



im

Ausgabe **04** - 2007
Preis Einzelheft **15 €**
www.immobilienmanager.de

immobilien

manager

entscheidend für entscheidender

INVESTMENTS

Die deutsche Blase?

CHAMPAGNER-LAUNE

MIPIM 2007

KLIMA-RETTET

Energie-effiziente
Immobilien

KONTROVERSE

Sind Einkaufszentren schlecht
für die Innenstadt?

LONDON CALLING

>>> Deutsche Immobilienmanager in Großbritannien
– das harte Sprungbrett für die internationale Karriere



LONDON CALLING



TITELSTORY ■ Immer mehr deutsche Immobilienprofis wollen ihrer Karriere in London den entscheidenden Schub verleihen. immobilien**manager** hat vier von Ihnen in der europäischen Immobiliemetropole besucht und sie nach ihren Erfahrungen im Arbeits- und Privatleben befragt.

Von Markus Gerharz

London calling to the faraway towns“, so lautet die erste Zeile eines der größten Hits der Musikgeschichte. Mit dem gleichnamigen Album gelang The Clash laut dem Rolling Stone Magazine das beste Album der 1980er Jahre. London als Mittelpunkt der Welt, umgeben von faraway towns. Die Stadt ist für Viele Fixpunkt mit einer ganz besonderen Anziehungskraft. Das gilt nicht nur für Musiker, Designer, Popstars oder Lebenskünstler. Das gilt vor allem auch für all jene, die Karriere machen wollen in der Finanzwelt. Die englische Kapitale hat mit mittlerweile über 325.000 Beschäftigten im Finanzsektor selbst dem schillernden New York den Rang abgelaufen. Laut einer McKinsey-Studie sind zwischen den Jahren 2002 und 2005 in Londons Finanzbranche 4,3 Prozent neue Stellen entstanden, während in New York sogar Jobs gestrichen wurden. London ist angesagt, ist „top of the dial“, wie es im Song weiter heißt. Das gilt auch für die Immobilienbranche. Für sie spielt die Stadt an der Themse im Zuge der zunehmenden Kapitalmarktorientierung eine immer wichtigere Rolle. „Im globalisierten Immobilien-Europa ist London die Hauptstadt“, bringt es Lars Huber, Managing Director bei Hines Europe, auf den Punkt. Er ist Anfang 2005 von München nach London gewechselt und trägt in

Europa die Verantwortung für die Fondsstrukturierung und das Fundraising der weltweiten Hines Fonds. International arbeiten wollte er schon immer, deshalb studierte er auch an der European Business School in Oestrich-Winkel, wo er einer der ersten Studenten war, die am damals neuen Immobilienlehrstuhl unterrichtet wurden.

So wie Lars Huber zieht es viele Immobilien-Professionals aus Deutschland nach London. Wer es hier schafft, der schafft es überall. Und so wagen die deutschen Immobilienprofis den Sprung über den Ärmelkanal – meist mit einem klaren Karriereplan im Gepäck: Gut ausgebildet sammeln die so genannten Expatriots die nötige Auslandserfahrung, lernen die Sprache der Finanzwelt und knüpfen internationale Kontakte. In zwei bis drei Jahren geht es dann wieder zurück in die Heimat, wo deutsche Internationale beste Aussichten für die weitere Karriere haben – vorausgesetzt sie haben die Heimat nicht ganz aus dem Auge verloren.

Doch für einige ist der Plan von vorneherein ein anderer. London ist bei ihnen nur ein – fraglos bedeutsamer – Schritt auf dem Weg zum Immobilienprofi mit internationalem Track-Record. Weitere Schritte sollen folgen. „Zurück nach Deutschland steht bei mir erstmal nicht auf dem Plan“,

sagt denn auch Timo Tschammler. Mit gerade einmal dreißig Jahren ist er Director International Investment bei DTZ in London. Die Anstellung als Investmentdirektor bei Atisreal in Paris war 2003 der Auftakt seiner internationalen Job-Reise, deren weiteren Verlauf er außerhalb von Europa sieht: „Amerika oder auch Asien

Citigroup, berichten. Er wechselte vom Münchner Büro der HypoVereinsbank zunächst zum Spinn-off Hypo Real Estate nach Dublin und anschließend nach London. Hier folgte dann der Wechsel zur Citigroup. „Wenn Sie in Deutschland ein Meeting um zehn Uhr haben, dann findet es auch um zehn Uhr statt. In Spanien

turen, die im angelsächsischen Raum üblich sind, haben aber auch wesentliche Vorteile. „In Positionen, in denen Ihnen in Deutschland ein Dienstwagen, eine Sekretärin oder ein großes Einzelbüro zustehen, sitzen Sie hier im Großraumbüro, teilen sich mit mehreren eine Assistentin und greifen auf einen allgemeinen Mitar-



„Sie arbeiten hier weniger abgeschottet und tauschen sich mehr aus.“ Lars Lücking ist Direktor European Securitisation bei der Citigroup in Canary Wharf.

reizen mich.“ Aber jetzt sei er erst mal in London und da ist Deutschland nach wie vor „flavour of the month“. Das löst natürlich eine große Nachfrage nach deutschen Immobilienspezialisten aus. Daneben seien aber auch die so oft bemühten deutschen Tugenden wie Fleiß, Pünktlichkeit und Ehrgeiz nach wie vor gefragt. „Was Sie an Deutschland haben, das wird ihnen oft erst bewusst, wenn sie nicht mehr dort leben“, meint Tschammler.

Ähnliches kann auch Lars Lücking, Direktor European Securitisation bei der

aber erst um zwanzig nach zehn und in England vielleicht um zehn nach zehn“, weiß er zu berichten. Beiden sind noch weitere Unterschiede zwischen dem deutschen und dem englischen Arbeitsleben aufgefallen. „Non-territoriales Büro oder Open Space ist hier Gang und Gäbe“, erklärt Tschammler. Bei Kollegen in Deutschland löst die Vorstellung von Großraumbüros oft Verwunderung aus. „Die sagen dann oft: ‚Ihr hockt ja hier wie die Hühner auf der Stange.‘“ Die offenen und weniger hierarchischen Arbeitsstruk-

beiterpool zu“, erklärt Lücking. „Dadurch arbeiten Sie weniger abgeschottet und tauschen sich mehr aus“, ist seine Erfahrung. „Hier steht niemand mit schlotternden Knien vor der schweren Tür des Chefbüros, wenn er mal eine Frage hat.“ Außerdem mache es einem das Duzen in der englischen Sprache einfacher. Überhaupt ist das Socialising hier sehr ausgeprägt. „Das war beispielsweise in Frankreich gar nicht der Fall“, erinnert sich Tschammler an seine Zeit in Paris. Lücking schätzt vor allem das internationale



London ist für Timo Tschammler, Direktor Internationale Investments bei DTZ, nach Paris bereits die zweite Arbeitsstation im Ausland. Er sagt: „Deutsche Immobilienprofis sind international derzeit sehr gefragt.“

Arbeitsumfeld: „Ich sitze in einer Gruppe mit einer Schwedin, einem Iraner, zwei Amerikanern und mehreren anderen Nationalitäten“, beschreibt er seinen Arbeitsplatz. Der befindet sich im Büroturm der Citigroup in Canary Wharf im Osten der Stadt. Morgen für Morgen spuckt die Tube hier eine nicht enden wollende Schlange von Beratern, Investmentmanagern und Analysten aus dem Untergrund ans Tageslicht. Wer hier zwischen den 30- oder 40-stöckigen Wolkenkratzern auf einem der Plätze steht oder die Straßen entlang geht, der fühlt sich als stünde er mitten in den Hochhausschluchten von New York.

„Es ist wieder Bonus-Zeit. Wollen Sie nicht Ihr Haus verkaufen?“

Ein Beweggrund wird immer wieder von Deutschen angeführt, die ihr Land verlassen und ins Ausland gehen: „Keine Frage, was die Karriere angeht, spielt das Alter hier sicher eine geringere Rolle“, ist sich Lücking sicher. „Wenn Sie herausragend sind, können Sie mit 30 oder Mitte 30 Managing Director sein“, erklärt er weiter. Sich hoch dienen zu müssen, wie

es in Deutschland noch immer häufig der Fall ist oder die Skepsis, die jungen Karrieristen hierzulande entgegengebracht wird, die gibt es in großen internationalen Metropolen wie London kaum. Wer gut ist, der bekommt seine Chance, sofort. Er muss sie nur ergreifen. Aber er muss auch bereit sein, viel dafür zu tun und den hohen Leistungs- und Konkurrenzdruck auszuhalten.

Ist er aus diesem Holz geschnitzt, dann winken ihm als Lohn für die Mühen unbezahlbare Erfahrungen im wohl professionellsten Arbeitsumfeld, dass es für Immobilienprofis gibt. Nicht zu vergessen die attraktiven Bonuszahlungen und Benefits. Die ergänzen nach amerikanischem Vorbild das Festgehalt und treiben mittlerweile bizarre Blüten. Die üppigen Boni der Finanzprofis wollen angelegt werden, und so finden Londons Hauseigentümer in Zeiten der Bonusrunden mittlerweile regelmäßig Zettel von Maklern im Briefkasten. Die Botschaft: „Es ist wieder Bonus-Zeit. Wollen Sie nicht ihr Haus verkaufen?“

Mag die verzweifelte Suche der Makler noch zu amüsiertem Kopfschütteln veranlassen, macht der verzweifelte Sprung eines jungen Finanzanwalts vom Dach der Tate Modern die brutale Seite des Geschäfts deutlich. Wer den Druck nicht aus-

hält, der geht an ihm zugrunde. Und für die Einsteiger, junge Professionals oder Junior Surveyors sind die ersten Jahre kein Zuckerschlecken. „Jede Division geht bei dem enormen Arbeitspensum auf dem Zahnfleisch“, weiß Tschammler, „Und wer geht denn ins Mühlrad? Das sind die Jungen und Jüngsten.“ Konkurrenzdruck untereinander sieht er weniger als Gefahr. Vielmehr bringe eben die allgemein vorherrschende hohe Immobiliennachfrage ein steigendes Arbeitspensum mit sich.

Da überrascht es nicht, dass bei den Finanzprofis gerade die Festgehälter für die bis 35-Jährigen im vergangenen Jahr am stärksten gestiegen sind. „In den ersten fünf bis zehn Berufsjahren lernen Sie als junger Mensch in der Immobilienbranche hier sicher mehr als irgendwo sonst“, ist sich Huber sicher. Folglich kann er, wie Tschammler und Lücking auch, den Arbeitsplatz London nur empfehlen. Schließlich ist der angelsächsische Raum auch für die Immobilienbranche der professionellste überhaupt. „Englisch ist mittlerweile die internationale Immobiliensprache“, erklärt er, „und das lernt man eben erst fließend und verhandlungssicher, wenn man auch hier arbeitet.“ Neben der Erfahrung im Ausland, machen die Expats aber eine vielleicht noch wertvollere Erfahrung: Ihnen bietet sich aus



FOTO: THOMAS PLETTENBERG

Für Lars Huber, Managing Director Hines Europe, ist London „im globalisierten Immobilien-Europa die Hauptstadt“.

dem Ausland ein anderer Blick auf die Heimat. „Das eigene Land von außen zu sehen, keine deutschen Nachrichten oder Zeitungen zu haben, das gibt ihnen ein anderes Bild von Deutschland“, weiß Lücking. Die These, dass Deutschland im Ausland positiver gesehen wird, als es die Deutschen selber tun, bestätigt er.

Für Neu-Londoner hat die Stadt aber fraglos nicht nur beste Karriereaussichten zu bieten. Auch außerhalb des Büros hält

sie einiges bereit. Das kulturelle Angebot und die Lebensqualität suchen in Europa ihresgleichen. Und Lars Huber hat die Erfahrung gemacht, dass einem die Stadt „ein paar Extra-PS“ verleiht, um all das auch zu genießen. Er kann auch der englischen Mentalität, die als eher unterkühlt verschrien ist, einiges abgewinnen: „Die Engländer bringen einem schnell eine gewisse Gelassenheit und ‚self-control‘ bei und zeigen, dass man nicht alles so ernst

nehmen muss.“ Eine Erfahrung, die ihm und seiner Frau sehr geholfen hat, als sie gerade neu in der Stadt waren und die Terroranschläge auf U-Bahnen und Busse geschahen. „Für uns war das eine unheimlich positive und beruhigende Erfahrung“, zeigt er sich von der „We have to get on with it“-Mentalität der Londoner noch heute beeindruckt. Allerdings herrschen in der Stadt auch Sicherheitsvorkehrungen, die einem Deutschen ein recht zwiespältiges Gefühl verleihen. Kameras an allen Ecken und Enden, die einen im Schnitt alle drei Minuten filmen. Und vor dem Citigroup-Tower in Canary Wharf, in dem Lars Lücking arbeitet, notiert sich die Security das Nummernschild jedes vorfahrenden Wagens. Wer hier arbeitet, muss strenge Security-Checks und einen Test mit Fragen zu den Sicherheitsregeln des Gebäudes über sich ergehen lassen. Nur wer besteht, erhält Zutritt. Lücking war bei den Anschlägen damals in der U-Bahn. In einer, die nicht direkt betroffen war. „Trotzdem habe ich heute oft ein mulmiges Gefühl, wenn ich mit der Tube fahre.“

Die Frage, ob der Kontakt zu Freunden und Familie in der Ferne leiden, verneinen alle drei. „Meine Freunde und Bekannten sind zum Großteil ohnehin in ganz Deutschland oder Europa verteilt“, erklärt Lars Huber stellvertretend. „Und ob ich nun für ein Wiedersehen nach München, Berlin oder London fliege, macht nur wenig Unterschied.“ Den würde es durch die Zeitverschiebung erst von Amerika oder Asien aus machen. Und das ist ja – noch – nicht der Fall, schließlich hat London sie noch längst nicht losgelassen. **II**

INTERVIEW



FOTO: ROBERT WHEELER

Herr Armbrust, weshalb sind Sie nach London gegangen?

Till Armbrust: Ich habe bis Anfang 2006 für einen großen offenen Immobili-

lienfonds in Deutschland gearbeitet. Mich hat gereizt, für ein privates angelsächsisches Unternehmen zu arbeiten, das flexibler arbeiten kann und auch international aktiv ist. Hinzu kommt, dass man als Immobilienprofi in London sehr viel lernen kann.

Was macht eigentlich Deutsche für den britischen Immobilienmarkt interessant?

Till Armbrust: Sicher spielt das derzeit große Interesse am deutschen Immobilienmarkt eine wichtige Rolle. Die Briten wollen wissen, wie wir Deutschen die Entwicklungen – nicht nur in Deutschland –

sehen. Nachdem viele britische Gesellschaften ein Deutschland-Portfolio aufgebaut haben, ist aber mittlerweile auch Erfahrung im Asset Management gefragt.

Wie beurteilen Sie aus der Ferne die Entwicklungen auf dem deutschen Immobilienmarkt?

Till Armbrust: Ich denke, dass Deutschland durch die Internationalisierung der Immobilienmärkte die große Chance hat, selber internationaler und professioneller zu werden. Der deutsche Immobilienmarkt öffnet sich für internationale Blickwinkel.