

# Immobilienwirtschaft

# SONDERTEIL

# REAL ESTATE ARENA

25%  
Rabatt für  
Aussteller

Redaktioneller Sonderteil in der Immobilienwirtschaft  
in Zusammenarbeit mit der Real Estate Arena

## Zielgruppe:

Asset-Manager, Baubürgermeister, Bauträger, Immobilienmakler, Immobilienverwalter und Facility Manager, Investoren, Finanzierer, Planer, Architekten, Politiker, Verbandsmitglieder und Projektentwickler in Deutschland und dieser Region

## Verbreitung:

Sonderteil in der Immobilienwirtschaft 02/25 und der digitalen Ausgabe. Zusätzliche Verbreitung auf der Real Estate Arena.



Erscheinungstermin:  
22.04.2025

## Leistungsdaten



10.550  
Druckauflage\*



432.508  
Page Impressions\*\*  
haufe.de/immobilien



14.817  
Newsletter-Abonnenten



\* II/2024



\*\*pro Monat;  
September 2024; Verlagsangabe  
haufe.de ist Mitglied der agof

# ADVERTORIAL

## 1/1-Seite Advertorial

- Layout und Satz durch Haufe Grafikteam
- Firmenanschrift und Logo (optional)
- Keine Paginierung und Kolumne
- Kennzeichnung als Advertorial
- Schriftart und -größe sowie Anzahl der Spalten wie redaktioneller Teil

Preis: ~~6.990 €~~ **5.242,50 €**

## 1/2-Seite Advertorial

- Layout und Satz durch Haufe Grafikteam
- Firmenanschrift und Logo (optional)
- Keine Paginierung und Kolumne
- Kennzeichnung als Advertorial
- Schriftart und -größe sowie Anzahl der Spalten wie redaktioneller Teil

Preis: ~~4.650 €~~ **3.487,50 €**

Anzeige

## „INDUSTRIELLE EFFIZIENZ UND INDIVIDUELLE ÄSTHETIK“

Thorsten von Killisch-Horn, Geschäftsführer der Goldbeck Südwest GmbH, spricht über die systematisierte Bauweise und darüber, wie der serielle Wohnungsbau zur Lösung des Wohnungsmangels beitragen kann.



**THORSTEN VON KILLISCH-HORN**  
Geschäftsführer der Goldbeck Südwest GmbH.

Herr von Killisch-Horn, Goldbeck ist bekannt für seine systematisierte Bauweise. Welche Vorteile ergeben sich daraus für Ihre Kunden?

Unsere systematisierte Bauweise ist ein Schlüssel für den Projekterfolg. Wir kombinieren industrielle Vorfertigung – ähnlich wie in der Automobilindustrie – mit der individuellen Gestaltung von sichbaren Elementen. Daher realisieren wir Projekte schnell und ressourcenschonend, während wir gleichzeitig unseren Kunden zahlreiche Optionen zur Individualisierung bieten. In unseren 13 eigenen Werken in Europa fertigen wir die meisten Systembauteile selbst und sind weitgehend unabhängig von äußeren Einflüssen. Am Ende setzen wir die vorgefertigten Teile auf der Baustelle zusammen, was uns eine präzise und zeitgerechte Fertigstellung ermöglicht.

Wie trägt die systematisierte Bauweise zur Ressourcenschonung bei?

Unser Bauansatz ist darauf ausgelegt, Ressourcen effizient zu nutzen und Materialverschwendung zu minimieren. Durch systematisierte Prozesse und kontinuierliche Verbesserungen passen wir unsere Bauteile genau auf den Einsatzzweck an und vermeiden unnötigen Materialverbrauch. Dies hilft uns nicht nur, die Umweltauslastung zu reduzieren, sondern auch, die Kosten für unsere Kunden zu optimieren. Ein neues Element unserer Nachhaltigkeitsstrategie ist der Einsatz von Blue Concrete. Seit Frühjahr 2024 produzieren wir diesen Beton im Werk Hämeln, der in der Produktion etwa 35 Prozent weniger Emissionen als herkömmlicher Beton verursacht. Schrittweise

wird diese Produktionsweise in allen Werken implementiert. Darüber hinaus haben wir unsere Blue Building Produktlinie entwickelt, eine Empfehlung für Gebäudewürfe, die sowohl wirtschaftliche als auch ökologische Anforderungen erfüllen. Die Produktlinie besteht aus zwei Varianten: dem Blue Building und dem Blue Building Premium. Das Blue Building erfüllt aktuelle Nachhaltigkeitsstandards und ESG-Anforderungen. Die Premium-Variante übertrifft diese Anforderungen sogar. Gleichzeitig lassen sie sich flexibel an die individuellen Bedürfnisse und Nachhaltigkeitsstrategien unserer Kunden anpassen.

Wie trägt Goldbeck mit seiner Bauweise zur Lösung des Wohnungsmangels in Deutschland bei?

Der serielle Wohnungsbau ist unsere Antwort auf den Wohnungsmangel. Wenn wir in Deutschland jede Wohnung individuell planen und bauen würden, würden wir immer wieder bei null beginnen. Durch unsere standardisierten Prozesse und die Vorfertigung sind wir in der Lage, lebenswerten Wohnraum schnell und in hoher Qualität zu schaffen. Das ermöglicht es uns, großen Wert auf die Architektur und Optik der Wohngebäude zu legen. Unsere Bauweise vereint industrielle Effizienz und individuelle Ästhetik, was mir als Architekt sehr wichtig ist. Wir sehen Wohngebäude als Perspektivprodukt, was sich in unseren steigenden Auftragsgingängen widerspiegelt.

Holz als Baustoff gewinnt immer mehr an Bedeutung. Welche Rolle spielt es in Ihren Projekten?

Holz bietet nicht nur ökologische Vorteile, sondern trägt auch zur ästhetischen Gestaltung unserer Gebäude bei. Wir verwenden Holz unter anderem für Fassadenelemente, um eine Verbindung zwischen Nachhaltigkeit und ansprechendem Design zu schaffen. Unser Ansatz besteht darin, Baustoffe intelligent zu kombinieren, denn ein Baustoff, der alle Nachhaltigkeitsanforderungen löst, existiert nicht. Ein Beispiel unserer innovativen Bauweise sind die Hybrid-Decken bei unseren Blue Building Premium. Diese kombinieren Materialien wie Beton und Holz, um sowohl strukturelle Stabilität als auch ökologische Vorteile zu bieten. Um unsere Bauweise noch zukunftsweisender zu gestalten, investieren wir kontinuierlich in Forschung und Entwicklung. Über 250 Mitarbeitende arbeiten daran, unsere Lösungen stetig weiterzuentwickeln. Unser Ziel ist es, eine optimale Balance zwischen Wirtschaftlichkeit, hohen architektonischen Ansprüchen und ökologischen Gesichtspunkten zu erreichen.

Anzeige

## TRANSFORMATION ERLEBEN

Wie gestalten wir die Zukunft unserer Branche? Wie schärfe ich mein Mindset? Welche Future Skills kann ich ausbauen? Mit der MasterClass „Leading Transformation“ gibt die **EBZ AKADEMIE** der Branche Antworten mit einem Förderprogramm, das überzeugt.

**MEHR INFOS FINDEN SIE HIER**



Herausforderungen wie Wärmewende, Fachkräftemangel oder Digitalisierung erfordern ein Umdenken auf allen Ebenen eines Unternehmens. Längst müssen Wohnungsunternehmen Themen mitdenken, die weit über das Leben in vier Wänden hinausgehen: Mobilitätskonzepte, Energieerzeugung, klimafreundliche Klimatisierung von Räumen.

Mitarbeitende brauchen dazu ein solides Fundament, um Zukunftsthemen im Unternehmen voranzutreiben. Warum also nicht ein Förderprogramm für die Branche, das ganzheitliche Entwicklung und ein interdisziplinäres Netzwerk und hierarchie-übergreifenden Austausch fördert? Unsere Branche hat den einzigartigen Vorteil, dass dies möglich ist.

Die MasterClass „Leading Transformation“ der EBZ Akademie vermittelt fachliches Know-How zu Megatrends wie Digitalisierung und ESG. Teilnehmende

bauen ihr Netzwerk aus und gehen mehrwertfönd in den Austausch mit treibenden Akteuren unserer Branche. Der Teilnehmerkreis fokussiert dabei die Entwicklung und den Ausbau überfachlicher Kompetenzen und ist befähigt transformationalen Projekten stark und zukunftsgerichtet zu begegnen.

Knapp ein Jahr lang lernen die Teilnehmenden in Präsenz- und virtuellen Formaten. Zum Abschluss führt eine Exkursion in eine der modernsten Metropolen Europas nach Kopenhagen. Im Blickpunkt stehen dabei Mobilitäts-, Neubaue- und Umnutzungskonzepte. Alles vor dem Hintergrund der perspektivischen Klimaneutralität. „Kopenhagen inspiriert und macht vor, wie Städte und Wohnmodelle der Zukunft funktionieren können“, so Anne Klimmek, die die MasterClass für die EBZ Akademie organisiert und auch für das kommende Jahr eine Neuauflage ankündigt.




77 - Immobilienwirtschaft - 03/2024



**Buchungsschluss**  
21.03.2025

**25%**  
Rabatt für  
Aussteller

# WERBEFORMEN UND PREISE

Format	1/1		1/2		1/3	
alle Preise 4c, Formate in mm						
Ausrichtung			quer	hoch	quer	hoch
Satzspiegel (B x H) ■	185 x 264		185 x 130	90 x 264	185 x 88	58 x 264
im Anschnitt* (B x H) ■	210 x 297		210 x 148	105 x 297	210 x 99	72 x 297
<b>Preis</b>	<del>6.750 €</del> 5.062,50 €		<del>4.050 €</del> 3.037,50 €		<del>3.050 €</del> 2.287,50 €	

\* zzgl. 5 mm Beschnitt

## KONTAKT

### Media Sales



**Michael Reischke**  
Tel. 0931 2791-543  
michael.reischke@haufe.de



**Klaus Sturm**  
Tel. 0931 2791-733  
klaus.sturm@haufe.de



**Stefan Krause**  
Tel. 040 211165-41  
stefan.krause@haufe.de

### Unternehmensanschrift

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Ein Unternehmen der Haufe Group  
Niederlassung Würzburg  
Unternehmensbereich Media Sales  
John-Skilton-Str. 12  
D-97074 Würzburg

Tel. 0931 2791-770  
mediasales@haufe.de  
www.media.haufe.de



**Termine Anzeigenbuchung**  
Buchungsschluss: 21.03.2025  
Druckunterlagenschluss: 28.03.2025

### Buchung/Disposition/ Rechnungsstellung

Jonas Miller  
Tel. 0931 2791-457  
anzeigen@haufe.de

### Datenanlieferung

Tel. 0931 2791-770  
daten@haufe.de

Stand 02/2025. Preise gültig ab 01.02.2025 Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter media.haufe.de/agb. Änderungen vorbehalten!