

Immobilien, Stadtentwicklung und die Superreichen

Kommentar zu Ray Forrest, Sin Yee Koh und Bart Wissink

„Hyper-Spaltung in Städten und die ‚unmoralischen‘ Superreichen“

Debatte

2018, Band 6, Heft 2/3

Seiten 111-118

zeitschrift-suburban.de

Ray Forrest, Sin Yee Koh,
Bart Wissink

„Hypergespaltene Städte
und die ‚unmoralischen‘
Superreichen – Fünf
abschließende Fragen“

Kommentare von:

Michael Hartmann,

Susanne Heeg, Anna-Lisa

Müller, Laura Calbet i Elias

Susanne Heeg

Nach einer Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes (2018) hatten von allen in Deutschland erfassten Lohn- und Einkommensteuerpflichtigen 19.000 Einkünfte von mindestens einer Million Euro. Dass Arbeit aber nicht die vorrangige Methode ist, um reich zu werden und zu bleiben, kann man daran erkennen, dass die Zahl der High-Net-Worth-Individuals (HNWI) mit mehr als einer Million Euro Vermögen[1] jene der Einkommensmillionär_innen im Jahr 2017 um 1.345.600 in Deutschland überstieg. Auch die Entwicklung der HNWI ist in Deutschland günstiger als die der Einkommensmillionär_innen. Dem Statistischen Bundesamt zufolge nahm die Zahl der Einkommensmillionär_innen von 2013 bis 2018 ‚lediglich‘ um 1.600 zu (Statistisches Bundesamt 2018). Dem World Wealth Report 2018 von Capgemini zufolge konnten sich aber alleine von 2016 bis 2017 85.000 Personen mehr in Deutschland als HNWI bezeichnen (Capgemini 2018). Ganz offensichtlich ist Arbeit weniger erfolgversprechend, wenn man sich auf den Weg machen will, Millionär_in zu werden. Dies gilt nicht nur in Deutschland, sondern ist ein weit verbreitetes Phänomen. Es hat ganz einfach damit zu tun, dass Vermögen geringer besteuert wird als das Einkommen[2].

Im Wealth Report 2018 von Knight Frank wird auf eine weltweite 20 prozentige Zunahme von Multi-Millionär_innen im Zeitraum von 2012 bis 2017 hingewiesen (Knight Frank 2018). Die Zeiten scheinen also für Superreiche super-gut zu sein. Das vermögendste eine Prozent der Weltbevölkerung verfügt über stolze 50,1 Prozent des gesamten Vermögens privater Haushalte weltweit (Credit Suisse 2017)[3]. Dies dürfte wohl Anlass genug sein, sich mit Superreichen und ihrem Verhältnis zur Stadtentwicklung auseinanderzusetzen. Im Folgenden werde ich allerdings nicht alle Aspekte thematisieren, die von Ray Forrest, Sin Yee Koh und Bart Wissink im Überblicksartikel aufgeworfen wurden, sondern mich auf zwei Aspekte konzentrieren, die es meiner Meinung nach zu vertiefen gilt, weil sie zwar angesprochen, aber nicht ihrer Bedeutung entsprechend vertieft wurden. Dabei handelt es sich einerseits um den Zusammenhang von Urbanisierung und Immobilien (vierte Frage der Autor_innen) und andererseits um den Beitrag von städtischen Regierungen zur Anziehung von Superreichen (zweite Frage). Auch ich kann

im Folgenden angesichts des begrenzten Umfangs des Beitrages keinesfalls den analytischen Tiefgang leisten, der notwendig wäre, aber trotzdem soll eine kurze immobilienwirtschaftliche und stadtpolitische Reflexion erfolgen, um Lust auf eine vertiefte Analyse des Verhältnisses von Superreichen und Stadtentwicklung zu machen.

Immobilien und Superreiche

Bei dem Artikel von Forrest/Koh/Wissink handelt es sich um einen Überblicksartikel. Insofern ist es nicht sehr überraschend, dass der Artikel eher eine orientierungsgebende Funktion hat als eine tiefgehende Analyse bietet. Überraschend ist allerdings, dass trotz der Betonung, dass das Regime von Superreichen auf einem komplexen Zusammenspiel von intermediären Institutionen und sich verändernden strukturellen Bedingungen beruht (Forrest et al. 2017), dennoch eine individualisierende Analyse des immobilienbezogenen Engagements von Superreichen in Städten vorherrscht. Es geht darum, dass Superreiche in Städten mit Wohnungsnot Wohnungen leer stehen lassen und es geht darum, dass es Superreichen gelingt, die Städte hinsichtlich der kulturellen und konsumbezogenen Umwelt nach ihrem Gusto umzugestalten. Es wird kurz darauf verwiesen, dass sie sich bei ihren Aktivitäten auf Infrastrukturen und Netzwerken von Wealth Managern stützen und deswegen globale Opportunitäten nutzen können.

Mir scheint dieser Bezug aber nicht tiefgehend genug. Wichtiger als dass sich Superreiche in bestimmte Lagen und Objekte einkaufen und diese leer stehen lassen können, ist, dass sie nicht nur einzelne Wohnungen oder Gebäude zur Selbstnutzung besitzen, sondern mehrere Objekte zum Teil in mehreren Städten halten, um ein Vermögen aufzubauen mit dem stabile und hohe Renditen zu erzielen sind. Ziel des Erwerbs zur Vermietung ist vor allem eine gute Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Dies verweist darauf, dass eine angemessene Analyse des Verhältnisses von Superreichen und Immobilien weniger individualisierende Argumentationen erfordert als vielmehr eine Analyse der Netzwerke und Interdependenzen, die das Engagement von Superreichen in Städten möglich machen.

Darüber geben die verschiedenen weiter oben genannten Wealth Reports Aufschluss. Denn auch wenn es so scheint, ist die Funktion der verschiedenen Wealth Reports nicht, über die ungleiche Verteilung und Konzentration von Wohlstand auf nur Wenige zu informieren. Die Funktion besteht vielmehr darin, HNWI zu beraten, wo sie ihr Geld anlegen sollen. Und dabei ganz nebenbei auf die eigene Beratungsleistung hinzuweisen. Dies kann man bestens im Wealth Report von Knight Frank nachlesen, wo darauf hingewiesen wird, dass Immobilien gegenwärtig die zweitwichtigste Anlagekategorie von Superreichen darstellen (Knight Frank 2018: 50). Ganz konkret werden Ultra-High-Net-Worth und High-Net-Worth Individuals Städte und Objekte zur Geldanlage empfohlen. Das geht dann von Büroleuchttürmen zu Luxus-Wohnimmobilien, von Infrastrukturinvestments zu Logistikimmobilien. Insgesamt wird Superreichen geraten, in „a dynamic location, a sector that’s in growth mode, and positive demand from both occupiers (to provide the income) and investors (to drive up prices)“ (Knight Frank 2018: 58) zu investieren. Auch Capgemini verweist darauf, dass Immobilieninvestments – und

besonders Investments in Wohnimmobilien – an Bedeutung zunehmen. Hier sind Immobilien die dritt wichtigste Anlagekategorie nach Aktien und Cash/Cash Equivalents (Capgemini 2018: 17 f.). Im Unterschied zu anderen Anlagekategorien, die gegenwärtig einen Geldabfluss erleben, nimmt das in Immobilien investierte Geld aber weiter zu.

Insofern scheint die einzelne – wenngleich auch nur für eine kurze Zeit – selbstgenutzte Immobilie weniger wichtig zu sein als vielmehr die grundlegende Investitionsstrategie in Immobilien. Denn wenn durchschnittlich 17 Prozent des Vermögens von Superreichen in Immobilien angelegt sind (Capgemini 2018), dann gehören Superreichen mehrere Objekte. Häufig sind Superreiche Investor_innen, mit deren Geld ganze Lagen aufgewertet werden. In der Regel basiert dies aber nicht auf der direkten Initiative von Superreichen, sondern Projektentwickler und weitere Intermediäre versuchen, die Aufmerksamkeit von Superreichen auf sich zu ziehen und ihre Interessen zu bedienen, indem äußerlich ansprechende Objekte in interessanten Lagen entwickelt und verkauft werden. Es dürfte klar sein, dass Superreiche in den seltensten Fällen selbst Bauherr_innen spielen, sondern die Dienstleistung des Planens und Bauens von Projektentwicklern einkaufen. Ein Beispiel dafür ist der 110 Meter hohe Büroturm „Winx“ auf dem am Fluss gelegenen MainTor Areal in Frankfurt, das von der Quandt-Erbin und Multimillionärin Susanne Klatten gekauft wurde, nachdem der Turm bereits 60 Prozent Vorvermietungen aufweisen konnte. Das Areal, das auch unter dem Namen Riverside Financial District vermarktet wurde, wurde vom Immobilieninvestor DIC entwickelt und dann stückchen- oder besser objektweise an reiche Einzelpersonen oder institutionelle Anleger_innen weiterverkauft.

Entsprechende Objekte und Lagen werden häufig mit Namen beworben und vermarktet, die internationale Assoziationen wecken sollen. Auch die Gestaltung weist zumeist keine lokalen Bezüge auf, sondern Materialien und Architektur sind so gewählt, dass sie an anderen Standorten ähnlich funktionieren würden (Knox und Pain 2010; Sklair 2005). Es geht also eher um Austauschbarkeit als um lokale Einbettung, um die Investition aussichtsreich zu machen. Aber ohne Zweifel bedeuten diese Investitionen, dass Lagen aufgewertet werden, um internationale Nutzer_innen und Kund_innen anzusprechen. Obwohl viele Gebäude der „iconic architecture“ zuzuordnen sind und von internationalen Stararchitekten gebaut werden, muss beachtet werden, dass es sich meist um Objekte ohne Ortsbezug handelt (McNeill 2015; 2009).

Auch wenn das genannte Beispiel dies suggeriert, geht es bei Immobilieninvestitionen zumeist nicht um Direktinvestitionen in einzelne Objekte, sondern eher um Portfolioinvestitionen. Dafür werden zum Beispiel Spezialfonds aufgelegt, für die Objekte erworben werden, die dann von Kapitalverwaltungsgesellschaften im Auftrag von Superreichen gemanagt werden. Dieses Investitionsverhalten unterscheidet Superreiche nicht unbedingt von anderen institutionellen Anlegern_innen wie Versicherungen, Pensionskassen oder Stiftungen, die attraktive und gewinnträchtige Assets haben wollen.

Superreiche beauftragen in der Regel mehrere Banken, ihre Interessen zu vertreten, das heißt als Wealth Manager ihr Geld anzulegen. Im Jahr 2014 hatten HNWI im Durchschnitt 2,6 Banken beauftragt, 2017 waren es noch 2,2

(Capgemini 2018: 17). Die wichtigste Bank verwaltet demnach durchschnittlich 17,1 Prozent des Vermögens (Capgemini 2018: 20). Verwaltung bedeutet dabei, dass das Geld in verschiedene Finanzierungsinstrumente wie Fondsinvestments fließen kann. Zusammengefasst scheinen Superreiche ein scheues Reh zu sein, denn nur 55,5 Prozent aller interviewten HNWI berichteten von einem engen Verhältnis zu ihren Wealth Managern. Wealth Manager werden auf verschiedenen Wegen gefunden: über Geschäftskontakte, Empfehlungen von Freunden, eigenständiger Suche nach entsprechenden Beratungen, Weiterführung von etablierten Kontakten (Capgemini 2018: 22). Aber auch wenn es vielfältige Formen der ‚Kontaktanbahnung‘ gibt, so bedeutet dies doch nur, dass die Beratungsleistung von Wealth Managern zum Aufbau und Strukturierung eines Immobilien-Portfolios unverzichtbar ist. Das Investitionsverhalten von HNWI ist also nicht ohne institutionelles Wealth Management denkbar. Von daher bedarf das Verhältnis von Superreichen und Intermediären einer genaueren Analyse. Festzuhalten ist, dass gegenwärtig die Beratung von Wealth Managern dahin geht, metropolitane Immobilienanlagen vorzunehmen.

Damit stellt sich die Frage, ob das gegenwärtig starke Investment in ent-ankerte großstädtische Immobilien eine generelle Charakteristik von Superreichen ist. Oder anders gefragt: Ist es wirklich so, dass Superreiche immer und zu jeder Zeit in städtische Immobilien investieren? Maria Kaika argumentiert, dass sich im Wandel der Zeit auch elitäre Vorstellungen zu Design und Architektur ändern (Kaika 2011). Demnach ändert sich der Zugriff auf den städtischen Raum, aber der Bezug zur Stadt bleibt. Ich möchte dies nicht infrage stellen, aber es ist denkbar, dass das Investitionsverhalten und damit das Verhältnis zu Städten Änderungen unterliegt. Zwar hängt das gegenwärtige Investment einerseits mit städtischem Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum zusammen, die Städte zu einer sicheren Anlagesphäre gemacht haben. Andererseits haben die seit zehn Jahren konstant niedrigen Zinsen dazu beigetragen, dass Immobilien ein attraktives Investment sind. Beide Bedingungen haben vor dem Hintergrund einer globalen ‚wall of money‘ bewirkt, dass international bekannte Städte zu Anlagesphären von Superreichen geworden sind. Aber können wir davon ausgehen, dass dies so bleibt, wenn sich weltwirtschaftliche und gesellschaftliche Bedingungen wieder ändern? Oder werden mit veränderten Zins-, Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklungen dann Aktien- und andere Anlagen wieder wichtiger? Davon ist auszugehen, denn was als gute Anlage gilt, ändert sich mit der Zeit: von Freizeitressorts über Agrarinvestitionen zu Kryptowährungen et cetera. Wenn es also zu Änderungen im Anlageverhalten kommt, dann stellt sich die Frage, was dies für Städte bedeutet, die das Ziel von Immobilieninvestitionen waren und sind?

Stadt und Superreiche

Das Städtische und Superreiche scheinen inzwischen zusammenzugehören. Dies steht damit im Zusammenhang, dass in vielen Städten vermögenden Anlegern mehr und mehr Räume gewährt und ihre Interessen bedient wurden. Wie dies passierte, wird in dem Überblicksartikel allenfalls randlich thematisiert. Es ist aber notwendig zu analysieren, wie Superreiche ihre

Interessen als städtische Interessen verkleiden konnten. Insbesondere die Deindustrialisierung schuf seit den 1980er Jahren Voraussetzungen für ein erweitertes Engagement von Superreichen – nicht nur – in deutschen Städten. Viele industrielle Betriebsschließungen betrafen attraktive Lagen am Wasser und am Rande der Innenstädte. Diese Lagen wurden spätestens Ende der 1990er Jahre in wirtschaftlich prosperierenden Großstädten in Angriff genommen, das heißt Nutzungsänderungen wurden ermöglicht und Planungsrechte geschaffen. Aus Gewerbegebieten wurden Misch- und manchmal sogar Wohngebiete. Noch in den späten 1990er und Anfang der 2000er Jahre wurde für die gehobene Mittelschicht gebaut. Nach der Finanzkrise wurden verstärkt Luxusprojekte realisiert. Selbst öffentliche Flächen wie ehemalige Häfen wurden für privatwirtschaftliche Projekte des Wohnens am Wasser eröffnet. Dabei erhielten private Projektentwickler die Aufgabe, gehobenes Wohnen für vermögende Haushalte zu realisieren. Das Ziel war, durch die Abgabe von Planungsaufgaben an private Entwickler oder durch die Bildung von Public Private Partnerships die öffentliche Einflussnahme zu reduzieren und die Projekte aus der allgemeinen Diskussion zu nehmen (Silomon-Pflug et al. 2013). Ergebnisse waren steigende Miet- und Kaufpreise in Städten, die aufgrund fehlender öffentlicher Wohnungsbauprojekte und Rückzug aus dem Sozialen Wohnungsbau nicht mehr niedrig gehalten werden konnten. Dies war auch so von vielen politischen und administrativen Vertreter_innen deutscher Großstädte gewollt, da sie eine Veränderung der Sozial- und Bevölkerungsstruktur herbeiführen wollten (Porter und Shaw 2009). Ziel war ein grundlegender Strukturwandel, der – wenn man die Entwicklung der Städte betrachtet – sehr erfolgreich verlief. Inzwischen kann förmlich jeder Fleck städtischen Bodens zu Mondpreisen verkauft werden und für Städte wird eine Renaissance diskutiert (MacLeod und Johnstone 2012, Pløger 1995, Porter und Shaw 2009).

So wird gegenwärtig auf der Fläche des ehemaligen Güterbahnhofs in Frankfurt ein weiteres Wohnhochhaus der Nobelklasse realisiert. Im „Grand Tower“, dem höchsten Wohnhochhaus Deutschlands, werden Wohnungen zu Rekordpreisen von durchschnittlich 19.000 €/m² verkauft. Die beiden Penthouses in der Spitze des 172 Meter hohen Turms sollen zusammen zum Preis von rund 16 Millionen Euro an einen Privatinvestor gegangen sein (Murr 2018). Damit sind wohl die kühnsten Träume einer in Frankfurt ansässigen Immobilienberatung für Luxuswohnungen wahr geworden. 2002 betonte deren Geschäftsführer in einem Gespräch mit Studierenden, dass das östliche Gallus, das heißt der Bereich, der nun mit dem Grand Tower bebaut wird, von den Armen zurückerobert werden müsse. Demnach seien Städte in der Nachkriegszeit allmählich von städtischen Armen, Bedürftigen und Sozialhilfeempfänger_innen übernommen worden mit der Konsequenz, dass die Mittelschicht und vermögende Haushalte vertrieben worden seien. Es gelte nun – wie er in einem Anflug von neuer Geschichtsschreibung betonte – die Stadt wieder zurückzuerobern. Diese Vision ist wahr geworden: Superreiche kaufen sich in Wohnhochhäusern ein, die in ehemaligen Arbeiterquartieren entstehen. Privatisierungen wie des ehemaligen Güterbahnhofs haben es ermöglicht, Städte für die Interessen von Superreichen zu öffnen.

Tatsächlich ist es aber weniger Frankfurt als vielmehr Berlin, das in Deutschland im Fokus von Superreichen ist. Grundsätzlich gelten jene

Städte als bevorzugte Investitionsziele, die bekannt sind, in der internationalen Presse gehypt werden und über transparente Immobilienmärkte verfügen (Knox und Pain 2010). Wenig überraschend sollen 30 Prozent der jährlichen Investmenttransaktionen in die Top Ten der Global Cities gehen (Knight Frank 2018). Die Bezeichnung ‚Global City‘ ist dabei eine Kategorie, die nicht nur analytische, sondern auch reale Ausschlüsse hervorbringt, denn Städte südlich der Welthalbkuugel werden dabei nicht mitgedacht (Robinson 2002). Darauf verweisen auch die anderen Qualitäten, die als wichtig angesehen werden und die Bilder von Entwicklung und Unterentwicklung reproduzieren: „Transparency and liquidity, as well as language, law, best-in-class advisers and currency stability, all provide reassurance for those on a new journey“ [to new interesting investment targets, add. by S.H.] (Knight Frank 2018). Kategorien wie Transparenz, Sprache, Währungsstabilität verweisen im verwendeten Zusammenhang darauf, dass weltweit Städte in einer wirtschaftsliberalen beziehungsweise neoliberalen Weise in internationale Ströme eingebunden werden sollen. Jones LaSalle hat dies noch drastischer ausgedrückt, indem bei Unterlassung der Herstellung und Sicherung dieser Kategorien weitreichende Folgen drohen: „Foreign investors are likely to shy away from countries where they face a competitive disadvantage due to the complex web of local regulations and legal dealings“ (Jones Lang LaSalle 2006). In einer Welt, in der sich städtische Regierende entweder freiwillig oder unfreiwillig dem Diktat globaler Märkte und der Austeritätspolitik gebeugt haben und dabei häufig nicht mehr über die Ressourcen verfügen, um Städte gestalten zu können, klingt das Zurückschrecken von Investoren bedrohlich. Es droht, dass Investitionen in die gebaute Umwelt von Städten ausbleiben und einzelne Städte von der Landkarte attraktiver Ziele verschwinden. Wenn Investitionen jedoch mit Deregulierungen willkommen geheißen werden und auch stattfinden, dann tragen sie zu verstärkten Segregationstendenzen bei.

Das Ergebnis lässt sich in vielen Städten der Welt nicht nur im Wachstum von Hochhäusern erkennen, sondern auch in der Ausdehnung von privat gesicherten Wohnensembles, die garantieren, dass Superreiche nicht von anderen Lebensrealitäten gestört werden. Es sei aber abschließend zu bemerken, dass sich daraus eine Gefahr ergibt, nämlich die, dass es in größeren Teilen der Welt zu einer Entkopplung von Lebensrealitäten kommen kann: auf der einen Seite werden städtische Räume zu digital hochbefestigten Orten aufgebaut in denen Zugang und Nutzung kontrolliert wird und andererseits entstehen Räumen des Überlebenskampfes und der Verzweiflung, die allenfalls im späteren Verlauf interessant werden können, wenn Gentrifizierungsgrenzen bis an diese Räume heranreichen.

Dazu wären noch weitere Ausführungen notwendig, aber es sollte deutlich geworden sein, dass der anregende Beitrag der drei Autor_innen zum einen Lust macht, mehr zu lesen, und zum anderen zu neuen Forschungsideen anregt. Auf alle Fälle gebührt den Autor_innen Anerkennung dafür, auf eine neue Thematik aufmerksam gemacht zu haben, die sich jenseits eines banalen shaming & blaming bewegt.

Die Publikation dieses Beitrags wurde durch den Open-Access-Fonds der Goethe-Universität Frankfurt ermöglicht.

Endnoten

- [1] HNWI sind üblicherweise Privatanleger, die über ein anlagefähiges Vermögen von über einer Million US-Dollar verfügen; ausgenommen sind Sammlerstücke, Verbrauchsmaterialien und Gebrauchsgüter.
- [2] Wenn man dies weiterdenkt, dann wird klar, von wem der gesellschaftliche Zusammenhalt in der Form von Bildungs-, Verkehrs-, Mobilitäts-, Sicherheits-, Gesundheits- und weiteren Infrastrukturen bezahlt wird: überwiegend von Einkommenssteuerpflichtigen, das heisst Lohnabhängigen. Eine Gesellschaft kann sich so gesehen nicht allzu viele Superreiche leisten!
- [3] Die andere Seite ist die globale Armut. Oxfam verweist darauf, dass der Wohlstand des einen Prozents auf dem Rücken von gering entlohnenden Arbeiter_innen, meistens Frauen, die allenfalls Armutslöhne erhalten und denen grundlegende Rechte verweigert werden, erzielt wurde (Vázquez Pimentel et al. 2018: 8).

Autor_innen

Susanne Heeg, Geographin, beschäftigt sich mit Städten als Kristallisationspunkten gesellschaftlicher Auseinandersetzungen und als lokale Knotenpunkte im Netzwerk globaler Dynamiken.

heeg@geo.uni-frankfurt.de

Literatur

- Capgemini (Hg.) (2018): World Wealth Report 2018. Unter Mitarbeit von Mary-Ellen Harn (85). <https://www.capgemini.com/de-de/wp-content/uploads/sites/5/2018/06/Capgemini-World-Wealth-Report-3.pdf> (letzter Zugriff am 2.7.2018).
- Credit Suisse (Hg.) (2017): Global Wealth Report 2017. Thought leadership from Credit Suisse Research and the world's foremost experts. Credit Suisse Research Institute, Zürich. <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=12DFFD63-07D1-EC63-A3D5F67356880EF3> (letzter Zugriff am 23.6.2018).
- Forrest, Ray / Koh, Sin Yee / Wissink, Bart (2017): Hyper-divided cities and the 'immoral' super-rich - five parting questions. In: Ray Forrest / Sin Yee Koh / Bart Wissink (Hg.): Cities and the Super-Rich. Real Estate, Elite Practices and Urban Political Economies. New York: Palgrave/Macmillan (The Contemporary City), 273-287.
- Jones Lang LaSalle (Hg.) (2006): 2006 Global Real Estate Transparency Index. http://www.joneslanglasalle.co.jp/japan/ja-jp/Documents/Transparency/JLL_Transparency_2006_E.pdf (letzter Zugriff am 4.10.2018).
- Kaika, Maria (2011): Autistic architecture. The fall of the icon and the rise of the serial object of architecture. In: Environment and Planning D 29/6, 968-992.
- Knight Frank (Hg.) (2018): The Wealth Report 2018. The global perspective on prime property and investment. Unter Mitarbeit von Gráinne Gilmore, Anthony Duggan, Kate Everett-Allen, William Matthews und Sophia King. <http://www.knightfrank.com/resources/wealthreport2018/the-wealth-report-2018.pdf> (letzter Zugriff am 23.6.2018).
- Knox, Paul / Pain, Kathy (2010): Globalization, neoliberalism and international homogeneity in architecture and urban development. In: Informationen zur Raumentwicklung 5/6, 417-428. https://www.bbsr.bund.de/BBSR/EN/Publications/IzR/2010/Download/DL_KnoxPain.pdf?__blob=publicationFile&v=2 (letzter Zugriff am 7.1.2015).
- MacLeod, Gordon / Johnstone, Craig (2012): Stretching urban renaissance: Privatizing space, civilizing place, summoning 'community'. In: International Journal of Urban and Regional Research 36/1, 1-28.
- McNeill, Donald (2009): The Global Architect. Firms, fame and urban form. New York: Routledge.
- McNeill, Donald (2015): Tracking the global urbanists. In: Global Networks 15/3, 379-384.

- Murr, Günter (2018): Frankfurt hat die höchsten - und teuersten - Penthouses Deutschlands. In: Frankfurter Neue Presse vom 05.01.2018. www.fnp.de/lokales/frankfurt/Frankfurt-hat-die-hoechsten-und-teuersten-Penthouses-Deutschlands;art675,2870326 (letzter Zugriff 17.10.2018).
- Pløger, John (1995): Urban renaissance in Oslo. Social reordering through aestheticization. In: *European Urban and Regional Studies* 2/4, 347-351.
- Porter, Libby / Shaw, Kate (Hg.) (2009): *Whose Urban Renaissance? An International Comparison of Urban Regeneration Strategy*. New York: Routledge.
- Robinson, Jennifer (2002): Global and world Cities: A view from off the map. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 26/3, 531-554.
- Silomon-Pflug, Felix / Stein, Christian / Heeg, Susanne / Pütz, Robert (2013): Die unternehmerische Stadt als Gegenstand von Urban-Policy-Mobilities-Forschung: Kontextualisierung global verfügbarer Politikmodelle am Beispiel BID und PPP in Frankfurt am Main. In: *Geographische Zeitschrift* 10/3+4, 201-217.
- Sklair, Leslie (2005): The transnational capitalist class and contemporary architecture in globalizing cities. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 29/3, 485-500.
- Statistisches Bundesamt (2018): 19.000 Einkommensmillionäre im Jahr 2014 in Deutschland. Pressemitteilung Nr. 224 vom 21. Juni 2018. www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2018/06/PD18_224_736.html (letzter Zugriff am 9.10.2018).
- Vázquez Pimentel, Diego / Macías Aymar, Iñigo / Lawson, Max (2017): *Reward Work, Not Wealth. To end the inequality crisis, we must build an economy for ordinary working people, not the rich and powerful*. Oxford: Oxfam