

EPM WORLD

Einfach Professionelle Immobilien-Manager

Ausgabe 1/2011

Juni 2011

www.epm-world.com



NOCH SIND LÖSUNGEN MÖGLICH

AIFMD und Solvency II stellen die Immobilienwirtschaft vor neue Herausforderungen.

S. 3



RETAILMARKT MACHT APPETIT

Ausländische Investoren kommen in Deutschland auf den Geschmack.

S. 5



IM FOKUS: URBANE KNOTENPUNKTE

Die Zukunft von Standorten hängt zunehmend von der Anbindung an das Hochgeschwindigkeitsnetz der Bahn ab.

S. 6

Polen in der Poleposition

Anhaltendes Interesse internationaler Immobilieninvestoren.

Einige der Reformländer Mitteleuropas wie Polen, Slowakei und Tschechien meisterten in zentralen Wirtschaftsbereichen die Finanzkrise deutlich besser als manche der arrivierten Volkswirtschaften West- und Südwesteuropas. So haben auch die maßgeblichen CEE-Immobilienmärkte die Krise ohne den von vielen erwarteten totalen Zusammenbruch überstanden, befinden sich nach einer kurzen Phase der Rezession und einer etwas längeren der Stagnation wieder in einer stabilen Aufwärtsentwicklung. Deren Anteil am gesamteuropäischen Immo-Investmentmarkt war laut CB Richard Ellis im Jahr 2010 mit 7 Prozent bereits wieder ebenso hoch wie vor der Krise. Besonders erfreulich gestalteten sich die Investitionszuwächse in Russland, der Tschechischen Republik und vor allem in Polen.

Dynamische Entwicklung

Polen, die siebtgrößte Volkswirtschaft der Europäischen Union, erwies sich in den letzten Jahren als überaus krisenresistent und zählt innerhalb der EU nun fast schon „traditionell“ zu den Staaten mit dem größten Wirtschaftswachstum. So wuchs die polnische Volkswirtschaft im vierten Quartal 2010 neuerlich um 4,4 Prozent. Laut Prognosen der EU-Kommission wird Polen diese überaus positive Entwicklung auch in den kommenden Jahren fortsetzen und 2011 bzw. 2012 ein Wirtschaftswachstum von 3,9 Prozent bzw. 4,2 Prozent verzeichnen können. Dabei kommt der Bauwirtschaft als einem der wesentlichsten Motoren des Aufschwungs eine vorrangige Rolle zu. Gemäß der aktuellen KPMG-Stu-



Skyline Warschau

die „CEE Property Lending Barometer“ bietet Polen das beste Umfeld für Immobilienentwickler im gesamten CEE-Raum. Das anhaltende Interesse internationaler Immobilieninvestoren spiegelt diese Einschätzung wider.

Warschau als „Hotspot“ im internationalen Immobilienmarkt

Warschau bleibt der gefragteste Immobilienmarkt in Polen. Im kürzlich vorgestellten Städte-Ranking des renommierten Urban Land Institute (ULI) machte die Hauptstadt Polens weitere Plätze gut und liegt vor Städten wie Zürich, Mailand und Frankfurt bereits auf dem hervorragenden zehnten Platz.

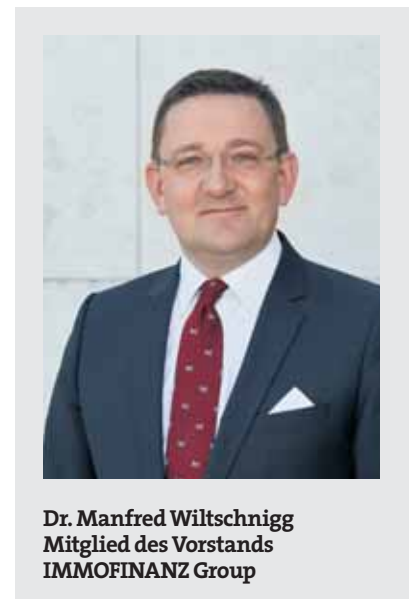
Mit insgesamt über 3,4 Millionen qm modernster Bürofläche ist Warschau der größte Markt für Büroimmobilien in Osteuropa. Vor allem Lagen im Stadtzentrum Warschaus erfuhren in jüngster Zeit eine überdurchschnittliche Wertsteigerung. Die Spitzenrenditen für Top-Assets liegen zwischen 6,5 und 6,6 Prozent und belegen eine Yield-Compression von ca. 50 Basispunkten binnen Jahresfrist; die Spitzenmieten für Kleinflächen erholten sich und pendeln bei 25 bis 27 Euro pro qm – Tendenz steigend. Die erhöhte Nachfrage nach erstklassigem Büroraum steht einem sehr begrenzten Angebot an Erstvermietungsflächen gegenüber. Vor diesem Hintergrund bieten sich High-Class-Offices in Stadtzentren von Sekundärstädten

wie Krakau, Kattowitz, Danzig, Breslau oder Lodz als vielversprechende Alternativen für Investoren an.

Einzelhandel auf der Überholspur

Für internationale Einzelhandelsketten ist Polen schier aufgrund der Größe des Landes und der vergleichsweise hohen Kaufkraft der attraktivste Markt in Mittel- und Osteuropa. Dies beweist beispielsweise das rege Interesse internationaler Handelsketten an den neu hinzukommenden Flächen im Silesia City Center in Kattowitz – einem Einkaufszentrum der IMMOFINANZ Group in der Hauptstadt der Woiwodschaft Schlesien (Südpolen). Seit der Eröffnung vor etwas mehr als fünf Jahren sind die verfügbaren Flächen (66.000 qm) stets zu 100 Prozent voll vermietet. Heute zählt das Silesia City Center nicht nur zu den bedeutendsten Einkaufszentren der Region, sondern auch zu den renommiertesten Shoppingzentren Polens. Die geplante Erweiterung des Einkaufszentrums um ca. 20.000 qm ist somit eine logische Folge der hohen Attraktivität dieser Immobilie – sowohl für die größtenteils internationalen Retailer als auch für die immer qualitätsbewussteren Kunden. Ende Februar 2011 waren bereits 65 Prozent der neuen Verkaufsflächen vorvermietet, Mietvertragsverhandlungen mit internationalen Anbietern über die restlichen Flächen stehen kurz vor einem Abschluss. Dass im Jahr 2010 mit rund 1,08 Milliarden Euro mehr als die Hälfte der polnischen Immobilieninvestitionen in Retailflächen flossen, zeigt die Bedeutung dieses Immobilienbereichs.

Der polnische Immobilienmarkt entwickelt sich also ausgesprochen dynamisch und zeigt schon fast westeuropäische Tendenzen. Wir, die IMMOFINANZ Group, werden in diesem zwar kompetitiven, aber auch sehr positiven Umfeld unsere Aktivitäten in den Bereichen Asset Management, Trade und Development weiter intensivieren. Durch unsere jahrelange Erfahrung am polnischen Markt, unsere hohe Expertise in der Immobilienbewirtschaftung und -entwicklung sowie unsere bewährten Managementstrukturen vor Ort sind wir für ein Wachstum in Polen bestens aufgestellt.



Dr. Manfred Wiltschnigg
Mitglied des Vorstands
IMMOFINANZ Group

Wachstum mit Augenmaß

Ein Blick auf die europäischen Immobilienmärkte.



Andreas Schiller
Journalist
CEO Investment Insight,
Schiller Publishing House

Nach den Auswirkungen der Finanzkrise liegt die Immobilienwirtschaft in Europa durchaus im generellen Wirtschaftstrend: Die Branche konsolidiert, wilde Excel-Kalkulationen wurden relativiert und an die Stelle ambitionierter Träumereien ist die Nor-

malität der Wirklichkeit getreten. Das Bewusstsein, dass die Bezeichnung „real estate“ das Wort „real“ enthält, hat allerorten zugenommen: Augenmaß ist angesagt.

Dabei sieht es beim Blick auf die Investitionen für die Immobilienwirtschaft gar nicht düster aus. Mehr denn je sind Kapitalanlagen in Sachwerte gefragt – und bei den Sachwerten rangieren Immobilien nun einmal weit vorn. Das Investitionsvolumen betrug im ersten Quartal 2011 in Europa, dem Nahen Osten und Afrika, auf Englisch kurz EMEA, laut der Immobilienberatung CB Richard Ellis 26,7 Milliarden Euro. Mitbewerber Jones Lang LaSalle hingegen nennt 26 Milliarden Euro allein für Direktinvestitionen in Gewerbeimmobilien in Europa. Welche Zahlen wie auch immer berechnet wurden – es sind bei beiden Erhebungen immerhin 26 bzw. 32 Prozent mehr als im vergleichbaren Zeitraum des Jahres 2010. Dabei zeichnet sich Deutschland als „Investors' Darling“ ab. Fabian Klein, Head of Investment bei CBRE Deutschland, berichtet: „Deutschland zählt im ersten Quartal 2011 mit einem Transaktionsvolumen von 5,5 Milliarden Euro zu den Hotspots in der Re-

gion EMEA.“ Das spiegelt sich auch in einer Befragung wider, die CBRE im Februar 2011 unter mehr als 340 Personen der europäischen Investitionsszene durchgeführt hatte. Über 35 Prozent präferierten klar „Western Europe“ für künftige Zukäufe – und bei den Standorten sprachen sich gut 30 Prozent für Deutschland aus, gefolgt von Großbritannien.

Dabei liegt der Schwerpunkt klar auf Einzelhandel – und entspricht damit der Befragung, bei der fast die Hälfte der Teilnehmer bei der Frage nach Marktsegmenten eindeutig „all retail categories“ wählten. Das Transaktionsvolumen für Immobilien des Einzelhandels betrug nach den Zahlen von CB Richard Ellis in der Region EMEA im ersten Quartal 2011 rund 12,2 Milliarden Euro, ein Anstieg um 4 Prozent gegenüber dem vierten Quartal 2010. Rund 70 Prozent der Transaktionen zogen übrigens Deutschland und Großbritannien auf sich – allein 3,7 Milliarden Euro der erwähnten 5,5 Milliarden Euro Investitionen in Deutschland, also mehr als die Hälfte, flossen in Einzelhandelsimmobilien.

Doch geht es längst nicht mehr um „Wachstum ohne Grenzen“, vielmehr finden Begriffe wie aktives Asset Management und durchaus auch Pflege bestehender Mieter wieder verstärkt Einzug ins Bewusstsein der Branche. Wenn es denn um Investitionen geht, fällt immer wieder die Vokabel „core“. Doch wiewohl das Wörtchen wie ein Mantra runtergebetet wird – was damit genau gemeint ist, wissen die wenigsten zu erklären. Viel ist von langfristigen Mietverträgen die Rede, viel von A-Standorten und der zentralen Lage, und gerne kommt noch die hervorragende Ausstattung und die mittlerweile unvermeidliche Nachhaltigkeit ins Spiel. Hubert Spechtenhauser, Geschäftsführer der Hannover Leasing, schafft eine prägnante Definition dennoch: „Eine als ‚core‘ bezeichnete Immobilie sollte eine möglichst kontinuierliche Wertentwicklung und eine hohe Einnahmesicherheit erwarten lassen. Zudem sollte sie sich vor allem in schwachen Marktzyklusphasen mindestens relativ besser entwickeln als der Marktdurchschnitt“, erörtert der langjährige Experte.

Doch mag manchmal das Wörtchen „core“ auch als Ausrede für fehlende

Investitionen genutzt werden. Denn man würde ja als Investmentmanager nur ungern sagen, dass die Liquidität für das Investment fehlt. Da hört es sich schon besser an, wenn das Angebot den eigenen hohen Ansprüchen der Anlagestrategie nun doch nicht gerecht wird. Denn so viel „Core“-Produkte hinsichtlich des Standortes und der Gebäudequalität kann es gar nicht geben. Muss es aber auch gar nicht, meint Hubert Spechtenhauser, der zu bedenken gibt: „Wichtig ist nicht, ob eine Immobilie als ‚core‘ oder ‚opportunistic‘ vermarktet wird, sondern ob sie zur Anlagestrategie eines Investors passt und ob dieser über die notwendigen Kompetenzen für das Asset Management seiner Investition verfügt.“

Außerdem bleibt durchaus zu überlegen, ob es denn immer das Investment möglichst in der Hauptstadt und dort am besten mitten im sogenannten Central Business District sein muss. Einige Transaktionen aus dem ersten Quartal 2011 sprechen eine andere Sprache. So hat beispielsweise RREEF Deutschland für den offenen Immobilienfonds Grundbesitz global ein Büro-

Fortsetzung auf S. 2

Fortsetzung von S. 1, Wachstum mit Augenmaß

und Geschäftshaus im schwedischen Göteborg mit Gewinn verkauft, und ebenfalls in Schweden, jedoch in der rund 130.000 Einwohner zählenden Stadt Helsingborg, erwarb Pramerica Real Estate Investors für einen Spezialfonds ein Fachmarktzentrum. Blicken wir nach Großbritannien, so gilt Bristol ganz sicher als B-Standort. Dort wurde das Bürogebäude „2 Temple Back East“ für rund 31 Millionen britische Pfund verkauft. Den Deal machten übrigens zwei deutsche Fondsinvestoren unter sich aus: Deka Immobilien kaufte von SEB Asset Management. Denn „für unsere Immobilienspezialfonds und Individualfonds halten wir vermehrt auch nach erstklassigen Objekten in B-Städten Ausschau“, kann Thomas Schmengler, Geschäftsführer der Deka Immobilien GmbH, die Entscheidung begründen. Und Hubert Spechtenhauser erklärt mit Blick auf Deutschland: „Für Investoren sind nicht nur die Prestigelagen in den großen deutschen Metropolen interessant. Auch in Städten wie Duisburg, Freiburg oder Dortmund gibt es immer auch Toplagen, die Investoren höchste Qualität und Core-Investments bieten.“

Auch das Spektrum der Käufer hat sich gewandelt. Stellten bislang oftmals die deutschen offenen Fonds den Löwenanteil, so sind diese derzeit häufig genug „geschlossen“ und eher mit sich selbst und Verkäufen als mit Investitionen beschäftigt. Neu hingegen sind in Europa Staatsfonds, Versicherungen und Pensionskassen aus Übersee. Als signifikante Beispiele aus Deutschland gelten nach wie vor der Erwerb des Sony Centers am Potsdamer Platz in Berlin durch den NPS National Pension Service aus Süd-Korea sowie des Opernturms in Frankfurt am Main durch die GIC Government of Singapore Investment Corporation, doch kam z.B. in diesem Jahr auch der Verkauf eines 50-prozentigen Anteils am Einkaufszentrum Centro in Oberhausen an den kanadischen Staatsfonds CPP Canada Pension Plan hinzu.

Als Teil der BBFS ist EPM seit 2008 in Polen präsent. Um unser Unternehmen stärker auf einem der derzeit spannendsten Märkte Europas zu positionieren, erfolgte im November 2010 die offizielle Eröffnung eines Büros im prestigeträchtigen Bürokomplex Focus im zentral gelegenen Geschäftsviertel von Warschau. EPM steht in Polen sowohl Herausforderungen als auch Chancen gegenüber.

Der polnische Immobilienmarkt hat gerade begonnen, sich zu erholen. Während der Krise hat sich der Immobilienmarkt als bemerkenswert belastbar erwiesen. Wie zu erwarten erfuhren Grundstückswerte einschneidende Korrekturen, doch diese waren keineswegs so schwerwiegend wie in anderen Ländern. Diese Widerstandskraft und die ermutigenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Polen insgesamt haben Investoren dazu ermutigt, an den Markt zurückzukehren.

Bei einem meiner ersten Treffen mit EPM wurde u.a. über die Qualität und die Standards der Dienstleistungen hier diskutiert. Meiner Auffassung nach waren viele Kunden mit den Dienstleistern in Polen nicht ganz zufrieden. Eine Erklärung dafür könnte sein, dass auf einem boomenden Markt niemand genug Zeit hatte, über den Service nachzudenken, und sich nur wenige Menschen fragten, ob sie das bekamen, was sie wirklich brauchten. War das denn auch wichtig, wenn doch die Vermögenswerte rasant stiegen und jede Immobilie, die auf den Markt kam, Gewinn brachte? Seit jenen aufregenden Tagen hatten Investoren und Dienstleistungsunternehmen jedoch genug Zeit, um sämtliche Aspekte der Geschäftsmethoden einer Prüfung und Bewertung zu unterziehen. Investoren bemerkten, dass der

Eine Service-Renaissance

EPM: erfolgreiche Erschließung des polnischen Marktes.

Service, der ihnen geboten wurde, fehlerhaft war und es ihnen – einfach ausgedrückt – an qualitativ hochwertigem finanziellem Reporting mangelte. Auf einem sich verändernden Markt kann es gravierende Folgen für einen Investor haben, wenn er Zahlenmaterial und Informationen nicht in einer Form erhält, die es ihm ermöglichen die Situation schnell einzuschätzen. Wir von EPM sind der Ansicht, dass wir

„Wir beabsichtigen, denselben Qualitätsservice zu bieten, den unsere Kunden in anderen Ländern derzeit erhalten, und als Dienstleistungsunternehmen in dieser wachsenden Volkswirtschaft schließlich eine führende Rolle zu spielen.“

diese Versorgungslücke schließen und einen Service bieten können, der die Erfordernisse und Erwartungen der Investoren erfüllt.

EPM nutzt z.B. bei allen Vorgängen die Informationsmanagement-Systeme von SAP – eine Seltenheit in Polen, wo Microsoft Excel das bevorzugte Management-System ist. Wie unsere Kunden wissen, ist das SAP Daten- und Informationssystem ungemein wichtig für die Bewirtschaftung von Immobilien, und sein Ausbau wird von großem Nutzen für Kunden sein, die zwar Immobilien in Polen besitzen, deren Geschäftssitz jedoch außerhalb von Polen liegt. Das Gleiche gilt für Bestandskunden, die mit den Reporting- und Management-Systemen vertraut sind, die wir ihnen in Deutschland anbieten, und in Polen Immobilien besitzen.

Als Unternehmen der Bilfinger Berger Gruppe (BBFS) ist EPM in der Lage, sich auf eine Vielzahl von Anforderungen einzustellen und sie zu erfüllen. Dadurch bieten wir eine Serviceleistung, mit der sich nur wenige andere mes-

sen können – wenn überhaupt. Ein Dienstleistungsunternehmen wie die EPM, das seinen Kunden das komplette Immobilienmanagement (Asset Management, Property Management sowie Facility Management über das Schwesterunternehmen HSG Zander Polen) aus einer Hand anbieten kann, bietet dem Kunden die Möglichkeit, sich erfolgreich auf seine Geschäftsangelegenheiten zu konzentrieren

statt auf die Dienstleister und Dienstleistungen. Für Kunden, die einen maßgeschneiderten Service wünschen, der ihren Bedürfnissen gerecht wird und Mehrwert schafft, setzen wir Veränderungen und Verbesserungen durch.

Heutzutage haben Nachhaltigkeit und ökologische Zertifizierung große Bedeutung und einen hohen Stellenwert. In Polen erhielten bisher nur wenige Gebäude ein LEED-Zertifikat, das erste wurde meines Wissens erst vor einem Jahr ausgestellt. Aus der Perspektive der BBFS ist unser Service-Leitbild dem GreenBuilding verpflichtet, was sich durch unsere kompetente Beratung in Fragen der Wasseraufbereitung, des Energiesparens und der erneuerbaren Energien ausdrückt. Wir beraten Kunden auch über Bau- oder Umbaumaßnahmen, durch die CO₂-Bilanz und andere Emissionen eines Gebäudes reduziert werden können – ganz gleich, ob es sich um ein Logistik- oder Bürogebäude handelt. Diesen allumfassenden Service bietet derzeit kein anderes Unternehmen.

EPM hat verstanden, dass wir unsere Kunden in anderen Ländern auf dieselbe Weise unterstützen müssen, wie es andere weltweit agierende Unternehmen tun. EPM tätigt diese Investition, damit wir jederzeit sowohl Management-Dienstleistungen als auch örtliche Marktkenntnis bieten können. Da sich unsere Expansionspläne letztendlich nicht nur auf Polen, sondern auch auf andere Länder Mittel- und Osteuropas beziehen, ist dieser Standort ein wichtiger Schritt, um eine weitere Abdeckung des europäischen Marktes zu erreichen.



Colin Guerrini
Director of Operations
EPM Polska

Die Stimmung ist exzellent

Fragen an Barbara Possinke, geschäftsführende Gesellschafterin, RKW Rhode Kellermann Wawrowsky, über den polnischen Immobilienmarkt aus Architektensicht.



nehmend Fuß. Allerdings hat die Provinz in vielen Gebieten noch nicht von dieser Entwicklung profitiert, so dass die Differenzen innerhalb Polens zum Teil sehr groß sind.

Über welche Dimensionen sprechen wir hier?

In den Großstädten, besonders in Warszawa und Kraków, sprechen wir über Investitionen im dreistelligen Millionenbereich. Die Złote Tarasy – „goldenen Terrassen“ – von ING beispielsweise, ein riesiges Einkaufs-, Unterhaltungs- und Bürozentrum im Herzen Warschaws zwischen Bahnhof und Kulturpalast, haben eine halbe Milliarde Euro gekostet. Aber solche

Dimensionen kann man einer Metropole mit 3 Millionen Einwohnern auch abverlangen.

In welchen Segmenten wird denn bevorzugt gebaut?

Auffällig ist der Boom im Bereich Handelsimmobilien, der unter sozialistischer Herrschaft stark reglementiert war. Private Händler wurden mit immensen Steuern und Abgaben bestraft, wenn ihre Verkaufsflächen größer waren als 100 qm. In der Folge entwickelten sich die Städte insgesamt sehr kleinteilig, da es viele kleine Geschäfte privater Händler gab, aber nur wenige große, genossenschaftlich geführte Warenhäuser. Nach der Wende entstanden neue Einkaufszentren daher vor allem auf der „grünen Wiese“ mit entsprechendem Platzangebot. Diese Entwicklung hat die polnischen Städte sehr geprägt.

Auch der Markt für Büroimmobilien hat in den vergangenen Jahren eine



Symbol für die dynamische Entwicklung: das neue Stadion in Gdansk

rasante Entwicklung erlebt. Ausländische Firmen und Banken haben sich nach der Wende bevorzugt in den großen Städten niedergelassen und neue Bürohäuser gebaut. Man kann hier schon fast von einer Massenproduktion kommerzieller Architektur sprechen, die jetzt das Stadtbild prägt. Die wenigen Aushängeschilder „guter“ Architektur, die es durchaus gibt, muss man suchen. Unser Projekt Poleczki Business Park, eine der größten Projektentwicklungen Polens, im Speckgürtel von Warszawa, wird nach Abschluss aller Bauabschnitte über eine Bruttogeschossfläche von 80.000 qm verfügen.

Inwieweit hat die Bewerbung für die Fußball-WM 2012 Impulse gesetzt?

Wir haben uns gemeinsam mit der Stadt Gdansk für den Wettbewerb um die Fußball-Weltmeisterschaft 2012 aufgestellt und gewonnen. Für die Entwicklung unseres Büros ist das ein Meilenstein. Mit der Entscheidung für

die Austragung der WM in Polen und der Ukraine wurden riesige infrastrukturelle Maßnahmen in Gang gesetzt: Autobahnen, Parkplätze, Parkhäuser, Tankstellen – alles, was in Polen bis dahin gefehlt hatte, wird jetzt gebaut. Bis 2012 werden wir eine ununterbrochen rasante wirtschaftliche Entwicklung erleben.

Wo geht die Reise hin?

In den vergangenen zehn Jahren hat Polen eine sehr ungezügelterte Entwicklung durchgemacht. Städtebaulich gesehen ist das eigentlich eine Katastrophe. In Warszawa beispielsweise gibt es nur wenige Plätze, bei denen man von einer räumlichen Harmonie sprechen kann. Die optische Disharmonie prägt das ganze Stadtbild, spiegelt aber die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine öffentliche Auseinandersetzung mit dem städtischen Raum fehlt weitestgehend, und auch das Thema Nachhaltigkeit wird,

ähnlich wie in Frankreich, bisher vernachlässigt. In dieser Beziehung hinken wir der Entwicklung etwa 20 Jahre hinterher. Aber mit der Zeit, wenn der Druck des Geldes etwas nachlässt, wird Polen aufholen. Im Moment ist die Stimmung exzellent und alle sind motiviert. Von der Finanzkrise, die uns in Deutschland immer noch zu schaffen macht, ist hier so gut wie nichts zu spüren.

Vielen Dank für das Interview.

Rechtzeitig über Lösungen nachdenken

Umfassende Herausforderungen durch AIFMD und Solvency II.

„Solvency II muss an die realen Risiken angepasst werden“

Aktuell befindet sich Solvency II in der Endphase der Diskussion. Sollten die Entwürfe in der heute diskutierten Form umgesetzt werden, so dürfte einerseits ein Trend zurück zum Investment im Direktbestand, aber noch viel mehr zu einem Immobilieninvestment in hochrentierliche und damit höher risikobehaftete Engagements entstehen. Die Regelungen der Kapitalhinterlegung würden damit entgegen ihrer eigentlichen Absicht besonders Investments mit hoher Renditeaussicht und damit hohen Risiken befördern, da nur so die Risikokapitalkosten getragen werden können.

Einerseits wäre eine starke Differenzierung von Märkten und ggf. Investmentstilen in Form von unterschiedlichen Unterlegungsquoten inhaltlich sinnvoll, andererseits würde das die Komplexität des jetzt schon sehr aufwendigen Regelwerks weiter erhöhen. Insofern haben Immobilienfachleute der Branche der EU-Kommission und der Aufsicht einen pauschalen Ansatz von 15 Prozent vorgeschlagen. Grundlage ist das neue Gutachten der IPD (internationale Immobiliendatenbank), das nachweist,

dass in Kerneuropa Volatilitäten von weniger als 8 Prozent und international weniger als 13 Prozent gegeben sind. Es gibt noch Chancen, den jetzigen realitätsfernen Entwurf in Bezug auf die Unterlegung von Immobilieninvestments zum Besseren zu wenden.



Jochen Schenk
Vorstand
Real I.S.

„Solvency II benachteiligt deutsche Immobilienmärkte“

Investoren in Deutschland werden durch Solvency II stark benachteiligt, da sich unser Heimatmarkt im Vergleich mit anderen Immobilienmärkten durch eine geringere Volatilität auszeichnet. Und in Märkten mit niedriger Volatilität – d. h. sicheren Märkten wie dem deutschen Wohnungsmarkt – lassen sich Eigenkapitalunterlegungen von 25 Prozent eher nicht erzielen. Letztendlich werden aber genau diese „sicheren“ Märkte durch Solvency II uninteressant gemacht. Das heißt, im deutschen Wohnungsmarkt werden Versicherungen und Pensionskassen als Anbieter von Mietwohnungsbau verstärkt ausfallen.

Wir müssen uns die Frage stellen, ob deutsche Versicherungen und Pensionskassen, die mehr als 24 Milliarden Euro in Immobilien-Spezialfonds investiert sind, künftig noch in Core-Immobilien investieren können? Ich bin sicher, sie werden das mittelfristig kaum mehr tun, weil es sich im Vergleich zu Staatsanleihen nicht rechnet. In Niedrigzinsphasen ist der Effekt aus Solvency II noch überschaubar, da der Rendite-Spread zwischen Immobilien

und Staatsanleihen hoch ist. Sollten die Zinsen steigen, kommt Druck auf die Preise. Wenn Versicherungen und Pensionskassen als potenzielle Käufer ausfallen, wird das die zyklischen Marktbewegungen noch verstärken.



Markus Königstein,
Bereichsleiter Immobilien
R+V Versicherung

„Solvency II betrifft nicht nur die Versicherungsunternehmen“

Aus der Immobilienbranche wird insbesondere vorgebracht, dass Versicherungsunternehmen als langfristige Investoren bisher zur Stabilisierung der Immobilienmärkte beigetragen haben. Unter Solvency II könnte sich dies ändern: Erhöhen sich die Marktzinsen, so sinkt aufgrund der Eigenkapitalunterlegung die Attraktivität der Anla-

ge in Immobilien mit geringem Risiko stärker als bisher; verstärkter Verkaufsdruck in Bezug auf die Immobilien entsteht. Somit wird zugleich zyklisches Handeln begünstigt und die Volatilität des Immobilienmarkts erhöht. Fallen Versicherungsunternehmen künftig als langfristige Investoren z. B. in Wohnimmobilien weg, stellt sich die Frage, wer künftig diese volkswirtschaftlich wichtige Finanzierungsfunktion übernimmt. Diese Effekte würden sich weiter verstärken, falls auch Pensionseinrichtungen zukünftig ähnlichen Solvabilitätsvorschriften unterworfen würden.

Auf Grundlage ausführlicher Volatilitätsstudien für Immobilien wird nunmehr in der Branche teilweise eine Absenkung des pauschalen Wertabschlags für Immobilien auf 15 Prozent vorgeschlagen. Eine Lösung könnte zudem in der Anwendung (partieller) interner Modelle liegen. Auf Basis von Datenreihen, die beispielsweise Lage, Sektor und/oder Typus der Immobilienanlage einbeziehen, ließe sich unter Umständen eine sachgerechtere Eigenkapitalunterlegung erreichen. Auch durch geeignete Strukturierung der Anlagen lässt sich ggf. eine Verbesserung der Solvabilitätssituation erreichen.



Marco Simonis
Rechtsanwalt, Steuerberater
und Partner
Clifford Chance



Die Manager von Immobilienfonds stehen vor der Herausforderung, nicht nur die umfangreichen Vorgaben der am 11. November 2010 angenommenen Richtlinie zur Regulierung von Managern alternativer Investmentfonds (Alternative Investment Fund Managers Directive, AIFMD) effektiv zu integrieren, sondern auch die neuen wert- und risikoorientierten Entscheidungsprozesse der Versicherer bei der strategischen Neuausrichtung optimal zu antizipieren, um die Attraktivität der Immobilienanlagen für diese Investoren zu erhalten.

AIFMD – klare Erwartungen und regulatorische Anforderungen

Die Umsetzung der EU-Richtlinie zur Regulierung von Managern alternativer Investmentfonds ist in vollem Gange. Entsprechend den europäischen Vorgaben werden derzeit im Level 2 des Gesetzgebungsverfahrens zwar noch präzisierende Vorschriften erstellt, unstrittig sind aber bereits große Teile der AIFM-Richtlinie. Dazu zählen u. a. die Formalisierung von Governance-Vorgaben, die Ausprägung eines geeigneten Risiko- und Liquiditätsmanagements, die Bewertung der Vermögensgegenstände, die Einschaltung eines Verwahrers und die Auswirkungen auf die Unternehmenssteuerung. Erwartet werden transparente Organisationsstrukturen mit klarer Zuordnung von Verantwortlichkeiten, ein transparentes Datenmanagement, effektive Systeme für ein gesichertes Reporting und eindeutige Berichtswege sowie gesicherte Verfahren für zusätzliche Überwachungsmechanismen. Es gilt, wichtige Kernfunktionen wie Risikomanagement und Compliance aufzubauen und in die operativen Prozesse zu integrieren.

Überprüfung von Geschäftsmodell und Businessplan

Absehbar ist, dass die AIFM-Richtlinie die Marktteilnehmer auch aufgrund einmaliger und höherer laufender Kosten dazu zwingen wird, ihr Geschäftsmodell und die Businessplanung zu überprüfen. Insbesondere Asset Manager, aber auch deren Dienstleister werden sich auf einmaligen und laufenden höheren Aufwand einstellen müssen. Die Verbesserung des Datenmanagements und die Optimierung der Systeme werden notwendig, um im Wettbewerb zu bestehen. Neue Aufgaben kommen aufgrund der Forderungen nach regelmäßiger Bewertung der Assets, der Einschaltung eines Verwahrers, der Implementierung eines Risiko- und Compliance-Managements, der Trennung von Funktionen und der Institutionalisierung eines regulatorischen Meldewesens hinzu.

Solvency II verstärkt die Anforderungen an Asset Manager

Unter Solvency II wird die Investmentfreiheit von Versicherungen stark zu nehmen. Detaillierte aufsichtsrechtliche Investmentvorgaben, wie sie heute gelten, werden dann dem neuen, risikoorientierten Aufsichtsprinzip wei-

chen. Immobilienanlagen müssen jedoch nach Solvency II in Abhängigkeit von der internen Korrelation zu anderen Anlagen künftig im Standardmodell mit bis zu 25 Prozent Eigenkapital in der Bilanz unterlegt werden. Die aktuellen Stresstests nach QIS5 bringen deutliche Verschärfungen mit sich. Bei fremdfinanzierten Immobilienerwerben, Beteiligungen an Immobilienverwaltungsgesellschaften und Unternehmen aus dem Bereich Projektentwicklung kann nach dem jetzigen Stand sogar eine weit höhere Eigenkapitalunterlegung erforderlich werden. Die Attraktivität der Immobilienanlagen im Vergleich zu den Staatsanleihen – die bislang unabhängig vom Rating keine Kapitalunterlegung benötigen – und den ertragreicheren Private-Equity-Strukturen ist dadurch gefährdet. Fondsmanager müssen damit rechnen, dass Versicherungen verstärkt interne Risikomodelle wählen, um die hohen Eigenkapitalanforderungen des Standardmodells zu meiden. Die Investmentfreiheit einerseits und die Notwendigkeit der Kapitalunterlegung von Risiken auch für die Immobilienanlage andererseits wird daher eine Nachfrage nach neuen, speziell an die Anforderungen der Investoren angepassten Produkten generieren. Für die Fondsmanager gilt es, diese Nachfrage rechtzeitig zu erkennen und bei der Strukturierung der Vermögensanlagen kundenorientiert darauf zu reagieren.

Risikomanagement

Sowohl AIFMD als auch Solvency II sehen hohe inhaltliche Anforderungen an die ordentliche Geschäftsführung vor. Nach Vorgabe der AIFMD müssen Manager strenge Standards bezüglich der Mindestkapitalanforderungen, der Reputation der Fondsmanager, der Strategien zur Vermeidung von Interessenkonflikten und der effektiven Risiko- und Liquiditätsmanagementsysteme aufrechterhalten. Auch die Assekuranz muss nach Solvency 2 noch umfassendere Risikostrategien implementieren, die die verschiedenen Risikoarten detailliert abbilden. Wird ein höheres Anlagerisiko eingegangen, müssen die Versicherungen ein spezielles Management-Monitoring einführen. Manager müssen daher neben den eigenen Aufgabenstellungen die spezifischen Anforderungen ihrer Investoren berücksichtigen. Maßgeschneiderte Dienstleistungsverträge sind erforderlich, um sicherzustellen, dass die vom Fondsmanager erbrachten Leistungen mit Solvency II konform sind.

Anforderungen an das Reporting

Vergleichbare Herausforderungen bestehen auch im Hinblick auf das Datenmanagement und die Offenlegungspflichten. Fondsmanager müssen die Veränderungen und Geschäftsstrategien der von ihnen verwalteten Alternative Investment Funds (AIFs) den zuständigen Aufsichtsbehörden melden und gegenüber den Investoren teilweise offenlegen. Ebenso unterliegen die Versicherungen nach Solvency II umfangreichen Reporting-Pflichten, in vorgegebenen Abständen und

mit vorgegebenen Strukturen. Die aktuellen Vorschläge der European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) gehen von vierteljährlichen oder – für bestimmte Assets – halbjährlichen Offenlegungspflichten aus, die wiederum einen erhöhten organisatorischen und technischen Aufwand erfordern. Auch hier werden die Investoren erwarten, dass ihre Asset Manager sich auf die Vorgaben von Solvency II einstellen und in der Lage sind, die erforderlichen Datensätze stets rasch zur Verfügung zu stellen. In diesem Zusammenhang kann der Abschluss zusätzlicher Dienstleistungsvereinbarungen sinnvoll sein, um die Reporting- und Prüfungspflichten der Fondsmanager im Verhältnis zu den Investoren klar zu definieren.

Fazit: Die im Sommer 2011 erwarteten Level-2-Maßnahmen von Solvency II und der AIFMD bringen wesentliche Veränderungen für Versicherungen und Fondsmanager mit sich. Diese können nur im Rahmen eines Ansatzes gemeistert werden, der beide Gesetzesinitiativen berücksichtigt. Nicht alle werden sich den Aufwand der Regulierung leisten können. Daher ist es notwendig, bereits frühzeitig mit einer Bestandsaufnahme zu beginnen und über Lösungen nachzudenken. Manager, die nicht nur die Notwendigkeit eines AIFMD-bedingten Transformationsprozesses, sondern auch die regulatorischen Vorgaben ihrer Investoren rechtzeitig erkennen und optimal bei der Produktgestaltung berücksichtigen, werden die Kosten kontrollieren können, den größtmöglichen Nutzen realisieren und im Wettbewerb klare Vorteile haben.



Susanne Eickermann-Riepe
Partner Bereich Asset
Management / Real Estate
PwC Frankfurt a.M.



M. Oliver Schachinger
Rechtsanwalt und Senior
Manager Bereich Financial
Services Tax & Legal
PwC Frankfurt a.M.

Mehr Power im Asset Management

Spitzenplätze im Ranking bestätigen die neue Strategie der EPM Asset Management.

Vor dem Hintergrund der neuen Markenstruktur der EPM haben die Gesellschaften Euro Asset Management und EPM Allvaris ihre Aktivitäten zum 1. Januar 2011 gebündelt und firmieren nun unter dem Namen EPM Asset Management. Mit dieser Strategie wird das Profil als Dienstleister geschärft und der Fokus noch stärker auf das Fonds-, Asset- und Transaktionsmanagement sowie das Immobilien Consulting gerichtet. Die bis dato ebenfalls zum eigenen Serviceprofil gehörenden Dienstleistungen Property Management und Baumanagement werden nun mit den zuständigen Kompetenzbereichen der EPM Gruppe angeboten.

Der besondere Vorteil der Zusammenlegung der Ressourcen und Kapazitäten besteht darin, dass der Kunde nun einen kompetenten Ansprechpartner hat, die EPM Asset Management über einheitliche Prozesse verfügt und deutschlandweit als schlagkräftiges Team auftreten kann. Gerade im Be-

reich Transaktionsmanagement haben wir damit die Möglichkeit, bei An- und Verkauf von Objekten auf das gemeinsame Netzwerk und die vielseitigen Erfahrungen zurückzugreifen, Erfolgchancen zu maximieren, um Investoren noch zielgenauer bedienen zu können.

Von Frankfurt, Düsseldorf und München aus betreuen die Spezialisten der EPM Asset Management Immobilien aller Nutzungsarten in ganz Deutschland. Dabei bieten wir unser Know-how nicht nur nach außen an, sondern leisten auch Support für die Einheiten der EPM Gruppe im Property Management. Aufgrund der umfangreichen Aufgaben und der Spezialisierung auf Nutzungsarten ist geplant, das Team von derzeit 38 Mitarbeitern weiter auszubauen.

Dass die Neuausrichtung des Asset Managements der EPM konsequent und richtig war, wird durch den aktuellen „Real Estate Asset Management Report 2011“ bestätigt, in dem die EPM Asset Management in vielen Kategorien Spitzenplätze einnimmt. Die von Bell Management Consultants angefertigte Marktstudie, für die rund 60 Unternehmen befragt wurden, unterscheidet zwischen captiven Asset Managern, die eigene Immobilienbestände managen und ihre Leistung damit „inhouse“ erbringen, und non-captiven Asset Managern, die Mandate akquirieren müssen, d.h. ausschließlich für Dritte tätig werden.

Das Ergebnis der Studie gibt erstmalig eine repräsentative Marktübersicht über den Asset-Management-Markt, einen Überblick über die unterschiedlichen Geschäftsmodelle, die allgemeine Marktentwicklung sowie Marktpotenziale wieder.

Mit einer betreuten Fläche von 2,2 Millionen qm gehört die EPM Asset Management demnach zu den größten Dienstleistern in diesem Sektor und hat als echter non-captive Asset Manager den größten Anteil am Drittmarktgeschäft. Gemessen an der Anzahl der Assetklassen sowie der Höhe des gemagten Objektvolumens in den Asset-Klassen Büro, Handel, Logistik und Hotel belegen wir ebenfalls Top-Positionen im Ranking.

Insgesamt bestätigt die aktuelle Studie, dass das Thema Asset Management mehr und mehr an Bedeutung gewinnt. Es reicht längst nicht mehr, dem Kunden nur die reine Verwaltung von Objekten anzubieten, sondern, neben der aktiven Mieterbetreuung und Steuerung von Dienstleistern, Strategien zu entwickeln, die Marktfähigkeit der Immobilien zu erhalten, Wertschöpfungspotenziale zu realisieren und damit den Wert des Objektes zu sichern bzw. zu steigern. Auf diesem Gebiet arbeitet die EPM Asset Management insbesondere sehr eng mit dem Vermietungsmanagement und dem

Die größten Asset Management-Dienstleister

(nach Fläche in Tsd. m²)

CORPUS SIREO Asset Management	14.600
IC Immobilien Holding	3.700
Hawk Investment Managers	2.300
EPM Asset Management	2.200
PROCENTER	1.800
arsago Real Estate Management	1.700
ESTAMA Real Estate Management	1.500
HIH Hamburgische Immobilien Handlung	1.346
HAHN-Immobilien-Beteiligung	1.300
TREUREAL	1.260
STIWA Asset Management	300
PAMERA Asset Management	300
Colonia Real Estate	244

Real Estate Asset Management Report
© Bell Management Consultants

Facility Management Consulting der EPM Gruppe zusammen.

Um die Marktfähigkeit ihrer Konzepte und Ideen unter Beweis zu stellen, arbeitet die EPM Asset Management erfolgsorientiert, d.h., sie bietet ihren Kunden Key Performance-Modelle mit einer erfolgsabhängigen Honorierung an, die sich je nach Objekt an bestimmten Erfolgskennzahlen orientieren wie beispielsweise Vermietungsquote, Net Rental Income oder Cashflow. Zu unseren Zielgruppen zählen neben privaten inländischen Investoren vor allem internationale ohne eigenes Management in Deutschland, institutionelle Fonds sowie Banken, die einen unabhängigen Asset Management-Dienst-

leister z.B. als kreditbegleitende Kontrollinstanz suchen.

Insgesamt muss für die Wahrnehmung des Produktes „Asset Management“ am Markt noch einige Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit geleistet werden, da im Gegensatz zum Property Management die klassischen Ausschreibungsplattformen fehlen.

Aber auch hierbei erweist sich die neue Strategie der EPM im Asset Management als richtiger Schritt und gewichtiger Vorteil.

Asset Management-Dienstleister nach Drittmarktgeschäft

EPM Asset Management	100%
Hawk Investment Managers	100%
PAMERA Asset Management	100%
CORPUS SIREO Asset Management	90%
HIH Hamburgische Immobilien Handlung	90%
Colonia Real Estate	70%
arsago Real Estate Management	50%

Real Estate Asset Management Report
© Bell Management Consultants



Iris Wolke-Haupt
Geschäftsführerin
EPM Asset Management

Lifecycle-Ansatz mit vielen Vorteilen

Langfristige Bewirtschaftung von Immobilien im öffentlichen Bereich.



Justizzentrum Chemnitz

Die langfristige Bewirtschaftung von Immobilien im öffentlichen Bereich – als Public Private Partnership (PPP) Modelle bzw. Öffentlich-Private Partnerschaft (ÖPP) – gewinnt bundesweit immer mehr an Bedeutung. Diese Entwicklung lässt sich u.a. auf den immensen Instandhaltungstau im Bereich der öffentlichen Infrastruktur zurückführen. Das Deutsche Institut für Urbanistik schätzt den Instandhaltungstau mittlerweile auf über 100 Milliarden Euro.

PPP bezeichnet „die langfristig vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen Öffentlicher Hand und Privatwirtschaft zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben, bei der die erforderlichen Ressourcen (z.B. Know-how, Betriebsmittel, Kapital, Personal) in einem gemeinsamen Organisationszusammenhang eingestellt und vorhandene Projektrisiken entsprechend der Risikomanagementkompetenz der Projektpartner angemessen verteilt werden“ [BMVBW (2003 a), S. 2 f.].

Im Rahmen dieser langfristigen Zusammenarbeit übernimmt der priva-

te Partner dann Planung, Bau, Betrieb sowie i.d.R. die Finanzierung des Gesamtprojektes.

Demnach liegen die Vorteile einer öffentlich-privaten Partnerschaft für die Kommunen klar auf der Hand: Effizienzsteigerung – vor allem im Hinblick auf die Kostensenkungen – aufgrund des hier vorhandenen Lebenszyklusansatzes, wodurch eine Immobilie phasenübergreifend und ganzheitlich über die komplette Vertragslaufzeit optimiert werden kann. Auch die garantierte Kostensicherheit durch Pauschalierung über die Vertragslaufzeit ist in diesem Zusammenhang zu erwähnen. Weitere Erfolgspotenziale liegen in der Verbesserung des Schnittstellenmanagements und der Verfahrensabläufe durch die Lebenszyklusbetrachtung sowie in der Nutzung privatwirtschaftlicher Anreizmechanismen aufgrund einer optimierten Risikoverteilung.

Eine wesentliche Rolle in der Realisierung eines PPP-Projektes spielt dabei die Nachhaltigkeit. Denn die Kostensenkung einer Immobilie über den ge-

samten Lebenszyklus kann nur dann erfolgen, wenn das Thema Nachhaltigkeit bereits in der Planungsphase des jeweiligen Gebäudes beachtet und umgesetzt wird. Nur durch die Entwicklung einer nachhaltigen Immobilie und die frühzeitige Berücksichtigung der Betreiberaspekte kann auch ein nachhaltiger Gebäudebetrieb erfolgen, der wiederum die Basis für mögliche Kosteneinsparungen über den Bewirtschaftungszeitraum darstellt. Somit garantieren gerade PPP-Immobilien durch die lebenszyklusübergreifende Betrachtung Nachhaltigkeit – sowohl in baulicher als auch in energetischer Hinsicht.

Die HSG Zander ist bereits in zahlreichen PPP-Projekten unterschiedlicher Nutzungsarten Partner der öffentlichen Hand. Von den insgesamt 15 gewonnenen PPP-Projekten mit einem Gesamtvolumen von ca. 310 Millionen Euro befinden sich bereits zehn Projekte in der Regelbetriebsphase. Für die verbleibenden fünf Projekte, die sich aktuell in der Bauphase befinden, erfolgt die Inbetriebnahme noch im Laufe dieses Jahres.

Eines der als PPP realisierten Projekte ist beispielsweise das Justizzentrum in Chemnitz, das im Januar 2009 den Betrieb aufgenommen hat. Hierbei handelt es sich um den auf dem Kaßberg in Chemnitz realisierten Sitz des Amtsgerichts und der Staatsanwaltschaft Chemnitz mit einer Bruttogrundfläche von ca. 22.000 qm. Auftraggeber ist hier der Freistaat Sachsen, vertreten durch das SIB (Staatsbetrieb Sächsisches Immobilien- und Baumanagement). Bei diesem Projekt handelt es sich um ein Auftragsvolumen von 21 Millionen Euro an Baukosten und 1,2 Millionen Euro jährlich über 20 Jahre Laufzeit für die Betriebsleistungen.

Ziel des PPP-Projektes ist es, ein modernes Justizzentrum über die gesamte Vertragslaufzeit zu betreiben und die im Bonus-Malus-System festgeschriebenen hohen Qualitätsanforderungen des Nutzers sicherzustellen. Seit Januar 2009 ist HSG Zander für einen Zeitraum von 20 Jahren mit optionaler Verlängerung um fünf Jahre verantwortlich für das technische, infrastrukturelle und kaufmännische Gebäudemanagement sowie für die nicht hoheitlichen Leistungen.

Jedoch profitiert nicht nur die öffentliche Hand von den Vorzügen des Lifecycle-Ansatzes. Zunehmend interessant wird dieses Modell auch für Unternehmen als privat-private Partnerschaften. Im Rahmen sogenannter CCP-Projekte (Corporate Corporate Partnership) werden Planung, Bau und Betrieb privater Immobilien zugunsten einer erhöhten Wirtschaftlichkeit an einen privaten Partner übergeben. Neben den vorgenannten Vorteilen wird somit auch zusätzlich die Verfügbarkeit der Unternehmensliquidität durch Off-Balance-Strukturen gesichert. Außerdem ermöglicht dieser Ansatz dem Privaten als Auftraggeber, sich voll und ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren zu können, indem sämtliche Sekundärprozesse rund um die Immobilie gebündelt an einen Ansprechpartner durchgereicht werden.

Ein Projekt dieser Art wird im Hause bereits durchgeführt. Hierbei handelt es sich um das City Revier in Wiesbaden, das als Kombination aus PPP- und CCP-Projekt realisiert wird.



Nicole Lackmann
Leiterin Abteilung Public Private Partnership (PPP)
HSG Zander



Isabelle Spies
Projektingenieurin
Abteilung PPP
HSG Zander

Start frei für THE SQUAIRE

Hohe Ansprüche an das Property Management der EPM.



Seit dem 1. Januar 2011 betreut EPM das kaufmännische und technische Property Management für THE SQUAIRE – ein Projekt der Superlative, und zwar in jeder Hinsicht. Die schiere Größe des Gebäudes, seine einzigartige Lage am Verkehrsknotenpunkt des Frankfurter Flughafens und die Investitionssumme von über einer Milliarde Euro – eine Summe für die sonst ganze Immobilienportfolios gehandelt werden – haben das Projekt der Bonner Immobilien-Gesellschaft IVG in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt. Dementsprechend beeindruckend ist auch die Fülle der Aufgaben, die das Property Management zu bewältigen hat. Neben den infrastrukturellen Dimensionen

und der aufwendigen technischen Ausstattung des Komplexes besteht die besondere Herausforderung vor allem in der diversifizierten Mieterstruktur, die sich durch unterschiedlichste Interessen – Büro, Hotel, Gastronomie, Einzelhandel – und höchste Ansprüche auszeichnet.

Mit einer Länge von 660 m, einer Breite von 65 m und einer Nutzfläche von über 140.000 qm gilt der über dem Fernbahnhof gebaute Komplex als größte Büroimmobilie der Welt und ist aufgrund der unmittelbaren Anbindung an das Langstreckennetz der Deutschen Bahn, Flughafen und die Autobahn ein idealer Standort für

die hier ansiedelnden Unternehmen und deren Mitarbeiter. Nach Fertigstellung wird der Komplex – im neuen Vermarktungskonzept der Eigentümerin IVG als „The New Work City“ bezeichnet – fast eine komplette Stadt unter einem Dach beherbergen, darunter Einzelhandelsgeschäfte, einen Supermarkt, ein Medical-Center, einen Fitness-Club, zahlreiche Cafés und Restaurants, zwei Hotels, eine Kindertagesstätte, einen Friseur, eine Apotheke sowie eine Reinigung. Auch eine exklusive Business-Lounge, ein Business- und Conference-Center und ein professioneller Concierge-Service werden für die Unternehmen zur Verfügung stehen, die hier Büroflächen anmieten.

Von der gesamten Mietfläche sind in THE SQUAIRE bisher über 93.000 qm vermietet, das sind rund zwei Drittel der Gesamtfläche. Davon wurden seit dem Start der neuen Marketingkampagne in den letzten Monaten insgesamt 14.000 qm an Mieter übergeben. Dabei wurden gleich mehrere Verträge für Büroflächen mit einem Mietpreis von 30 Euro/qm und mehr abgeschlossen. Zudem konnten rund 500 qm Einzelhandelsfläche vermietet werden und über die Vermietung weiterer 20.000 qm wird bereits verhandelt.

Der Einzug der Mieter erfolgt mit Fertigstellung der einzelnen Bauabschnitte im Laufe des Jahres 2011. Als erster Büromieter zog Anfang des Jahres die weltweit tätige Unternehmensberatung Arthur D. Little ein, zum 1. Februar folgte die Veranstaltungs- und Vermarktungsagentur Welldone. Haupt-Büromieter ist das internationale Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG, das seine Räume Ende des ersten Halbjahres 2011 beziehen und hier sein Europageschäft zentralisieren wird. Für Dezember 2011 ist die Eröffnung der beiden exklusiven Hotels der Hilton Gruppe geplant.

Die Verantwortung der EPM erstreckt sich über das gesamte kaufmännische und technische Property Management und beinhaltet die Koordinierung und Steuerung sämtlicher Dienstleistungen, die in diesen Aufgabenbereichen erbracht werden. Als Miteigentümerin (zu 3 Prozent) und Teilhaberin der Objektgesellschaft The Squire GmbH und Co. KG ist auch die Flughafenbetreiber-Gesellschaft Fraport AG als technischer Partner mit an Bord. Unabhängig vom Property Management wurde EPM bereits im vergangenen Oktober mit dem Center Management für THE SQUAIRE beauftragt. Seit 2009

betreut EPM den Großteil der Immobilien im Bestand der IVG im Property Management.

Das Team der EPM freut sich, dass sich die einjährige Vorbereitungszeit auf den Vertrag hin gelohnt hat und es – mit den ersten Mietern vor Augen – nun endlich losgehen kann.



Roland Drissen
Property Management
EPM

Die ABBA-Strategie

Nordische Investoren starten Comeback auf dem deutschen Immobilienmarkt.

Money, Money, Money steht in den skandinavischen Ländern zur Investition in deutsche Immobilien in großen Volumina zur Verfügung. Milliarden-schwere Stiftungen und Pensionsfonds beginnen erneut, Wohnportfolios und Gewerbeimmobilien zu erwerben. Dies ist eines der guten Ergebnisse des ersten Real Estate Lunch in den skandinavischen Hauptstädten Oslo, Kopenhagen, Stockholm und Helsinki. Die Spitzengespräche mit führenden Branchenvertretern wurden auf Initiative der Deutschen Messe AG erstmalig in Vorbereitung der jungen internationalen Immobilienmesse Real Estate North durchgeführt. Nach dem vielversprechenden Start im Vorjahr wird die Messe am 14. und 15. Juni 2011 auf deutlich vergrößerter Fläche in Hamburg stattfinden.

The Name of the Game lautet: Definition einer präzisen Investitionsstrategie, schnelle Umsetzung und die sofortige Handlungsbereitschaft eines aktiven Asset Managements. Dr. Maria Wolle, Partnerin der führenden skandinavischen Anwaltssozietät Mannheimer Swartling Stockholm, erklärt hierzu, dass die zunehmende Anzahl entsprechender Mandate aus dem nordischen Raum den positiven Trend eindrucksvoll bestätigt.

„Wir stehen vor einem Comeback der skandinavischen Investoren“, sagt Stephan Jung, Direktor Investment Knight Frank, Frankfurt, Beirat der Real Estate North, und erklärt weiter:

„Ein Waterloo wie in früheren Jahren scheint sich zum Glück nicht zu wiederholen, da sich die Unternehmen intensiv mit dem Markt beschäftigt haben und eine deutlich langfristige Anlagestrategie verfolgen!“

„Deutsche Investoren sind im Gegenzug auch in Skandinavien herzlich willkommen und finden gute Immobilienprodukte“, sagt ein schwedischer Projektentwickler und steht mit dieser Aussage stellvertretend für viele skandinavische Immobilienprofis.

The winner takes it all – mit diesem Versprechen stehen Katarina Rohrbach, Abteilungsleiterin Internationale Fachmessen bei der Deutschen Messe AG, und ihr Team dafür ein, dass Besucher und Aussteller größtmöglichen Gewinn aus dem innovativen Messekonzept mitnehmen können. „Fachausstellung, Networking und Dealmaking sowie hochkarätig besetzte First Class Discussions sind in dieser Form einzigartig und garantieren zur Jahresmitte einen effizienten Messebesuch“, sagt Rohrbach hierzu und erklärt weiter: „Hamburg ist mit ihrer Brückenfunktion zu den nordischen und baltischen Ländern der ideale Standort!“

„Wenn sich der Trend für die Transaktionsvolumina 2011 bestätigen und mit stabilen Wachstumsraten fortsetzen, dann heißt es für die Immobilienbranche zum Jahresende: Happy New Year 2012!“, ist sich Stephan Jung abschließend sicher.

Es ist kein Geheimnis: Ausländische Investoren haben riesigen Appetit auf deutsche Einzelhandelsimmobilien. Internationale Banken, Versicherer und Private Equity-Investoren drängen ihre deutschen Dependancen, deutsche Plattformen zu identifizieren, die auf Retail hierzulande spezialisiert sind. Viel Geld will platziert werden und der Ruf deutscher Einzelhandelsimmobilien ist „sexy“. Die Gründe sind vielfältig.

Die wirtschaftlichen Rahmendaten stimmen

Zum einen sprechen die makroökonomischen Eckdaten für den deutschen Retailmarkt. Deutschland floriert als viertgrößte Volkswirtschaft nach den USA, Japan und China. Die Deutschen verfügen über solide Kaufkraft und ein erstaunlich selbstbewusstes Kaufverhalten. Sie geben Geld aus. Also verdienen die Einzelhändler Geld und trauen sich wieder, zu expandieren und langfristige Mietverträge abzuschließen.

Zudem motiviert der Blick auf die deutsche Handelslandschaft: Die Handelsfläche pro Einwohner liegt in Deutschland mit 1,4 qm knapp 60 Prozent unter dem US-amerikanischen Durchschnitt mit etwa 3,36 qm. Auch in der Versorgung mit Shopping Centern suggeriert die Statistik dem ausländischen Investor erheblichen Nachholbedarf in Deutschland: Während hierzulande auf einen Einwohner ca. 0,15 qm Shopping Center-Fläche kommt, liegt der Durchschnitt in Europa bereits bei etwa 2,0 qm.

Außerdem bietet Deutschland eine ausgewogene Städtelandschaft mit gleichrangiger Bedeutung. Anders als in den stark zentralisierten Ländern wie Frankreich, England oder Spanien, in denen nur die Hauptstädte von überdominanter Bedeutung für Wirtschaft und Handel sind. Häufig verfügen kleinere Städte eine Oberzentrenbedeutung und sind für ein größeres Einzugsgebiet handelsrelevant. Dem ausländischen Investor bieten sich hier erhebliche Vorteile durch erweiterte Investitionsmöglichkeiten.

Darüber hinaus haben sich in jüngster Zeit viele großflächige internationale Retailer wie TK Maxx, Primark, Forever21, Uniqlo, Hollister, Abercrombie & Fitch oder Next für einen Marktantritt in Deutschland

entschieden. Gelockt wurden diese Großflächenmieter auch von dem deutschen Kaufhaussterben der vergangenen Jahre. Wo diese Retailer hingehen, macht auch das Investment in Retailimmobilien Sinn.

Aus Sicht vieler ausländischer Investoren sind zudem die Quadratmeterumsätze der Einzelhändler in Deutschland noch unter erreichbarem Niveau. Mit steigenden Umsätzen würde auch die Miete als meist fester Prozentsatz des Umsatzes steigen (Effort Rate), was Kaufpreise auch bei niedrigen Cap Rates von unter 5,5 Prozent relativ erscheinen lässt.

Verlässlichkeit in Bezug auf nachhaltige Wertentwicklung

Ein weiterer Grund für die Anziehungskraft deutscher Immobilien für ausländische Investoren liegt zudem weiterhin in der zuverlässigen Bauqualität, sowohl bei der Entwicklung von Shopping Centern als auch bei innerstädtischen Geschäftshäusern und sogar Fachmarktprojekten. Die solide Bauqualität gepaart mit indexierten Mietverträgen mit langen Festlaufzeiten und bonitätsstarken Filialisten garantieren aus Sicht ausländischer Investoren die Nachhaltigkeit von Investitionen in Retailimmobilien in Deutschland.

Nicht zuletzt gibt die Haltung der deutschen Kommunalbehörden den Investoren das Gefühl von Sicherheit in Bezug auf die nachhaltige Wertentwicklung ihrer Investitionen. Die Politik ist eindeutig auf den Schutz vorhandener Innenstädte ausgerichtet und schützt andererseits rechtlich relativ zuverlässig baurechtskonform errichtete Bestandsimmobilien. So kann der Investor von innerstädtischen Entwicklungen darauf vertrauen, dass sein Mieter nicht von einer unkontrollierbaren Zahl neuer Großflächenentwicklungen „auf der grünen Wiese“ karnalisiert werden kann. Der Käufer von vorhandenen oder genehmigten Fachmarkt- und Shopping Centern außerhalb der Innenstädte kann sich andererseits sicher fühlen, nicht Opfer eines abrupten Wandels der politischen Haltung zu werden.

Auch Banken bieten wesentlich leichter Finanzierungen zu außerdem attraktiveren Konditionen, wenn ein Markt gesund ist, in diesem Markt

Verlockende Häppchen

Deutscher Retailmarkt zieht ausländische Investoren an.

bonitätsstarke Einzelhandelsmieter gute Umsätze mit ausgabefreudigen und kaufkraftstarken Kunden machen können und in dem Rechtssicherheit Investitionen schützt. Anders als in einem volatilen, sehr jungen oder übersättigten Markt.

Viele gute Gründe also für die aktuell hohe Nachfrage nach Retailimmobilien in Deutschland. Diese überzeugen den ausländischen Investor und seine Anleger. Die Zahl der mit viel Geld ausgestatteten Closed-End German Retail Funds steigt, Anhänger für die Idee des Retailinvestments in Deutschland zu finden, ist leicht. Der daraus resultierende Andrang führt jedoch zwangsläufig zu Engpässen im Angebot, es ist nicht leicht, verfügbares Produkt in ausreichender Quantität und Qualität zu identifizieren, um das drängende Kaufinteresse zu bedienen.

Um also das gewünschte große Stück vom Kuchen Retailmarkt Deutschland sichern zu können, sieht sich der ausländische Investor gezwungen, auf lokale Kompetenz von auf Retailimmobilien in Deutschland spezialisierten Plattformen zuzugreifen, die sich im Englischen so sicher bewegen wie im Deutschen. Dann klappt's auch mit dem Einzelhandelsimmobilieninvestment in Deutschland.

Über die Real Estate North

Die Real Estate North wird am 14. und 15. Juni im Congress Center Hamburg veranstaltet. Die Initiative für die internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien in Nordeuropa ging von der Metropolregion Hamburg – den 18 Wirtschaftsförderungen aus Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein – aus. Kommunen, Städte, Wirtschafts- und Metropolregionen werden mit Immobilienentwicklern, -beratern und -vermittlern, Facility- sowie Projekt-Managern, Investoren, Architekturbüros und Anbietern von Informations- sowie Kommunikationstechnologien zusammengeführt.



Ingmar Behrens
Geschäftsführer
IMAGE Marketing



Matthias Schmitz
Managing Partner
ACREST Property Group

Zukunftsstandort Bahnhof

Europäischer Hochgeschwindigkeitszugverkehr begünstigt Entwicklung urbaner Knotenpunkte.



Korridor 8, Magistrale Paris – Budapest

Der Eisenbahn-Hochgeschwindigkeitsverkehr verbessert die Vernetzung und Erreichbarkeit zwischen den Metropolen Europas spürbar. Wesentliche Vorteile des Bahnverkehrs gegenüber dem Flugzeug sind in der größeren Klimafreundlichkeit sowie der direkten Anbindung der Kernstädte zu sehen.

Mit den sogenannten transeuropäischen Netzen hat die Europäische Kommission einen Leitplan aufgestellt, in welchen Korridoren Strecken- und -ausbauten erfolgen sollen, um die kontinentale Vernetzung zu verbessern. Ein Beispiel ist die geplante Hochgeschwindigkeitsverbindung Paris – Budapest. In Deutschland werden diese Korridore um die nationalen Hauptachsen Rhein-Ruhr – Frankfurt – Nürnberg – München/Passau ergänzt.

Durch die hervorragende Erreichbarkeit erhalten insbesondere die Bahnhöfe und ihr Umfeld eine besondere Standortgunst. Wo sich mehrere Korridore bündeln oder kreuzen, entsteht eine besondere Standortgunst im europäischen Kontext mit herausragenden Potenzialen für Unternehmensansiedlungen. In Deutschland sind solche Standorte u.a. Hamburg, Berlin, Hannover, Köln, Frankfurt, Mannheim, Stuttgart, Nürnberg und München, im angrenzenden Ausland u.a. Paris, London, Brüssel, Zürich, Mailand oder Wien. Durch die zunehmende Anzahl von Direktanschlüssen von Flughäfen an die Hochgeschwindigkeits-Bahnstrecken, wie am Frankfurter Airport, am Flughafen Köln-Bonn, an den Flughäfen in Amsterdam und Zürich oder im Zuge des Projektes Stuttgart 21 auch am Flughafen Stuttgart, entstehen hier weitere Standort-

bereiche, die sogar weltweit hervorragend erreichbar sind.

Das unmittelbare Umfeld um die Hauptbahnhöfe der genannten Städte mit fußläufigen Erreichbarkeiten der Bahnstationen ist oft inzwischen dicht bebaut und bietet keine wesentlichen Erweiterungspotenziale für Immobilienentwicklungen mehr. An vielen Orten kommt die Wohnnutzung unter den Druck einer Umwandlung in Büro- und Gewerbenutzungen, was aus städtebaulichen und sozialen Gesichtspunkten nicht immer nachhaltig ist.

In vielen Städten sind Konversionsprojekte oder werden durch die gesteigerte Attraktivität möglich und wirtschaftlich. Zu nennen sind u.a. Köln mit der Konversion auf der Deutzer Seite, Wien mit der Umgestaltung des Südbahnhofes zu einem neuen Zentralbahnhof, München mit großen Konversionspotenzialen westlich des Hauptbahnhofs oder Stuttgart mit dem Umbau des Hauptbahnhofs im Zuge des Projektes Stuttgart 21.

Im Projekt Stuttgart 21 werden mit dem Umbau des heute oberirdischen Kopfbahnhofs zu einem unterirdischen Durchgangsbahnhof rund 100 ha Bahnanlagen frei. Davon werden rund 60 ha einer städtebaulichen Nutzung zugeführt, auf denen Büros für rund 20.000 Beschäftigte und Wohnungen für bis zu 10.000 Einwohner geplant und teilweise bereits in Bau sind. Weitere 40 ha sollen zu innerstädtischen Grünflächen entwickelt werden, wodurch die städtebauliche Umfeldqualität deutlich verbessert werden kann.

Durch die meist guten Vernetzungen der zentralen Bahnhofstandorte mit der gesamten Stadt und auch dem stadtregionalen Umland entstehen aber auch darüber hinausreichende Effekte. Stadt-, U- und S-Bahn-Systeme erweitern den Bereich der sehr guten Erreichbarkeit auf weitere Stadtquartiere im Umfeld der Stationen, da mit nur einem Umstieg eine Vielzahl zusätzlicher Bereiche erreicht werden kann. Integrierte Tickets des Fern- und Nahverkehrs sowie aktuellste Fahrplaninformationen via Smartphone tragen dazu bei, dass ein durchgehendes Ticketing und Online-Fahrplaninformationen möglich sind, was eine wesentliche Vereinfachung für die Nutzer darstellt. Zudem tragen die in der Regel hohe Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit zu einer gut planbaren Reisekette bei.

In und um Stuttgart sind beispielsweise durch einen Umstieg auf die S-Bahn weitere 60 Stationen in einer Reisezeit von maximal 30 Minuten erreichbar. Besondere Vorteile genießen dabei Standorte, die mit mehreren Linien bedient werden, z.B. Ludwigsburg, Kornwestheim, Waiblingen, Fellbach oder Stuttgart-Vaihingen und Leinfelden-Echterdingen. Hier bestehen teilweise 10-Minuten-Takte zum Hauptbahnhof und Fahrzeiten von nur 15 Minuten. Damit gewinnen auch diese Standorte eine hohe Relevanz. An diesen Standorten sind häufig weitere Flächen- und Nutzungspotenziale in Gebäuden wie z.B. das Salamander-Areal, eine ehemalige Schuhfabrik in Kornwestheim vorhanden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass intermodale Knoten wie Flughäfen und Bahnhöfe des Hochgeschwindigkeits-Bahnverkehrs mit ihrer Verknüpfung zum Regional- und Nahverkehr beste Standortvoraussetzungen bieten und als Zukunftsstandorte anzusehen sind. Dabei sollte auch der Immobilienwirtschaft bewusst sein, dass diese Standortgunst erst durch öffentliche Investitionen in Bau und Betrieb der Zuführungssysteme entsteht. Eine Beteiligung an Investitionskosten für die Stationen, Betriebskosten für spezielle Verkehre oder flankierenden Maßnahmen des Mobilitätsmanagements hilft, den Zubringerverkehr wirtschaftlicher zu machen und Investitionen in Parkplätze und Tiefgaragen zu reduzieren. Dadurch können die Werte und Nutzbarkeit der Immobilien gesteigert bzw. gesichert werden.



Univ.-Prof. Dr.-Ing. Dirk Vallée
Lehrstuhl und Institut für
Stadtbauwesen und Stadtverkehr
RWTH Aachen

Stuttgart braucht S21

Ein Scheitern des Projekts wäre ein Desaster.

Die Landtagswahl 2011 in Baden-Württemberg ist Geschichte. Nach 58 Jahren Regentschaft der Christdemokraten in Baden-Württemberg steht das Bundesland vor einer inhaltlichen Neuausrichtung. So hat die neue grün-rote Landesregierung bereits angekündigt, mit Stuttgart 21 eines der wichtigsten Infrastruktur- und Stadtentwicklungsprojekte der nächsten Jahrzehnte für Baden-Württemberg auf den Prüfstand stellen zu wollen. Es ist beabsichtigt, die Bürger darüber entscheiden zu lassen, ob der Hauptbahnhof der Landeshauptstadt Stuttgart als Durchgangsbahnhof unter die Erde kommt oder die bisherige Lösung eines oberirdischen Kopfbahnhofs beibehalten werden soll.

Stuttgart 21 ist aber mehr als nur die Entscheidung, ob sich der Bahnhof künftig unterirdisch oder weiterhin oberirdisch wiederfinden wird. Stuttgart 21 hat Auswirkungen auf ganz Baden-Württemberg. Die heutige Bahnverbindung zwischen Stuttgart und Ulm über Plochingen, Göppingen und Geislingen an der Steige ist seit über 160 Jahren in Betrieb. Sie ist den Anforderungen des modernen Zugverkehrs nicht mehr gewachsen. Mit einem Durchgangsbahnhof könnte der Flughafen Stuttgart angebunden und die neue Hochgeschwindigkeitsstrecke entlang der Autobahn A8 realisiert werden. Sie böte einen schnellen und komfortablen Weg über die Schwäbische Alb. Regionale, nationale und internationale Reisezeiten würden so deutlich verkürzt.

Vielmehr als ein wichtiges Schienenprojekt aber ist Stuttgart 21 eine enorme städtebauliche Chance für die Landeshauptstadt selbst. Das wird bislang leider kaum in der Öffentlichkeit thematisiert. Tote Gleiskörper, die die Stadt bislang zerschneiden, würden verschwinden. Dies böte Platz für einen durchgehenden Park und die Verbindung zweier Stadtteile, die heute noch getrennt sind. Auf



ICE auf der Fahrt von Ulm nach Stuttgart

insgesamt 100 ha in der Stuttgarter Innenstadt gäbe es so Raum für neues Wohnen und Arbeiten sowie für Park- und Grünanlagen für mehr als 10.000 neue Bewohner. Diese städtebaulichen Perspektiven kann derzeit keine andere Region, keine andere Großstadt in Deutschland bieten. Und das ist umso erstaunlicher, als dass der Platz in Stuttgart durch die Kessellage ohnehin begrenzt ist – die Stadt gewissermaßen aus allen Nähten platzt. Ein Neubaugebiet von rund 1 qkm Größe in bester innenstädtischer Lage und mit optimaler Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr ist daher ein historisch seltener Glücksfall. Dass die durch den Gleisabbau frei werdenden Grundstücke nicht Gegenstand der Spekulation werden – dafür hat im Übrigen die Schlichtung zum Projekt gesorgt.

Ein Scheitern des Projektes wäre für den Immobilienmarkt der Stadt Stuttgart ein Desaster. Stuttgart würde stagnieren – der Büromarkt in seiner Größe auch weiterhin hinter den großen fünf Bürostandorten in Deutschland zurückbleiben. Zudem würde der Stuttgarter Büroimmobilienmarkt langfristig insbesondere für jene Nutzer uninteressant bleiben, die bereit sind, große Flächen im Hochpreissegment anzumieten. Dabei handelt es sich zumeist um international tätige Großunternehmen, die einen weiten Bogen um die Landeshauptstadt machen und sich anderswo ansiedeln würden. Diese Unternehmen stellen hohe Ansprüche sowohl an die Gebäude- als auch an die Standortqualität. So ist ein moderner Energiestandard, wie die Zertifizierung nach LEED oder DGNB, neben

Flächeneffizienz und Repräsentativität mittlerweile ein entscheidender Faktor für eine Anmietungsentscheidung. Im Jahr 2010 hat sich einmal mehr gezeigt, dass ältere Bestandsgebäude kaum noch am Markt positionierbar sind. Der Immobilienmarkt Stuttgart kann aber moderne Flächen in den benötigten Größenordnungen mittelfristig nicht mehr bieten.

Neben dem begrenzten Angebot an modernen Gewerbeflächen liefert allerdings auch der enge Wohnimmobilienmarkt einen weiteren wichtigen Grund für Stuttgart 21. Insbesondere viele top ausgebildete Fachkräfte meiden Stuttgart bereits jetzt schon, weil sie kaum noch attraktive und zugleich bezahlbare Wohnimmobilien in der Stadt finden. In der Innenstadt ist das Ange-

bot so gering, dass es dringend neuer Flächen für Wohnen und Freizeit im Zentrum der Stadt bedarf. Stuttgart 21 könnte hier für Abhilfe sorgen und für über 10.000 Menschen ein neues Zuhause bieten.

Im Interesse der Stadt Stuttgart bleibt daher zu hoffen, dass ein möglicher Volksentscheid das einzig richtige Ergebnis bringen wird: gegen eine Zementierung des Status quo – pro Stuttgart 21.



Mario Caroli
Pers. haft. Gesellschafter
Ellwanger & Geiger Privatbankiers

„Gründerzeit“ in Warschau

Zeitgemäßes Konzept und historisches Bewusstsein am „Plac Unii Lubelskiej“.

Die Projektentwicklung „Plac Unii“, die am Platz der Union von Lublin – auf Polnisch „Plac Unii Lubelskiej“ – in Warschau entsteht, umfasst Büros und Einzelhandel. Insgesamt sind auf einem gut 1,27 ha großen Grundstück in drei Gebäuden 41.000 qm Büro- und 15.500 qm Einzelhandelsfläche geplant. Letztere wird sich unter dem Namen „City Gallery“ über drei Ebenen erstrecken. Die zwei sechsgeschossigen Gebäude sowie ein Hochhaus mit 21 Etagen sollen durch ein Glasdach in 30 m Höhe miteinander verbunden werden. 800 Stellplätze in einem dreigeschossigen Parkhaus kommen hinzu, wenngleich die unmittelbare Anbindung an Straßenbahn, Bus und U-Bahn am Knotenpunkt Unionsplatz auch eine problemlose An- und Abreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln ermöglicht. Im Oktober 2010 fand die Grundsteinlegung statt, fertiggestellt soll der Gebäudekomplex im dritten Quartal 2013 sein. Projektentwickler sind Liebrecht & Wood sowie BBI Development. Das Investitionsvolumen umfasst mehr als 550 Millionen polnische Zloty, umgerechnet rund 140 Millionen Euro.



Projektentwickler sind Liebrecht & Wood sowie BBI Development

Dass die Wahl auf die polnische Hauptstadt fiel, verwundert bei den Beteiligten nicht. BBI Development ist ein in Warschau ansässiges und vor allem dort aktives polnisches Unternehmen. Der ursprünglich aus Belgien stammende Projektentwickler und Investor Liebrecht & Wood agiert schon seit mehr als 15 Jahren in Zentral- und Osteuropa – und dort insbesondere in Polen. Zudem stimmt das Timing. Polen verzeichnet ein kontinuierliches Wirtschaftswachstum und hat derzeit gegenüber den oftmals parallel betrach-

teten EU-Ländern Tschechische Republik und Ungarn wirtschaftlich klar die Nase vorn. Doch nicht nur unter den Beitrittsländern, auch in der Europäischen Union insgesamt kann Polen punkten. Im Jahr 2009 verzeichnete das Land als einziges der insgesamt 27 EU-Mitglieder – Deutschland eingenommen – ein positives Bruttoinlandsprodukt. Und in genau die-

sem Jahr fanden die beiden Projektentwickler zusammen. „Wir trafen die Grundstückseigentümer im Jahr 2009 auf der MIPIM und wurden uns in den nächsten Monaten einig. Damals begannen wir auf spekulativer Basis. Rund ein Jahr später, im September 2010, fand dann die Grundsteinlegung statt“, erinnert sich Marc Lebbe, Managing Director von Liebrecht & Wood.

Projektentwicklung Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft miteinander verbindet.

Dem „Genius Loci“ wird aber nicht nur in der Namensgebung, sondern auch mit dem Ankermieter im Einzelhandel Rechnung getragen. Denn schon seit 1962 befand sich am Unionsplatz der polnischen Hauptstadt das Geschäft „Supersam“. Was so amerikanisch klingt, ist jedoch polnisch: „Supersam“ war das erste Selbstbedienungsgeschäft im polnischen Lebensmittelhandel. Nachdem der Vorgängerbau von „Supersam“ wegen Einsturzgefahr der Dachkonstruktion 2006 geschlossen werden musste, kehrt nun schon bald das alte Konzept mit zeitgemäßer Ausstattung und einem ebensolchen Delikatessensortiment in ein neues Gebäude zurück.

„Plac Unii“ zwar nicht ganz so auf wie die frühen Hochhäuser aus dem Beginn des 20. Jahrhunderts in Chicago und New York, doch knüpft die Formensprache bewusst und in Dimensionen, die nach Warschau passen, an exakt diese Vorbilder an.

Der Name des Gebäudekomplexes „Plac Unii“ zollt nicht nur der Adresse, sondern auch der polnischen Geschichte Referenz. Denn der bereits in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts bei der Stadterweiterung Warschau unter dem polnischen König Stanislaw August Poniatowski angelegte Platz – heute Schnittstelle der Warschauer Stadtteile Mokotow und Srodmiestec – trägt seinen Namen seit 1919 nach der so genannten Lubliner Union, die 1569 die Adelsrepublik Polen-Litauen als Realunion begründete, die bis 1795 Bestand hatte. Gut zwei Jahrhunderte später lässt sich der Unionsgedanke rasch und naheliegend auf die Europäische Union übertragen. Somit ist es sicher geschicktes Marketing, aber gleichzeitig auch historisches Bewusstsein, das im Namen der



Dr. Anke Karrasch
Freie Redakteurin

Junge Disziplin für stabile Werte

Studium der Immobilienökonomie an der IREBS Immobilienakademie.

Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft arbeiten in einem interdisziplinären Fachgebiet, das sie vielseitig fordert: Sowohl die Immobilienwirtschaft als auch die in der täglichen Arbeit angrenzenden Fachgebiete Bau- und Finanzwirtschaft erfordern ein breites Spektrum an Immobilienfachwissen. Die IREBS Immobilienakademie bietet mit dem „Kontaktstudium Immobilienökonomie“ einen Einstieg in die noch vergleichsweise junge Wissenschaft. Neben dem Kontaktstudium bietet die IREBS Immobilienakademie zusätzliche berufsbegleitende Weiterbildungen wie beispielsweise das Intensivstudium Real Estate Asset Management oder auch maßgeschneiderte Firmenprogramme im Bereich des Property Managements.

Fundament bildet die Betriebswirtschaftslehre. Hinzu kommen die Volkswirtschaftslehre, die Rechtswissenschaft, die Stadtplanung, die Architektur und das Ingenieurwesen. Hinter dem wissenschaftlichen Begriff „Immobilienökonomie“ verbergen sich viele unterschiedliche Blickwinkel: Sie befasst sich nicht nur mit den einzelnen Phasen des Lebenszyklus der unterschiedlichen Immobilien, sondern betrachtet auch funktionale Aspekte wie die Immobilieninvestition oder Immobilienanalyse. Weitere Teilbereiche sind das Immobilienmarketing sowie das Management von Immobilienunternehmen. Hierbei werden vor allem Planung, Organisation und Kontrollinstrumente betrachtet. Gleichzeitig bezieht die wissenschaftliche Disziplin Immobilienökonomie auch die Perspektive des Nutzers mit ein. Aus dieser Sicht ist die Immobilie ein wesentlicher Produktionsfaktor, der zum Unternehmenserfolg beiträgt. Daher stehen sowohl das Management von Unternehmen Immobilien als auch von Immobilien der öffentlichen Hand im Blickfeld der Immobilienökonomie.

Der interdisziplinäre Ansatz der wissenschaftlichen Disziplin wird im Kontaktstudium Immobilienökonomie abgebildet. Der Studiengang eignet sich für Fach- und Führungskräfte, die sich nach Abschluss ihrer Primärausbildung berufsbegleitend weiterbilden möchten.

... interdisziplinärem Ansatz

Es werden Schwerpunkte auf wirtschaftswissenschaftliche und rechtliche Grundlagen, Projektentwicklung und Stadtplanung, Bau-Projektmanagement, Immobilienbewertung und -rechnung sowie Immobilieninvestition und -finanzierung bei den einzelnen Immobilienarten gesetzt. Nach erfolgreichem Abschluss verleiht die Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Regensburg den von der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) anerkannten Titel „Immobilienökonom (IREBS)“.

Das Kontaktstudium Immobilienökonomie dauert insgesamt 15 Monate. Davon sind die Teilnehmer des Kontaktstudiums Immobilienökonomie in zwei Studiensemestern

knapp 60 Tage an der IREBS Immobilienakademie vor Ort. Während sich die Vorlesungen über einen Zeitraum von elf Monaten erstrecken, dienen die verbleibenden vier Monate der Fertigstellung und Präsentation der Projektarbeit. Jedes Studiensemester besteht aus einer Blockphase von zwei Wochen mit ganztägigen Veranstaltungen von Montagmorgen bis Freitagnachmittag. In jedem Studiensemester sind zudem elf beziehungsweise acht Wochenendphasen integriert.

Praxisbezug und Effizienz

Beim Kontaktstudium Immobilienökonomie stehen der Praxisbezug und die Effizienz in der Weiterbildung auf Universitätsniveau im Vordergrund. Diesem Prinzip folgen sämtliche andere Weiterbildungsprogramme der Immobilienakademie, wie beispielsweise das Intensivstudium Real Estate Asset Management. Dieser Studiengang richtet sich an Führungsnachwuchs- und Fachkräfte von Unternehmen, die als institutionelle Investoren tätig sind und dabei einen professionellen und wertschöpfungsorientierten Ansatz

des Real Estate Asset Managements verfolgen. Gleichzeitig sind die Studieninhalte für alle diejenigen attraktiv, die die Dienstleistung Asset Management für Bestandhalter anbieten. Gleiches gilt für Property Management-Programme.



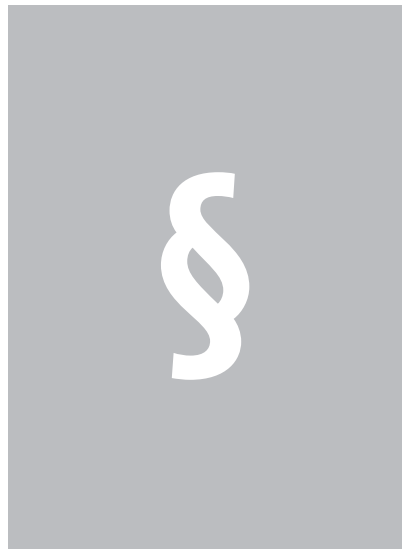
Prof. Dr. Karl-Werner Schulte
HonRICS CRE
IREBS Immobilienakademie
Eltville

Unterschiedliche
Blickwinkel führen zu ...

Das Kontaktstudium Immobilienökonomie gilt seit zwei Jahrzehnten als wesentliche Voraussetzung für eine Immobilienkarriere. Die Konzeption des Fachgebiets wird sehr anschaulich durch das „Haus der Immobilienökonomie“ visualisiert. Das

BGH schafft Klarheit

Abrechnungsfristen für Neben- und Betriebskosten.



liche gesetzliche Regelung nicht besteht – damit keinen Unterschied zum Wohnraummietrecht.

Bei dieser Jahresfrist handelt es sich jedoch – anders als dies § 556 Abs. 3 S. 3 BGB für das Wohnraummietrecht vorsieht – nicht um eine Ausschlussfrist in dem Sinne, dass der Mieter den Ausgleich von Nachforderungen aus verspätet erstellten Nebenkostenabrechnungen verweigern könne. Nach Auffassung des BGH fehlt es für eine analoge Anwendung der genannten Vorschrift bereits an einer nicht gewollten Regelungslücke. Der Gesetzgeber habe vielmehr konkret und detailliert in § 578 BGB diejenigen Vorschriften des Wohnraummietrechts genannt, die nach seinem Willen auch für Gewerberaummietverträge gelten sollen. Da es keinen Hinweis dafür gebe, dass ein entsprechender Verweis nur versehentlich unterblieben sei, habe der Gesetzgeber auf diese Weise deutlich zum Ausdruck gebracht, dass die Ausschlussfrist des § 556 Abs. 3 S. 3 BGB nicht für Geschäftsraummietverhältnisse gelten solle.

Gleichwohl ist damit weder der Vermieter nicht auf einem Umweg faktisch aus seiner Verpflichtung zur Abrechnung angefallener Betriebs- und Nebenkosten in angemessener Frist entlassen noch der Mieter rechtlos, wenn der Vermieter entsprechende Abrechnungen unterlässt. Der Ablauf dieser Frist bedeutet einerseits, dass der Mieter seinen Vermieter auf Erstellung der Abrechnung – notfalls auch gerichtlich – in Anspruch nehmen kann. Andererseits steht ihm im Hinblick auf zukünftig fällig werdende Nebenkostenvorauszahlungen ein Zurückbehaltungsrecht zu – ein Mittel, das wohl jeden Vermieter über kurz oder lang zur Abrechnung der Betriebs- und Nebenkosten „motiviert“.

Insgesamt hat der BGH mit den dargestellten Entscheidungen die notwendige Klarheit und einen angemessenen Interessenausgleich zwischen den Beteiligten geschaffen, ohne dabei außer Acht zu lassen, dass gerade große institutionelle Vermieter über vereinbarte Vorauszahlungen und angefallene Betriebs- und Nebenkosten in einer Vielzahl von Objekten und einzelnen Mietverhältnissen abrechnen müssen.

Die ursprünglich nur für Mietverträge über preisgebundenen Wohnraum geltende Jahresfrist für die Abrechnung umlagefähiger Neben- und Betriebskosten ist vom Gesetzgeber durch das am 1. September 2001 in Kraft getretene Mietrechtsreformgesetz auch für nicht preisgebundenen Wohnraum übernommen worden. Die einschlägige Vorschrift des § 556 Abs. 3 S. 3 BGB sieht als Rechtsfolge einer verspäteten Abrechnung (d.h. nach Ablauf der Jahresfrist) vor, dass der Vermieter mit eventuellen Nachforderungen ausgeschlossen ist (es sei denn, ihn trifft hieran kein Verschulden).

Teile von Rechtsprechung und juristischer Literatur haben in der Vergangenheit die Auffassung vertreten, diese Ausschlussfrist des § 553 Abs. 3 S. 3 BGB gelte analog auch für Gewerberaummietverhältnisse. Daher könne auch der Gewerberaummieter den Ausgleich von Nachforderungen des Vermieters aus verspäteten Betriebs- und Nebenkostenabrechnungen verweigern. Dem hat der Bundesgerichtshof (BGH) im vergangenen Jahr in zwei Entscheidungen widersprochen und sich damit der überwiegend hierzu in Rechtsprechung und Literatur vertretenen Meinung angeschlossen (BGH NJW 2010, S. 1065 ff. und NJW 2011, S. 445 ff.).

Der BGH hat in diesen Entscheidungen deutlich gemacht, dass auch für den Vermieter von Geschäftsräumen gilt, dass er die angefallenen Nebenkosten und die von seinen Mietern erhaltenen Vorauszahlungen innerhalb einer angemessenen Frist abrechnen muss. Für die Bestimmung dieser Frist ist einerseits das Interesse beider Parteien zu berücksichtigen, innerhalb eines angemessenen Zeitraums Klarheit über die wechselseitigen Zahlungsverpflichtungen zu erhalten. Andererseits ist in Betracht zu ziehen, welchen Zeitraum der Vermieter benötigt, um eine solche Abrechnung zu erteilen und wann er über die hierfür notwendigen Unterlagen verfügt. Im Hinblick auf diese Gesichtspunkte gilt aber für ein Gewerberaummietverhältnis nichts anderes als für ein solches über Wohnräume. Damit geht der BGH auch für den Vermieter von Geschäftsräumen davon aus, dass dieser – falls im Mietvertrag nicht ausdrücklich anders vereinbart – verpflichtet ist, in der Regel innerhalb von zwölf Monaten nach Schluss der Abrechnungsperiode die angefallenen Neben- und Betriebskosten abzurechnen. Insoweit sieht der BGH – obwohl hierzu eine ausdrück-



Michael Albrecht
Rechtsanwalt
Hamburg

Spitzenplatz für EPM

Unter den Top 3 beim immobilienmanager.AWARD 2011.



Zum dritten Mal in Folge prämierte das Fachmagazin immobilienmanager die besten und innovativsten Akteure der Branche.

Die Teilnahme der EPM an dem vom Magazin ausgeschriebenen immobilienmanager.AWARD 2011 in der Kategorie „Kommunikation“ wurde mit der Nominierung unter die TOP 3 belohnt. Der Preis wird erst seit 2009 verliehen und gilt bereits heute aufgrund seines großen Ansehens in der Immobilienwirtschaft als „Oscar“ der Branche. Mit der Nominierung für den immobilienmanager.AWARD 2011 würdigte die Fachjury den umfassenden Markenrelaunch der EPM: „Mit einer nachhaltigen Außendarstellung hat das Unternehmen seinen Markenauftritt erfolgreich in das prägnantere EPM überführt und zugleich ein modernes und innovatives Unternehmensimage geschaffen.“

Der Wettbewerb zeichnet Projekte mit großer Signalwirkung aus. Unter dem Motto „Innovation ist gefragt. Innovationen werden gesucht“ bewarben sich zahlreiche Unternehmen, Einzelpersonen, Behörden und Institutionen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz mit Projekten, die in den Jahren 2009 bis 2010 abgeschlossen wurden. Da die Immobilienbranche viele Facetten hat, sind Bewerbungen in verschiedenen Kategorien möglich.

Die von der Fachjury für den immobilienmanager.AWARD 2011 nominierte Shortlist umfasste 36 hochkarätige

Projekte aus insgesamt 14 Kategorien: unter anderem Vermittlung und Beratung, Finanzierung, Investment, Projektentwicklung, Nachhaltigkeit, Kommunikation, Management sowie Stadtentwicklungskonzepte. Unter dem Vorsitz von Roland Tichy, Chefredakteur der Wirtschaftswoche, und Christof Hardebusch, Chefredakteur des immobilienmanagers, stand für jede der Kategorien als Juror ein ausgewiesener Fachmann oder eine Fachfrau bereit, um die Bewerbungen zu begutachten und eine Auswahl für die Nominierung zu treffen. Über die Preisträger wurde gemeinsam entschieden.

Der erste Preis in der Kategorie „Kommunikation“ ging letztendlich an das von der TPA Agentur für Kommunikationsdesign entwickelte Konzept „Hammer-Wohnung“ für die Baumarktkette OBI, das die Vermietung unrenovierter Wohnungen unterstützt und damit beachtliche Erfolge bei der Verminderung von Leerständen erzielen konnte. Mit im Rennen um den Sieg in dieser Kategorie war auch die Deutsche Kautionskasse mit ihrer Aufklärungskampagne „Knapp bei Kasse“ für das Produkt Moneyfix®Mietkaution.

Mit der Bekanntgabe der Gewinner im feierlichen Rahmen der Veranstaltung in der Vulkanhalle Köln erreichte der Wettbewerb seinen Höhepunkt. Da die Preise „häppchenweise“ zwischen den vier Gängen eines exquisiten Menüs vergeben wurden, blieb es bis zur letzten Sekunde spannend.

Anschließend hatten die rund 350 Gäste bis in die frühen Morgenstunden Zeit, um in ausgelassener Stimmung zu netzwerken und zu feiern. Alles in allem war es eine sehr schöne und professionelle Veranstaltung. Auch wenn es am Ende nicht für den ersten Platz gereicht hat, fühlen wir uns geehrt und darin bestätigt, dass der Markenrelaunch ein voller Erfolg war und auch so von der Branche wahrgenommen wurde.



Andre Zahlten
Leiter Marketing &
Kommunikation
EPM

EPM World Intern

DZ BANK AG

EPM und die DZ BANK AG haben den bestehenden Immobilien-Management-Vertrag für die Property und Facility Management-Leistungen der Objekte der DZ BANK AG vorzeitig um weitere drei Jahre verlängert. Es handelt sich unter anderem um das Kronenhochhaus im Frankfurter Westend und weitere Immobilien in Frankfurt, Hannover und Berlin.

Walle-Center Bremen

EPM hat das Center Management des Walle-Center Bremen übernommen und ist sowohl für das klassische Center Management als auch für das Vermietungsmanagement verantwortlich. Das 1999 eröffnete Einkaufszentrum verfügt über eine Gesamtfläche von 24.300 qm mit einer Verkaufsfläche von 18.250 qm und rund 50 Einzelhändlern. Es befindet sich in zentraler Lage an der Hauptverkehrsstraße im Bremer Stadtteil Walle. Auftraggeber ist die Westfonds 5 Walle-Center Bremen KG, Düsseldorf.

„daseinstein“ München

EPM hat zum 1. April 2011 das Center Management des Einkaufszentrums „daseinstein“ übernommen. EPM ist sowohl mit dem klassischen Center Management als auch mit dem Property- und Vermietungsmanagement beauftragt. Das Einkaufszentrum liegt im Münchener Stadtteil Haidhausen und hat eine Gesamtfläche von 36.000 qm mit einer Verkaufsfläche von circa 16.000 qm. Auftraggeber ist Pramerica Real Estate Investors.

Impressum

Herausgeber:

EPM Assetis GmbH
Aydin Karaduman (Vorsitzender)
Volkhard Fröhlich
Jürgen F. Heublein

Public Relations:

EPM Assetis GmbH
Andre Zahlten
Olof-Palme-Straße 17
60439 Frankfurt am Main
Fon: +49 (69) 45 00 10-111
Fax: +49 (69) 45 00 10-4111
a.zahlten@epm-world.com
www.epm-world.com

Redaktion:

logos
Kommunikation und Gestaltung,
Wuppertal
Fon: +49 (202) 248 37-0
Fax: +49 (202) 248 37-10
logos@logos-kommunikation.com
www.logos-kommunikation.com

Gestaltung und Herstellung:

logos
Kommunikation und Gestaltung,
Wuppertal
Fon: +49 (202) 248 37-0
Fax: +49 (202) 248 37-10
logos@logos-kommunikation.com
www.logos-kommunikation.com

Produktion:

Staudt Lithographie
Kohlenstraße 34
44795 Bochum
Fon: +49 (234) 45 25-0
Fax: +49 (234) 45 25-100
info@staudt-online.de
www.staudt-online.de