



Nr.: 221
24. KW / 18.06.2010

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Rohmert)	1
immpresseclub: Medienland- schaft im Change-Prozess	2
Pferdefuß Bauqualität: Geht US-Krise in weitere Runde?	3
Ausl. Manager und Versiche- rungen loben Deutschland	4
Einzelhandel 2020: Konsu- menten auf dem Weg ins Paradies? (Rohmert)	6
UK: Rendite Rückgang so stark wie nie (Eberhard)	8
Bürovermietung: In Manhat- tan tut sich wieder was	9
Ausleseprozess im Handel beschleunigt sich (WR)	9
Urbanicom: Stadtentwick- lung und Handel nach der Krise (Rohmert)	12
Skepsis begleitet Karstadt- Verkauf: Wird Berggruen Entscheidung zum Eigentor?	14
Büronutzung: Wie muss ein Büro für zukünftige Nutzer ausgestattet sein? (AE)	17
Wohnimmobilien profitieren 2009 von Sicherheitsimage	18
Megatrend Sozialimmobilie?	18
Asiatisches Kapital wird nach Großbritannien gespült	20
LBS Ost: Bausparen zieht wieder an (Krentz)	21
Hotel-Talfahrt gestoppt	22
Regensburg: Einzelhandel mit positiven Impulsen in der Innenstadt (Maier)	22
Buchtipp: Neuer Atlas der 1A-Lagen von Brockhoff	23
Impressum	24

immowelt.de

Genau meine Welt

eFonds 24.de

IMMOBILIEN

SCOUT 24

DER IMMOBILIEN

Fakten - Meinungen - Tendenzen

Brief

Sehr geehrte Damen und Herren,

nächste Woche wird das Handy volljährig! Am 25. Juni 1992 wurde „D“ geboren. Viele von Ihnen dürften den Weg vom B-Netz über das kleine, nur noch 3 kg schwere Siemens C3 für über 7.000 DM - damals bin ich eingestiegen - zum Motorola-Knochen, über das erste „anständige“ D-Netz Ericsson-Handy mit Klappantenne und 8 Stunden Akku für ca. 4.000 DM, das silberne Nutten-Handy von Nokia, über den Nokia-Communicator bis zur Blackberry Revolution mitgemacht haben. Erinnern Sie sich, wie von einer Expo Real zur nächsten der Communicator als Manager-Standard vom Blackberry abgelöst wurde? Das sollte auch immobilienwirtschaftlich zu denken geben. Bereits Ende der 90er Jahre in der Vorbereitung des Buches „eBusiness in der Immobilienwirtschaft“ hatte ich mir den 30. April 1993 als eines der wichtigsten Daten der Weltgeschichte in mein Outlook eingetragen. Da war die Freigabe des „www“, der Glühbirne des 20. Jahrhunderts, durch den „Erfinder“ **Tim Berners-Lee**. Vielleicht ergänzen Sie Ihren Terminkalender noch um den 12. August 1981, an dem der erste „PC“ vorgestellt wurde.

1996 fing ich rudimentär an zu erkennen, was das Internet bedeuten könne. In meinen Vorträgen Ende der 90er Jahre versuchte ich, die Revolution der damaligen Informationsgesellschaft zwischen Großrechner und PC zur Internet-Gesellschaft zu verdeutlichen. **„Der Computer ist nichts anderes als eine geniale Kreuzung zwischen Karteikasten und Rechenschieber. Die Telekommunikation und das Internet setzen dagegen die Gesetze von Zeit und Raum außer Kraft. Jeder Schreibtisch in jedem Schlafzimmer, Hotelzimmer oder Boot an jedem Platz der Erde wird zum vollwertigen Arbeitsplatz zu jeder Zeit in jedem Markt. Glauben Sie, dass das spurlos an der Immobilie vorbeigeht?“** Positiv war lediglich, dass eine Immobilie leichter an Funkverbindungen und Laptops anzupassen ist als an Großrechner. Heute bestätigt sich, dass die „Steuerung“ von Immobilien durch FM stärker revolutioniert wurde als die Immobilie selber. In 10 Jahren wird das gesteuerte Wohnhaus normal werden. Die Auswirkungen auf den Immobilien-Bedarf und den Menschen mit Informations-Allergien sehen wir heute noch nicht in vollem Umfang. Das kommt erst mit dem nächsten Generationenwechsel.

Letzte Woche fand die Sommertagung des **immpresseclub**, der Arbeitsgemeinschaft der deutschen Immobilienjournalisten in Essen statt. „Deutschland wird schlecht regiert“ aus berufenem Munde, die unvermeidliche Fortsetzung der Subprime-Krise in USA und die Veränderung der Medienlandschaft durch „Going Digital“ waren Denkanstöße (Seite 2 ff.).

Wenigstens geht seit gestern die gute, aber unbestätigte Nachricht durch die Medien, dass die staatliche „Quasi-Enteignung“ der Anleger Offener Immobilienfonds um einen pauschalen 10%-Abschlag bei der Immobilienbewertung der Fonds offenbar vom Tisch ist.

Die heutige Ausgabe wurde möglich durch unsere Partner **Catella Real Estate AG, Deka Immobilien Investment, Deutsche Postbank AG, E&P Real Estate GmbH & Co. KG, Fairvesta, Garbe Group, Ideenkapital AG** und **RA Klumpe Schroeder & Partner**.

Werner Rohmert

Werner Rohmert, Herausgeber



immpresseclub – Medienlandschaft im Change-Prozess

Werner Rohmert / André Eberhard

Deutsche Immobilienjournalisten trafen sich in der „Metropole Ruhr“, der europäischen Kulturhauptstadt 2010 zur traditionellen Sommertagung des **immpresseclubs**, der Interessengemeinschaft deutscher Immobilienjournalisten. Menschen stehen bei der Tagung im Vordergrund. So ergab sich ein Themen-Potpourri aus Wohnungspolitik, Auflebung der US-Immobilienkrise, Stand Kaufhof, Perspektiven der Veränderung der Medienlandschaft, Finanzierung und natürlich „Zeche Zollverein“.

Ca. 40 Immobilienjournalisten aller wichtigen Tages- und Fachmedien sowie geladene Gäste und Referenten fanden sich zur Sommersitzung des **immpresseclub**, der Arbeitsgemeinschaft der deutschen Immobilienjournalisten im neuen **Atlantic Congress Hotel Essen** ein. Da die Kollegen sich für das „Ruhrgebiet“ als Tagungsort ausgesprochen hatten, kamen „Praxisvorschläge“ nach dem Motto, Tagen in Bochum, Übernachten am Düsseldorfer Flughafen, Hafenbesichtigung in Duisburg, Kultur-Trip in Essen und Abendessen in Erstes Fazit: Aus externer Sicht ist es schwer, im Ruhrgebiet außerhalb Essens ein Event mit 70 Gästen und 40 Übernachtungen zu organisieren. Wir - „Der Immobilienbrief“ organisiert die Veranstaltung - wollten schon aufgeben und zur Vermeidung von Interessenkonflikten einen anderen Standort suchen. Mit Unterstützung von **Kölbl Kruse** und Konzentration auf Essen wurde „Das Ruhrgebiet“ dann doch noch zur Erfolgsstory. Atlantic Hotel für Übernachtung und Tagung waren top. Das Abendessen im Restaurant Bistecca auf Tagungslevel sogar herausragend. Als zweites Veranstalter-Problem tat sich allerdings auf, dass Terminkombinationen bzw. -ergänzungen der Referenten und Journalisten so schwierig waren, dass die Referenten jeweils anders als in Hamburg, Frankfurt, München oder Berlin unter Weiterreise-Druck standen.

Dennoch war das **Kollegen-Fazit: „Jederzeit wieder ins Ruhrgebiet“**. **immpresseclub** e. V. ist die Arbeitsgemeinschaft der deutschen Immobilienjournalisten, deren Vorsitzender, **Werner Rohmert**, zweimal pro Jahr Immobilien- oder Medienprominenz zum Gespräch mit Journalisten lädt. Weiterbildungscharakter hatte der Closed Shop Journalisten-Workshop „Presserecht für Journalisten“ mit dem Medienrechtler **Philipp von Mettenheim**.

Zu den Referaten: GdW Präsident **Lutz Freitag** kritisierte vor allem die aktuellen Kürzungspläne der Regierung. Allein die Mehrwertsteuer der angestoßenen Investitionen rechne die Förderung. Die monetäre Begründung der Kürzungsvorschläge mit Verweis auf sinkende Energiekosten sei vor dem ursprünglichen Hintergrund der Ressourcensicherung katastrophal. (Wir bereiten den Vortrag noch einmal für Sie in der nächsten Ausgabe auf.) Für Milliarden-Investor **Clemens Vedder, Goldsmith**, der gerade durch seinen Rücktritt von Kaufabsichten zu **Kaufhof** Schlagzeilen machte, sieht weder für Family Houses noch für Gewerbeimmobilien in USA Entwarnung. Die Probleme seien noch nicht gelöst (siehe unten).

Markus Reithwiesner, GF der **HMG Holding (Haufe Medien Gruppe)** stellte unter dem Thema „Going Digital - die neue Rolle der Verlage im digitalen Geschäft“ die Perspektiven der Entwicklung der Medienlandschaft dar, die nachdenklich machte. Aus journalistischer Sicht dürften die Entwicklungen Auswirkungen auf die Nachfrage nach recherchierten journalistischen Beiträgen ebenso haben wie auf die Honorare wie auch die abgefragte Qualität. Überlegen Sie einmal: Wie oft reicht Ihnen der Google-Wikipedia-Link aus, der sicherlich bei weitem nicht an die Brockhaus-Qualität heranreicht. Argumente des absoluten, digital nicht erreichbaren Qualitätsanspruches sind sicherlich zu überdenken. Und die nächste Revolution hat gerade erst begonnen. (Wir bereiten den



Musterring

SITZVERGNÜGEN
MIT NIVEAU

Polstermöbelsystemprogramm MR 635

www.musterring.de ... so macht Wohnen Spaß!





Personalien

Hamburg: Nikolaus von Raggamby, Redakteur bei G+J Wirtschaftsmedien, ist mit dem Deutschen Preis für Immobilienjournalismus ausgezeichnet worden. Der Preis wird jährlich von der **Wissenschaftlichen Vereinigung zur Förderung des Immobilienjournalismus (WVFI)** vergeben. Den Sonderpreis für eine herausragende journalistische Arbeit erhielt **Lutz Polanz** für seinen Beitrag "Abrisswahn in Chemnitz". Die Auszeichnung wird in diesem Jahr zum zehnten Mal vergeben. Neues Jury-Mitglied ist **Dr. Hugo Müller-Vogg**.

Vortrag noch einmal für Sie in der nächsten Ausgabe auf.) **Wilhelm Wellner**, ECE CIO (Chief Investment Officer) berichtete vom „Limbecker Platz“ und aktuellem Finanzierungsumfeld für Einkaufszentren.

Erich Staake, Vorstandsvorsitzender der **Duisburger Hafen AG** konnte von einer beispiellosen Erfolgstory der Logistik-Drehscheibe Duisburg und der Entwicklung des Duisburger Hafens vom traditionellen Hafenumschlag hin zu Europas wichtigstem Hinterlandhub mit 1.350 ha Logistikfläche, 1,5 Mio. qm überdachter Lagerflächen und 110 Mio. Tonnen Güterumschlag jährlich berichten. Der Hafen steht seit 20 Jahren vor einem strukturellen Wandel vom schwerindustriegeprägten Zentrum hin zum Logistikstandort Nr. 1. Staake hat es dabei verstanden, den Hafen behutsam aus tief roten Zahlen zu einem profitablen Unternehmen zu gestalten. Staake lernte sein Handwerk u.a. bei **Preussag**, **Bertelsmann** und **Philipp Holzmann**.

Für Gäste und Kollegen: Die nächste Tagung des impressclub findet am 2. Dezember wieder im Hilton in Berlin statt. Wir starten jetzt mit der Organisation.

Pferdefuß Bauqualität - Geht die US-Krise in eine weitere Runde?

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Investor Clemens Vedder sieht Aufleben der US-Krise. Bauqualität verhindert Investment-Qualitäten. Subprime-Krise war unausweichlich. Haustausch kommt in Mode. Neue Risiken für Banken und Staat. Bewertungen vieler Verbriefungen noch nicht realistisch.

Der Anteil der Family Houses, deren Hypothek deutlich über Marktwert liegt, werde größer und sei statistisch optimistisch aufbereitet. Damit werde von der in den USA bestehenden Möglichkeit, sein Haus ohne weitere persönliche Konsequenzen an die Bank zurück geben zu

Im SDAX notiert
WKN 509840

DIC · ASSET
AKTIENGESELLSCHAFT

Gute Vermietung.
Starkes Assetmanagement.
Stabile Einnahmen.

Die DIC Asset AG ist auf renditestarke Investitionen in deutsche Gewerbeimmobilien spezialisiert: Eine gut diversifizierte Mieterbasis, gefragte Objektqualitäten und zufriedene, stabile Mieter prägen unser Portfolio.

Dafür, dass das so bleibt, sorgt unser unternehmenseigenes Immobilienmanagement vor Ort.

Aus Engagement wird Ertragskraft.





Personalien

Essen: Reinhard Rausch (59), Geschäftsführer der Centermanagementgesellschaften der **mfi management für immobilien**, scheidet aus Altersgründen aus der Geschäftsführung aus. Rausch wird dem Unternehmen weiter beratend zur Seite stehen. Bis auf weiteres werde die Leitung seiner Geschäftsbereiche durch das Vorstandsmitglied **Dr. Marcus U. Hüttermann** wahrgenommen.

Frankfurt: Rainer Hamacher ist zum 1. Juni 2010 in die Geschäftsführung von **DTZ** berufen worden. Neben seiner neuen Funktion wird er weiterhin die Frankfurter Niederlassung des Unternehmens leiten und bundesweit für den Geschäftsbe- reich Occupational Markets mit den Ressorts Bürovermietung, Tenant Representation und Global Corporate Services zuständig sein. Hamacher war zum August 2007 von **BNP Paribas** zu **DTZ** gewechselt und ist seitdem Niederlassungsleiter in Frankfurt und führt das Vermietungsgeschäft für Deutschland.

Frankfurt: Dr. Florian Stetter wird zum 30. Juni aus der Geschäftsführung der **Strabag Property and Facility Services** ausscheiden. Seit 2000 war er als Geschäftsführer von **De-TeImmobilien** für die Bereiche Finanzen und Controlling, IT und Einkauf zuständig; und nach dem Verkauf des Unternehmens an Strabag für die Bereiche Real Estate Management, Key Account Management für die **Deutsche Telekom** und **IT**. Stetters Aufgaben übernehmen künftig die Geschäftsführer **Dr. Jörg Rosdächer** und **Martin Schenk**. Mit dem Weggang von Stetter verkleinert sich das Führungsteam, dem neben Rosdächer und Schenk weiterhin **Ludwig Steinbauer** (Vorsitzender) und **Wilfried Schmah** (Facility Management) angehören.

können, zunehmend Gebrauch gemacht. Insbesondere in neuen Siedlungen habe sich für die Eigentümer eine neue Methode entwickelt, ihre Häuser zu verbilligen, ohne Wohnnachteile in Kauf zu nehmen. Eigentümergemeinschaften schließen sich paarweise zusammen, geben ihre Häuser an die Bank zurück und kaufen jeweils das bekannte, identische Haus des anderen. So wird neues Vermögen durch günstigen Einkauf geschaffen und die Belastung dramatisch verringert. Günstige Zinsen, die ja eigentlich die Belastung der Eigentümer trotz Wertverfall im Rahmen halten sollen und die Zahlungsfähigkeit der Hauseigentümer sicherstellen sollen, helfen so auch nicht auf Dauer. Die niedrigen Zinsen gelten bei entsprechender Bonität auch für Neukäufe.

Der in den USA lebende Investor **Clemens Vedder, Goldsmith**, der zuletzt mit seiner **Kaufhof**-Offerte Schlagzeilen machte, sah letzte Woche auf einer Tagung des impresseseclub die Immobilien-Krise in den USA weder bei Wohnen noch evtl. bei Gewerbe beendet. Im Vordergrund seiner Überlegungen steht die Bauqualität speziell bei Wohnen. Viele leer stehende Family Houses seien abrisstauglich. Selbst die stark herabgesetzten Bewertungen der vielen Verbriefungen zu Grunde liegenden Subprime-Portfolios dürften noch weit überzogen sein. In Florida nehmen die Zwangsvollstreckungen (foreclosure) dramatisch zu. Der Vedder'sche „Küchenwaagen-Index“ basiert auf dem einfachen Verfahren, regelmäßig die Versteigerungslisten zu wiegen. Aktuell sind die übermittelten Werte seiner Haushälterin immer noch zunehmend und beim mehr als Zehnfachen der Normalwerte.

Die Grenzen des Subprime-Systems bzw. der Finanzierungspraxis sei immer absehbar gewesen, denn die Privathaushalte hätten bei Bereitstellung der Finanzierungsmöglichkeiten in der Verschuldung alle Möglichkeiten ausgenutzt, auch Konsum ohne Haftung über Häuser zu finanzieren. Bei konsequenzloser Rückgabemöglichkeit der Häuser ist das, anders als in der wertenden deutschen Presse oft dargestellt, rational. Entsprechend ist rationales Verhalten auch zukünftig zu kalkulieren. Die Bewältigung der Krise werde entsprechend deutlich länger dauern als dies der aktuellen Erwartungshaltung entspricht. Der Pferdefuß der US-Bauwirtschaft sei nach wie vor die Bauqualität, die verhindere, dass Portfolios nach Vedder-Maßstäben investmentreif seien.

Am Rande: Aus dem Bieterverfahren um Kaufhof habe er sich zurückgezogen. Mit 100 Mann habe er eine Due Diligence gemacht. Sein Angebot habe deutlich unter den Vorstellungen des Verkäufers, die er ins Land der Träume einordnet, gelegen.

Ausländische Manager und Versicherungen loben Deutschland

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“

Umfragen von Ernst & Young sehen gute Immobilienperspektiven. Attraktivität Deutschlands als Investitionsstandort steigt. Wirtschaftskrise am besten gemeistert. Export profitiert von Schwellenländern. Deutschland Top-Standort in Europa. Fast alle Versicherer wollen investieren. Besonders gute Noten für Infrastruktur mit Telekommunikation und Transport, für Lebensqualität und Mitarbeiter-Qualifikation.

Die psychologischen Folgen der Finanzkrise scheinen gravierender zu sein als erwartet. Deutschland profitiert doppelt. Im Boom träumten Investoren vom Eldorado schnell steigender Mieten und Preise wegen moderater Vergangenheitsentwicklung im internationalen Vergleich. In der Krise der enttäuschten Erwartungen gilt Deutschland jetzt als Hort der Stabilität. Nach der für Insider wenig überraschenden Planrevision eines anhaltend prosperierenden deutschen Immobilienmarktes profitiert der deutsche Immobilienmarkt jetzt davon, dass er in der Krise sich deutlich stabiler verhält als die zuvor boomenden Standorte. Sowohl ausländische Manager als auch die Assekuranz loben gemäß zweier Umfragen von **Ernst & Young (E&Y)** - zum einen unter ca. 1 000 Managern internationaler Unternehmen und zum anderen bei 25 Versicherungen - den Standort Deutschland.

Die wichtigsten Ergebnisse der beiden E&Y-Recherchen im Überblick: Die Attraktivität Deutschlands als Investitionsstandort steigt. Hinter China, Indien, den USA und Russland belegt Deutschland den 5. Platz (Vj. Platz 6) im weltweiten Standortranking. **Deutschland ist wieder attraktivster europäischer Standort.** Deutschland profitiere derzeit von der dynamischen Entwicklung der Schwellenländer. Die Wirtschaftskrise führe zulasten der Industrieländer zu einem neuen Kräfteverhältnis zwischen entwickelten Industrienationen und Schwellenländern. Die internationalen Manager trauen Deutschland zu, die Wirtschaftskrise am besten



Personalien

Frankfurt: Bernd-Uwe Willer ist zum Head of Germany bei **Savills** ernannt worden. Diese Ernennung erfolgt im Hinblick auf die Entscheidung von **Roy Frydling**, der das Deutschlandgeschäft während der letzten drei Jahre geleitet hat, sich voll dem Transaktionsgeschäft zu widmen.

Berlin: Marcus Lehmann (39), der seit 20 Jahren am Berliner Immobilienmarkt aktiv ist und zuvor die Niederlassung von **NAI apollo** sowie bei **Savills** und **Catella** die Bürovermietung leitete, wird die Vermietungsabteilung bei **Colliers Berlin** leiten und den Ausbau dieses Bereiches in Berlin verantworten.

zu meistern. 88% der Assekuranzunternehmen wollen in Deutschland investieren. Einzelhandel löst Wohnen und Büro als beliebteste Segmente der Versicherer ab. Das Interesse an Logistik- und Seniorenimmobilien ist gestiegen. Health Care hat deutlich zugelegt. Infrastrukturinvestments und Freizeitimmobilien haben deutlich abgenommen und spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Obwohl die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr überdurchschnittlich stark geschrumpft ist, wird erwartet, dass Deutschland auch zukünftig seine starke Position im internationalen Standortwettbewerb ausbaut. 54% (Vorjahr: 37%) sehen eine zunehmende Attraktivität in den kommenden drei Jahren. Besonders gute Noten erhält Deutschland vor allem für die Infrastruktur mit Telekommunikation und Transport & Logistik, für die Lebensqualität und für die Qualifikation der Arbeitnehmer. Relativ schlecht wird der Standort Deutschland insbesondere in Bezug auf die Unternehmenssteuerbelastung und die Arbeitskosten bewertet. **Positiv sei, dass die aktuelle Krise schonungslos den erheblichen Reformbedarf einiger europäischer Volkswirtschaften offenlege. Für Deutschland selbst sieht E&Y Handlungsbedarf nur in dem notwendigen Schuldenabbau.**

Deutschland steht bei der Assekuranz mit 88% Investitionsbereitschaft ganz oben auf der Investitionsliste. Ebenfalls attraktiv sind die etablierten europäischen Nachbarn, wo 75% der befragten Unternehmen investieren wollen. Nordamerika steht dagegen auf „Verkaufen“. Es wird mit weiteren Preiskorrekturen speziell auf dem US-Markt gerechnet. Die Emerging Markets in Europa sowie die Länder in Afrika und Südamerika haben praktisch keine Bedeutung mehr für die Assekuranz. Nordamerika und Asien dienen eher der Beimischung. Mit 75% Investitionsbereitschaft stehen die Core- oder Core-Plus-Märkte Europas auf den Investmentlisten. Durchschnittlich 293 Millionen Euro will jedes Assekuranz-Unternehmen in Immobilien zu investieren. Hiervon entfallen 56% auf Direktanlagen und 44% auf indirekte Vehikel. Bei den indirekten Anlagen sind vor allem offene Immobilienspezialfonds nach deutschem Recht und geschlossene Immobilienfonds gefragt.

Sitz in Deutschland. Weltweit aktiv. Investitionsfokus: Premium-Objekte!

Sie haben interessante Bestandsobjekte in hochwertigen Lagen anzubieten? Dann sprechen Sie mit einem der führenden deutschen Investoren! Mit einem verwalteten Immobilien-Vermögen von rund 18,1 Mrd. Euro und einem Bestand von über 400 Immobilien in 23 Ländern auf vier Kontinenten ist Deka Immobilien der richtige Ansprechpartner für Sie!

„Deka
Immobilien



Nehmen Sie Kontakt auf!
www.deka-immobilien.de

Deka Immobilien GmbH

 Finanzgruppe



Einzelhandel 2020: Konsumenten auf dem Weg ins Paradies?

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"

Personalien

Frankfurt: Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) Deutschland hat einen neuen Vorstand, der aus elf Mitgliedern besteht. Die Mitglieder im Einzelnen: **Jörn Stobbe** MRICS (44), Vorstandsvorsitzender, **Clifford Chance**; **Martin Eberhardt** FRICS (45), **Union Investment Institutional Property GmbH**; **Michael Englisch** MRICS (42); **Judith Gabler** (49), **RICS Deutschland**; **Torsten Grüber** MRICS (38), **A4RES Group – Real Estate Finance + Advisory GmbH** Chartered Surveyors, Bautzen; **Andrea Jost** FRICS (45); **Gerhard Kemper** FRICS (59), **GEKA KEMPER GmbH**; **Ralf Klann** FRICS (49), **Abu Dhabi Investment Authority**; **Prof. Dr. Gerrit Leopoldsberger** FRICS (44), **Dr. Leopoldsberger + Partner**; **Andreas Ruf** MRICS (52), **GSW Gemeinnütziges Siedlungswerk GmbH**; **Prof. Dr. Winfried Schwatlo** FRICS (55), **Focus Real Estate AG**.

Wahl- und Informationsmöglichkeiten des Konsumenten nivelliert das asymmetrische Macht- und Informationsverhältnis zwischen Händler und Käufer. Starre Preisstrukturen fallen. Der Konsument wird unkalkulierbar. Niedriges Internet-Shopping-Zahlenwerk täuscht. Der Konsument macht seine (schlechten) Erfahrungen zunehmend publik. Anti-Marken-Kampagnen stoppen Marken-Tradition. JLL untersucht Herausforderungen der kommenden Dekade.

Die Entwicklung des Online-Shopping ist in quantitativer Hinsicht trotz aller Dominanz in den Wohnzimmern eher unbedeutend. Prognosen der 90er Jahre wurden schon im Zusammenbruch des Internet Booms relativiert. Dennoch wäre ein signifikanter Anstieg des Versandhandels über das Internet zu erwarten gewesen. Nach Zahlen von Beisheim-GF Professor **Erich Greipl** auf der **Urbanicom-Tagung** vergangene Woche hat sich der Versandhandel von 5,5% in 1980, als es noch nicht einmal Handys gab, über 5,4% in 1990, als nur ein paar Wissenschaftler sich unter dem späteren Internet etwas vorstellen konnten, und 5,6% auf dem Höhepunkt des Internet-Booms hat sich der Versandhandel incl. Internet auf gerade einmal 6,9% in 2010 entwickelt (siehe Artikel unten).

Allerdings täuscht das Zahlenwerk über die (fehlende) Bedeutung des Internet-Handels. **Zum einen sind viele Läden nur noch Schaufenster des dahinter liegenden Internet-Handels.** Dessen Umsatz wird in der Statistik oft den Flächen zugerechnet. **Zum anderen ändert sich das Informations- und Preisgefüge.** Der Käufer eines homogenen Produktes wie z. B. einer Camera, der den Preis sorgfältig recherchiert, kennt sich nach einer halben Stunde besser aus als der Einzelhändler, der die Camera u. a. bei seinem Großhändler bezieht. Wir hatten diese Effekte schon 2001 in unserem Buch „eBusiness in der Immobilienwirtschaft“ (**Gabler** 2001) herausgearbeitet. Neue Untersuchungen bestätigen uns.

Die Vielzahl an Wahlmöglichkeiten und deutlich verbesserter Informationszugang setzen neue Macht der Konsumenten frei. Die Einzelhandelsspezialisten von **Jones Lang LaSalle** (JLL) haben die Herausforderungen des europäischen Einzelhandels innerhalb der nächsten Dekade untersucht. Insbesondere wird dabei beleuchtet, wie das Internet und die neuen technologischen Möglichkeiten die Macht der Verbraucher stärken.

Die ausgabefreudige Generation der Baby-Boomer erreicht zusehends das Rentenalter. Die Zahl junger Erwachsener nimmt dramatisch ab. Männer befassen sich deutlich intensiver



Konzepte auf Lager

Die **GARBE Logistic AG** ist europaweit erste Wahl, wenn es um hochwertige Immobilien, intelligente Infrastruktur und innovative Fonds im Logistiksektor geht. Wir schnüren Allround-Pakete inklusive Konzeption, Realisierung und Asset Management mit ökonomischem Denken für reelle Profite.

Unser Erfolg basiert darauf, dass wir die Flexibilitätsansprüche unserer Kunden ebenso verlässlich erfüllen, wie die langfristigen Renditeerwartungen unserer Investoren.

Nutzen Sie unseren Info-Service unter fon: +49 (0) 40 35 61 3-0 · info@garbe.de · www.garbe.de



Tradition

Geschlossene Immobilienfonds von einem der erfahrensten deutschen Initiatoren.

Seit 40 Jahren im Geschäft – als Partner von privaten und gewerblichen Investoren, von Banken, Städten und Gemeinden. Wir entwickeln Pläne, Immobilien und Nutzungskonzepte – nicht nur für heute und morgen.

Zukunft hat bei uns eine lange Vergangenheit.

E&P Real Estate GmbH & Co. KG
Aachener Str. 1053 – 1055
50858 Köln
Ihr Gesprächspartner: Joachim Buhr

Telefon +49 221 48901-730
Telefax +49 221 48901-94730
info@ebertz.de
www.ebertz.de

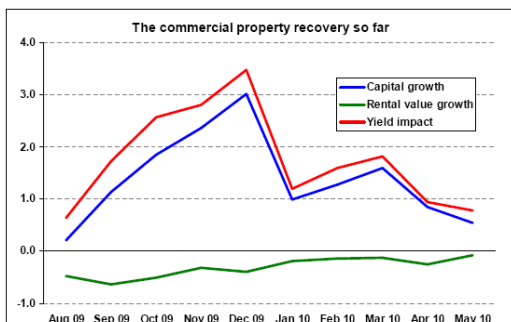
mit Konsumententscheidungen als in der Vergangenheit. Die Verbraucher sind anspruchsvoller und gewinnen gegenüber Einzelhändlern und Herstellern an Verhandlungsmacht. Das Internet nivelliert die bislang asymmetrische Informationsverteilung. Konsumenten nutzen mehr denn je mobile Kommunikationsmittel, um ihre Einkaufs- und Markenerfahrungen publik zu machen. Sie nehmen Preise nicht mehr als gegeben hin. Sie sind jederzeit bereit, den stationären Handel zu umgehen. Parallel entstehen neue Vertriebswege. Die Kunden werden immer unberechenbarer. Der schon jetzt stark zunehmende Direktvertrieb der Hersteller durch Online-Handel wird an Bedeutung gewinnen.

Der flächenbezogenen Handel muss lt. JLL die Angebote auf die Bedürfnisse der Verbraucher wie Erreichbarkeit, Komfort und Sicherheitsaspekte ebenso ausrichten wie auf Zeitersparnis und ein angenehmes, bequemes Shopping-Erlebnis. Zudem werden eine dynamische und individualisierte Preisfindung die heutigen Fixpreise teilweise verdrängen. Handelskonzepte müssen für die Researcher von JLL gesellschaftliche Trends wie multikulturelle Gesellschaft, Design, Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und Umweltverträglichkeit antizipieren. Innerstädtische Standorte und Nahversorgungsangebote werden an Bedeutung gewinnen. Angesichts einer stagnierenden Bevölkerungsentwicklung muss sich der Einzelhandel zumindest in Europa auf eine rückläufige Zahl junger Erwachsener und stark differenzierte Verbrauchersegmente einstellen. Während derzeit drei maßgebliche Verbrauchersegmente existieren, müssen sich die Einzelhändler bis 2020 auf fünf Zielgruppen einstellen.

UK - Rendite Rückgang so stark wie nie

Sinkende Renditen bedeuten entweder höhere Kaufpreise oder steigende Mieten. In UK sind die Renditen nun so stark gesunken wie seit 16 Jahren nicht mehr.

Der Renditerückgang bei Gewerbeimmobilien in Großbritannien hat sein schnellstes Tempo seit 16 Jahren erreicht. Das ist das Ergebnis des UK Monthly Index von IPD. Im letzten Juni lagen die Renditen noch bei 9,3%. Nun liegen sie bei 7,6%. Das sind nur noch 170 Basis-



Source: IPD UK Monthly Index

Freiraum



Gewerbliche Immobilienfinanzierung. So individuell Ihr Vorhaben auch ist: Als starker, zuverlässiger Partner geben wir Ihnen den nötigen Freiraum und liefern Ihnen maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle sowie schnelle, kompetente Betreuung durch unsere Spezialisten.

Ihre Pläne. Unsere Lösungen.

- www.postbank.de/firmenkunden
- 0180 3040636 (9 Cent/Min.)*
- Firmenkundenbetreuung
PB Firmenkunden AG, 53113 Bonn

 **Postbank**

FIRMENKUNDEN

* Der Preis bezieht sich auf Anrufe aus dem deutschen Festnetz; Mobilfunktarif maximal 42 Cent/Minute.



Personalien

Osnabrück: Unternehmensgründer **Dirk Lührmann** übergibt im Rahmen eines Management Buy-out (MBO) ab dem 1. Juli 2010 die Geschäftsleitung von **Lührmann** an die langjährigen Führungskräfte **Mario Hampel, Guido Kleinschmidt, Ansgar Meyer** sowie **Achim Weitkamp**.

Berlin: **Jan Bettink** (55), Vorstandsvorsitzender der **Berlin-Hannoverschen Hypothekbank**, ist zum Präsidenten des **Verbands deutscher Pfandbriefbanken** (vdp) gewählt worden. Er folgte auf **Henning Rasche**, der das Amt seit Dezember 2005 inne hatte.

Frankfurt: Der Berufsverband der **Royal Institution of Chartered Surveyors** (RICS) Deutschland hat **Dr. Hubert Geppert** (44, Dr. Geppert Immobilienbewertung), **Frank Hemmer** (43, M-Wert GmbH), **Birgit Hempel** (43, King Sturges), **Ralf Klann** (49, Abu Dhabi Investment Authority), **Dr. Helge Ludwig** (40, Dr. Ludwig & Partner) und **Ullrich Werling** (46, **BulwienGesa Valuation**) zu Fellows der RICS (FRICS) ernannt.

Frankfurt: Nach mehr als dreijähriger Zusammenarbeit trennen sich die Wege von **Felix von Saucken** und **Tim Frhr. von Campenhausen**. Die beiden Gesellschafter des Büroflächenvermietungs Bereichs von **Engel & Völkers Commercial Frankfurt** haben seit 2007 gemeinsam den Vermietungs Bereich des Gewerbetürs entwickelt und ausgebaut. Die Gesellschaftsanteile der Büroflächenvermietung übernimmt Felix von Saucken. Tim Frhr. von Campenhausen wird seine langjährigen Erfahrungen auch zukünftig in der Frankfurter Immobilienbranche einbringen.

punkte über dem Wert der letzten Immobilienrezession im Jahr 1994. Der Kapitalzuwachs sank im Mai im zweiten aufeinander folgenden Monaten um 0,5% und zeigt eine moderate Abnahme der Mieten und Renditen. Die Mieten sind im Mai um 7 Basispunkte gesunken, was die seichteste monatliche Abnahme seit August 2008 bedeutet. Der Gesamtrückgang liegt damit bei 10,7%. Die Bewegungen bei der Renditen und den Mieten erhöht den Marktwert von 13,5% im August auf 14,6%. (AE)

In Manhattan tut sich wieder was

Auch an New York ist die Finanzkrise nicht spurlos vorübergegangen. Sinkende Bürovermietungs zahlen trafen auch die Metropole am Hudson River. Doch nun stehen die Zeichen wieder auf Erholung.

Der Mai war, lt. **Cushman & Wakefield** ein guter Monat für den Bürovermietungs markt in der City von New York. Über 24.000 qm Büroflächen wurden im Mai in Manhattan vermietet. 221% mehr als im Mai 2009. Die Leerstandsquote sank von 11,5% auf 11,3%. Im Premiumsegment sank der Leerstand sogar von 12,5% auf 12%. Der stärkste Rückgang seit Januar 2007. Der Leerstand in Midtown Manhattan sank von 12,5% auf 12,1% und in Midtown South von 9,8% auf 9,6%.

Ende Mai betrug die durchschnittliche nachgefragte Bruttomiete in Manhattan 48,7 USD/qm/Monat und ist damit seit April leicht gesunken. Nach dem die Nachfragemiete im dritten Quartal 2008 rund ein Viertel ihres Höchststandes von 65,45 USD/qm/Monat eingebüsst hatte, ist sie in den letzten 10 Monaten weniger als 3,59 USD pro qm zurückgegangen, während sie in den 10 Monaten zuvor um 12,56 USD pro qm gesunken war. (AE)

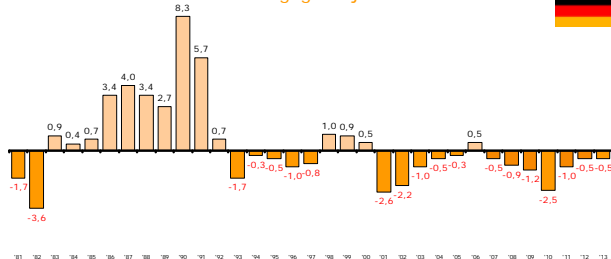
Ausleseprozess im Handel beschleunigt sich

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist "Der Platow Brief"

Deutschland hat langgestreckte Wachstumsdelle. Flächen-, Kosten- und Preisdruck beschleunigt Ausleseprozess. Nominale Konsumgüterhandel schrumpft. Seit 1992 überwiegend negatives reales Wachstum des Konsumgüterhandels. Flächenzuwachs ungeboren. 50% Flächenwachstum seit 1991. Umsatzwachstum nur 6%. Abnahme der Flächenproduktivität in den letzten 20 Jahren um 30%.

Prof. Dr. Dr. Erich Greipl, GF **Otto-Beisheim-Group** und Präsident der **IHK München**, sah auf der 33. Urbanicom-Tagung als Ausgangslage für die Kurz- und mittelfristige Entwicklung des Handels in Deutschland ein aktuell instabiles Konjunkturbild. Derzeit sei kein Wachstumskorridor für die Volkswirtschaft erkennbar. Deutschland habe eine ausgeprägte, langgestreckte Wachstumsdelle. Der Ausleseprozess im Handel werde durch Flächen-, Kosten- und Preisdruck beschleunigt. Der nominale Konsumgüterhandel wird 2009 und 2010 um -1,5% bzw. -0,5% schrumpfen. Auch in der Erholung ab 2011 wird das nominale Wachstum lediglich bei zunächst 0,5% und dann 1% bis 2013 betragen. Betrachtet man das Schaubild der realen Entwicklung der Einzelhandelsumsätze von 1981 bis 2013 zeigt eine Reihe fetter Jahre von 1985 bis Ende 1991 und anschließend ausschließliche magere Jahre seit 1992, bei dem das negative Wachstum deutlich überwiegt.

Entwicklung realer Einzelhandelsumsatz 1981 bis 2013 (P) in % geg. Vorjahr



Wie der Autor in "Der Platow Brief" schon Ende der 90er Jahre prognostizierte, gerät der Handel zunehmend unter Druck. Unsere Thesen bestätigen sich im Zahlenwerk von Professor Greipl. Während in den fetten Jahren Wachstumsraten zwischen 1986 und 1991 2,7% und 8,3% bestanden, gab es in den letzten 18 Jahren überhaupt nur noch 5 Jahre mit positivem Wachstum zwischen 0,5% und maximal 1% real pro Jahr. In 13 Jahren dagegen sank der



Unternehmens-News

München: Die beiden ehemaligen Führungskräfte der Münchner **Lührmann** Niederlassung, **Daniel Campbell** und **Frank Pfützner**, gründen die **CP Properties GmbH**, nachdem sie Lührmann im Frühjahr 2010 auf eigenen Wunsch verlassen haben. CP Properties ist ein auf Einzelhandelsimmobilien spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in München. Die neu gegründete Gesellschaft stellt sich und ihre Dienstleistungen auf www.cp-properties.de vor.

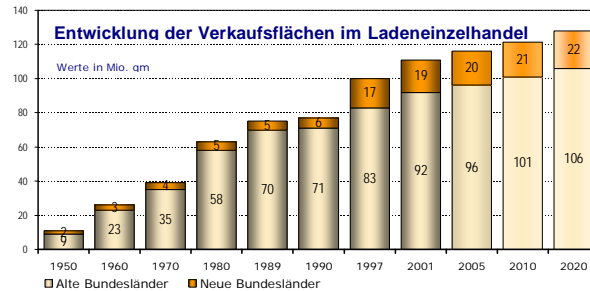
USA: Der unter Liquiditätsdruck geratene US-Konzern **Sunrise Senior Living** hat sich lt. IZ bis auf eine Immobilie in Hamburg von all seinen deutschen Altenheimen getrennt. **GHS Pflegeresidenzen** übernimmt die Objekte in Reinbek, München und Oberursel; die restlichen Immobilien in Hannover, Bonn, Frankfurt, Königstein und Wiesbaden gehen an den **Pflegeheim Spezialfonds I** der **TMW Pramerica**. Der Gesamtpreis für das Immobilienpaket liegt bei knapp 61 Mio. Euro. Der Erlös nach Kosten fließt den deutschen Gläubigern zu. Das Management aller Einrichtungen geht im Wege des Betriebsübergangs an die **Kursana Seniorenvilla (Dussmann-Gruppe)**.

reale Einzelhandelsumsatz jährlich zwischen 0,3 und 2,6%. Seit 2007 und laut Prognose bis 2013 gibt es nur noch negative Entwicklungen. Gleichzeitig nimmt der Anteil des Konsumgüterhandels am privaten Verbrauch kontinuierlich ab. Seit 1991 ist er von 42,4% Anteil auf 27,5% in 2010 gesunken. Bis 2013 wird er auf 26% sinken.

Statement „Der Platow Brief“ ca. 1997

- Kann es gut gehen, dass in einer reifen Volkswirtschaft
 - ohne demographische Impulse
 - ohne Einkommensimpulse
 - bei abnehmendem Anteil des flächenbezogenen Handels am Konsum durch
 - Reife der Volkswirtschaft
 - Veränderung der Altersstruktur
 - Zunehmende Bedeutung des Internet (damals Beginn des Booms)
- ein jährliches Flächenwachstum von (damals noch) ca. 2 bis 3% stattfindet?

Daneben entwickeln sich die Verkaufsflächen im Ladeneinzelhandel ununterbrochen nach oben. 1950 verfügten die alten Bundesländer lediglich über 9 Mio. qm Handelsfläche. 1970 waren es 35 Mio. qm in den alten Ländern. Die Babyboomer-Jahrgänge werden sich daran



erinnern, dass damals am Ende des Wirtschaftswunders schon keine gefühlte Knappheit an Verkaufsflächen mehr feststellbar war. Dennoch verdoppelte sich in den 20 Jahren bis 1990 die Verkaufsfläche auf 71 Mio. qm.

Gleichzeitig starteten die neuen Bundesländer mit rd. 5 Mio. qm in den Vereinigungsprozess. In West-

deutschland war aber bereits eine gewisse Sättigung feststellbar. Der Nachholbedarf zeigte sich im Osten. Aber bereits Ende der 90er Jahre warnte der Autor schon vor überzogenen Entwicklungen in den Platow-Briefen. Etwa 1997, als im Westen die Verkaufsfläche noch einmal um fast 20% auf nun 83 Mio. qm angestiegen waren, fragten wir, ob diese Entwicklung ungebroschen weitergehen könnte.

Per Ende 2010 gibt es in Gesamtdeutschland ca. 122 Mio. qm, von denen 21 Mio. in den neuen Bundesländern und 101 Mio. in den alten Bundesländern angesiedelt sind. Lt. Prognose von Prof. Greipl ist bis 2020 ein weiteres Wachstum auf 128 Mio. qm (22/106) absehbar. Daraus ergibt sich eine aktuelle Verkaufsfläche je Einwohner von 1,4 qm. Lt. Prof. Greipl könnte man davon rd. ein Drittel einstampfen, ohne das es eine Wirkung geben würde. Seit 1991 ist die Fläche per 2010 um 50% gewachsen. Dem steht jedoch nur ein Umsatzwachstum von 6% gegenüber. Die Flächenproduktivität hat entsprechend in den letzten 20 Jahren um 30% abgenommen. Gleichzeitig dürften die Betriebskosten der Handelsflächen kräftig gestiegen sein.

Blickt man auf die Angebotstypen im Einzelhandel so ergibt sich eine positive Entwicklung vor allem bei den discount-orientierten Großflächen. Verbrauchermärkte bzw. SB-Warenhäuser legten seit 1980 von 11,9 auf 21,3% zu. Aktuell dürfte aber der Höhepunkt durchschritten sein. Fachmärkte stiegen in den letzten 30 Jahren von 2% Anteil auf 23,5%. Bis 2020 dürfte sich da nicht mehr viel tun. Warenhäuser verloren allerdings von 7,2% innerhalb von 10 Jahren bis 1990 auf 5,4% und haben heute immer noch 5,3% Marktanteil. Großfilialsysteme haben sich von 18% auf 23% seit 1980 entwickelt. In der kommenden Dekade steht noch

FIRST IN REAL ESTATE



1ST RED AG

www.1st-red.com



Deals Deals Deals

Düsseldorf: Das dänische Modeunternehmen **Noa Noa** mietet langfristig ca. 200 qm Showroom- u. Bürofläche in der Kaiserswerther Straße 152 von einer privaten Erbengemeinschaft über **Catella Property**. Der Bezug wird zum 01. Juli 2010 sein, im Zuge dessen wird Düsseldorf Hauptsitz der deutschen Tochtergesellschaft.

Warschau: **Commerz Real** erwirbt für ihren Offenen Immobilienfonds **hausInvest europa** die Büroimmobilie 'Harmony Office Center' mit ca. 19 300 qm Mietfläche für rd. 56 Mio. Euro über **Savills**. Das Objekt ist vollständig für 10 Jahre an die **Bank Milenium** vermietet.

Potenzial für leichtes Marktanteilswachstum. Dagegen haben sich die traditionellen Fachgeschäfte, die 1980 mit 55,4% noch den größten Marktanteil hatten, inzwischen auf 21% reduziert. Der Absturz geht lt. Prognose in der kommenden Dekade auf 16% weiter.

Überraschend sind die Entwicklungen im Versandhandel. Der Marktanteil des Versandhandels lag von 1980 bis 2000 bei 5,5 bis 5,6%. Dann war rasantes Wachstum prognostiziert worden. Stattdessen hat der Versandhandel aber heute lediglich auf 6,9% zugelegt. Für 2020 prognostiziert Greipl insgesamt 9%. Damit bleibt er flächenmäßig eher unbedeutend. Andererseits ist aus Sicht des Handelsimmobilien Reports das Zahlenwerk zum Versandhandel wenig aussagefähig. Viele Ladengeschäfte haben ihre Existenzberechtigung nur noch aus dem Versandhandel. Diese Umsätze vieler Spezialversender werden aber der Fläche zugerechnet. Darüber hinaus hat der Sekundärmarkt deutlich zugenommen. Die besondere Bedeutung des Internet liegt jedoch nicht in der absoluten Bedeutung des Versandhandels, sondern in den Verhaltensänderungen und der veränderten Machtstruktur, veränderte Verhandlungsmacht und aufgelockerter Preisstrukturen. Der Kunde wird unberechenbar. Er geht vollständig informiert in viele Gespräche. Diese Verhaltensänderungen dürften den gesamten Einzelhandelsmarkt sehr viel stärker treffen als der reine Anteil des Versandhandels. (siehe Artikel „Einzelhandel 2020“ oben)

Der Blick auf die Struktur- und Leistungsdaten des Einzelhandels in den Städten im Langfristvergleich zeigt als weitere **Gesetzmäßigkeit die Dezentralisierung der Zentralität** auf. Die Großstadtcity verlagert in die Peripherie oder die Kernlagen von Klein- und Mittelstädten. Alle City/Kernlagen verlagern in Stadtränder bzw. Agglomerationsräume. Neue Herausforderungen entstehen durch Konversion von Militärgelände, Recycling von Industriebrachen und Tertiärisierung europäischer Großstädte. Blickt man auf den Zeitraum 1992 bis 2009 so ergibt sich für den Einzelhandelsumsatz in der Innenstadt eine Schrumpfung von 3% und einen Zuwachs in den Nicht-Innenstadtbereichen von 18%. Der Umsatzanteil der Innenstadt hat von 32% auf 28% abgenommen. Allerdings ist hier die Verkaufsfläche lediglich um 17% gestiegen und in den nicht Innenstadtbereichen um 47%. Der Umsatz pro Quadratmeter hat entspre-



Warum entscheiden? Nehmen Sie doch alle!

Jetzt ist ein guter Einstiegszeitpunkt für nachhaltige Investitionen in ein stabiles Marktsegment: Mit dem „Real I.S. Germany Retail“ beteiligen Sie sich an großflächigen Handelsimmobilien in kaufkraft- und wachstumsstarken Regionen Deutschlands, die konstanten Cashflow generieren. Für den deutschen Immobilienspezialfonds mit Core- bzw. Core+-Ansatz beträgt die angestrebte Ausschüttung 6,5% p.a. nach Kosten und Steuern bei einer IRR-Rendite über die Gesamtlaufzeit von 7,25% p.a. auf Fondsebene. Setzen Sie auf die langjährige Retail-Kompetenz der Real I.S. Mit der soliden Fondskonzeption aus dem mehrfach ausgezeichneten Investmenthaus ergänzen Sie Ihr Portfolio mit einem wichtigen Baustein.



chend in der Innenstadt um 17% nachgegeben und außerhalb um 20%. Die ESSHAH-Regel definiert die Standort- bzw. Innenstadt-Anforderungen. ESSHAH ist die Abkürzung für erreichbar, sauber, sicher, hell attraktiv und herzlich.

Urbanicom: Stadtentwicklung und Handel nach der Krise - Ein Plädoyer für die Stadt

Werner Rohmert, Herausgeber des „Handelsimmobilien Report“

Die 33. Urbanicom-Studientagung fand letzte Woche Montag und Dienstag in Braunschweig statt (Handelsimmobilien Report berichtete am Montag). Christian Wiesenhütter, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Berlin und GF Urbanicom e. V., stellte fest, die Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise werde auch für die Stadt- und Handelsentwicklung noch lange zu spüren sein. Es gelte nun, Lehren aus der Krise zu ziehen. Die Stadtentwicklung wird einen Paradigmenwechsel weg vom Leitbild kontinuierlichen Wachstums hin zu einer „schlanken Stadt“ vollziehen. Die Ausgangslage für viele Städte ist dabei eindeutig. Die Bevölkerung schrumpft bundesweit und langfristig. Die deutschstämmige Bevölkerung schrumpft. Die erwerbstätige Bevölkerung schrumpft. Der Osten schrumpft stärker als der Westen. Einzelne Regionen schrumpfen besonders, wie altindustrielle Standorte. Das BBR hat sechs Kriterien für den Aspekt „Schrumpfung“ festgelegt. Schrumpfung ist demnach ein komplexer Prozess der mehr darstellt als nur Rückgang der Einwohnerzahl.

Olaf Petersen, GfK GeoMarketing, sah in seinen Kernthesen zum Vortrag "Träume vs. Wirklichkeit - Die aktuelle Immobiliensituation" auch in der Krise eine rückläufige, aber noch relativ stabil Entwicklung. Eine weitere Abschwächung steht für 2010 zu erwarten, aber kein dramatischer Abschwung. Das Verkaufsflächenwachstum habe sich verlangsamt. Während innerstädtische Top-Lagen und professionell entwickelte Shoppingcenter eine relativ gute Performance aufweisen, geraten viele Stadtteil- und Nebenlagen unter Druck. Mit Blick auf die

Deals Deals Deals

Wunstorf: **syncreon Deutschland**, Anbieter von integrierten Logistik-Dienstleistungen, mietet den ersten Abschnitt eines im Bau befindlichen Gebäudes mit ca. 20 000 qm Logistik- und Bürofläche von **Garbe Logistic** über **Jones Lang LaSalle**.

Stockholm: **Union Investment** erwirbt für den institutionellen Immobilienfonds **Immo-Invest: Europa** das 21 610 qm große Bürogebäude „Päronet 8“ für rd. 57,4 Mio. Euro von **Fabege AB**. Das Objekt ist für sechs Jahre an das schwedische Finanzamt vermietet.

Wir kennen nur einen Kurs. Nach oben.

Lizenzpartner gesucht:
Finanzdienstleister (m|w) -
ohne Lizenzgebühren!

fairvesta setzt neue Maßstäbe.

Die Krise hat es bewiesen: Selbst in schwierigen Zeiten kann es ganz einfach sein, erfolgreich zu bleiben – mit fairvesta. Denn auch 2009 konnten wir wieder neue Rekord-ergebnisse erzielen. Mit einem deutlichen Plus im Vertrieb und bei der Platzierung. Und zweistelligen Wachstumsraten bei den Anlegerrenditen.

Steigen Sie jetzt ein und profitieren Sie von einer Assetklasse der Extraklasse. Unsere Top-Fonds Chronos, Lumis und Mercatus bieten auch für die Zukunft beste Wachstumschancen – für Sie und für Ihre Kunden.



Chronos: Investition in deutsche Top-Immobilien

- ▶ Konservative Investitionsstrategie
- ▶ Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
- ▶ Langfristige Exitstrategie
- ▶ Solide Ertragschancen



Mercatus: Handel mit deutschen Qualitätsimmobilien

- ▶ Progressive Investitionsstrategie
- ▶ Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- ▶ Kurzfristige Exitstrategie
- ▶ Überdurchschnittlich hohe Ertragschancen



Lumis: Handel mit Ferienimmobilien der Luxusklasse

- ▶ Dynamische Investitionsstrategie
- ▶ Einkünfte aus Kapitalvermögen
- ▶ Mittelfristige Exitstrategie
- ▶ Hohe Ertragschancen

fairvesta International GmbH
Konrad-Adenauer-Str. 15, D-72072 Tübingen

Telefon: +49(0)7071/3665-0
E-Mail: info@fairvesta.de, www.fairvesta.de

fairvesta überzeugt:





FOCUS NORDIC CITIES

DER IMMOBILIENFONDS DES NORDENS

Setzen Sie auf einen Partner, der den nordeuropäischen Raum als seinen Heimatmarkt bestens kennt, und profitieren Sie von den Chancen eines breit diversifizierten Immobilienportfolios:

- verschiedenste Regionen und Nutzungsarten
- bonitätsstarke Mieterstruktur
- breit gestreute Mietvertragslaufzeiten



CATELLA REAL ESTATE AG KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT

Kontakt: Alter Hof 5, 80331 München, office@catella.de, +49(0) 89 189 16 65 -11, www.catella-realestate.de



Immobilien-Nachfrage steht dem Wegbrechen traditioneller Mieter die Expansion neuer Player entgegen. Deutschland hat als Expansionsziel für viele internationale Retailer spürbar an Bedeutung gewonnen. Die 'Träume' von Investoren der Boomphase 2005 - 2007 sind vor allem im Super-/Discount-/Fachmarktsegment und für Problemimmobilien ausgeträumt.

Deals Deals Deals

Hamburg: Ein Wohnungsbau-fonds erwirbt 42 Wohneinheiten im Wohnquartier Othmarscher Kirchenweg von der **Garbe Group**. Neben den jetzt veräußerten Mietwohnungen entstehen bis Anfang 2011 insgesamt noch weitere 57 Eigentumswohnungen und 14 Doppelhaushälften. Die Vermarktung für die Doppelhäuser ist abgeschlossen, bei den Eigentumswohnungen liegt die Vermarktungsquote vor Rohbaufertigstellung bei 50%.

Essen: **Comcave.College**, ein auf Firmenschulungen, Weiterbildungen und Seminare spezialisiertes Schulungsunternehmen, mietet über 1 200 qm Büro- u. Servicefläche im Bonsiepen 13 von **Deka Immobilien** über **Cubion**.

Skepsis begleitet Karstadt-Verkauf – Wird Berggruen-Entscheidung zum Eigentor?

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienfachjournalist „Der Platow Brief“

Einigung zwischen Vermieter Highstreet und Käufer Niclas Berggruen ist Voraussetzung für mögliche Karstadt-Rettung. Highstreet-Mietverzicht bedeutet Portfolio-Wertanpassung im Milliardenbereich. Wer hat mehr Verhandlungsmacht? Ruiniert Berggruen-Zuteilung Sanierungschancen? Oder wird Berggruen neuer Kaufhaus-König mit Karstadt UND Kaufhof?

Medien und Mitarbeiter jubeln. Doch noch ist die Kuh nicht vom Eis. Entschieden ist überhaupt noch nichts. Es ist noch nicht einmal klar, ob sich die Entscheidung für Berggruen nicht als phänomenales Eigentor für Karstadt und seine Mitarbeiter herausstellt oder ob sie den Weg ebnet für eine schmerzhaft **Highstreet-** oder **Kaufhof-**Lösung mangels Alternativen oder sogar, ob nicht Niclas Berggruen von Karstadt zu Kaufhof getragen wird und dort im Bieterverfahren über die Karstadt-Synergie-Effekte die besten Karten im Kaufhof Preis poker hat. **Außerdem hat sich Berggruen natürlich den Freibrief für die Schließung unrentabler Standorte einräumen lassen.** Nach drei Verlust-Quartalen ist sogar **ver.di** einverstanden. Interessant werden die nächsten Wochen auf jeden Fall.

Die Idee des Umweges einer „Berggruen-Vereinigung“ der Kaufhaus-Konzerne ist natürlich bestechend. Berggruen muss sich aber die Frage unserer Handelsspezialistin **Dr. Ruth Vierbuchen** gefallen lassen, die für das Handelsblatt 20 Jahre in der Szene war und

KLUMPE + SCHROEDER RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Str. 282e • 50937 Köln • Tel.: 0221/942094-0 • Fax: 0221/942094-25
info@rechtsanwaelte-klumpe.de • www.rechtsanwaelte-klumpe.de

MEHR ALS 30 JAHRE ERFAHRUNG IM KAPITALANLAGE- UND IMMOBILIENRECHT


- RECHT DER KAPITALANLAGEN
- ANLEGGERSCHUTZ / INTERESSENGEMEINSCHAFTEN
- SANIERUNG

Schon gehört?

f Die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens gilt grundsätzlich für alle Aufklärungspflichten eines Anlageberaters, also auch über die fehlende Aufklärung über Rückvergütungen (BGH, Urt. v. 12.05.2009, XI ZR 586/07)

**KOMMEN SIE ZU UNS, BEVOR DIE
PROBLEME ZU IHNEN KOMMEN!**

Fragen Sie uns und abonnieren kostenlos unseren RECHTSNEWSLETTER unter: www.rechtsanwaelte-klumpe.de



„Ich leg' doch nicht
alle Eier
in ein Nest!“

IDEENKAPITAL

IHR KAPITAL HAT GUTE ANLAGEN.

Ein Unternehmen der
ERGO Versicherungsgruppe.

IDEENKAPITAL Metropolen Europa. Zur richtigen Zeit – am richtigen Ort.

Der Kuckuck macht es richtig: Für seine Zukunft setzt er nicht auf eine Einzelchance. Er geht auf Nummer sicher! Mit einer Kombination mehrerer günstiger Gelegenheiten.

IDEENKAPITAL Metropolen Europa:

- Top-Immobilien
- Hervorragende Mieter
- Günstiger Einstiegspreis

Weitere Informationen unter www.ideenkapital.de.



Deals Deals Deals

Augsburg: **Patrizia** erwirbt für ihre in Deutschland investierende Spezialfonds 508 Wohneinheiten mit einer Gesamtfläche von ca. 50 000 qm Gesamtfläche. Das Investitionsvolumen beträgt ca. 125 Mio. Euro. Bei den erworbenen Wohnimmobilien handelt es sich um Bestandswohnungen, im Bau befindliche Wohnobjekte und Projektentwicklungen in Düsseldorf, München und Stuttgart.

Seoul/Südkorea: Die koreanische halbstaatliche Fondsgesellschaft **Public Officials Benefit Association** erwirbt das voll vermietete Büroobjekt **Eugene Investment & Securities Building** für rd. 123 Mio. Euro aus dem Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Deka-ImmobilienGlobal der Deka Immobilien**. Die insgesamt rund 40 000 qm Nutzfläche des Objekts sind langfristig und nahezu vollständig an **Eugene Investment & Securities** vermietet. Bei einem Investitionsvolumen in 2004 von knapp 70 Mio. Euro konnte nun ein Verkaufspreis erzielt werden, der rund 30% über dem aktuellen Sachverständigenwert von rund 95 Mio. Euro liegt.

Speyer: **WealthCap Real Estate Management** überträgt den Mietvertrag über das rd. 19 700 qm umfassende Marktkauf-Einkaufszentrum vom Vormieter **Marktkauf Holding** auf die **Edeka-Handelsgesellschaft**. Gleichzeitig konnte WCR mit Edeka auch erfolgreich die vorzeitige Verlängerung der 11 000 qm großen SB-Warenhausfläche bis 2027 abschließen. Vermieter ist die **H.F.S. Immobilienfonds Deutschland 8**.

Bochum: **Nivo** mietet ca. 400 qm Einzelhandelsfläche im Kortum-Karree von **Häusser-Bau** über **Brockhoff & Partner**.

heute Chefredakteurin unseres **Handelsimmobilien Report** ist, wie ein Kaufhaus-Konzern ohne Handels-Know-How geführt werden soll. **Middelhoff** zumindest hat die Frage nicht anständig beantwortet.

Zwischen Kopfschütteln, Skepsis und abwartendem Schulterzucken liegt die Reaktion der meisten Insider, die wir befragten. Das notwendige Zustimmungsgeflecht wird mit jeder Berichterstattung breiter. Das Highstreet-Konsortium aus **Goldman Sachs, Pirelli RE, DB Rreef, Borletti Group** und **Generali**, das in der Boomphase über 80 der 120 Sport- und Warenhäuser für 4,5 Mrd. Euro erworben hatte, dürfte sich als Immobilieneigentümer in einer guten Position wähnen. Es gibt keinen Zwang zur Mietminderung. Image-Risiken dürften die wohl nicht mehr fürchten (Ist der Ruf erst ruiniert, lebt sich's völlig ungeniert.). Finanzierung und Eigenkapitalposition begrenzen den verhandelbaren Spielraum bzw. die Highstreet-Interessen. Bei überzogenem Mietpreissenkungsverlangen dürfte die Non Recourse Falle zuschnappen. Wenn vom Cash Flow nichts mehr übrig bleibt und das Eigenkapital nach Bewertung verbraucht ist, hat Highstreet kein Interesse mehr.

Das gleiche gilt, wenn eine Marktbewertung der Immobilien den Karstadt-Deal als (Leasing-) Finanztransaktion entlarvt, bei der der Kaufpreis vor allem eine Funktion der Mieten und der Refinanzierung ist und weniger am Marktwert der Immobilien ohne Mieter angelehnt ist. Wie sich die Käufer der verbrieften Kredite dann retten, dürfte interessant werden. Die Anwälte könnten sich freuen.

Andererseits ist die Verhandlungsmacht des Immobilieneigentümers aber auch begrenzt. Die Übernahme von Karstadt nach erneuter Insolvenz würde nicht einfach werden. Die Risiken aus unrentablen Häusern dürften dann die Verwertungschancen der guten Häuser überkompensieren. Aber auch schon die Reduzierung der Mieten auf realistische Marktwerte müsste zu einer Milliardenkorrektur des Karstadt-Portfolio-Wertes bei Highstreet führen. Ohne genaue Kenntnis des Refinanzierungs-Hintergrundes ist das nicht zu durchdenken. Aber solange der Cash Flow ausreicht, sollte das beherrschbar bleiben.

Im Gegenzug riskiert bis zum Abschluss der Verträge und der notwendigen Zustimmungen Niclas Berggruen lediglich seine Due Diligence Kosten. Der Kaufpreis von etwa 70 Mio. lt. Pressemeldungen wird erst nach Einigung mit Highstreet fällig. Vor dem Hintergrund, dass der US-deutsche Privatinvestor Berggruen ebenfalls nicht als Handelsexperte eingestiegen ist, war bei der Entscheidung vielleicht doch der politische Wunsch, möglichst viele Arbeitsplätze zunächst auf dem Papier zu retten, der Vater der Verkaufsentscheidung. Logisch war die Entscheidung nicht. Highstreet hätte bessere Chancen gehabt. Wobei es dennoch völlig offen bleibt, ob eine Rettung von Karstadt überhaupt und insbesondere durch Finanzmanager möglich ist. Middelhoff konnte sich wenigstens durch das geniale Versilbern der Assets in richtiger Zeit über die Runden retten. Aber jetzt ist zu vermuten, dass da nichts mehr ist.

Insider bezweifeln die neuen Karstadt-Chancen. Die Einzelhandelsexperten von **Comfort** sind skeptisch. Wichtiger als verminderte Mieten sei das neue Konzept. Berggruen sei übrigens der Einzige, der sich über den Erhalt von Karstadt in seiner jetzigen Form überhaupt Gedanken gemacht habe. Aber auch Berggruen stünden für die Schließung nicht rentabler Häuser qua Fortführungsvertrag Optionen offen.

Auch Einzelhandelsspezialistin Ruth Vierbuchen, ist über das Ergebnis noch unsicher. Vor einer Asset-Management-Aufgabe der besonderen Art stünden die Eigentümer der Karstadt-Immobilien, Nachdem Highstreet im Zuge des Insolvenzplanverfahrens bereits auf einen dreistelligen Millionenbetrag in den nächsten 3 Jahren verzichtet habe, biete das Konsortium nochmals 230 Mio. Euro für die nächsten 5 Jahre an.

Das macht für „Der Immobilienbrief“ die Gefahren optimistischen Sale and Lease Back mit Financial Engineering deutlich. Finanzkonstruktionen unterscheiden sich vom Immobilienmarkt. Außerdem werden Entscheidungen schwierig, da das Konsortium die Darlehen verbrieft und an zahlreiche Investoren weiter gereicht hat. Auf jeden Fall ist das letzte Wort noch nicht gesprochen. Selbst wenn der Verkauf gut geht, was wir eher vorsichtig beurteilen, ist Karstadt noch längst nicht gerettet.



„Modern ist, was den heutigen und zukünftigen Nutzer anspricht“

André Eberhard, Chefredakteur „Der Immobilienbrief“

Fragt man Büovermieter, welche Büroimmobilien denn in den Zeiten der Wirtschafts- und Finanzkrise „gehen“, dann wird zumeist auf moderne Büroflächen verwiesen. Die aktuellen Marktreports über die großen Bürostandorte spiegeln dies wider: Hohe Leerstandsdaten werden häufig in Bürogebäuden der 70er und 80er Jahre registriert.

„Unmodern geworden“ ist die Begründung dafür, dahinter verbirgt sich aber nicht nur die Architektur und die technische Ausstattung dieser Gebäude, sondern auch anderes Nutzerverhalten heute. Insbesondere haben sich Kommunikation und Kooperation im Büro zu Gliedern der Wertschöpfungskette entwickelt, die mit entsprechenden innenarchitektonischen Maßnahmen in so genannten „Human Offices“ realisiert werden. Hinzu kommen die formal-technischen Anforderungen, die Nutzer hier zu Lande an moderne Büroflächen haben: Effizientes Achsmaß und Raumtiefen entsprechend den neuen Büroformanforderungen, ausreichende haustechnische Ressourcen für interne Meeting-, Konferenz-, Pausen- und IT-Bereiche, individuell und flexibel regelbares Heizungs- und Kühlsystem, flexible Bus-Systeme zur totalen Gebäudekontrolle, ausreichende Ressourcen für Serverräume/Notstromversorgung mit redundanten Hochgeschwindigkeitstelekommunikationsleitungen, sehr gute Raumakustik, repräsentative Empfangsfoyers, Gebäudezugang rund um die Uhr - bei kostengünstiger und umweltschonender Betreuung, versteht sich. Grundsätzlich gilt: „Modern ist, was den heutigen und zukünftigen Nutzer anspricht“, beschreibt **Markus Scholz**, Senior Consultant im Project Management von **Cushman & Wakefield (C&W)**, der europaweit Neu- und Umbauten von Gewerbeflächen für vorwiegend international agierende C&W-Kunden realisiert.

Wechselnde Trends: „Die intelligente flexible Infrastruktur eines Gebäudes ist ein Teil dessen, was man unter zeitgemäßen ‚modernen‘ Büroflächen versteht“, erklärt Scholz, „sie zeichnet sich dadurch aus, dass sie sich im Gleichklang mit den sich verändernden Nutzeranforderungen wandelt: Sei es aufgrund sich verändernder technischer Anforderungen, anderer und neuer Arbeitsprozesse, aber auch – vor dem Hintergrund der Globalisierung – wegen kultureller Unterschiede.“

Ein Blick zurück verdeutlicht den Wandel: Der Einzelbüro-Trend der deutschen Wirtschaftswunderära des vergangenen Jahrhunderts hielt sich beharrlich lange, auch in Phasen, in denen das Großraumbüro – mit wirklich großen bis sehr großen Büroflächen – andernorts schon längst Alltag geworden war. Zögerlich wurden die kommunikativen Vorteile des offenen Büroraums erkannt und angenommen, wengleich man sich eher für moderate Flächengrößen erwärmte. Heute liegt der internationale Trend im „Human Office“, der für internationale Mieter auch in Deutschland maßgebend ist. Typischerweise besteht es aus Büroräumen für Arbeitsgruppen von vier bis sechs Personen, zusätzlichen partiellen Einzelbüros, Meetingräumen für vier Personen, Telefonboxen, Videokonferenzraum, Ruheraum und Meeting-/Pausen-/Erholungs-Bereichen als Orte der Bürokultur für Privatsphäre gleichermaßen wie für Teamarbeit, in denen sich die Mitarbeiter jederzeit treffen und erholen können.

Zudem gibt es klar den Trend zur Trennung von Kunden- und Arbeitsbereichen: Das „Back Office“ ist funktional ausschließlich auf die Arbeitsanforderungen ausgerichtet, das „Front Office“ ist auf Repräsentation angelegt.

Ein weiteres Modernitätskriterium ist Nachhaltigkeit. Deren Aspekte, haben nach Ansicht des C&W-Beraters längst nicht nur im Hinblick auf die Schonung der Umwelt Bedeutung, sondern „Green-Building-Standards sind als wichtige Imagefaktoren in den oberen Teil der Trendliste aufgestiegen“. Allerdings fordern die Praxis hier oftmals Kompromisse von Nachhaltigkeit und Kosten, die zum Beispiel zwischen effizienten und flexiblen Gewerbeflächen, die auch auf zukünftige Nutzerbedarfe anpassbar sind, hohem Kühlungsbedarf und Kostengünstigkeit zu treffen seien.

Andere Länder andere Sitten: Doch Regeln, Standards und Trends für moderne Büroimmobilien hier zu Lande unterliegen kulturellen Unterschieden: Was für moderne Immobilien in Deutschland gilt, gilt noch lange nicht für unsere europäischen Nachbarn oder in Übersee. Andere Länder andere Sitten. Beispielsweise wird die Geschosshöhe moderner Bürogebäude in Paris so niedrig wie möglich gehalten, damit so viele Etagen wie in der vorgesehenen Gebäudehöhe durchführbar untergebracht werden können. Amerikanische Unternehmen haben, um ein weiteres Beispiel zu nennen, minimale Anforderungen an eine Fläche, hier zählt hauptsächlich

Deals Deals Deals

Düsseldorf: **Department Fashion, Palmers Lejaby** und die Modeagentur **Reichert** mieten insgesamt 1 000 qm Büro- und Showroomfläche im Four Elements von der **Warburg-Henderson Kapitalanlagegesellschaft** über **Colliers Trombello Kölbel**. Das 2009 fertig gestellte Gebäude befindet sich an der Ecke Georg- Glock- und Kaiserswerther Straße, verfügt über rund 13 500 qm Quadratmeter Büro- und Showroomflächen und ist nun zu 80% vermietet.

München: Die **Catella Real Estate AG KAG** hat für ihren Offenen Immobilienfonds, der ausschließlich auf die Region München fokussiert ist, **Catella MAX** eine Wohnanlage mit 170 Einheiten und 9.169 qm Wohnfläche erworben. Verkäufer ist die **Obermaier Gruppe**. Die Einheiten sind voll vermietet. Die durchschnittliche Miete beträgt aktuell 7,80 Euro pro qm. Neuvermietungen werden zu 9 bis 9,50 Euro pro qm getätigt. Mit dem Erwerb erhöht sich, lt. Portfoliomanager **Michael Denk** die Wohnungsquote im Fonds auf 45%.

Paris: **Allianz Real Estate** erwirbt 75% des 48 500 qm großen Shoppingcenters Espace Saint-Quentin in der Region Yvelines vom britischen Immobilienunternehmen **Hammerston**. In einer Joint Venture Struktur behält **Hammerston** den verbleibenden Teil des Einkaufszentrums und trägt weiterhin die Verantwortung für das Management des Gebäudes. Die Hauptmieter sind **Carrefour, C&A, Go Sport, H&M** und **Sephora**.

München: **Kiethe Rechtsanwälte** mietet 830 qm Bürofläche im Lehel Carré, Sternstraße von **Corpus Sireo** über **BNP Paribas Real Estate**.



Deals Deals Deals

Hamburg: Planet Sports mietet 1 425 qm Ladenfläche am Gänsemarkt 45 von Cerep Corvin Three S.à.r.l. über Colliers Grossmann & Berger.

München: Robert Schiessl, Hersteller von Klima- und Kältetechnikbedarf, mietet ca. 2 550 qm Produktions-, Lager- u. Bürofläche in Kirchheim, Benzstraße 9, von Privat über Jones Lang LaSalle.

München: Planungsverband Äußerer Wirtschaftsraum mietet für 20 Jahre über 1 000 qm Bürofläche im Art Deco Palais, Arnulfstr. 56-60, über Savills.

Hamburg: Wappen-Reederei mietet rd. 1 300 qm Büro- u. Nutzfläche im Bürohochhaus Astraturm von argoneo über Colliers Grossmann & Berger.

Aachen: GP Gastro Perspectives mietet für 10 Jahre 1 081 qm Fläche in der Theaterstraße 17 von PropertyOne, die im Auftrag des Eigentümers handeln. Maklerbüro Reiner Schnittler war vermittelnd tätig.

Köln: Datev eG aus Nürnberg mietet 1 100 qm Bürofläche im MediaPark 5 von Privat über BNP Paribas Real Estate.

Gelsenkirchen: Flexx Fitness mietet rund 1 300 qm Fläche für ein Fitnessstudio an der Bahnhofstraße 78-84 von Privat über storescouts.

Frankfurt: PDI-Gruppe erwirbt ein rd. 1 523 qm großes Grundstück im Stadtteil City West von Privat über die Kanzlei RWP Rotthege, Wassermann und Partner.

Gifhorn: Fashionlabel Tally Weijl mietet 230 qm Einzelhandelsfläche im Steinweg 47 über Comfort.

die maximal erzielbare Belegungsdichte. Da es in den USA nicht so hohe Arbeitsstättenauflagen gibt wie in Deutschland, gibt es immer noch die „Cubicles“ (Arbeitsboxen ohne Tageslicht), verbunden mit einer sehr kostenintensiven Klimatisierung bei einer Raumtemperatur von 21 bis 23 Grad, unabhängig von der Außentemperatur. „Kulturelle Unterschiede bestehen also sowohl in Bezug auf die Immobilien als auch bei den Nutzern und im Nutzungsverhalten. Das bedeutet im Umkehrschluss ebenso, dass ein amerikanischer Nutzer Büroflächen in Deutschland nach anderen Kriterien beurteilt als ein deutscher. Dennoch ist die Entwicklung von internationalen Mietern zu einem weltweit adaptiven Standard erkennbar, hin zu einer humaneren Arbeitswelt“, stellt Markus Scholz fest.

Gute Vermietbarkeit: „Doch, die gute Vermietbarkeit einer modernen Bürofläche hängt nicht nur von formal-technischen Faktoren ab“, berichtet Peter Valy, Leiter des Münchener C&W-Büros und der Vermietungsabteilung. „Es zählen selbstverständlich nach wie vor auch die altbekannten und klassischen Entscheidungskriterien wie Lage, Lage, Lage und nochmals Lage. Standort, Mieter und dessen Geschäftsfeld müssen zueinander passen.“ Je nach Bedarf des Mieters kommen Architektur und Außenwirkung, inklusive Name und Branding, hinzu, bilden eine große Wahlmöglichkeit des Mieters bei der Ausstattung, die Erreichbarkeit bzw. Anbindung ans Verkehrsnetz/ÖPNV, eine mieternahe und zuverlässige Gebäudeverwaltung und vieles mehr Entscheidungskriterien für oder gegen einen Mietvertrag. Und nicht zuletzt sind die Miet- und Nebenkosten im Verhältnis von Preis zu Leistung entscheidend.“

Wohnimmobilien profitierten 2009 von Sicherheitsimage

André Eberhard, Chefredakteur „Der Immobilienbrief“,

Mit Wohnungen in Berlin ließ sich 2009 das meiste Geld verdienen. Lt. IPD erzielten institutionelle Investoren 5,3% Rendite mit deutschen Wohnungen. Berlin erzielte Total Return von 9,1%.

Wohnimmobilien gelten in der Krisenstimmung als stabiles Investment. Da hilft auch keine Erfahrung. Seit 1993 haben von wenigen Wertentwicklung-Hotspots in oder im Umfeld von Metropolen abgesehen die Preise auf breiter Front real nachgegeben. Allerdings vermittelt nominale Stagnation in Zeiten volatiler Aktienkursen schon den Eindruck von Sicherheit. Die ist bei Anlegern derzeit gefragt. Auch institutionelle Investoren mischen ihren Portfolien immer mehr Wohnungen bei.

IPD ermittelte, dass institutionelle Investoren 2009 in Deutschland mit Wohnungen vor Steuern und Finanzierung im Durchschnitt einen Total Return von 5,3% erzielten. Der Total Return setzt sich dabei aus einer Wertänderungsrendite von 1% und einer Netto-Cashflow-Rendite in Höhe von 4,2% zusammen. Den höchsten Total Return konnten institutionelle Investoren in Berlin erzielen. 9,1% konnten in der Bundeshauptstadt mit Wohnungen erwirtschaftet werden. Überdurchschnittlich schlossen lt. IPD auch München mit 6,2%, das Rhein-Neckar Gebiet mit 6,1% und das Rhein-Main-Gebiet mit 5,9% ab. Die Regionen Hamburg (2,9%), Hannover (3,4%), und das Rheinland (3%) schlossen auf Grund negativer Wertänderungsrenditen unterdurchschnittlich ab. Schlusslicht ist das Ruhrgebiet mit -3,5%. Hier machten sich vor allem negative Wertänderungen (-7,3%) bemerkbar.

Megatrend Sozialimmobilie?

André Eberhard, Chefredakteur „Der Immobilienbrief“

Die Pflegeimmobilie oder auch Sozialimmobilie erlebt derzeit einen Boom. Ende April gründete sich die erste Aktiengesellschaft, die sich auf Sozialimmobilien spezialisiert hat. Wir haben uns den Markt einmal angeschaut. Steckt hinter dem Boom wirklich ein Megatrend?

„Kinder werden die Menschen immer bekommen“, das zumindest dachte Konrad Adenauer schon vor ca. 50 Jahren als er mit der damaligen Regierung die umlagefinanzierte „dynamische“ Rente erfand. Was damals als revolutionär galt, bricht der jungen Generation heute das Genick. Aus der damaligen „Zwiebel-Pyramide“ wird in 50 Jahren eine „Döner-Pyramide“. Heute bekommt jede Frau im Schnitt noch 1,4 Kinder. Die angepeilten 2 sind lange Geschichte. Doch nicht nur, dass die Gesellschaft immer mehr ältere Menschen verkraften



Deals Deals Deals

Essen: Das kommunale Wohnungsunternehmen **Allbau** wird zum Jahresbeginn 2011 insgesamt 525 Wohnungen, zwei Gewerbeeinheiten und 116 Garagen und Stellplätze der **Immeo Wohnen** erwerben. Die Immobilien befinden sich in den Stadtteilen Frohnhausen und Margarethenhöhe.

Düsseldorf: **Ericsson**, Anbieter von Technologien und Dienstleistungen für die Betreiber von Telekommunikationsnetzen, mietet Flächen im Prinzenpark von **Brune Immobilien**.

Frankfurt: **SZA Schilling Zutt & Anschutz Rechtsanwalts AG** mietet 1 094 qm Bürofläche im Wolkenkratzer Skyper, Tausenanlage 1, von **Moutis Investments Sarl** über **Nai apollo**. Der Eigentümer wurde durch **Shaftesbury Asset Management** beraten.

Hamburg: **Kühne + Nagel** mietet weitere 8 900 qm Fläche im AMB Hausbruch Industrial Center A von **AMB Property Corporation®**. Der Logistikdienstleister ist damit alleiniger Mieter des insgesamt 26 700 qm großen Gebäudes A. Das Unternehmen hat bereits die beiden anderen Einheiten dieses Gebäudes gemietet.

Düsseldorf: **Verein Deutscher Ingenieure** mietet weitere 745 qm Bürofläche in der Airport City von **Brendan Investments S.a.r.l. Colliers Trombello Kölbel** war hier in Kooperation mit **Jones Lang LaSalle** vermittelnd tätig.

Stuttgart: Privater Kindergartenbetreiber **pme Familienservice** mietet ca. 1 000qm Fläche im Bülow Tower von **argoneo** über **Jones Lang LaSalle**.

muss, die älteren Menschen werden durch Ernährung und medizinischer Technik auch immer älter. **DB Research** geht davon aus, dass in 40 Jahren über 2 Mio. Menschen in Pflegeheimen leben könnten. Heute sind es gerademal 709.000. Um jedem einen Platz zu sichern, müssten bis dahin 18.000 neue Pflegeheime gebaut werden. Das ruft Investoren und Initiatoren auf den Plan. Mit Pflegeheimen muss sich doch schließlich genug Rendite erwirtschaften lassen. Was in den 90er Jahren schon ein Trendthema war ist heute für einige sogar wieder „Mega-Trend“ geworden. Der demografische Faktor lasse sich schließlich nicht verleugnen.

Das ist durchaus richtig. Doch ist beim Investment in Gesundheitsimmobilien nicht alles Gold was glänzt. Die **Dr. Hanne Grundstücks GmbH** machte vor wie man es nicht macht. Ende der 90er Jahre sammelte das Unternehmen 1,5 Mrd. Euro bei Anlegern ein und setzte diese mit schlechten Immobilien an falschen Standorten und überhöhten Mieten in den Sand. Jürgen Hanne soll heute übrigens in Kanada leben, da er in Deutschland wegen Betrugs verurteilt wurde. Aber nicht allein der Fall Hanne kostete Anlegervertrauen. Im Background-Gespräch schüttelte denn vor einiger Zeit auch Senioren-Spezialist **Thomas F. Roth**, GF der **Immac**, einem der führenden Fondsanbieter mit Pflegeimmobilien, bei manchen Fondsaktivitäten nur den Kopf.

Vorreiter der Szene dürfte im Bereich der geschlossenen Fonds die **Immac** aus Rendsburg sein. Der eher kleine Initiator legt seit 15 Jahren Geschlossene Fonds ausschließlich mit Sozialimmobilien auf und sammelte mit über 40 Fondsemissionen mehr als 700 Mio. Euro ein. Der Gewinn liegt bei **Immac** vor allem im Einkauf. So wird kein Objekt über der 12-fachen Jahresmiete erworben. Im Boomjahr 2007 wurde daher kein Objekt erworben. Der Markt war überhitzt. Aktuell hat das Unternehmen den britischen Markt für sich entdeckt und strickt dort die ersten Fonds.

Sozialimmobilien sind aber auch für viele andere Initiatoren interessant geworden. So haben zum Beispiel **ILG, HGA, SAB** oder auch die **DCM** mit ihrem über 140 Mio. Euro EK Riesenfonds Fonds. Auch die **Colonia Real Estate** versuchte mit einer Tochter sich am Markt zu etablieren. **Senvital** der **E&P-Gruppe** entwickelte sich zum Selbstläufer. Auch für institutionelle Investoren gab es Möglichkeiten. So brachte die **LB Immo Invest** einen 250 Mio. Euro Fonds auf den Markt.

GE Capital kaufte Pflegeheime von **Marseille-Kliniken**. Gerade aber der Pionier der „Pflegerwirtschaft“, **Ulrich Marseille**, bemerkt, dass mit Pflege derzeit kein Geld zu verdienen ist, obwohl Deutschland auf dem Weg in die Altenrepublik ist. Für Break Even müssten heute 91% der Betten belegt sein. Regionale Belegungsunterschiede seien eklatant. Speziell in einigen Regionen im Westen außerhalb der Ballungsregionen, wie Z. B. in Rheinland-Pfalz, Bayern, Baden-Württemberg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein oder NRW lägen die Belegungswerte kaum über 60%, meinte Marseille im April in der Euro am Sonntag. Die Politik müsse die Planwirtschaft beenden.

Den ersten Offenen Immobilienpublikumsfonds für Gesundheitsimmobilien brachte die **Catella Real Estate AG KAG** aus München auf den Markt. Der **Catella Focus Healthcare** strebt ein Volumen von einer Milliarde Euro an und hat bereits mehrere Investments u. a. in eine Sportklinik getätigt.

Das **Handelsblatt** untersuchte jüngst zusammen mit der **Immac** das Thema Gesundheitsimmobilie in einer Sonderausgabe. Investoren investieren demnach vor allem in „Sozialimmobilien“ weil sie eine sichere Rendite erwarten und solche Immobilien zumeist eine sichere Einnahmequelle haben. Anleger hingegen sind oft nicht aufgeklärt über das Investment, erwarten keine hohen Renditen oder sie ist ihnen nicht sicher genug. Auch meinen immerhin 24% der Befragten, dass Gesundheit und Pflege kein Spielball von Investoren sein darf und das eine Investition demnach nicht ethisch zu vertreten ist. Investoren sehen dem gegenüber ihre soziale Verantwortung. 18.000 Pflegeheime müsse schließlich irgendjemand bauen.

Für die Branche wird es in der nächsten Zeit vor allem darauf ankommen, Anlegervertrauen zu gewinnen. Bei der Befragung der **Immac** sagten nur 23% der Befragten, dass sie hohes Vertrauen in die Anlageklasse haben. Das fehlende Vertrauen hat u.a. auch seine Ursachen im schlechten Image der Pflegebranche. 20% der Befragten attestieren der Branche eine schlechte Qualität. Nur 5% sehen eine gute Qualität in der Pflegebranche. Für Anleger hat die **Gesellschaft für Immobilienforschung** eine Checkliste entwickelt, anhand derer Anleger, zumindest grob feststellen können welche Kriterien für ein Investment ausschlaggebend sind. 7 Kriterien beinhaltet die Checkliste. Zu ihr gehören die Finanzierung (Verhältnis von EK zu FK,



IMX Index

Der IMX Index von **ImmobilienScout24 (IS24)** zeigt erstmals seit Jahresbeginn für Neubaumimmobilien leicht nach unten. Die Preisobergrenze scheint im Neubaubereich somit langsam erreicht.

In Top-Lagen gibt es, lt. IS24 sicher noch Luft nach oben. Eine wachsende Nachfrage nach Sachinvestitionen, hohe Baukosten und verknappter Grundstückmarkt können hier die Preise weiter treiben.

Besitzer von älteren Wohnhäusern müssen weiterhin mit Preisabschlägen rechnen. Hier bestätigt sich, lt. IS24 im Mai der Trend, der auch schon in den Vormonaten beobachtet werden konnte.

Auch bei Wohnungen zeigt der Index für Neubauten erstmals leicht nach unten. Für Bestandswohnungen ist der Index nahezu unverändert.

Deals Deals Deals

Nürnberg: **Lego** mietet für einen Flagshipstore 550 qm Ladenfläche in der Breite Gasse 39 über **stores and concepts**. Die Eröffnung ist für den Herbst 2010 geplant.

USA: Die amerikanische Hotelkette **Wyndham Hotel Group** erwirbt die Marke **Tryp** für rund 43 Mio. USD von der spanischen Gruppe **Sol Melia**. Tryp betreibt in Europa und Südamerika 91 Hotels, davon zehn in Deutschland. Für die bestehenden Hotels hat Wyndham mit Sol Melia eine Lizenzvereinbarung geschlossen, so dass sich an den Betreiberverhältnissen nichts ändern wird.

Genehmigungen von Behörden, Zuschüsse für Bewohner), das Gebäude, das Investment (rechtliche Situation, Bebauungsplan), der Betrieb (Betreiber, Laufzeit), der Service (ärztliche Versorgung), Standort (Lage) sowie der erste Eindruck.

Immer mehr Newcomer sehen vor statistischem Hintergrund eine Investment-Chance. Mit der **Deutschen Healthcare Property AG** wagte sich erst Ende April das erste börsennotierte Unternehmen mit Fokus auf Gesundheitsimmobilien auf den Markt. **Hubert Bonn**, der ehemals eine Unternehmensberatung besaß, hält das Thema für den Mega-Trend der Zukunft. Er will noch in diesem Jahr, nach erfolgter Kapitalerhöhung im Juli auf Einkaufstour gehen. Im Fokus stehen erstmalig Ärztehäuser. Aber auch Pflegeheime und barrierefreies Wohnen sind langfristig für das Portfolio angedacht. Erste Ärztehäuser sollen in Berlin erworben werden. Im jetzigen Finanzierungsumfeld fragen sich eine Reihe Fachleute allerdings wie PR-Spezialist Bonn die Finanzierung auf die Reihe bekommen will.

Auch die **Deutsche Pflegeheimfonds AG** ist neu am Markt. Das Unternehmen möchte allerdings nicht an die Börse. Vorstand des jungen Unternehmens ist **Felix von Braun**, der vorher bei Savills und der Stoffel Holding war. Das Unternehmen ist derzeit in Endverhandlungen für 2 Objekte. Für das dritte Quartal sind weitere Ankäufe geplant. Von Braun will sich auf Deutschland mit keinen regionalen Präferenzen konzentrieren. Das Unternehmen hält dabei Ausschau nach Häusern mit mind. 70 Pflegeplätzen an „Standorten mit Perspektive“. Den Megatrend Pflegeimmobilien sieht Vorstand von Braun nicht. „Trends sind „Mode-Erscheinungen“ mit kurzen Lebenszyklen. Ich hoffe nicht, dass diese Immobiliengattung zur „Mode-Erscheinung“ wird“.

(Anmerkung des Herausgebers Werner Rohmert: Das Investment in Sozialimmobilien bedarf besonderer Professionalität. Das Übertragen eines langfristigen statistischen volkswirtschaftlichen Bedarfs auf kurzfristige Investitionsentscheidungen führt in die Irre. Mit guten Mietern, deren Bonität aber regelmäßig nicht eine Dekade vorauszuschätzen ist, dazu ist der Markt viel zu wettbewerbsintensiv und durch öffentliche Einrichtungen verzerrt, können Sozialimmobilien einen stabilen, überdurchschnittlichen Cash Flow erzielen. Dem steht aber in der Regel ein Werteverzehr der Immobilie gegenüber. Bei der volkswirtschaftlichen Statistik sind Anpassungsprozesse im Verhalten der alternden Bevölkerung, die kaum vorhersehbar sind, zu berücksichtigen. Wir verweisen dringend auf die Analysen von Ulrich Marseille. Euro am Sonntag v. 25.4.2010)

Asiatisches Kapital wird nach Großbritannien gespült

Nachdem 2008 der Investmentmarkt für neue Wohnimmobilien in London fast am Boden lag, hat die Rückkehr internationaler Anleger in den letzten 18 Monaten den Markt zu neuem Leben erweckt.

Laut einer neuen Studie von **Knight Frank** haben Asiaten mehr als ein Fünftel der neu errichteten Wohnimmobilien in London erworben. Das entspricht einem Anlagevolumen von rd. 761 Mio. Pfund. Bis Ende März 2010 kamen 7.595 neue Wohnimmobilien in Central London auf den Markt. Rund 41% davon haben Anleger gekauft. Mit 49% dominieren Asiaten das Marktgeschehen. 11% der Käufer stammen aus China und Hongkong, 10% aus Singapur und 7% aus Malaysia. Die Kombination aus dem schwachen Pfund sowie aus steigenden Preisen und Mieten bietet Ausländern ein attraktives Umfeld.

Obwohl die Preise für Wohnimmobilien in London bis Ende Mai 2010 in den letzten 14 Monaten um 22% angezogen haben, liegen sie aufgrund der Wechselkurse beispielsweise in Hongkong Dollar 32% unter dem Höchstniveau von März 2008. Ähnliche Effekte ergeben sich in anderen Währungen. Hinzu kommt, dass Chinesen Immobilienanlagen im eigenen Land durch sehr hohe Preissteigerungen – in sieben Städten sind die Preise innerhalb eines Jahres um mehr als 50% explodiert – zunehmend als nicht mehr sicher erachten und nach Alternativen im Ausland suchen.

Auch der hohe Stellenwert einer britischen Ausbildung spült asiatisches Kapital nach Großbritannien. Innerhalb der letzten zehn Jahre ist die Anzahl von Studenten aus Asien um 175% gestiegen. Vor allem Chinesen, Inder und Pakistani entscheiden sich gern für eine Ausbildung an britischen Universitäten. Häufig erwerben Asiaten Immobilien als Bleibe für das Auslandsstudium ihres Kindes und behalten das Objekt im Anschluss als Anlage.



Deals Deals Deals

Hamburg: Der Schweizer Lederwaren- und Schuhproduzent **Bally** mietet rd. 245 qm Verkaufsfläche am Neuen Wall 53-55 von Privat über **Jones Lang LaSalle**.

Duisburg: **Crestron Germany** mietet 300 qm Bürofläche im Business-Kontor in der Werhahn-Mühle am Philosophenweg 29-33 von einer ausländischen Fondsgesellschaft über **Cubion**.

Passau: **Tchibo** mietet ca. 300 qm Ladenfläche und Fashion Focus mietet ca. 320 qm Ladenfläche in der Theresienstraße 2 von Privat über **storescouts**.

Weinheim: Die Industriebuchbinderei **Fehringer** mietet rd. 2 000 qm Lagerfläche in der Bergstraße/Käsackerweg von **Naturin** über **JLL**.

Stuttgart: Das **Amt für Liegenschaften und Wohnen** mietet knapp 4 000 qm Bürofläche in der Hospitalstraße von **Polis Immobilien** über **JLL**. Bereits Ende dieses Jahres will das Amt mit seinen 170 Mitarbeitern die neuen Flächen auf vier Stockwerken beziehen.

Köln: **Creativ-Discount**, Fachgeschäft für Bastel-, Hobby- und Künstlerbedarf, mietet 1 370 qm Einzelhandelsfläche im Höhenstauffenring 66-70 von einer Versicherungsgesellschaft über **Rheinreal Immobilien**.

Berlin-Mitte: **Save the Children Deutschland e.V.** mietet ab Juni 2010 ca. 415 qm Bürofläche in der Charlottenstraße 16 über **Engel & Völkers**.

Zürich: **Oppenheimer Investments Jersey Ltd.** mietet rd. 352 qm Bürofläche in der Talstraße 65 über **Engel & Völkers**.

Asiaten konzentrieren sich auf gute Lagen. Sie suchen die Nähe zur U-Bahn und kaufen außerdem gern Wohnungen rund um bekannte Sehenswürdigkeiten. Die Käufer aus Asien wählen ihre Anlagen sehr sorgfältig und setzen in erster Linie auf Preissteigerungen, achten aber auch immer mehr auf laufende Erträge. Neubauten sind für sie attraktiv, da viele Objekte hohe Sicherheitsstandards, sichere Parkplätze, Hausmeister-Services oder Fitnessräume und Restaurants bieten. Zudem geben Asiaten immer mehr Geld für Londoner Wohnungen aus. Während sie 2007 vor allem kleine, erschwingliche Wohnungen erwarben, kaufen sie nun hauptsächlich Zwei- bis Dreizimmerwohnungen für 400.000 bis 800.000 Pfund und mehr. Einer der höchsten Wohn-Wolkenkratzer in Europa, Pan Peninsula in Canary Wharf, war in Asien ein Verkaufsschlager. Nach Kampagnen in Hongkong und Singapur konnten 110 Wohnungen für Preise zwischen 250.000 und vier Millionen Pfund an Asiaten verkauft werden – der durchschnittliche Preis pro Wohnung betrug rund 800 Pfund pro Quadratfuß.

Der Kräfteverschiebung von West nach Ost zeigt sich nicht mehr allein auf Unternehmens- und Regierungsebene, sondern ist im Privatleben angekommen, fasst **Liam Bailey**, Researcher für Wohnimmobilien bei Knight Frank, zusammen. Die Kaufkraft eines Asiaten in Großbritannien ist weitaus höher als die eines Briten. Für die kommenden Monate wird mit weiterhin starken ausländischen Investments in neue Londoner Wohnimmobilien gerechnet. (MGö)

LBS Ost: Bausparen zieht wieder an

Karin Krentz

Doch im Jahr 2009 stellte ca. ein Drittel der Bausparer ihren Finanzierungswunsch vorläufig zurück.

Die LBS Ostdeutsche Landesbausparkasse meldet nach Rückgängen in fast allen Positionen im vergangenen Jahr ein wieder anziehendes Geschäft. Bei der Bausparsumme habe es in den ersten fünf Monaten ein Plus von 25,8% und bei den Verträgen von knapp 20% gegeben, sagte Vorstandschef Werner Schäfer in Potsdam. Wegen Vorzieheffekten habe es 2009 allerdings bei den Verträgen ein Minus von 31,2% und bei der Bausparsumme von 21,5% gegeben. Die LBS verwaltete am Ende des Geschäftsjahres 2009 einen Bestand von 1,3 Mio. Stück Verträgen (-1,6%) mit einer Bausparsumme von 23,4 Mrd. Euro (+0,7%). Das Institut ist in den Ländern Sachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern aktiv.

Mit einer Vertriebsleistung von 3,1 Mrd. Euro Bausparsumme (159 000 vermittelte Bausparverträge) zeigt sich Schäfer zufrieden. Die Minusraten von 31,2% bei der Stückzahl (21,5% bei der Bausparsumme) sind ausschließlich darauf zurückzuführen, dass mit Beginn des Jahres 2009 Regelungen zur dauerhaften Zweckbindung der Wohnungsbauprämie eingeführt wurden; dies führte in 2008 zu wesentlichen Vorzieheffekten im Bauspargeschäft.

Die durchschnittliche Bausparsumme im Neugeschäft hat sich von 17 100 Euro in 2008 auf nunmehr 19 500 Euro erhöht. 70% der abgeschlossenen Bausparverträge entfallen auf Finanzierungstarife. Damit wird deutlich, dass die Bausparer sich den zukünftigen günstigen Finanzierungszinssatz im Rahmen späterer Investitionsvorhaben sichern wollen. Bei den Wohn-Riester Verträgen beträgt die durchschnittliche Bausparsumme 27 000 Euro im Vertragsbestand. Mit einem Anteil von 11% am Bruttoneugeschäft ist die LBS zufrieden, denn nach der kurzen Einführungszeit bestätigt dieses Geschäft, dass das Bausparen im Rahmen der privaten Altersvorsorge ein großes Potenzial hat. Mittelfristig jedoch ist ein Anteil von 20% angestrebt.

Im Jahr 2009 wurden 90 657 Verträge mit einer Bausparsumme von 1,5 Mrd. Euro zugeteilt. Davon stellten ca. ein Drittel der Bausparer ihren Finanzierungswunsch vorläufig zurück. Im Geschäftsjahr ist der Bestand an Baudarlehen mit 1,1 Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahr geringfügig zurückgegangen. Die LBS verwaltet Bauspardarlehen mit einem Kreditvolumen in Höhe von 669 Mio. Euro. Die Zurückhaltung bei der Realisierung des Immobilienwunsches im Geschäftsgebiet sei durch die demografische Entwicklung, die Unsicherheiten bei der Lebensplanung infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise und durch das niedrige Zinsniveau hervorgerufen, so Schäfer.



Fonds-News

München: Real I.S. bringt den neuen Dachfonds **Bayernfonds Deutschland 21** auf den Markt und investiert in einen Büneubau in Regensburg. Alleiniger und langfristiger Mieter ist die **E.ON Bayern**. Das Gesamtinvestitionsvolumen des Fonds beläuft sich auf 90 Mio. Euro, davon sind 47,4 Mio. EK. Der Fonds kalkuliert mit einer jährlichen Ausschüttung von anfänglich 6% die bis 2022 auf voraussichtlich 6,5% ansteigt. Über die prognostizierte Laufzeit bis 2022 sollen Rückflüsse von etwa 181% vor Steuern generiert werden. Interessierte Anleger können sich ab einer Mindesteinlage von 15 000 Euro zzgl. 5% am Fonds beteiligen.

Bergisch Gladbach: Die **Hahn Gruppe** hat mit dem Vertrieb ihres neuen geschlossenen Einzelhandelsimmobilienfonds **Pluswertfonds 151** begonnen. Der Fonds investiert in zwei Fachmarktzentren in Nordhorn (Niedersachsen) und in Offenbach am Main (Hessen). Bei dem Investitionsobjekt in Nordhorn handelt es sich um ein modernes Fachmarktzentrum auf einem Grundstück von rund 50 000 qm. Die Gesamtmietfläche beträgt rund 23 400 qm. Hauptmieterin ist die **EDEKA Rhein-Ruhr**. In Offenbach am Main investiert der Fonds in ein teilweise noch zu errichtendes Fachmarktzentrum, das zurzeit auf einem rund 41 100 qm großen Grundstück entsteht. Die Gesamtmietfläche beträgt 16 000 qm zzgl. einer Ausbaureserve von rund 1 000 qm. Mieterin ist **OBI**. Das Gesamtinvestitionsvolumen des Fonds beträgt ca. 67 Mio. Euro, davon 29 Mio. EK. Private Anleger können sich mit einer Mindestbeteiligungssumme von 20 000 Euro zzgl. 5% Agio beteiligen. Die anfängliche Ausschüttung wird mit 6% jährlich prognostiziert (jeweils anteilig quartalsweise).

Hotel-Talfahrt gestoppt

Berlin, Hamburg und München sind die deutschen Key Cities.

Die Talfahrt in der deutschen Hotellerie ist gestoppt. Es geht wieder moderat aufwärts. Eine Trendumfrage von **Dr. Lübke** zeigt auf, welche Segmente und Destinationen dabei für Betreiber und Investoren die besten Chancen haben. Steigende Buchungszahlen und eine positive Tendenz bei der Preisentwicklung führen zu Optimismus. 42% (+14%-Punkte) sehen Umsatzwachstum. Das Trio München, Hamburg und Berlin konnte sich als "Key Cities Germany" gegenüber den anderen Top 10-Städten signifikant positiv absetzen. Alle drei Städte haben sich als Destinationsmarke mit einem ausgewogenen Verhältnis aus Business- und Leisure-Geschäft positioniert. Den geschäftsreiselastigen Märkten Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart räumen die Befragten geringere Wachstumschancen. Lediglich Dresden und Leipzig werden weiter vorwiegend pessimistisch gesehen.

Die positive Erwartung zugunsten Hotels im niedrig- und mittelpreisigen Segment setzt sich fort. Die gehobene Hotellerie müsse jedoch infolge eingefrorener Geschäftsreisebudgets weiter Buchungsrückgänge bzw. stagnierende Übernachtungszahlen verkraften. Die Einschätzung der First- und Luxury-Class Hotellerie habe sich leicht verbessert. Im 1- bis 3 Sterne-Segment sind die Befragten optimistisch. Ein Absinken der Preise wird nahezu ausgeschlossen. Kritischer ist es im gehobenen Segment. Eine "neue Lust am Luxus" sei zumindest mittelfristig nicht in Sicht. Neben dem inländischen Leisure-Segment ist der größte Gewinner des aktuellen Marktumfelds die Stadt- und Kettenhotellerie. Das weitere Wachstum dieser Betriebe wird zulasten der Privathotellerie gehen. Die Expansionspläne sind durch die Krise wenig beeinflusst. (WR)

Regensburg: Einzelhandel mit positiven Impulsen in der Innenstadt – Weitere Filialisten siedeln sich an

Bernhard S. Maier, Regensburg

Mit 1,3 Mrd. Euro Einzelhandelsumsatz im Jahr 2008 hat Regensburg unbestritten den ersten Platz in Ostbayern. Darin kommt die in den letzten 30 Jahren gewachsene Bedeutung des „mittelalterlichen Wunders Deutschlands“ zum Ausdruck. Eine recht krisenfeste Wirtschaftsstruktur mit guten Perspektiven auf Grund des zukunftsorientierten Branchenmixes führt zu besten Bewertungen in verschiedenen Rankings, etwa Platz 5 im Zukunftsatlas der **Prognos AG** oder Platz 4 im Standort-Ranking 2009 von **CASH**.

Die Attraktivität wird auch durch die gerade veröffentlichten City News von **Lührmann Deutschland** bestätigt. Auch wenn die Altstadt nur 18 Prozent der Handelsfläche von insgesamt 430.000 qm ausmacht, wird sie durch ihren UNESCO-Welterbestatus für Filialunternehmen immer interessanter. Die von Lührmann vermittelte Neuansiedlung des Bekleidungsunternehmens Mango unmittelbar neben dem Magneten Kaufhof Galeria (Eröffnung November 2010, bisher Nordsee) bringt eine Sortimentsstärkung. Neu ist auch der Schuhfilialist Görtz mit dem Konzeptshop Görtz17 in einer 1a-Lage. Lührmann konnte weitere Transaktionen vermitteln: Der Umzug eines **Marc O'Polo**-Shops auf eine zweistöckige Fläche am Neupfarrplatz sowie die Umsiedlung von H&M in die Königstraße (ehemals Wöhr) und die Übernahme der ehemaligen **H&M**-Flächen durch **TKMaxx** mit rund 2.500 qm belegt das große Interesse an der Innenstadt. Gestützt wird dies durch den Ausbau weiterer Flaniermeilen: Seit Ende 2009 ist auch die Ludwigstraße verkehrsberuhigt ausgebaut. Dies führt wohl auch zu neuen Nutzungen. So wird sich die juristische Fachbuchhandlung **Pffafelhuber** (Teil der bundesweiten Schweitzer-Kette) auch wegen der immer größeren Bedeutung des Online-Handels bei Fachbuchhandlungen von der Ludwigstraße zur Glockengasse verlagern. Ein neuer Mieter für die attraktive ca. 180 qm große Fläche wird noch gesucht.

Vor fünf Jahren war noch eine Vielzahl von Leerständen in der Altstadt festzustellen. Dies hat sich mittlerweile gedreht. Laut Lührmann überlegen etwa Mieter aus der bahnhofsnahe Arcaden-Mall die Rückkehr in 1a-Lagen in der Altstadt. Das Donaueinkaufszentrum mit rund 51.000 qm Bayerns größte Mall scheint davon nicht betroffen. Interessant ist der Handelsflächenrückgang in der Altstadt von Regensburg von 91.000 qm (1994) auf 76.500 qm (2008; Quelle IHK) bei einer Flächenzunahme insgesamt von 352 Tqm auf 434 Tqm. Gerade interessante Umnutzungen von Handelsflächen sind hier festzustellen: Aus einem vierstöckigen Bekleidungshaus



Fonds-News

München: Die **Real I.S.** hat ihren aktuellen Frankreichfonds planmäßig geschlossen. Der Immobilienfonds mit einem Volumen von rund 95 Mio. Euro investiert in einen Bürokomplex in der Pariser Vorstadt Clichy. Langfristiger Mieter des Fondsobjekts ist die französische Staatsbahn **SNCF**. Die prognostizierte Laufzeit des Fonds beträgt ca. 13 Jahre.

Hamburg: Nach dem **71. Holland-Fonds** und der Vollplatzierung des Private Placements **MPC Deutschland 6** startet **MPC Capital** den Vertrieb des **MPC Deutschland 5** und meldet den Ankauf eines Greenbuildings mit DGNB-Goldstatus für den Folgefonds **MPC Deutschland 7**. Damit bringt das Emissionshaus im 2. Quartal 2010 klassische Immobilienfonds mit einem Eigenkapitalvolumen von rund 80 Mio. Euro auf den Markt. Der aktuelle Fonds **MPC Deutschland 5** bietet Anlegern eine Beteiligung an einem Schul- und Verwaltungsgebäude in Nürnberg. Die Fondsimmoblie ist für mindestens 15 Jahre an die **Stadt Nürnberg** als staatlichen Hauptmieter vermietet. Auszahlungen sind in Höhe von 6% p. a. geplant und sollen ab Übernahme des Objektes am 1. Oktober 2010 quartalsweise erfolgen. Anleger erwarten einen Gesamtmittelrückfluss von 171% vor Steuern bezogen auf die Beteiligungssumme ohne Agio bei einer geplanten Laufzeit von 10 Jahren.

Landshut: **ILG Fonds** startet mit dem **ILG Fonds Nr. 36** und investiert in die Einzelhandelsimmoblie **Landshut Park**. Auf einem Grundstück mit 65 000 qm entstand eine Handelsimmoblie mit 20 000 qm Mietfläche und fast 17 000 qm Verkaufsfläche. Das Objekt ist langfristig vermietet. Der Fonds hat ein Investitionsvolumen von 64 Mio. Euro.

wurde das Vier-Sterne-Hotel Goliath, das Möbel- und Designhaus **Paulin** verkleinerte sich, um hochwertige Eigentumswohnungen in zentraler Innenstadtlage zu schaffen, und auch das ehemalige C&A-Gebäude in der 1a-Lage Königstraße wurde in kleinere Einheiten (u.a. Strauss Innovation) zerlegt, in den oberen Etagen konnten so hochwertige Wohnungen geschaffen werden. Mittlerweile werden auf den Handelsflächen in 1a-Lage Mieten von rund 70 Euro/qm für Flächen von 80 - 120 qm erzielt.

Die Altstadt Regensburgs bietet weitere Potentiale: So hat etwa die wegen ihrer Architektur einzigartige Wahlenstraße hohes Flanierpotential, was aber einer Umgestaltung bedürfte. Im Obermünsterviertel und im Schäffnerquartier stehen Umgestaltungen an. Hier verbinden sich die Hoffnungen des ansässigen Handels mit Abriss und Neubau einer Parkgarage.

In der Summe ist Regensburg ein Beispiel für die Attraktivität gewachsener Innenstädte, bei deren Weiterentwicklung gerade Perioden der Stagnation und des Dörrröschenschlafs zu späteren Chancen führen. Der behutsame Umgang mit diesen Strukturen muss die Ansprüche verschiedener Nutzer vereinbaren. Nutzerkonflikte beleuchtet aktuell ein „Ruhestreit“: Die Altstadt Regensburg hat einen in Deutschland fast einzigartig großen Gastronomiebesatz, der Touristen, Studenten und Partygängern auch überregional anzieht. Folgeerscheinungen wie nächtliche Lärmbelästigungen vertragen sich aber mit der gestiegenen Attraktivität als Wohnstandort (bis zu 4.000 Euro/qm bei Eigentumswohnungen, ca. 10-12 Euro/qm bei Mietwohnungen) kaum. Eine Bürgerinitiative kämpft gegen die nächtlichen Lärmbelästigungen. Die Stadt Regensburg versucht mit einer Werbekampagne für „ruhiges Feiern“ gegenzusteuern.

Weitere Informationen zum Einzelhandelsstandort Regensburg: Lührmann City News (www.luehrmann.de) und „Handel(n) für die Zukunft? Strukturen und Entwicklungen des Einzelhandels im Bezirk der **IHK Regensburg**, Oktober 2009; www.ihk-regensburg.de.

Buchtip – Neuer Atlas der 1A-Lagen

Brockhoff & Partner hat seinen neuen Atlas der 1A-Lagen am vergangenen Mittwoch vorgestellt. Rund 31.000 Geschäfte in den Top-Einkaufslagen deutscher Städte analysierten die Makler rund um Unternehmensgründer **Eckhard Brockhoff**. Mit insgesamt 56 unterschiedlichen Geschäften bietet die Hauptstraße in Heidelberg Textilkäufern die größte Vielfalt unter allen Einkaufsstrassen. Es folgt der Kurfürstendamm in Berlin mit 51 Textilgeschäften und die Hindenburgstraße in Mönchengladbach mit ebenfalls 51 Textilgeschäften.

Der neue Atlas, der den Namen „Der Brockhoff“ trägt, listet für die Einzelhandelsgeschäfte in 1A-Lagen alle relevanten Details für eine Bewertung auf. Beispielsweise, wie viele Stufen ein Kunde nehmen muss, um ein Geschäft zu betreten. Diese Angabe ist durchaus wichtig, da jede Stufe auch 10% weniger Umsatz bedeutet. „Wir wollen mit dieser aufwändigen Studie einen absolut verlässlichen Überblick für alle Akteure auf dem Einzelhandelsmarkt schaffen, insbesondere für Filialketten und Hauseigentümer, Gutachter, Investoren, Banken oder Immobiliengesellschaften“, erklärt Eckhard Brockhoff.

Neben dem Branchenmix in einer Einkaufsstrasse ist der Anteil von Filialen größerer Einzelhandelsoder Food-Ketten am gesamten Bestand der Ladenlokale von zentraler Bedeutung. Der auf diese Weise Straße für Straße ermittelte Filialisierungsgrad ist ein wichtiger Gradmesser für Investoren und Kunden. So steigt mit zunehmender Attraktivität einer Lage dieser Prozentsatz und damit erfahrungsgemäß auch die Miete.

Auch Shoppingcenter können für eine Innenstadt problematisch sein. Als Negativbeispiele nennt Brockhoff Wetzlar, Berlin, Siegen, Hamm, Hameln oder Essen. Nur in seltenen Fällen gelänge es, die Center in den Innenstädten gut zu integrieren. Positive Beispiele sind für Brockhoff die Neumarkt-Passage in Köln oder die Fünf Höfe in München. (AE)

„Der Brockhoff“, Atlas der 1A-Lagen ist im Internet zu bestellen unter www.brockhoff.de oder per Telefon unter 0201/81092-0. Er kostet 100,- Euro inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten.





Unternehmen, die in "Der Immobilienbrief" erwähnt werden:

A4RES Group (6), Abu Dhabi Investment Authority (9), Allbau (19), Allianz Real Estate (17), AMB Property Corporation (19), argoneo (19), Bally (21), Bank Millenium (11), Berlin-Hannoversche Hypothekenbank (9), Bertelsmann (3), BNP Paribas (4,17), Borletti Group (16), Brendan Investments (19), Brockhoff & Partner (16,23), Brune Immobilien (19), BulwienGesa (9), C&A (17), Carrefour (17), Cash (22), Catella (5), Catella Property (11), Catella Real Estate AG KAG (17,19), Cerep Corvin (18), Clifford Chance (6), Colliers Grossmann & Berger (18), Colliers Trombello Kölbel (17), Comcave.College (14), Comfort (18), Commerz Real (11), CP Properies (10), Creativ-Discount (21), Crestron Germany (21), Cubion (14), Cushman & Wakefield (9,17), Datev (18), DB Research (19), DCM (19); Deka Immobilien (14,16), Department Fashion (17), DeTel Immobilien (4), Deutsche Healthcare Property AG (20), Deutsche Pflegeheimfonds (20), Dr. Geppert Immobilienbewertung (9), Dr. Hanne Grundstücks GmbH (19), Dr. Leopoldsberger + Partner (6), Dr. Lübke (22), Dr. Ludwig & Partner (9), DTZ (4), Duisburger Hafen AG (3), Dussmann-Gruppe (10), E&P-Gruppe (19), E.On (22), ECE (3), Edeka (16), Engel & Völkers (9,21), Ericsson (19), Ernst & Young (4), Eugene Investment & Securities (16), Fabege AB (12), Fehringer (21), Flexx Fitness (18), Focus Real Estate (6), Gabler (6), Garbe Group (14), Garbe Logistic (12), Gdw (2), GE Capital (19), Geka Kemper (6), Generali (16), GfK GeoMarketing (12), GHS (10), Goldman Sachs (16), Goldsmith (3), GP Gastro Perspectives (18), Gruner und Jahr (3), GSW (6), H&M (17,22), H.F.S. (16), Hahn Gruppe (22), Hammerson (17), Haufe Medien Gruppe (2), Häusser-Bau (16), HGA (19), Highstreet (14), IHK München (9), ILG (19,23), Immac (19), Immeo Wohnen (19), Immobilienscout24 (20), IPD (8,18), Jones Lang LaSalle (6,12,18,19,20), Kaufhof (2,14), Kiethe Rechtsanwälte (17), Knight Frank (20), Kölbl Kruse (2), Kühne + Nagel (19), LB Immo Invest (19), LBS (21), Lego (20), Lührmann (9,10), Marc O'Polo (22), Markthauf Holding (16), Marseille-Kliniken (19), mfi (4), Moutis Investments Sarl (19), MPC (23), NAI Apollo (5), Naturin (21), Nivo (16), Noa Noa (11), Obermaier Gruppe (17), Obi (22), Oppenheimer Investments (21), Otto-Beisheim-Group (9), Patrizia (16), PDI-Gruppe (18), Pfaffelhuber (22), Philipp Holzmann (3), Pirelli RE (16), Planet Sports (18), pme Familienservice (19), Polis Immobilien (21), Preussag (3), Prognos AG (22), PropertyOne (18), Real I.S. (22,23), Reiner Schnittler (18), Rheinreal Immobilien (21), RICS (6), Robert Schiessl (18), Rreef (16), RWP Rotthege (18), SAB (19), Save the Children Deutschland (21), Savills (5,18), Senvital (19), Sephora (17), Shaftesbury Asset Management (19), SNCF (23), Sol Melia (20), storescouts (18), Strabag Property and Facility Services (4), Sunrise Senior Living (10), syncreon Deutschland (12), SZA Schilling Zutt & Anschütz Rechtsanwälte (19), Tally Weijl (18), TKMaxx (22), TMW Pramerica (10), Tschibo (21), Union Investment (6,12), Urbanicom (6), Verband deutscher Pfandbriefbanken (9), Verein Deutscher Ingenieure (19), Wappen Reederei (18), Warburg Henderson (17), Wassermann und Partner (18), Wealth Cap (16), Wyndham Hotel Group (20).

Impressum

Rheda-Wiedenbrück, T: 05242-901250, F: 05242-901251

info@rohmert.de,
www.rohmert-medien.de

Chefredaktion: André Eberhard
(V.i.S.d.P.)

stellv.: Dr. Karina Krüger-
Junghanns

Immobilienredaktion: Thorge Albat, Michael Beck, Dr. Thomas Beyerle, Daniel T. Borger, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Ergin Iyilikci, Uli Richter, Werner Rohmert, Martina Rozok, Frank Peter Unterreiner, Petra Rohmert,

Immobilienaktien: Hans Christoph Ries, **Berlin:** Karin Krentz, **Frankfurt:** Christina Winckler, **München:** Thomas Döbel (u.v.a.),

Einzelhandel: Dr. Ruth Vierbuchen, **Volkswirtschaft:** Dr. Günter Vornholz

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht: RA Klumpe, Schroeder & Partner, Köln; **Dr. Philipp Härle** - Tilp RA, Berlin;

Redaktl. Beirat: Klaus Ansmann (Deutsche Post Immobilien), **Dr. Kurt E. Becker** (BSK), **Jürgen Böhm** (ImmobilienScout24), **Joaachim Bücker**, **Hartmut Bulwien** (Bulwien AG), **Bernhard Garbe** (stilwerk/Garbe Logistic AG), **Dr. Karl Hamberger** (Ernst & Young), **Klaus Hohmann**, **Prof. Dr. Jens Kleine**, **Frank Motte**, **Prof. Dr. Wolfgang Pelzl** (Uni Leipzig), **Fritz Salditt** (Stb.), **Carl-Otto Wenzel** (Wenzel Consulting AG)

Wissenschaftliche Partner:

- **Prof. Dr. Hanspeter Gondring** **FRICS** (Studiendekan, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart)
- **Prof. Dr. Thomas Kinateder** (Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen -Geislingen)

Verlag: Research Medien AG, 33378 Rheda-Wiedenbrück, Repkestr. 5, T.: 05242 - 901-250, F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: **Senator E.H. Volker Hardegen** (Vorsitz), **Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz**, (Bayreuth)

Bank: KSK Wiedenbrück (BLZ 478 535 20) Kto.-Nr.: 53 207

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.