrung gelernt

Wir sind gelassen. Nicht jeder Widerstand, bringt uns aus der Fassung. Wir haben gelernt, dass wir mit unseren Immobilienprojekten auch polarisieren können. Wir haben es geschafft, die Menschen, die in unsere Projekte auf vielfältigste Weise eingebunden sind, mitzunehmen und zu überzeugen. Egal was kommt, wir sind nicht nervös, sondern handeln lösungsorientiert, denn wir haben aus früheren Situationen gelernt. Wir gehen mit einem breiteren, aber auch schärferen Blick an neue Herausforderungen heran.

Wir sind begeisterungsfähig! Für uns sind Immobilien mehr als nur Zahlen und Steine. Bei aller Rationalität ist eine unserer wichtigsten Erkenntnisse, dass, trotz aller Komplexität des Wirtschaftsgutes „Immobilie“, jede noch so anscheinend perfekte Analyse ihre Grenzen hat und deshalb Immobilieninvestitionen immer auch Bauchentscheidungen sind. Egal, ob die hochpreisige Eigentumswohnungsanlage oder das Logistikzentrum, egal ob die elegante Shoppingmall oder das Fachmarktzentrum, egal ob das repräsentative Bürogebäude oder die Reihenhaussiedlung am Stadtrand, wir identifizieren uns mit unseren Projekten und den Menschen, die darin leben, arbeiten, lernen, einkaufen oder sich vergnügen.


Aus dem Umgang mit Menschen ist die Lebenserfahrung gewachsen, dass nicht immer der vernünftigste Weg eingeschlagen wird. Deshalb denken wir voraus und um die Ecke und sind, obwohl wir scheinbar einen Umweg machen, schneller am Ziel als die, die geradeaus marschiert sind.

Am meisten haben wir aus unseren Fehlern gelernt. Wer in unserer Branche sagt, er habe keine Fehler gemacht, der hat nichts gemacht. Fehler zu machen, ist menschlich. Nicht zu ihnen zu stehen, ist Schwäche. Einen Fehler zweimal zu machen, ist Dummheit. Über Fehler nicht zu sprechen und andere aus den eigenen Fehlern lernen oder für sie einbüßen zu lassen, das ist Borniertheit.

Wir sind kreativ! Neugierig wie wir sind, interessieren wir uns für Vieles. Wir überlegen, warum etwas funktioniert und auch, warum etwas nicht funktioniert. Statt gedankenlos einfach abzukupfern, versuchen wir Erfolgsfaktoren herauszuarbeiten und diese auf unsere Aufgabenstellungen zu übertragen. Wir kopieren statt zu kopieren!

Je älter man wird, umso weniger Rücksicht muss man nehmen. Auf sich. Und auf andere. Wir müssen nicht zurückhaltend sein, weil wir noch Karriere machen wollen. Wir äußern frei unsere Meinung, auch dann wenn es vielleicht im eigenen Interesse angebrachter wäre, zu schweigen. Aber wir haben die notwendige Altersgelassenheit, um zu wissen, dass alles seine Zeit hat, ohne deshalb unsere Ziele aus den Augen zu verlieren.

Unser Wissen und unsere Erfahrung – das ist Eure Chance! Wir alten Hasen wollen unser Know-how gerne weitergeben. Und die uns nachfolgende Generation sollte dies annehmen und nicht alle Fehler selbst machen wollen. Fehler in unserer Branche sind teuer. So teuer, dass man sich einige von ihnen nur einmal leisten kann. Die Zukunft liegt deshalb in einem Team aus Jung und Alt, gleichberechtigt und auf Augenhöhe. Denn auch wir können noch von euch lernen.

Aber im Gegensatz zu Euch müssen wir niemandem mehr etwas beweisen – außer uns selbst. 

**Professor Dr. Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert. [www.der-streitbare-professor.de](http://www.der-streitbare-professor.de)**



## immobilienmanager App

### IM APP/eMAGAZINE

Für diese Ausgabe gibt es folgendes Zusatzmaterial in unserer App für iPad und iPhone sowie in unserem eMagazine für PC und Laptop:



- Übersicht der Aus- und Weiterbildungsprogramme bei der ECE
- Video des Netzwerk-Events ImmoEBS onBoard
- Übersicht der ausländischen Akteure auf dem deutschen Investmentmarkt
- Interview zur BaFin-Entscheidung
- Informationen zu dem Triangulum-Projekt
- Fotos vom Real Estate Forum Hamburg
- Studie des IW Köln und die Forsa-Umfrage zu Kosen im Wohnungsbau
- Praxisbeitrag der Initiative Asset Management Excellence zu Fees
- Editionen Köln und Nürnberg: zusätzliche Fotos, Pläne und Grafiken

### AKTUELLE NACHRICHTEN

In unserem Newsletter und auf [www.immobilienmanager.de](http://www.immobilienmanager.de) bieten wir News zu Running Deals und Köpfen, Projektentwicklung und Finanzierung.

### IMMOBILIENMANAGER AWARD

Informationen über die Kategorien und die Bewerbungsunterlagen finden Sie auf <http://www.immobilienmanager.de/award/bewerbung/awardbewerbung.html>

### WIR TWITTERN

Sie finden uns unter den Namen **immomanager** und **mediaberatung**.