



DER IMMOBILIEN

Fakten - Meinungen - Tendenzen

Brief

Nr.: 229

39. KW / 01.10.2010

ISSN 1860-6369

kostenlos per E-Mail

Inhaltsverzeichnis

Einleitung (Rohmert)	1
Immobilienwirtschaft: Zwischen Zweifel und Chance	2
Geschlossene Fonds 2010	9
Sichere Immobilienanlagen: öffentliche Mieter als sicherer Hafen? (Franken)	10
Immobilien: Banken reduzieren Engagement - Fluch oder Segen? (Short/Becker)	13
Private Equity Immobilienfonds - Status Quo (Köhler)	15
Aktuelle Steueraspekte für Immobilien (Kracht)	17
Handelsimmobilien: „Steh-Auf-Männchen“ in der Krise	20
Asset Management für Handelsimmobilien (Klaußner)	25
Inflationsschutz Immobilien: Nur noch Elter-Know how?	27
„Denkanstöße“: Inflationsschutz durch Auswahl, Streuung und Management (Denk)	33
USA oder Europa? Wo lohnen sich Investments (Kunz)	34
Immoaktien: kein Fokus und zu klein (Schiffmacher)	36
Interview: Lutz Freitag, GdW	39
Solarförderung: Kürzungen wegweisend für die Zukunft (Klughardt)	44
Wald: Inflationsschutz durch Wachstum (Siemer)	48
Nachhaltigkeit im Facility Management (Lange)	50
Nachhaltigkeit im Bestand	52
Umwelt: Einflussfaktor für Immobilienwerte (Busse)	54
Interview: Marc Stilke, IS24	56
Unternehmen: Erfolgsfaktor Demografie (Leuchtmann)	58
Metropole Ruhr	61
Unternehmen	
• Corpus Sireo	63
• Fairvesta	64
• Real I.S.	64
• M7 Real Estate	66
ADI Stuttgart (Gondring)	66
Studium: Projektentwicklung	68
Autoren	69
Impressum	70

Immobilien-Spezial zur Expo Real 2010

Wir danken den Sponsoren und Anzeigenpartnern der heutigen Ausgabe:

Aquila Capital Structured Assets GmbH, Acron AG, aurelis Real Estate, BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH, Cattella Real Estate AG, Commerz Real AG, Corpus Sireo, Deka Immobilien Investment, Deutsche Immobilien Chancen AG & Co. KGaA, Deutsche Postbank AG, Deutsche/Hypo, Doric Asset Finance, E&P Real Estate GmbH & Co. KG, ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, Fairvesta AG, Garbe Group, GfK Geomarketing, GRR AG, Hahn Gruppe, Hannover Leasing GmbH & Co. KG, HCI Gruppe, Hesse Newman Capital AG, HGA Capital, HIH Vertriebs GmbH, Ideenkapital AG, IVG Private Funds GmbH, Jamestown US-Immobilien GmbH, K & L Ruppert Stiftung & Co. Handels-KG, KGAL GmbH & Co. KG, kon-ii, mfi management für immobilien AG, MPC Capital AG, Pamera Real Estate Group, Real I.S. AG, Rechtsanwälte Klumpe, Schroeder & Partner, SIGNA Property Funds, Targacom Advisory GmbH, TSO Europe Funds Inc., Union Investment, Voigt & Coll. GmbH, Walton Europe GmbH.

Sehr geehrte Damen und Herren,

am Sonntag vor 20 Jahren fand die deutsche Wiedervereinigung ihren formalen Höhepunkt. Das war sicherlich in Verbindung mit Globalisierungseffekten und sich explosiv entwickelnden Informationstechnologien die Wiege der Transformation der Immobilienmärkte in Deutschland. 1990 gehörte Deutschland zu den „Top 3“ Volkswirtschaften der Welt. Vielleicht waren wir sogar die „No.1“; denn sonst hätten wir die Vereinigung nicht so locker weggesteckt. Aber zusammen waren wir nie an der Spitze.

Der Hype des Internetbooms zur Jahrtausendwende und der Amoklauf weltweit entfesselter Finanzwirtschaft hat uns in Verbindung mit der verzweiferten Suche internationaler Finanzingenieure nach Kraftstoff für die Verbriefungsmaschinerie in Form von verkaufbaren Cash flows und dem aufgedrehtem Konjunkturmotor der emerging countries zwei Zwischenhochs beschert. Für die „Gehirne der kurzen Zeitreihen“ ist natürlich jeder Boom „Normalität“, zu der der Markt naturgemäß zurückstreben muss. Das bringt Optimismus. „Gehirne der langen Zeitreihen“ sind dagegen gehandicapt - es sei denn man realisiert die Zeitreihen nicht.

Deutschland befindet sich im Zeichen eines „Down-Symptoms“ und der Ideenlosigkeit. Down-Sizing, Down-Grading und viele Rückschritte mehr sind die Symptome der Rückkehr zum Kerngeschäft. Das betrifft auch die Immobilienwirtschaft. Die wichtige Frage ist, wie es weitergeht. Optimismus ist ein Branchenspezifikum. Dennoch sind wesentliche Treiber der Immobilienmärkte über ihren Lebenszyklushöhepunkt hinaus.

Die **Frage** ist, inwieweit die heute propagierten Erfolgstreiber wie Kapitalmarkt, Globalisierung und Asset Management, sich für die Immobilienwirtschaft als Ersatz für die retardierenden Elemente herausstellen kann. Die **Antwort** lautet: **Vergessen Sie die Argumentation!** Wenn überhaupt,



Werner Rohmert,
Herausgeber

betrifft die Argumentation wertmäßig vielleicht 15% des Immobiliengeschäftes und materiell sicherlich weniger, wie der Blick in die Umsatzstatistiken deutlich macht. Zum anderen ist auch die schönste Research getriebene Kapitalmarkt-Immobilie ohne Nutzer eine Ruine. Zu den Kapitalmarktaspekten später mehr. Und warum Globalisierung in Deutschland zu Immobilien-Nachfrageerhöhung führen soll, ist zumindest auf den ersten Blick nicht evident. Es werden weder internationale Arbeitsplätze nach Deutschland verlagert noch wohnen Londoner Busfahrer in Mecklenburg-Vorpommern. Unser Exportmotor dreht seit Jahrzehnten an der volkswirtschaftlich vertretbaren Grenze. Unsere deutschen Banken rennen nur noch „unter ferner liefen“, wie unlängst Ackermann deutlich machte.

Exkurs: Erlauben Sie mir noch einmal den 20 Jahre alten Blick nach Osten. Der formalen Wiedervereinigung am Sonntag vor 20 Jahren, war für vor Ort Aktive ein frustrierender Erkenntnisprozess vorangegangen, der von Politik und Zwangsoptimisten des Managements konsequent negiert wurde. O-Ton des damaligen Finanzobmanns der CDU-Fraktion bei einem persönlichen Gespräch im „Langen Eugen“ vor ziemlich genau 20 Jahren: „Lieber Herr Rohmert, selbst, wenn Sie Recht haben, was wir nicht glauben, gibt es keine Alternativen.“ Ich hatte damals ein Projekt mit dem Ziel der Neustrukturierung und Neuausrichtung von 34 Konsumgüterherstellern, dass von ihm eingeleitet worden war, wegen Chancenlosigkeit für die Mehrheit der Unternehmen für gescheitert erklärt. Mein Kollege, der die ostdeutschen Werften „sanierte“ hat länger durchgehalten. Die Ergebnisse sind bekannt. In dem damaligen Konjunkturbuch des "Der Platow Brief", das im Oktober 1990 erarbeitet wurde, habe ich die Erfahrungen zusammengestellt und daraus eine Prognose abgeleitet, die die Einführung der Marktwirtschaft durch die Marktwirtschaft als wenig zielführend aufzeigte und eine kritische Wirtschaftsprognose ableitete. Oft hatte ich den Eindruck, ich sei als einziger vor Ort gewesen.

In der oft grausamen Realität wurden meine damaligen Befürchtungen zum Glück noch nicht einmal eingestellt. Und bedenken Sie, wenn Sie am Wochenende Lust haben, sich einmal in die Welt des Oktober 1990 zurückzusetzen, dass meine damalige Prognose schon bereinigt war. Schließlich durfte aus Projektgesichtspunkten schon kein Rückschluss auf Unternehmen möglich sein. Zum anderen galt natürlich auch schon damals in der Redaktion das Credo, dass man einfach nicht glauben könne, dass Rohmert Recht haben könne, während sich die gesamte Welt noch in blühenden Landschaften suhlte. Wir stellen Ihnen meine alte veröffentlichte Analyse zur prognostizierten Entwicklung in den neuen Ländern aus Oktober 1990 in der PLATOW PROGNOSE ins Internet. Manchmal hilft doch Know how und Denken beim Blick in die Zukunft.

Aber trösten Sie sich, wenn Sie 1990 bis 1994 oder 1999 oder 2006 zu den Gläubigen gehörten, die die Vereinigungsfolgen, New Economy oder Zyklen für Mega-Trends hielten. Sie sind reich geworden, während ich immer wusste, dass das Geschäft nicht geht - und arm blieb. Da wiederum tröstet nur der Blick zurück.

Immobilienwirtschaft im Zwiespalt zwischen Zweifel und Chance

Die Ausgangssituation ist gespalten. Aus volkswirtschaftlicher Erfahrung, wenn auch weniger aus analytischer Erkenntnis, sind wir optimistisch. Es lohnt sich wieder, nach vorne zu schauen. Der Aufschwung ist stabil. Die Emerging Countries treiben voran. Das System hat gehalten. Die Zinsen bleiben niedrig. Die Kapitalmärkte sind liquide. Woher kommt also mancher Pessimismus?

Die Gefahren liegen, anders als übel gelaunte Presse glauben macht, nicht mehr IM Aufschwung, sondern resultieren AUS dem Aufschwung. Das System hat noch einmal gehalten. Darauf ruht sich die Politik aus. Die originäre Staats-Aufgabe, die Leitplanken vorzugeben, zwischen denen sich die Wirtschaft bewegen darf, wird vernachlässigt. Kleingeister des Finanz- und Steuersystems legen stattdessen überall auf Millimeter-Papier erarbeitete Fußangeln aus und versuchen so zu bremsen, statt zu leiten.

Der Staat trägt Mitschuld am Finanzdesaster

Maßgeblich für Verwerfungen in Vergangenheit und Zukunft sind einige generelle Fehler. Die Erwartung rationalen Handelns der Akteure sollte inzwischen kein Thema mehr sein. Dennoch geht die Suche nach den Schuldigen oft in die falsche Richtung. Wie **Professor Biedenkopf** mit Bezug auf seinen Mentor **Franz Böhm**, einem der Mitbegründer der sozialen Marktwirtschaft vor kurzem in einem Vortrag deutlich machte, handelt „eine Regierung, die Versuchungen begründet, denen man mit normalen moralischen Anstrengungen nicht widerstehen kann, selbst unmoralisch.“ Das relativiert zwar zunächst nur die Versuchung, alle Schuld den Banken zuzuschieben, enthält aber auch eine vernachlässigte Handlungsmaxime der Politik, einen Rahmen zu setzen, der unmoralisches Handeln für Normalbürger nicht sinnvoll macht. Viel stärker noch als in

JAMESTOWN – Der führende **Spezialist** für **US-Immobilien**

- › Direkte und verständliche Kapitalanlagen
- › Beste Leistungsbilanz seit über 27 Jahren
- › Alle Leistungen aus einer Hand
- › Konsequenter anlegerorientiert
- › Spezialist mit eigenem Management in den USA

Über 65.000 zufriedene Kunden und 18,7% durchschnittliche Verzinsung auf das investierte Eigenkapital über alle Vermietungsfonds sprechen für uns.



One Times Square, New York, JAMESTOWN 18



General Motors Building, New York, JAMESTOWN 26



111 8th Avenue, New York, JAMESTOWN 25



Kingstree Forst, South Carolina, JAMESTOWN Timber 1



Deutschland macht der Blick auf die Subprime-Krise in den USA, wo Non Recourse Finanzierung auch für Privatleute die Regel ist, einen solchen Fehler deutlich. Rational denkende Privatleute wurden quasi zur Spekulation verleitet. Dem zwischenzeitlichen Wohlstandsgewinn auf (Immobilien-) Pump zu Lasten der Allgemeinheit stand kein Risiko gegenüber. Im Übrigen gilt das natürlich auch für deutsche Banken, die endlich lernen müssen, dass Non Recourse Finanzierungen das Verhalten von Schuldern und damit die Preisfindung finanzierter Assets ändert.

Finanzmärkte können sich nicht selber regulieren

Gleichzeitig gibt das Zeitalter der Globalisierung das nächste Alibi des Nichtstuns zur Regulierung der Finanzmärkte. „**Märkte regulieren sich selber**“, ist die These. Unglücklicherweise trifft das nur auf Märkte mit Sättigungsgrenzen zu. Irgendwann gibt es genug Kühlschränke oder Immobilien. Aber es gibt nie genug Geld. So lange der Kreativität des Kapitalmarktes über Verbriefungen oder Derivate immer mehr Geld bzw. Kapital zu schöpfen, keine Grenzen gesetzt werden, wird es immer mehr Geld geben, das Verwendung sucht und zur Spekulation verleitet – vor allem, wenn die Folgen der Spekulation von der Gesellschaft getragen werden und die Gewinne beim Spekulant bleiben. Überlegen Sie mal: Jeden Tag werden mit stark zunehmendem Trend für vier Billionen US-Dollar Devisen gehandelt. Alle zwei Wochen werden so Devisen in Höhe des Welt-BIP gehandelt. Natürlich benötigt Währungssicherung der Realwirtschaft den Gegenpol der Spekulation, die so Motor der Wirtschaft wird. Aber 99% Spekulation führen doch längst ein hoch riskantes Eigenleben.

Im uneingeschränkten Eigenleben der Finanzwirtschaft liegen die Gefahren im Aufschwung und nicht darin, ob die Wachstumskurve eine Delle bekommt. Derzeit gibt es in den Industrieländern keinen Inflationsdruck. Amerika lebt in Angst vor Deflation. Die Zinsen bleiben deshalb niedrig. Die Staatsverschuldung lässt sowieso nichts anderes zu. Die Dynamik der Wirtschaft könnte sogar ein wenig mehr Inflation vertragen. Gleichzeitig ist der Aufschwung stabil. Nach einem tiefen Einbruch geht es immer wieder schnell zurück zum Potentialpfad. Es könnte lediglich eine kleine Niveautransformation durch vorübergehende Konsolidierung des BIP-Finanztunings geben. Die kurzfristigen Rahmendaten mit der Dynamik der Emerging Countries sind gut.



Mode, die schon beim
Bezahlen Spaß macht.

K&L SUCHT NEUE STANDORTE

K&L Ruppert ist ein erfolgreiches Familienunternehmen, das seit 1962 im Textileinzelhandel vornehmlich in Süddeutschland tätig ist. K&L betreibt 62 Einzelhandelsgeschäfte mit Mode für Damen, Herren und Kinder. K&L bietet attraktive Mode zu günstigen Preisen für breite Bevölkerungskreise an. Die Geschäfte liegen in **1A-Lagen der Innenstädte, Einkaufszentren und Fachmärkten**. Wir wollen unsere Expansion in Deutschland weiter forcieren und suchen hierfür **in Süddeutschland neue Standorte**.

Für einen Standort gelten folgende Kriterien:

- Städte: ab 25.000 Einwohner zzgl. entsprechendem Einzugsgebiet,
Städte unter 25.000 Einwohner nur bei entspr. Zentralität
- Flächen: von 800 bis 3.500 m² Verkaufsfläche zzgl. Nebenflächen
- Lagen: - Fachmarktgebiete und große Fachmarktzentren
mit Einzelhandelsagglomerationen
- Nahversorgungszentren, SB-Warenhäuser
- Shopping-Center/Passagen
- 1A-Lagen in Innenstädten, Fußgängerzonen



Bitte senden Sie Ihre Objektangebote an:

K&L Ruppert Stiftung & Co. Handels-KG, Abteilung Expansion, Paradeisstr. 67, 82362 Weilheim
Telefon: 0881/180-181 | Fax: 0881/180-221 | E-Mail: exp@kl-ruppert.de | Internet: www.kl-ruppert.de

Aber glauben Sie wirklich, dass Märkte und Staaten im Umfeld hoher Staatsverschuldung, ungesteuerter Geldschöpfung der Kapitalmärkte, zwanghaft niedriger Zinsen, zunehmendem Rohstoffverbrauch der rasant wachsenden jungen Volkswirtschaften mit dem Umweltbewusstsein der 50er Jahre sich in einem stabilen Gleichgewicht befinden? Niedrige Zinsen führen automatisch zu Fehlallokationen, da sie zu immer riskanteren Investments mit immer niedrigeren Renditen verleiten. Gleichzeitig machen Informationstechnologien alle Märkte und Informationen immer vollkommener. Bei niedrigen Margen, vollkommener Information und schneller Abwicklung werden die zu bewegendenden Beträge immer größer und die Entscheidungen immer automatisierter. Irgendwann wird das System mit verheerenden Folgen ein Eigenleben entwickeln.

Kapitalmarkt als Chance und zugleich Risiko - Die Immobilie gewinnt

Neu in der Diskussion sind aber seit einigen Jahren vor allem die Kapitalmarktabhängigkeit und die Virtualisierung der Immobilie. Zum Thema Virtualisierung haben wir oft genug unsere Meinung geäußert. Inzwischen haben auch die Kinder des letzten Booms gelernt, dass das Immobilienbusiness mehr als jedes andere Geschäft lokal ist. Die Immobilie erlaubt keinen Standortwechsel. **Eine Immobilie ohne Nutzer ist eine Ruine.** Wer sich durch eine Excel-Tabelle den Blick auf lokale Nutzernachfrage und deren langfristige Entwicklung verstellen lässt, investiert mit großer Wahrscheinlichkeit in einen Sanierungs- oder Rückbaufall der kommenden Dekade. Excel verführt aber gerade dazu, dem anfänglichen Cash-flow Priorität einzuräumen.



© likka kukko - totalia.com

„Eine Immobilie ohne Nutzer ist eine Ruine.“

Während die übrigen echten Real Assets, also Boden, Gold, Kunst und andere Wertgegenstände nur von der Wertentwicklungsperspektive leben, bringt die gut vermietete oder gemanagte Immobilie auch einen laufenden Cash Flow, der auch Phasen mit geringer oder rückläufiger Wertentwicklung überwindern lässt.

Zwei Komponenten bestimmen den Wert einer Immobilie: **Die Nutzernachfrage bzw. die Miete und der Kapitalmarkt mit seinen Multiplikatoren- bzw. auf neudeutsch Renditeanforderungen.** Lassen Sie sich aber nicht den Unsinn einreden, vor allem der Kapitalmarkt bestimme zukünftig über den Wert von Immobilien. Ohne Nutzernachfrage, die ausschließlich aus regionalen, also „immobilen“, immobilienwirtschaftlichen Eckdaten wie Lage,

langfristig passender Bedarf am Standort, wirtschaftliche Prosperität am Standort, Technik, Architektur, Flächeneffizienz u.v.m. resultiert, ist eine Immobilie keinen Pfifferling wert. Verantwortung des Eigentums führt durchaus auch zu negativem Vermögen einer leerstehenden Immobilie. Da hilft auch keine „Virtualisierung“ der Immobilie durch globalisierte Kapitalmärkte.

Der Kapitalmarkt regelt nur die Verfügbarkeit von Kapital und die Höhe des Entgeltes für die Nutzung des Kapitals, also den Zins. Solange Kapital verfügbar ist, und das Entgelt für die Nutzung von Realkapital, also die Miete bzw. die Mietrendite, deutlich höher sind als die Zinsen, finden Arbitrageprozesse statt. Auf Deutsch: Die Immobilienpreise steigen solange, bis die risikoadjustierte Immobilienrendite dem Zins entspricht. Da aber die Nutzernachfrage bzw. das immobilienwirtschaftliche Know how die Excel getunte Kapitalmarktintelligenz überschreitet, sind hier auch wieder Fehlentwicklungen programmiert, wie der letzte Boom aufzeigte.

Bezüglich der Höhe der Zinsen stellen wir derzeit zwei Entwicklungen fest. Der rationale Investmentmarkt kalkuliert sie ein, um sich an geleveragten Eigenkapitalrenditen zu ergötzen und diese durch kurzfristige Refinanzierung zu optimieren und so den Grundstein für Planabweichungen zu legen. Die jüngere Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass Scheitern lediglich den Verlust vorübergehender Selbstständigkeit an das Bankensystem bedeutet und weniger das finale Scheitern des Unternehmens. Das führt uns zu der These von **Franz Böhm** (s.o.).

Im breiten Investmentmarkt, der nach Fläche wohl über 95% ausmacht und auch nach Werten immer noch knapp 90% des Marktes repräsentiert, geht die Höhe der Zinsen weitgehend vorbei. Bedenken Sie: Jede Immobilie, die wirklich gebraucht wird, wird jederzeit bei jeder Zinshöhe realisiert. Immobilien, die sich nur bei Niedrigstzinsen rechnen, braucht die Welt nicht. Niedrige Zinsen führen zu automatischer Fehlallokation von Ressourcen.

Damit bleibt für die angeblich durch den Kapitalmarkt getunte Immobilienwirtschaft das zweite Symptom, die **Verfügbarkeit von Investitionskapital**, über. Hier hat sich zumindest kurzfristig bis 2008 tatsächlich eine Änderung durch neuere Rahmenbedingungen des Kapitalmarkts ergeben. Risiken konnten und können vom Kreditgeber sozialisiert werden. Die Kreditsumme



**SUSTAINABLE INVESTMENT
CONFERENCE**

5. Oktober 2010, 10.30–13.30 Uhr
EXPO REAL, Halle A2
Planning & Partnerships Forum

 **Union
Investment**

Wir eröffnen neue Perspektiven.

Für gemeinsamen Erfolg.

Nur wer bereit ist, Dinge auch mal anders zu sehen, kann neue Perspektiven entdecken.

Ein Prinzip, dem wir seit jeher folgen und das uns zu einem der führenden europäischen Immobilien-Investment-Manager gemacht hat. Mit mehr als 45 Jahren Immobilien-Know-how agieren wir souverän auf den globalen Märkten und haben dabei stets die volle Wertschöpfung im Blick. Beleg hierfür ist unser exklusives Portfolio von mehr als 300 Qualitätsimmobilien in 26 Ländern weltweit. Darunter ausgezeichnete Werke und sogar ein echter Rembrandt: der „Rembrandt-Tower“ in Amsterdam. Ein wahres Meisterwerk moderner Baukunst und höchster Eleganz.

Für die Zukunft haben wir noch Einiges vor. Mit innovativen Produkten und strategischen Partnerschaften wollen wir neue Märkte erschließen. Schaffen wir gemeinsam bleibende Werte! Schließlich ist Erfolg erst richtig schön, wenn man ihn teilt.

www.union-investment.de

 Im FinanzVerbund der
Volksbanken Raiffeisenbanken

**expo
real**

Stand B2.142

konnte durch Verbriefung annähernd beliebig vermehrt werden. Zur Spitze des Booms interessierte nur, ob die Kredite wohl den Verbriefungsprozess von weniger als einem Jahr durchstehen würden. Kreditvergabe wurde nur noch zum Instrument des Geldverdienens im internationalen Spielsalon der Finanzwirtschaft. Für Leute, die weder Bankbetriebswirtschaftslehre studiert und gelehrt haben, waren diese Entwicklungen, ohne in der Falle der Kontinuität gefangen zu sein, schwer verständlich. Die Konsequenz führte natürlich zum Crash.

Aber dennoch: Aus Kapitalmarktsicht stehen die Ampeln für Immobilieninvestitionen auf „Grün“. Entscheidend bleiben aber die immobilienwirtschaftlichen und demografischen Eckdaten.

In der Angestellten-Kultur zählt Einfachheit und Sicherheit

Kein Mensch weiß wirklich, wie sich Büroimmobilien in Deutschland generell noch langfristig rechnen sollen. Lage-Ausnahmen und geglücktes Reiten der Zyklen unter Ausnutzung der Volatilität bestätigen als Ausnahme lediglich die Regel. Schaut man hinter die Kulissen, weiß man, dass das Büroinvestment in der Entscheidungsphase recht einfach ist. Die Aufsichtsgremien kennen aus ihren eigenen Entscheidungen - vielleicht noch in gutem Marktumfeld - die Büroimmobilie als Investitionsdogma der letzten 20 Jahre. Das erspart Diskussionen.

Fragt man also nach Investitionszielen, so hört man vor allem von „Core“-Immobilien und Handelsimmobilien. Bei letzteren zählt der mietvertragliche Cash-flow. Bei „Core“-Immobilien, deren Definition je nach Verwender ein wenig schwammig ist, zählt die vermutete Anschlussvermietungsicherheit. Ob die Alternative zu einer möglichen, wenn auch seltenen, Abrissnotwendigkeit in dritten Lagen stattdessen bei echten Core-Immobilien die sicher notwendige Sanierung nach 20, spätestens 30 Jahren, auf Neubaukosten-Niveau der echte „Stein der Investment-Weisen“ ist, lässt sich diskutieren.

Dass sogenannte „Core“-Immobilien die schnellste Möglichkeit aufzeigen, möglichst viel Geld in den Sand zu setzen, belegen die 2008er Asset-Management Genies von Morgan Stanley. **Schauen Sie einmal in den Investmentreport des Morgan Stanley P2 Value von Anfang September 2010. Dann lernen Sie, was Märkte mit „Core“-Immobilien machen können.** Leider sind die Investoren von heute nicht mehr in der Lage, einfach Investments 30 Jahre auszusitzen. Regelmäßige Bewertung verdirbt den Spaß. Und nehmen Sie hier in unserem angeblich so stabilen Deutschland die Bewertung des Frankfurter Trianon die, bezogen auf den Immobilienwert, eine Wertkorrektur zwischen 20 und 30% darstellt. Die Bewertung des Euro-Tower unter Berücksichtigung des Auszugs der **EZB** führt zu noch dramatischeren Werten. Der Investmentreport von MS teilt darüber hinaus locker mit, dass man die Immobilien in Japan und USA annähernd auf Optionswert abgeschrieben habe. Die kurzfristigen Mietverträge in Asien von selten mehr als 3 Jahren sind Zeitbomben, deren Zeigern man beim Laufen sogar noch zuschauen kann.

Investitionsschwerpunkt Handel

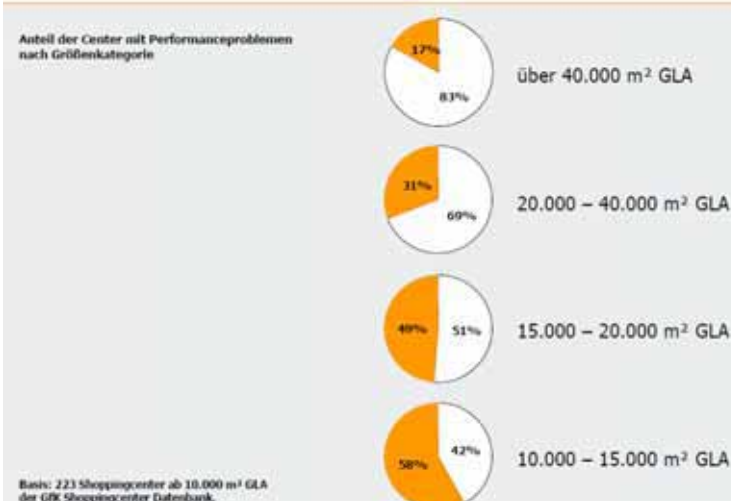
Natürlich pfeifen inzwischen alle Spatzen die Überversorgung mit Einzelhandelsflächen von den Dächern. Aber solange es Gewinner im Verdrängungswettbewerb gibt, findet sich Investmentmöglichkeiten. Ob die Gewinner von heute auch die Gewinner von 2030 sein werden, interessiert keinen nichtthaftenden Angestellten.

Allerdings sei hier noch eine Lanze zugunsten der Handelsflächen gebrochen. Als andere Immobilienarten, hat über die Umsatzabhängigkeit der aktuellen Miete oder spätestens der Anschlussmiete die Handelsfläche tatsächlich eine Art eingebauten

Inflationsschutz. Darüber hinaus sind Handelsflächen in akzeptablen Lagen preisreagibel, so dass sich theoretisch immer ein Nutzer finden lässt. Und zumeist ist für die ersten 10 – 15 Jahre die Mietsicherheit kalkulierbar. Die daraus konstruierbare Eigenkapitalrendite spielt in der sicheren Laufzeit schon eine Menge des eingesetzten Kapitals zurück.

Und aus Investitionssicht zählt sowieso nur der mikro-ökonomische Aspekt des Unternehmens. Der Umsatz muss stimmen. Städtebaulicher Bedarf spielt keine Rolle. Flächen unter 20 000 qm sind nun einmal stark problembehaftet, wie **GfK** analysierte. Sie rechnen oft kein professionelles Management und haben zu mehr als 50% Schwierigkeiten. Dagegen sind Flächen über 40 000 qm vor Problemen weitgehend gefeit. Ob das an der absoluten Größe liegt oder lediglich an der Professionalität der darauf spezialisierten Centermanager ist schwer zu analysieren. Aus städtebaulicher Sicht erinnert die unternehmensbezogene Sicht der Entwickler natürlich auch an die Argumentation der Zigarettenindustrie oder der Atomindustrie. Natürlich verstehen wir den Tabakkonzern, der Erträge erzielen will. Ob der Nutzwert der Konzerne und des einzelnen Rauchers die gesellschaftlichen Kosten aufwiegt, ist so natürlich kein Thema. Die Atomindustrie ist derzeit ein wenig in Verruf, aber hier sind wir noch nicht einmal sicher, ob nicht auf lange Sicht das Unternehmenswohl auch mit einem gesellschaftlichen Nutzen verbunden sein kann. (Siehe hierzu auch unser Kapitel Einzelhandelsimmobilien mit Beiträgen von **Dr. Ruth Vierbuchen**, Chefredakteurin des Handelsimmobilien Report und aus der Praxis).

Anspruch und Wirklichkeit kleinerer Center "Je kleiner desto Flop."



»WE ARE WHAT WE REPEATEDLY DO.
EXCELLENCE, THEREFORE, IS NOT AN ACT,
BUT A HABIT.« ARISTOTLE

Targacom Advisory, ein Unternehmen von Werner Rohmert und Jochen Goetzelmann, entwickelt für deutsche und internationale Mandanten integrierte Kommunikationsstrategien und Lösungen rund um die Immobilie. Mit einem interdisziplinären Team aus Immobilien- und Kommunikationsspezialisten umfasst das Leistungsspektrum von Targacom Advisory die ganze Bandbreite der Kommunikation für Immobilien-Aktiengesellschaften, offene und geschlossene Fonds, Immobilienbanken und Dienstleistern in der Immobilienbranche.



Geschlossene Fonds 2010 – Status Quo

Markus Gotzi, Chefredakteur „Der Fondsbrief“

Der typische geschlossene Immobilienfonds im Jahr 2010 ist weniger ein Immobilienfonds als vielmehr ein Mieterfonds. Häufig steht nicht das Objekt im Mittelpunkt der Investition, sondern der Nutzer. Der ist am liebsten Teil eines Staates oder zumindest eine halbstaatliche Organisation. In zweiter Reihe stehen Wirtschaftsunternehmen mit unstrittiger Bonität: **Siemens, Commerzbank**, Mobilfunkanbieter. Dahinter steckt die Annahme der Investoren, dass ihre Einnahmen bei solchen Nutzern über die Dauer des Mietvertrages sicher sind. Das dürfte in der Regel auch der Fall sein, sagt jedoch nichts über den langfristigen Erfolg einer Immobilieninvestition.

Darüber sind sich auch die Anbieter der Fonds mit Mieter-Bonus im Klaren und sichern ihre Angebote zusätzlich ab. **Hannover Leasing** etwa hat sein aktuelles Angebot mit einer an die Bahn vermieteten Immobilie in Berlin besonders konzeptioniert an den Markt gebracht. Ein Andienungsrecht stellt sicher, dass Anleger nach acht Jahren zumindest ihren Einsatz nach Steuern zurück erhalten, sollte die Bahn ihren Mietvertrag nicht verlängern. Das Gebäude dient der Bahn als eines von bundesweit sieben Kontrollzentren des Schienennetzes und dürfte in dieser Lage und Ausstattung für andere Mieter nicht ohne weiteres interessant sein.



Hannover Leasing Fondsobjekt mit Bahn als Mieter

Trotzdem: Solche Modelle kommen an bei Vertrieb und Anlegern. Die Story ist schnell erzählt und überzeugt offenbar. Dabei ist es oft nebensächlich, wo sich die Gebäude befinden.

Die Bayern-LB-Tochter **Real I.S.** zum Beispiel hat mehrere Immobilien in Australien mit staatlichen Mietern als Fonds platziert. Real I.S. hat als einer der ersten Initiatoren erkannt, wie stark das Argument der staatlichen Mieter zieht. Der Erfolg gab dem Unternehmen Recht. Seit 2007 hat es bereits fünf solcher Angebote vertrieben.

Beispiele dafür sind ein Fonds mit der französischen Staatsbahn in Paris oder dem britischen Unterhaus in London. Aktuell platziert das Unternehmen einen weiteren Fonds mit einer Immobilie in der britischen Hauptstadt. Mieter bis Ende 2022 ist das Ministerium „The Secretary of State for Transport, Local Government and the Regions“. In die gleiche Kategorie fällt das Ministerium für Wohnungswesen, Raumordnung und Umwelt als Nutzer des Gebäudes im kommenden Holland-Fonds der Real I.S.

Der Initiator hat das Mieter-Konzept keinesfalls für sich gepachtet. Die **Hamburgische Immobilien Handlung** etwa vertreibt derzeit einen Fonds in Brüssel. Anleger finanzieren ein Gebäude in Top-Lage, das an den belgischen Staat vermietet ist.

Die **Deutsche Bahn AG** ist Mieterin einer Büroimmobilie mit knapp 46.000 Quadratmeter Fläche im Frankfurter Europaviertel. Bei einer Miete von neun Euro pro Quadratmeter ist Anbieter **Hesse Newman** sicher, dass eine eventuelle Nachvermietung ab 2020 kein Problem darstellen sollte.



Ideenkapital
Objekt im
„Einkaufsmärkte
Deutschland“

Doch nicht immer drängt sich der Eindruck auf, dass Fondsinitiatoren so weit denken. Manchmal stellt sich die Frage, wer das Objekt nutzen will, sollte der staatliche Mieter nach zehn oder zwölf Jahren ausziehen.

Zumal bei älteren Objekten selbst in guten Lagen die Konkurrenz der Green Buildings erschwerend hinzu kommt. Hier sparen die Mieter beim Energieverbrauch, Heizen und bei anderen Betriebskosten. Bei den Neubauten sind solche nachhaltigen Immobilien - wie auch immer zertifiziert - Standard geworden. Auch die Fondsbranche schwimmt zunehmend auf dieser grünen Welle, denn Nachhaltigkeit ist bei Immobilieninvestitionen ein hart zu kalkulierender Faktor geworden. Studien kommen zu dem Ergebnis, dass der Wert solcher Gebäude um bis zu 10% gegenüber vergleichbaren, herkömmlichen Objekten liegt. Allerdings lohnt es kaum noch, damit zu werben, denn als Unique Selling Point hat die Nachhaltigkeit bei der Masse der Angebote ausgedient.

Beliebt sind in geschlossenen Fonds aber nicht nur grüne Glaspaläste und Bürogebäude für staatliche Nutzer. Einen Boom erleben außerdem Fonds mit Einzelhandelsobjekten. Anleger trauen offensichtlich auch **Aldi, Saturn** und **Kaufland** zu, die Mietverträge einzuhalten. Die Vereinbarungen laufen außerdem hier typischerweise 15 Jahre. Wie bei allen Immobilieninvestitionen stellt sich allerdings auch hierbei die Frage: Welche Chancen hat das Objekt, sollte der Hauptmieter ausziehen? Am besten bedient sind Anleger von Fach- und Supermärkten, bei denen die Bebauungspläne der Städte Konkurrenz durch Wettbewerber ausschließen. Solche Standorte dürften ihre Bedeutung behalten. Ansonsten gilt: Bleibt die Verkaufshalle dauerhaft leer, ist sie nichts mehr wert.

Das Risiko dauerhaften Leerstandes droht bei Wohnungen seltener. Außerdem reduziert hier die große Zahl das Wagnis. Allerdings müssen sich Anleger hierbei in der Regel auf einen Blind-Pool einlassen. Die Initiatoren sammeln zunächst das Geld

ihrer Investoren ein und kaufen anschließend die Wohnungen. Dabei sind die Konzepte der verschiedenen Anbieter weitgehend austauschbar. Im Fokus stehen Metropolen oder Mittelstädte, ansonsten scheint alles erlaubt. Die Renditen sind übrigens etwas schmaler als bei Büro- oder Einzelhandelsimmobilien. Das ist vor allem der aufwendigeren Verwaltung geschuldet und dem attestierten, niedrigeren Risiko.

Im Jahr 2010 wird die Immobilie das beliebteste Asset in geschlossenen Fonds bleiben. Ihr Anteil unter allen Investitionsobjekten liegt nach aktuellen Zahlen des Verbands Geschlossene Fonds im ersten Halbjahr bei knapp 65%. Das ist nachzuvollziehen, denn unter dem Strich bleibt die Immobilie, egal ob Wohnung, Fachmarktzentrum oder Büro, nebensächlich ob in Deutschland oder im Ausland, bei konservativer Kalkulation und mit seriösen Partnern ein geeignetes Fonds-Asset, das in das Portfolio vermögender Privatanleger gehört.

Sichere Immobilienanlagen – öffentliche Mieter als sicherer Hafen?

Klaus Franken, CEO Catella Property Deutschland

Die Sicherheit des Mietertrages steht heute ganz weit oben auf der Wunschliste aller Investoren. Wie auch immer „core“ definiert wird; jegliche Form von Risiken wollen Investoren und Banken heute vermeiden. Manche Investoren wechseln gar gleich (trotz fehlender eigener Erfahrung und Kompetenzen) von der Gewerbeimmobilie zum Kauf von Wohnanlagen, weil dort größere Verwerfungen in den Mieterträgen weitgehend ausgeschlossen erscheinen. Ob jeder Ausflug in das „Neuland“ erfolgreich verlaufen wird, können wir sicherlich in wenigen Jahren beurteilen.

Wie so oft, wird das Kind gleich mit dem Bade ausgeschüttet, wenn die Gewerbeimmobilie pauschal als risikobelastet eingestuft wird. Leerstände und Mietausfälle werden als Schreckgespenster bei gewerblichen Immobilien an die Wand gemalt. Und doch gibt es Gewerbeimmobilien, die in punkto Sicherheit ganz vorne stehen.

Öffentliche Mieter waren lange Zeit „langweilig“; heute sind diese Immobilien eine willkommene und renditeträchtige Alternative zum Bundesschatzbrief. Während selbst Banken nicht mehr als insolvenzsicher gelten, ist gerade der deutsche Staat weltweit

Große Projekte wachsen durch Ideen.



DEUTSCHE / HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB

Willkommen am
Stand B1.344

expo real Messe München
4.-6. Okt. 2010

Ihr Baustein zum Erfolg: Die Deutsche Hypo begleitet Sie und Ihr Projekt von klein auf und steht Ihnen dabei jederzeit zur Verfügung. Profitieren Sie bei Ihrer gewerblichen Immobilienfinanzierung von unserer langjährigen Erfahrung und unseren internationalen Referenzen. Erfahren Sie kompetente und schnelle Beratung für individuelle Lösungen, bei kurzen Entscheidungswegen. Mit der Deutschen Hypo als Tochter des NORD/LB-Konzerns haben Sie einen starken Partner, der für stabiles Wachstum sorgt.

www.Deutsche-Hypo.de

**Qualität ist das
Fundament Ihres Erfolges.**

ein hoch geschätzter Garant für Verlässlichkeit und Stabilität. Folglich beginnt ein neuer „run“ und Objekte mit Behörden als Mieter stehen hoch im Kurs – oft zu Recht, manchmal aber eben auch nicht.

Weizen und Spreu sind auch in diesem Segment bunt gemischt. **Catella** hat in diesem Jahr viele Dutzend Liegenschaften im Gesamtwert von über 1,5 Mrd. Euro unter die Lupe genommen. Nur ca. 60% dessen wurde als verfolgenswert eingestuft und für verschiedene Anlagevehikel vom Private Placement über Club Deals bis zur Fondseignung selektiert. **Der öffentliche Mieter allein schafft noch keine nachhaltige Investitionsgelegenheit.** Selbst lange Mietverträge können nicht pauschal als risikolos eingestuft werden, denn ohne Drittverwendungschance sollte keine Immobilie angepackt werden.

Trotzdem werden auf gerade auf die wenigen im Markt gehandelten langen Mietverträge hohe Kaufpreise geboten und zuweilen Bietergefechte geführt. Bemerkenswert ist, wie bereitwillig Renditeverzicht geleistet wird, sobald „öffentliche Mieter“ in der rent roll aufgeführt werden. Bei den Kriterien Standort, Bausubstanz oder marktadäquate Mietpreise werden oft Kompromisse akzeptiert, die sich in späterer Zeit bitter rächen können. Umgekehrt werden Investitionschancen allein mit dem Blick auf Laufzeiten links liegen gelassen.

Die „systemimmanente Prolongation“ von Mietverträgen kann sich der aufgeschlossene Investor zu Eigen machen und zugleich deutliche Renditestärke genießen. Gerade ältere Behördenobjekte sind zu sehr geringen Mietpreisen je Quadratmeter zu erwerben. Der Nutzer wird am Markt kaum Alternativen finden, wenn er in einem Ballungszentrum Mieten unter 8 oder 9 Euro/qm finden möchte. Der Umsatzsteuernachteil wird seine Optionen zusätzlich einschränken und zusammen mit dem ohnehin höheren Beharrungsvermögen im Vergleich zu Wirtschaftsunternehmen bleibt oft nur die Prolongation des bestehenden Mietverhältnisses als absehbar einzige Option. Kurze Laufzeiten verlieren bei genauer Prüfung des Einzelfalls schnell an Schrecken, bieten jedoch gleich mehrere hundert Basispunkte mehr Rendite für den Investor.

Die Drittverwendung ist unabhängig von der Laufzeit ein wichtiges Entscheidungskriterium. Die geringe Miete je qm ist dabei oft ein Kennzeichen von Mehrwertpotentialen, denn schließlich wird über den Kapitalisierungsfaktor nur ein sehr geringer Sachwert bezahlt, so dass Einstandspreise in Citylagen unter 1.000 Euro/qm möglich sind. Sollte der Mietvertrag nicht verlängert werden, ist auf Basis von solchen Einstandswerten sogar eine spätere Umwandlung in Wohnnutzungen höchst rentierlich.

Objekte mit öffentlichen Mietern haben sowohl Sicherheits- als auch Wertsteigerungspotentiale, die nicht pauschal zu unterstellen aber zu identifizieren sind. Nicht alles ist Gold was „öffentlich“ ist, aber mit der richtigen Auswahl von Produkten kann eine stabile Diversifizierung des Portfolios erreicht werden. Je nach Investitionszielen kann diese Auswahl eher „core“- oder sogar „value add“-Ansprüchen genügen.

Ideen entwickeln und Nutzungskonzepte erarbeiten. Für rund 20 Millionen Quadratmeter Flächen. Bundesweit und citynah. Standortgerecht, marktorientiert, im Dialog mit den Kommunen. Und unsere Kunden füllen die Projekte anschließend mit Leben. So entstehen lebendige, neue Quartiere und Stadtviertel.

Finden statt suchen. Denn wir vermieten auch: Flächen, Hallen und Gebäude für gewerbliche Nutzungen an vielen Standorten.

Stadt liegt im Trend. Aus ökologischen und ökonomischen Gründen. Und aus Lebenslust. Denn hier zu leben und zu arbeiten heißt: ein Café um die Ecke, ein Fitnesscenter in der Mittagspause, Theater am Abend, Kindergarten und Schule in der Nähe. Ganz ohne Pendeln.

Sprechen Sie uns an – gemeinsam lassen wir Ideen Stadt finden!

aurelis Real Estate GmbH & Co. KG
Mergenthalerallee 15–21
65760 Eschborn
Tel.: +49 (0)6196 52 32-0
Fax: +49 (0)6196 52 32-199
info@aurelis-real-estate.de
www.aurelis-real-estate.de



aurelis. Ideen finden Stadt.

EXPO REAL 2010
Stand C1.224





WERDEN SIE **ACRONÄR**

Acronäre investieren in Immobilien über transparente Aktiengesellschaften nach Schweizer Recht, die auf langfristige Solidität und Stabilität konzipiert sind. ACRON Immobilieninvestments als renditestarke Immobilienbeteiligungen im Schweizer Franken.

Profitieren Sie von unserer Expertise aus 30 Jahren Erfahrung und Erfolg. Exklusiv für institutionelle Investoren und qualifizierte Anleger aus Deutschland, der Schweiz und anderen Staaten – und einzigartig in Deutschland:
bewährte Immobilieninvestments der ACRON HELVETIA Reihe.

ACRON AG
BUILDING WEALTH



Standpartner
des Swiss Circles
in München vom
4. bis 6. 10. 2010
Stand C2.320

Frei am Markt gehandelt werden allerdings nur wenige gute Produkte, deren Preisbildungen schnell den Zenit erreichen und damit den Renditeansprüchen nur noch bedingt entsprechen. Viele interessante Objekte schlummern hingegen in Bestandsportfolien und wollen erst entdeckt werden. Catella hat dieses unzugängliche Feld intensiv bearbeitet und immerhin nunmehr ein Auswahlpotential mit Objekten im Wert von mehreren hundert Millionen Euro erarbeitet, nachdem zuvor angesichts der Detailprüfung viele vermeintlich sicheren Investmentmöglichkeiten aussortiert werden mussten.

Ein sicherer Hafen ist die Investition in Objekte mit öffentlichen Mietern gewiss – wenn man die Klippen vor der Hafeneinfahrt rechtzeitig erkannt hat ...

Reduzierung des Immobilienengagements der Banken - Fluch oder Segen?

Jos Short, Founding Partner und Executive Chairman, Internos Real Investors
Berthold Becker, Managing Director und Head of Asset Management Internos Deutschland GmbH

In den nächsten ein bis zwei Jahren werden zahlreiche europäische und außereuropäische Banken ihre Immobilieneingagements und -beteiligungen deutlich reduzieren, mindestens entflechten (müssen). Wie wird dies von statten gehen? Welche Auswirkungen ergeben sich kurz- und mittelfristig auf die gesamte deutsche und europäische Immobilienbranche? Um mögliche Folgen und strategische Handlungsvarianten abzuleiten, hat Internos unter verschiedenen europäischen Banken eine Umfrage durchgeführt.

Dieser Prozess ist bereits an verschiedenen Entwicklungen deutlich wahrnehmbar (z. B. der kürzlich publizierte Management Spin-Off eines **Merrill-Lynch** Immobilienfonds), wird im Laufe des Jahres 2011 deutlich zunehmen und bis weit in das Jahr 2012 hinein reichen. Aus unserer Sicht wesentlich sind in diesem Zusammenhang drei Einflussfaktoren:

1. Tiefgreifender Wandel der Geschäftsmodelle

Die Geschäftsmodelle von Banken im Hinblick auf den Umgang mit ihrem Immobiliengeschäft durchlaufen derzeit den tiefgreifendsten Wandel innerhalb mindestens der letzten Dekade.

MPC DEUTSCHLAND 8

Made in Germany

Soeben für Sie eingetroffen: ein Qualitätsprodukt aus Deutschland. Mit einem Mieter von Weltruf. Denn der geschlossene Immobilienfonds MPC Deutschland 8 hat den weltweiten Konzern, die Siemens AG, als Mieter im Gepäck. Die Immobilien am Standort Erlangen sind langfristig an dieses bonitätsstarke Unternehmen vermietet und bieten dem Anleger daher eine hohe Einnahmesicherheit. Ein starker Mieter, als GreenBuilding zertifizierte Fondsimmobilen und ein sicherheitsorientiertes Konzept bilden das Erfolgsrezept für einen Fonds „Made in Germany“.



www.mpc-capital.de

MPC Capital



2. Basel III

Basel III wird durch die deutlich verstärkte Regulierung maßgeblichen Einfluss auf die Bankenaktivitäten haben. Groben Schätzungen zufolge werden europäische Banken zum Ausgleich des zu geringen Eigenkapitalstocks bis in das Jahr 2013 ca. 200 Mrd. Euro an frischem Eigenkapital einsammeln müssen. Vor dem Hintergrund, dass das Immobiliengeschäft einen großen Anteil am Gesamtvolumen dieser Banken ausmacht, stellt sich die Frage nach der Kompensation dieser Defizite.

3. Kreditausläufe

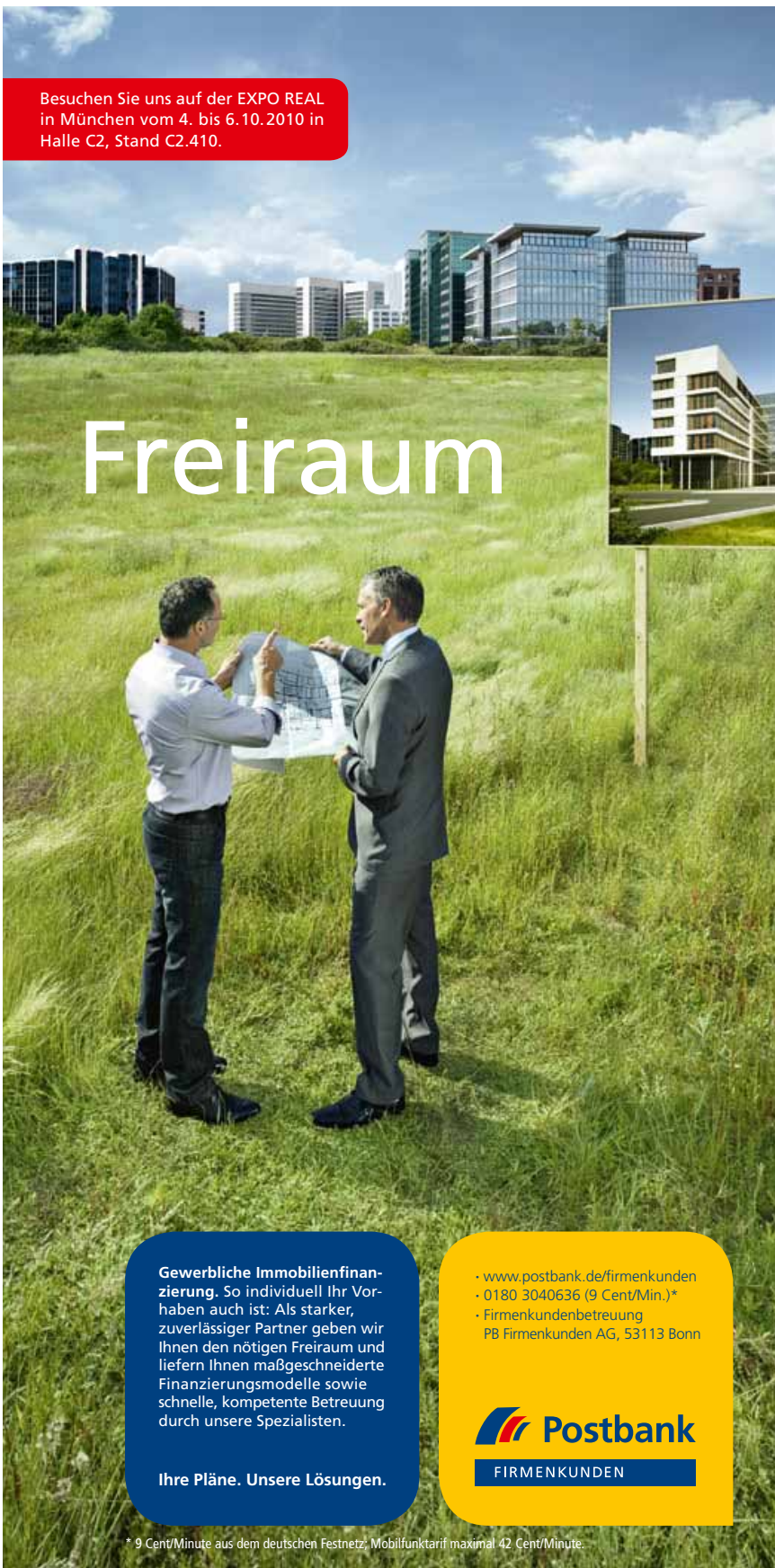
Die Jahre 2011/2012 werden einen Höhepunkt hinsichtlich auslaufender Kreditverträge (auf Grund der Masse der in den Jahren 2005-07 geschlossenen Finanzierungen) darstellen. Branchenkenner zufolge laufen ca. 50% der gesamten Immobilienkredite in den Jahren 2010 bis 2012 aus bzw. stehen zur Refinanzierung an. In den letzten drei Jahren haben Banken häufig die „Drei Affen-Strategie“ verfolgt und einen pro-aktiven Lösungsansatz für Problemkredite vor sich her geschoben. Nicht zuletzt der vorhandene Erfolgsdruck bei eigens dafür aufgestockten Teams, wird diese Verfahrensweise kurz- bis mittelfristig unmöglich machen.

Diese drei Einflussfaktoren und das Zusammenwirken dieser, werden einen zwar langsamen, in seiner Wirkung aber einzigartigen Prozess in Gang setzen.

Um mögliche Folgen und strategische Handlungsvarianten abzuleiten, haben wir unter verschiedenen europäischen Banken eine Umfrage durchgeführt. Dabei wurden Meinungen über Handlungsalternativen- und wahrscheinlichkeiten abgefragt.

Die wesentlichen Aussagen und Schlüsse daraus sind folgende:

- Eine Reduzierung des Immobiliengeschäfts wird als die schadloseste Maßnahme angesehen, das fehlende Eigenkapital zu kompensieren. Gewerbliche Finanzierungen in anderen Branchen zu reduzieren ist - auch politisch – ein nur schwer durchsetzbares Unterfangen.
- Die maßgeblichen Banken werden deshalb ihr Immobiliengeschäft europaweit deutlich reduzieren.
- Bei der Umsetzung der Reduzierung der Immobilienengagements hat das Minimieren negativer bilanzieller Einflüsse Priorität. Sofern die




Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL in München vom 4. bis 6.10.2010 in Halle C2, Stand C2.410.

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



FIRMIENKUNDEN

* 9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunktarif maximal 42 Cent/Minute.

Immobilien voll oder teilweise im Eigentum der Bank stehen, wird dort ein Verkauf angestrebt, wo der negative ökonomische Einfluss am geringsten ist.

- Alle vertretbaren externen Angebote zur Übernahme von non-core Finanzierungen werden auch dort ernsthaft geprüft werden, wo sie vor einiger Zeit noch keinesfalls in Erwägung gezogen worden wären.
- Banken werden eine eindeutige Rückbesinnung auf die Märkte und Investitionsbereiche vornehmen, die man als typische Core-Märkte, –Sektoren und -Investitionsprofile bezeichnet.
- Deshalb werden Regionen und Länder mit den meisten Verkäufen auf Bankenseite diejenigen sein, die die gesamtwirtschaftliche Talsohle durchschritten zu haben scheinen, z. B. Deutschland, Frankreich, Niederlande und die nordeuropäischen/skandinavischen Märkte.
- Über einen Zeitraum von 12 Monaten werden sich auf Grund dieser Entwicklung - aus Perspektive von Investoren und Investment Manager - sehr interessante Opportunitäten ergeben, welche sich in entsprechenden Mietrenditen und ab dem Jahr 2013 in außerordentlichen Kapitalwertsteigerungen widerspiegeln.
- Hoch finanzierte kleine und mittlere Immobiliengesellschaften werden ebenso außerordentlich interessante Investmentopportunitäten darstellen.

Gute oder schlechte Nachrichten?

Die Immobilienwelt wird nach dem oben genannten Prozess der Reduzierung des bankenseitigen Immobiliengeschäfts – der sich erst in den Anfängen befindet und nicht vor 2013 enden wird - mit sehr großer Wahrscheinlichkeit eine tiefgreifend andere sein als noch 2006. Die hohen Leverage-Quoten wie bis 2007 werden mit hoher Wahrscheinlichkeit auch nach 2013 nicht mehr vorzufinden sein.

Dennoch werden sich in der Zwischenzeit voraussichtlich Opportunitäten und Investitionsmöglichkeiten in einem Ausmaß ergeben, wie danach lange nicht mehr. Auch wird es diese beispiellose Kombination aus Mietrenditen und Immobilienqualität, gekoppelt mit dem anzunehmenden Wachstum ab 2013, danach in dieser Form vorerst nicht mehr geben.

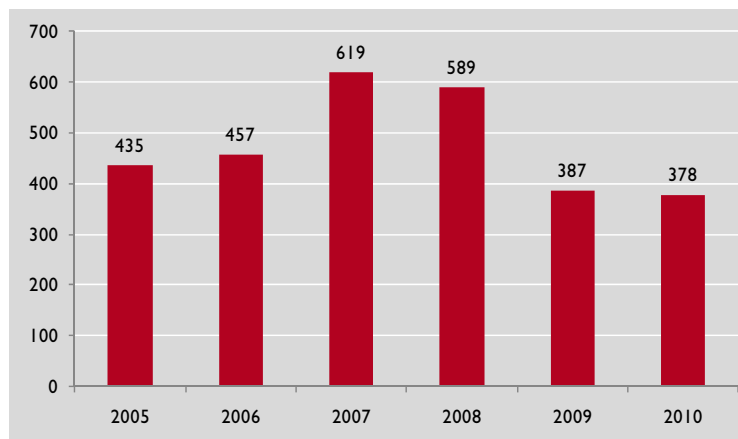
Kurzfristig wird das Angebot an Objekten wohl die Nachfrage übersteigen, was die marktinduzierten Renditen stabil halten sollte. Es ist es ohnehin der Mieter, der letztlich die Flächennachfrage bestimmt – und dafür gibt es in einigen Märkten Europas, vor allem in Deutschland, gegenwärtig positive Anzeichen.

Private Equity Immobilienfonds - Aktuelle Entwicklungen und Trends

Dr. Bernhard Köhler, CEO Swisslake Capital AG

Private Equity Immobilienfonds, zählen seit Jahren zu den größten Immobilieneigentümern und Investoren weltweit. Gemäß unserer Datenbank wurden seit 2004, mehr als 2.000 internationale Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von über einer Trillion US-Dollars aufgelegt.

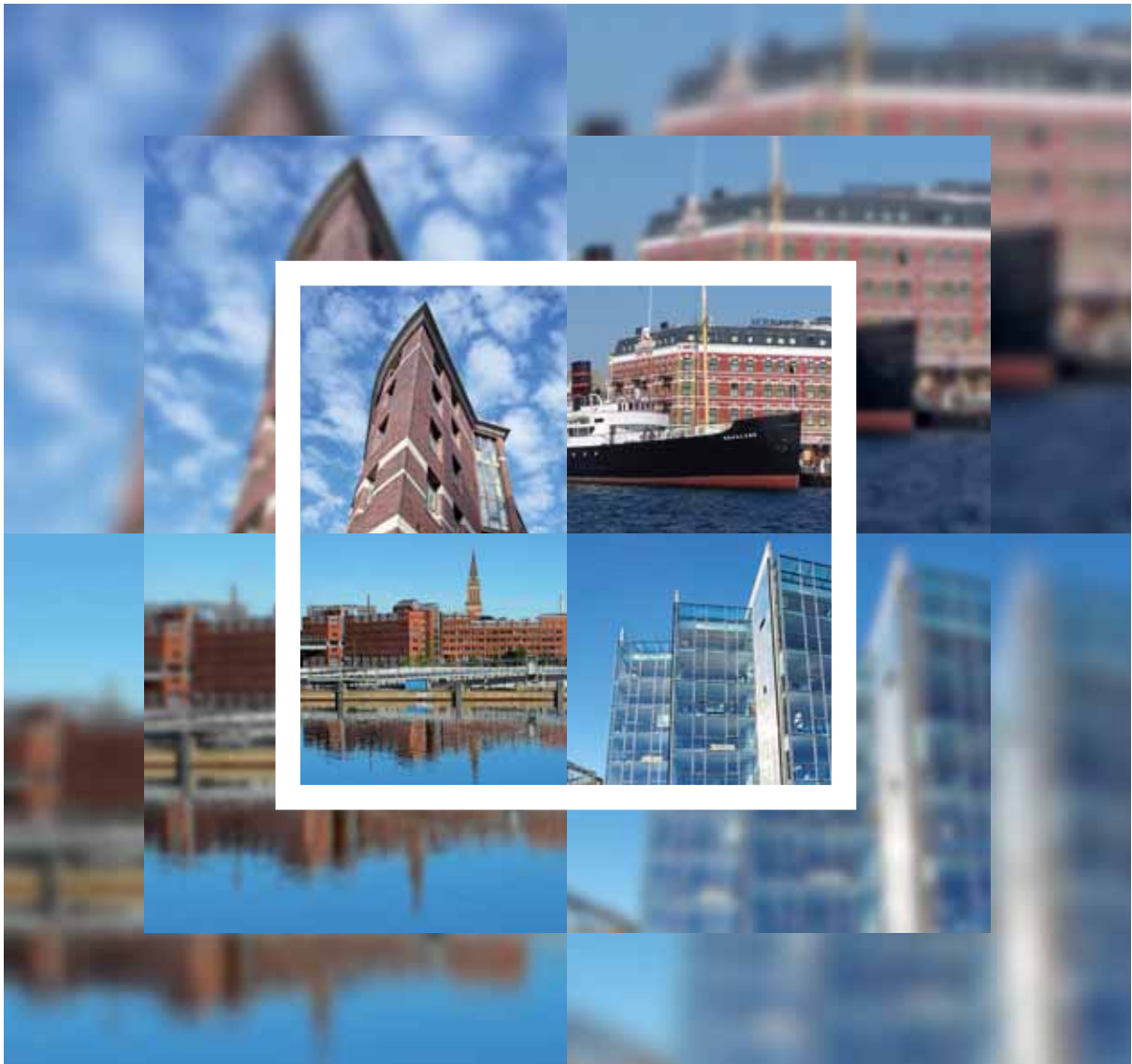
Ihre beste Zeit hatte die Real Estate Private Equity Industrie in 2006 und 2007 als Fondsmanager schneller als je zuvor ihre Fonds platzieren konnten. Die Finanzkrise traf jedoch auch Private-Equity Immobilienfonds in 2008 deutlich und zahlreiche Investoren stoppten ihre Investitionspläne. Seit Anfang dieses Jahres kehren sie allerdings langsam zurück und die Fondsma-



nager haben ihre Angebote an das veränderte Nachfrageverhalten angepasst. Die durchschnittliche Fondsgröße (einzuwerbendes Eigenkapital) hat sich im Vergleich zu den Spitzenjahren stark verändert und beläuft sich im Jahr 2010 auf nur noch USD 380 Mio. (2007: USD 620 Mio.). Fondsmanager backen also kleinere Brötchen und passen ihre Angebote der zurückgegangenen Nachfrage an.

Durchschnittliche Fondsgröße (in US-Dollars Mio.)

Von Jahresbeginn bis heute wurden 136 neue Fonds mit einem Zieleigenkapitalvolumen von USD 51 Mrd. weltweit aufgelegt. Obwohl das Jahr 2010 noch nicht



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

abgeschlossen ist, können wir aber davon ausgehen, dass das Volumen des Jahres 2009 mit 289 Fonds und einem Zieleigenkapitalvolumen von USD 112 Mrd. nicht erreicht werden wird. Die Gründe hierfür sind im Wesentlichen verstopfte Pipelines bei den Fondsmanagern, aufgrund von bereits in 2009 aufgelegten Fonds, die sich noch in der Platzierung befinden, aber auch ein anhaltender Konsolidierungsprozess innerhalb der Fondscommunity.

Geografischer Fokus: Europa und Nordamerika im Trend, Asien kehrt langsam zurück

Europa und Nordamerika bleiben weiterhin die Spitzenreiter bei den Immobilienfonds mit 77% Marktanteil. Dieser hat sich seit Beginn der Finanzkrise noch erhöht. Zuvor waren die Tendenzen bei vielen Fondsmanagern zunehmend auf Asien ausgerichtet. Aufgrund von Restrukturierungsplänen haben sich aber viele Fondsmanager, die im asiatischen Raum aktiv waren - insbesondere internationale Geschäftsbanken und Versicherungen - vom Markt zurückgezogen und keine Fonds mehr aufgelegt. Zahlreiche Investoren wurden von diesen drastischen Schritten überrascht und mussten leider erkennen, dass Investitionen in Manager mit tollem Branding nicht vor Enttäuschungen schützen. Asien kehrt jedoch mit neuen Fondsangeboten zurück. Hauptfokus ist aktuell China, wo viele Fondsmanager aufgrund des erfolgreichen Recoveries weitere Chancen sehen.

In Europa konzentrieren sich Fondsmanager aktuell vermehrt auf westeuropäische Metropolen wie Frankfurt, München, Hamburg, Paris, London oder Amsterdam, da sich dort die Mieten stabilisiert haben. Mehrheitlich handelt es sich hier um Investitionen in Core-Immobilien, denen aktuell die größte Nachfrage auf der Investorensseite, bei allerdings eingeschränktem Immobilienangebot, gegenübersteht.

Sektor Fokus: Retail- und Wohnimmobilienfonds im Anlagefokus

Mit der Finanzkrise und der daraus resultierende Neuorientierung innerhalb der Immobilienfondsbranche hat sich auch das Angebotsverhalten der Fondsmanager stark verändert. Da viele Marktteilnehmer einen regelrechten Ausverkauf von Immobilien erwarteten, haben sie sich vermehrt auf spezialisierte Strategien konzentriert. Im Jahr 2009 waren mehr als 63% aller aufgelegten Fonds auf einen bestimmten Sektor spezialisiert (langfristiger Durchschnitt 45%). Aktuell liegen die spezialisierten Fonds mit insgesamt 53% Marktanteil trotz eingeschränktem Investitionsangebot, immer noch über dem langfristigen Durchschnitt.

Bei den Sektoren sind Wohnimmobilien in Nordamerika (12 von 20 aufgelegten Fonds) und Einzelhandelsimmobilien in Europa (6 Fonds) und Asien (4 Fonds) die Spitzenreiter. Waren Retailfonds mit 4,2% im Jahr vergleichsweise unpopulär, so zählen sie in 2010 zu den beliebtesten Fondsgattungen mit 9,6% Marktanteil. Finanzierungsfonds haben in 2010 deutlich an Volumen verloren. Ihr Marktanteil ging von ca. 20% in 2009 auf 7,5% in 2010 zurück, was sicherlich auch auf die zunehmende Bereitschaft der Banken wieder Finanzierungen zu vergeben, zurückzuführen ist.

Risiko-Rendite-Profil: Core, Core, Core...

Bei den Risiko-Rendite-Profilen hat sich seit Beginn der Krise ebenfalls viel getan. Viele Fondsmanager haben auf die geänderten Investorenwünsche reagiert und zunehmend Core-Fonds aufgelegt. Der Anteil der Core-Fonds am Gesamtmarkt ist von 10% in 2008 auf 15% in 2009 und in diesem Jahr auf 25% angestiegen.

In Europa sieht das Verhältnis noch sehr viel krasser aus. Hier sind die Core-Fonds von 18,0% in 2008 auf 33,7% in 2009 und sogar 58,0% in 2010 angestiegen. Bleibt die Frage, woher diese Core-Immobilien alle kommen sollen und wie „Core“ die Immobilien dieser Fonds wirklich sind bzw. sein werden. Es bleibt auch abzuwarten, ab wann die Fondsmanager sich wieder vermehrt den tatsächlich Private-Equity Gedanken widmen können, nämlich nicht dem Verwalten von langfristig vermieteten Immobilien, sondern dem Schaffen von Mehrwert und Renditen im hoch zweistelligen Bereich.

Aktuelle Steueraspekte für Immobilien

Robert Kracht, Steuerfachjournalist

2011 stehen neue Nachteile für Hausbesitzer an. Dafür lässt sich jetzt noch Spekulationsteuer zurückholen.

Mehrbelastung droht Immobilieneigentümern ab 2011 bei der Umsatz- und Grunderwerbsteuer sowie ab 2012 bei der Grundsteuer. Da ist es wenig tröstlich, dass es beim Solardach jetzt verbesserte Regeln gibt und in einzelnen Fällen Aussicht auf Rückzahlung von Spekulationsteuer auf Verkaufsgewinne besteht.

Steuernachteile für gemischt genutzte Immobilien

Sofern ein Gebäude zu mindestens 10% umsatzsteuerpflichtig an eine andere Firma vermietet oder zu Zwecken des eigenen Unternehmens genutzt wird, lässt sich die auf die Herstellungskosten oder den Kaufpreis für das Gebäude insgesamt entfal-

lende Umsatzsteuer komplett beim Finanzamt als Vorsteuer geltend machen, selbst wenn die Immobilie bis zu 90% eigenen Wohnzwecken dient. Im Gegenzug muss die Umsatzsteuer auf die anteiligen Gebäudeanschaffungs- bzw. -herstellungskosten für den privat verwendeten Teil über zehn Jahre hinweg verteilt wieder zurück an die Finanzkasse überweisen werden. Das bringt Liquiditätsvorteile in der Investitionsphase und einen Stundungseffekt, wie nachfolgendes Beispiel zeigt.

Erwerb Zweifamilienhaus im Januar 2010 zu 1 Mio. Euro plus 190.000 Euro Umsatzsteuer. Das Haus nutzt der Selbstständige zu einem Fünftel für seine Kanzlei und den übrigen Teil zu Wohnzwecken für die Familie.

Sofortiger Vorsteuerabzug Januar 2010	- 190.000
Eigenverbrauch 2010 bis 2019 je	
Rückzahlung insgesamt	152.000
Liquiditätseffekt 2010	

Diese günstige Regelung entfällt über das Jahressteuergesetz 2010. Hierdurch ist die Vorsteuer nur noch insoweit abzugsfähig, als sie auf die Verwendung des Grundstücks für unternehmerische Zwecke entfällt. Dafür ist auf den Eigenverbrauch keine Umsatzsteuer mehr abzuführen.

Abwandlung: Beispiel wie oben, der Kauf erfolgt im Januar 2011.

Sofortiger Vorsteuerabzug Januar 2011 190.000 € x 20% Nutzung Kanzlei	38.000
Eigenverbrauch 2011 bis 2021	-

Es bleibt aufgrund einer Übergangsregelung beim vollen Vorsteuerabzug nach den derzeitigen Regelungen, sofern der Kaufvertrag vor 2011 abgeschlossen oder der Bauantrag für die Herstellung noch bis Ende 2010 eingereicht wird. Insoweit kann es sich anbieten, angedachte Investitionen aufs laufende Jahr vorzuziehen oder zügig den Bauantrag für das ab 2011 geplante Objekt einzureichen. Damit lässt sich der Liquiditätsvorteil beim Finanzamt letztmalig ausnutzen.



GRÖSSE IST NICHT ALLES.

Aber für Ihr Portfolio hat sie schon einige Vorteile.

expo real Besuchen Sie uns in München vom 4. - 6. Oktober 2010 auf der EXPO REAL, Stand C1-230

Mehr als 500 Mitarbeiter betreuen an bundesweit 10 Standorten ein Anlagevermögen von über 17 Mrd. Euro. Kunden vertrauen uns, bisher unentdeckte Potenziale ihrer unterschiedlichen Immobilienbestände zu mobilisieren. Sie schätzen unsere langjährigen Erfahrungen im aktiven Portfolio-Management – von der Akquisition über die Bewirtschaftung bis hin zur Vermarktung. Aus einer Hand bieten wir die komplette Bandbreite des Asset Managements. Denn nur mit dem Blick auf das Ganze sind anspruchsvolle Portfolien in den Griff zu bekommen. So können wir auch für Sie nachhaltig mehr Wert schaffen. Alles Weitere: T +49 6104 664 0, www.corpussireo.com/amc

CORPUS SIREO
ASSET MANAGEMENT COMMERCIAL

THE REAL ESTATE PEOPLE

Neue Basis für die Grundsteuer

Für die Grundsteuer werden die Einheitswerte aus dem Jahr 1964 und in den neuen Bundesländern sogar die Wertverhältnisse von 1935 herangezogen. Diese Regelung ist nach zwei aktuellen Urteilen des Bundesfinanzhofs verfassungsrechtlich ab dem Jahre 2007 höchst zweifelhaft und insbesondere mit dem allgemeinen Gleichheitssatz im Grundgesetz nicht vereinbar. Insoweit ist eine allgemeine Neubewertung von Immobilien erforderlich. Die über mehr als vier Jahrzehnte unveränderte Einheitsbewertung verfehlt insbesondere die Anforderung an eine realitätsgerechte Bewertung und führt zwangsläufig zu verfassungsrechtlich nicht mehr hinnehmbaren Defiziten. Während die Einheitswerte für die Erbschaft- und Schenkungsteuer bereits 1996 abgeschafft worden waren, weil dies vom Bundesverfassungsgericht damals bemängelt worden war, gelten die Preise der Vergangenheit für weiterhin als Grundlage für die Bemessung der Grundsteuer. Auch hier bedarf es einer realitätsgerechten Bewertung.

Derzeit beschäftigt sich bereits eine Gemeindefinanzkommission mit der Neuregelung von Grund- und Gewerbesteuer, wobei es um die Umstellung der Grundsteuer auf marktgerechte und aktuelle Verkehrswerte geht. Derzeit sind sich die Bundesländer bei der Reform der Grundsteuer aber uneinig, wobei es um zwei verschiedene Modelle geht. So könnte Basis für die Berechnung der Grundsteuer die Fläche von Grundstück und Gebäude und die Geschosshöhe sein. Anstatt dieser Einfachlösung könnten auch exakt die aktuellen Verkehrswerte zur Grundlage gemacht werden. Dies bringt allerdings hohen Verwaltungsaufwand und einmalig Investitionskosten, um die erforderlichen Grundstücksdaten in ein System einzupflegen. Im Frühjahr 2011 soll es zu einer Entscheidung kommen, 2012 könnte die dann umgesetzt werden. Eine Abschaffung der alten Einheitswerte führt zu deutlich höheren und marktgerechteren Grundstückspreisen. Das muss aber nicht automatisch mehr Grundsteuerbelastung nach sich ziehen. Denn die Kommunen werden die heftigen Wertanstiege - zumindest zum Großteil - durch eine Reduzierung ihrer Hebesätze ausgleichen. Aufgrund klammer Kassen wird es aber wohl durchweg Mehrbelastungen für Immobilieneigentümer geben.

Höherer Tarif bei der Grunderwerbsteuer

In Sachsen-Anhalt war der Satz für die Grunderwerbsteuer ab dem 1. März 2010 von 3,5 auf 4,5% angestiegen. Damit folgte Sachsen-Anhalt als erstes Flächenland den Beispielen der Stadtstaaten Berlin und Hamburg, die bereits zum 1.1.2007 und zum 1.1.2009 aus dem bis dahin geltenden Einheitssatz ausgestiegen waren. Nunmehr planen weitere Bundesländer, die Grunderwerbsteuer zu erhöhen:

- ab 2011: Brandenburg auf 5, Bremen, Niedersachsen auf 4,5, Saarland auf 4%
- 2013: Schleswig-Holstein auf 5%
- Thüringen denkt noch über eine Anhebung nach

Der bundeseinheitliche Steuersatz von 3,5% gilt solange fort, bis ein Land von seiner Kompetenz zur Bestimmung des Steuersatzes Gebrauch macht. Die aus dem landeseigenen Steuersatz resultierenden Mehreinnahmen verbleiben voll bei dem jeweiligen Land und werden nicht über den Finanzausgleich verteilt. Daher ist zu vermuten, dass weitere Länder angesichts der klammen Haushaltskassen folgen werden. Es handelt sich hierbei um eine reine Tarifierhöhung, da sich an Bemessungsgrundlagen und Anwendungsregeln nicht ändert. Sofern der Kaufvertrag noch an Silvester vor der Erhöhung an Neujahr abgeschlossen wird, lässt sich Geld sparen.

Steuerrückzahlung für ehemalige Immobilienverkäufe

Ab dem Jahr 1999 wurde die Spekulationsfrist für Grundstücke von zwei auf zehn Jahre drastisch verlängert. Betroffen von dieser Gesetzesänderung waren Immobilienbesitzer, bei denen Ende 1998 die vorherige kurze Spekulationsfrist bereits abgelaufen war. Ihre Immobilien fielen an Neujahr 2000 plötzlich wieder in die verfünffachte Frist. Diese Rückwirkung verstößt teilweise gegen das Grundgesetz, entschied das Bundesverfassungsgericht (Az.: 2 BvL 14/02, 2/04 und 13/05). Daher kann bei Verkäufen nach 2008 jetzt zu einer nachträglichen Erstattung zuviel bezahlter Einkommensteuer auf den Gewinn kommen.

Von der positiven Aussicht auf steuerfreie Veräußerungsgewinne profitieren Hausbesitzer, wenn sie ihren entsprechenden Einkommensteuerbescheid mit dem Spekulationsgewinn z.B. über einen Einspruch offen gehalten hatten und beim Verkauf ab 1999 die alte zweijährige Spekulationsfrist bereits abgelaufen war. Dann unterliegt der bis zum 31. März 1999 bereits aufgebaute Wertzuwachs nicht mehr der Spekulationsbesteuerung. Das bedeutet jetzt allerdings in diesen Altfällen Rechenarbeit, denn der gesamte realisierte Gewinn muss in (steuerfreie) Wertzuwächse bis Ende März 1999 und die nachfolgenden (steuerpflichtigen) Preissteigerungen zeitlich zugeordnet werden.

Geänderte Regeln für Solaranlagen

Bislang ging die Finanzverwaltung davon aus, dass dachintegrierte Photovoltaikanlagen unselbstständige Bestandteile des Gebäudes darstellen, sodass die Kosten nur zusammen mit dem Haus bei der Steuer abgeschrieben werden konnten. Das hat sich jetzt nach einer Entscheidung von Bund und Ländern geändert. Sie stellen jetzt ein eigenes, abnutzbares und bewegliches Wirtschaftsgut dar, das über 20 Jahre abschreibbar ist. Dabei lassen sich sowohl die degressive AfA als auch Sonderabschreibungen nutzen. Zudem kann für die geplante Anschaffung der Anlage im Jahr vor dem Einbau steuermindernd ein Investitionsabzugsbetrag gebildet werden.

Da die dachintegrierte Photovoltaikanlage kein wesentlicher Gebäudebestandteil ist, greift zudem die zuvor beschriebene Gesetzesänderung ab 2011 bei der Vorsteuer nicht. Sofern der Hausbesitzer einen Großteil des Stroms für die eigenen vier Wände verbraucht, kann er sich dennoch die komplette Umsatzsteuer aus dem Einbau vom Finanzamt erstatten lassen.

Handelsimmobilien: „Steh-Auf-Männchen“ in der Krise

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die erschreckenden Eindrücke vom Kollaps der **Lehmann-Bank** und dem Beinahe-Zusammenbruch der **Hypo Real Estate** waren bei der **11. Expo Real 2008** noch ganz frisch – die Folgen vermochte sich damals niemand auszumalen. Zu Beginn des Jahres 2009 wagten unverbesserliche Optimisten die Prognose, dass es auch in dieser weltweiten Finanzmarktkrise den berühmten „Krokus“ zu entdecken gebe, der als Frühlingsbote vom Ende der Krise zeugen werde. Im 2. Halbjahr hellte sich die Lage auf und zur **12. Expo Real** machte sich schon wieder leichter Optimismus breit. In diesem Szenario erwies sich das Segment **Handelsimmobilien** - gerade in Deutschland – als stabilste Asset Klasse.

Das Fundament dafür bildete der deutsche Einzelhandel, der schon seit Jahren – genauer gesagt seit dem Vereinigungs-Boom 1992/93 keine Höhenflüge mehr erlebt hat und der auch am Konjunkturaufschwung der Jahre 2006 und 2007 kaum

Solide Sachwerte!

Ob als **Ansparplan** oder **Sofortanlage** – die Zeichnung eines BVT Top Select Funds verschafft Sachwert-Beteiligungen in bis zu sechs Anlageklassen: Immobilien Inland, Immobilien Ausland, Energie- und Umweltfonds, Flugzeug- und Schiffsfonds und Private Equity.

Die BVT Top Select Funds bieten

- die Beteiligung an den aussichtsreichsten geschlossenen Fonds des Marktes
- hohe Wertstabilität durch breite Streuung der Investitionen
- volle Weitergabe von Kostenvorteilen

Weitere Informationen unter
www.bvt.de

Der für die Beurteilung des Angebots maßgebliche veröffentlichte Verkaufsprospekt ist bei der Top Select Management GmbH, Neugablonzer Straße 1-11, 93073 Neutraubling, kostenlos erhältlich.

BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft
für internationale Vermögensanlagen mbH
Leopoldstraße 7, 80802 München
Tel.: 089 38165-0, Fax: 089 38165-201
E-Mail: info@bvt.de, Internet: www.bvt.de

Alternative Investments
als Kapitalanlage

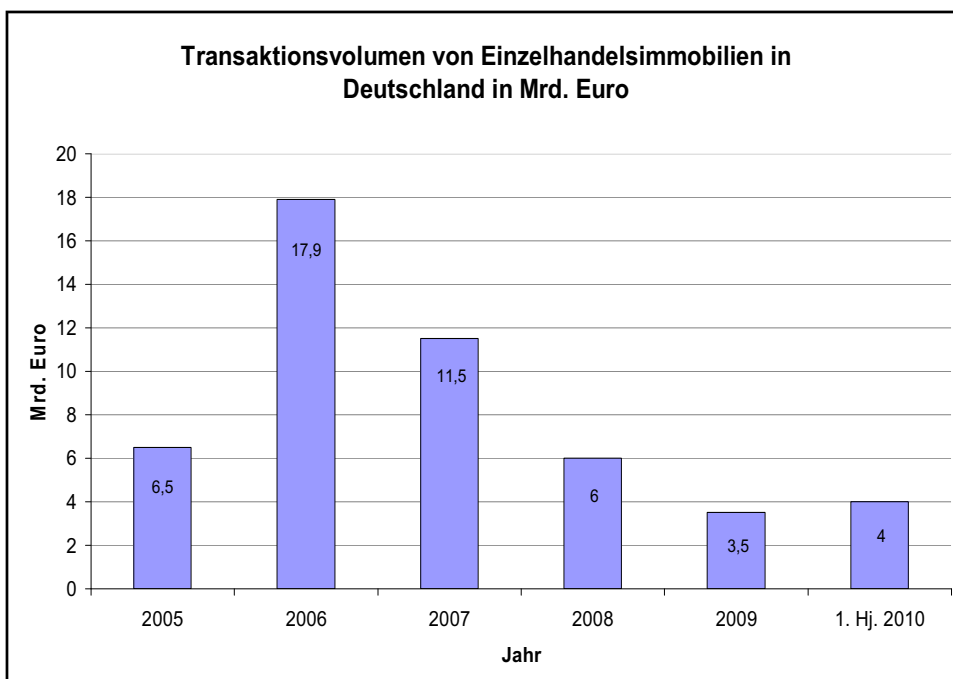


bvt

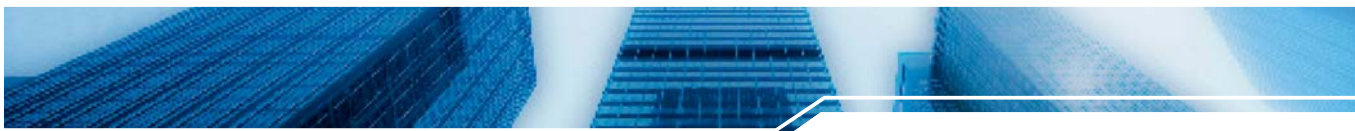


partizipierte, weil Mehrwertsteuer- und Abgabenerhöhungen sowie die steigenden Energiekosten zu viel Kaufkraft abschöpften.

In diesem harten Wettbewerb um einen Kuchen, der nicht wächst, haben sich Deutschlands Einzelhändler zu wettbewerbserprobten Konzernen entwickelt. Die schwache Binnen-Konjunktur hat zudem dazu geführt, dass sich viele Handelskonzerne ihre Wachstumsmärkte in Osteuropa oder den „emerging markets“ Asiens suchten – um auf diesem Wege das schwache Inlandsgeschäft zu kompensieren. Deutschlands führende Handelskonzerne gehören zu den internationalsten der Welt



Vor diesem Hintergrund wagte **Daniel Terberger, Vorstandschef der Katag AG**, einem Einkaufsverbund für mittelständische Facheinzelhändler bereits im November 2008, während des Handelskongresses in Berlin, die These, dass der Einzelhandel womöglich relativ ungeschoren durch die Krise kommen werde, weil die Branche auf Grund der moderaten Entwicklung in der Vergangenheit kaum abstürzen könne. **In der Tat wiesen nach Ausbruch der Krise weder die Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes noch die der Immobilien-Preise eine ausgeprägte Blasenbildung auf wie etwa in Großbritannien.**



Wir kaufen Ihre Immobilie

Wir suchen Immobilien

- ▶ Wir kaufen Ihre Immobilie oder übernehmen grundbuchbesicherte Forderungen
- ▶ Schnelle & diskrete Abwicklung
- ▶ Durchschnittliche Abwicklungsdauer: 2- 4 Wochen

Wir benötigen keine Darlehen

- ▶ Aktuell 400 Mio. EUR Asset under Management schulden- & lastenfrei
- ▶ Sie sind Eigentümer? - Dann senden Sie uns Ihre Objektdaten zu!
- ▶ Sie sind Makler? - Dann senden Sie uns Ihre Exposés zu!
- ▶ Unsere Kaufpreisvorstellung ist maximal das 10 bis 12-fache der Nettokaltmiete

Wir tätigen Immobilieninvestitionen

- ▶ In Nord-, Süd-, Mitte-, Ost-, & Westdeutschland
- ▶ Mehrfamilienhäuser, Wohn- & Geschäftshäuser, Bürogebäude, Einkaufszentren & Fachmärkte
- ▶ Bedingungen: kein Reparaturstau, max. 25 % Leerstand & gute Lage in Städten ab 50.000 Einwohner

Abwicklung ohne LOI direkt zum Notar - Kaufpreis in Bar!



Das belegen dann auch die Zahlen des **Statistischen Bundesamtes**: Während der Umsatz im **verarbeitenden Gewerbe** im Krisenjahr 2009 um 17% eingebrochen ist, verzeichnete der deutsche Einzelhandel nur einen moderaten Umsatzrückgang von 1,6% auf 392,1 Mrd. Euro.

Unterstützt wird die Stabilität des deutschen Einzelhandelsmarktes durch die sparsamen deutschen Konsumenten, die sich – anders als beispielsweise die US-Bürger – für den Konsum nicht in großem Umfang verschulden. Schon deshalb waren große Umsatzeinbrüche nicht zu erwarten. Damit weisen der deutsche Einzelhandelsmarkt und der Markt für Handelsimmobilien vor allem eine wichtige Eigenschaft auf: **Stabilität, die bei Investoren und vor allem Banken derzeit hoch im Kurs steht.**

Außerdem gibt es bei deutschen Handelsimmobilien – nicht zuletzt auch auf Grund der schwachen Einzelhandelskonjunktur – einen erheblichen Investitionsstau, was Investoren neue Chancen eröffnet. Denn nach Feststellung des Immobilien-Dienstleisters **CB Richard Ellis** sind **viele der Handelsimmobilien in Deutschlands Innenstädten nicht mehr auf dem Stand, den internationale Einzelhändler, die hier verstärkt Fuß fassen wollen, erwarten.**

„Die aktuelle Nachfrage kann in vielen Fällen nicht durch die bestehende Bausubstanz gedeckt werden“, stellt **Karsten Burbach, Head of Retail bei CB Richard Ellis**, den „Status quo“ dar: **„Die Anforderungen, die vor allem großflächige Filialisten und hoch spezialisierte Lifestyle-Konzepte stellen, sind in vielen deutschen Innenstädten nur durch Projektentwicklungen realisierbar“.** Und auch bei den Shopping-Centern und Fachmärkten gibt es erheblichen Erneuerungsbedarf.

Das wirft auch ein Schlaglicht auf die elementare Bedeutung, die Handelsimmobilien für den Einzelhandel haben. Die Handelsimmobilie sei für den Einzelhändler die „Verkaufsmaschine“ zitierte **André Langmann, Vorstandschef der GRR AG** in Erlangen einmal einen Vertreter der Branche. Der Standort der Immobilie ist zusammen mit deren Gestaltung und dem Einzelhandelskonzept die Grundlage des Geschäftserfolgs. Schon ein Standort nur wenige Meter von der Top-Lage entfernt kann hohe Umsatzeinbußen bedeuten. **Während für den Büromieter der Geschäftserfolg nicht unmittelbar von seiner Immobilie abhängt, ist die Immobilie für den Erfolg des Einzelhändlers entscheidend.**

Deshalb gibt es für gute, eingeführte Standorte, die vom Konsumenten angenommen werden, auch immer mehrere Interessenten, was auch erklärt, warum die Mieten bei guten Standorten während der Krise kaum nachgegeben haben, wie Marktteilnehmer unisono berichteten. Insofern sind langfristige Mietverträge mit 15 Jahren Laufzeit etwa für Verbrauchermärkte und Discounter in Fachmarktzentren keine Seltenheit. Und in den Top-Lagen der Metropolen sind in guten Zeiten etwa ausländische Investoren bereit, hohe Summen zu bieten, um an Ladenflächen zu kommen. **Das erklärt die hohe Stabilität des Seg-**

PAMERA

Real Estate Group

»Wir schaffen reale Werte«

Die PAMERA Real Estate Group ist ein leistungsstarker Partner für Immobilien-Investoren. Langjährige Erfahrungen mit gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Immobilien, ein etabliertes Kompetenznetzwerk sowie ein eingespieltes Team sind die Basis für unsere eigentümerorientierten Dienstleistungen.

- ▶ **Asset Management** – aktives Bestands-, Vermietungs- und Transaktionsmanagement für institutionelle Investoren und Banken
- ▶ **Development** – Projektentwicklung im Bestand und Neubau
- ▶ **Private Wealth** – Management von privaten Immobilienvermögen und Entwicklung von maßgeschneiderten Immobilienanlageprodukten

ments „Einzelhandelsimmobilien“ auch in Krisenzeiten. Anders als Büroimmobilien sind gute, eingeführte Handelsimmobilien für den Händler nicht ohne weiteres austauschbar.

Diese Erkenntnis setzt sich auch bei den Investoren immer stärker durch. So gaben 70% der von der Bergisch-Gladbacher **Hahn-Gruppe** für ihren „**Hahn Retail Real Estate Report**“ befragten Investoren (darunter Investmentfonds, Private-Equity-Gesellschaften und Immobiliengesellschaften) an, **dass der Markt für Handelsimmobilien im Vergleich zu anderen Immobiliemärkten weniger krisenanfällig sei und sich schneller erhole.**

Dieser positiven Einschätzung haben viele Investoren denn auch Taten folgen lassen, was sich in diesem Jahr bereits sehr deutlich am **Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien** ablesen lässt. Im 1. Quartal 2010 wurden hierzulande 3 Mrd. Euro in Handelsimmobilien investiert. Das waren 60% des gesamten Transaktionsvolumens im Gewerbeimmobilienmarkt von 5 Mrd. Euro. „**Erwartungsgemäß sind Einzelhandelsimmobilien im derzeitigen Markumfeld die Gewinner**“, kommentierte **Marcus Lemli, Deutschlandchef Leasing & Capital Markets von Jones Lang LaSalle (JLL)**, die Entwicklung.

Im 1. Quartal fielen vor allem die Investitionen ins **Segment Shopping-Center** stark ins Gewicht. So die Übernahme des **A10-Centers** in Wildau bei Berlin durch die **Deutsche EuroShop AG**, der Verkauf von über 90% der Anteile am Berliner Shopping-Center **Alexa** durch **Sonae Sierra** und **Foncière Euris** an die **Immobilien-Fonds-Gesellschaft Union Investment** und vor allem der Verkauf des Shopping-Center-Portfolios von **Multi Development** an die börsennotierte niederländische Immobiliengesellschaft **Corio**, der allein mit 1,166 Mrd. Euro zu Buche stand.

Im gesamten 1. Halbjahr wurden 4,33 Mrd. Euro in Handelsimmobilien investiert. Das waren 45% des gesamten Transaktionsvolumens von 9,44 Mrd. Euro für Gewerbeimmobilien. Damit konnten Handelsimmobilien ihre Spitzenposition im Gewerbeimmobilien-Markt halten, auch wenn der Anteil des 1. Quartals nicht erreicht werden konnte. Auf das Segment Shopping-Center entfielen allein 2,4 Mrd. Euro.

Im **europäischen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien** erreichten Handelsimmobilien im 1. Halbjahr mit 15,7 Mrd. Euro einen Anteil von 35% am Gesamtvolumen (von 45,1 Mrd. Euro.) Das gibt eine Vorstellung vom Gewicht, das Handelsimmobilien generell im Gewerbeimmobilien-Bereich haben. Sie sind kein Nischensegment.

Für die 2. Jahreshälfte 2010 erwartet **Jan Dirk Poppinga, Head of Retail Investment bei CBRE in Deutschland** eine rege Investitionstätigkeit bei Einzelhandelsimmobilien, **da mehrere großvolumige Investitionen kurz vor dem Abschluss stünden.** Auch wenn es einen Super-Deal wie das Multi-Corio-Paket nicht in jedem Quartal gibt.



Shopping Center A10

Unterstützt wird der Handelsimmobilien-Markt auch durch die nationalen wie internationalen Handelsfilialisten, die mit dem Abflauen der Weltwirtschaftskrise ihre Expansion wieder forcieren, wie der Hahn-Report nach Befragung von 40 Verantwortlichen aus den Expansionsabteilungen großer Handelskonzerne weiß: Demnach registrierten 47,5% der Befragten in ihrer Branche 2010 eine spürbare Belebung der Flächennachfrage. Ein Jahr zuvor stellten das nur 25% fest und 27,5% registrierten, dass die Nachfrage nur noch „gering“ bis „sehr gering“ sei.

Mit insgesamt 16 der 40 Befragten bildete der Lebensmitteleinzelhandel dabei die stärkste Gruppe, 3 der befragten Einzelhändler kommen aus dem Bereich Bau- und Gartencenter, 13 aus der Textil- und Schuhbranche, 4 aus dem Drogerie-Markt-Bereich und 4 aus dem Bereich „Sonstige Fachmärkte“.

Hinzu kommt, dass insbesondere in Westdeutschland viele Kommunen mit Blick auf den demographischen Wandel und den wachsenden Anteil älterer Menschen die Nahversorgung sicher stellen wollen. Vor diesem Hintergrund werden meist auf der Grundlage ausführlicher Einzelhandelsgutachten und von Zentrenkonzepten Standorte mit einem hinreichend großen Einzugsgebiet und verkehrstechnisch guter Lage im Wohnumfeld planungsrechtlich festgelegt. Das kommt dem Expansionsstreben des Lebensmittel- und Drogeriehandels entgegen.

Notwendig wird diese Ansiedlung von Nahversorgungszentren, weil in vielen Kommunen die angestammten Nahversorger aus inhabergeführten Supermärkten aufgeben und es viele Gemeinden gibt, in denen die Bewohner keine Einkaufsmöglichkeiten mehr haben. Wie sehr das Versorgungsnetz ausgedünnt wurde, belegen die Zahlen des **EHI Retail Institutes** in Köln im „**Handel aktuell**“ 2008/09“ veröffentlicht: Danach ist die Zahl der Lebensmittelgeschäfte von 75 700 im Jahr 1995 auf 51 400 im Jahr 2007 gesunken. Hier sehen auch die großen Lebensmittelanbieter wie **Rewe, Edeka, Tengelmann, Lidl** und **Kaufland** für sich noch große Expansionschancen.

Der Strom der Zukunft

Das 21. Jahrhundert steht im Zeichen der Energiewende. Unsere weltweite Abhängigkeit vom Erdöl ist gewaltig und zwingt uns zu immer riskanteren Förderungen, wie das Beispiel der Tiefseebohrinsel Deepwater Horizon im Golf von Mexiko gezeigt hat. Das Ausmaß dieser Umweltkatastrophe ist gigantisch, dennoch ist die unkontrolliert ausgeströmte Menge Öl im Vergleich zum jährlichen Erdölverbrauch verschwindend gering. Sie entspricht gerade einmal dem deutschen Bedarf während einer Stunde.

In Zukunft bleibt es zudem fraglich ob die Fördermenge überhaupt ausreichen wird um den wachsenden Bedarf zu decken. Der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) zufolge ist das globale Maximum der Förderung spätestens 2020 erreicht. Andere Wissenschaftler schätzen, dass der Förderhöhepunkt (Peak Oil) bereits überschritten ist. Es ist jetzt Zeit in die Energiewende zu investieren. Das ist, was wir mit unseren Fonds tun.



Markus Voigt,
Partner Voigt & Kollegen

Übersicht der SolEs Solarparks – 22 erfolgreiche Fonds



Gewinn mit Sinn.

Die saubere Energie mit 7% Ausschüttung p.a.!

Es ist wie ein ideales Unternehmen. Das Produktionsverfahren schützt die Umwelt und trägt zum Klimaschutz bei. Der Rohstoff, der zur Stromherstellung benötigt wird ist kostenlos und unbegrenzt verfügbar. Die benötigte Technologie ist einfach und seit Jahrzehnten bewährt. Die Abnahme und der Preis für die Ware sind für mindestens 20 Jahre durch europäische Staaten gesetzlich geregelt.

Werden Sie zum nachhaltigen Stromproduzenten!
Mit einer Beteiligung an unseren SolEs-Solarfonds in Südeuropa.

Voigt & Coll. GmbH
Tel.: +49 (211) 30 20 60 40
info@vundc.de
www.vundc.de

Das Gros der von Hahn befragten Entscheider (55%) erwartet denn auch, dass die Flächennachfrage in den kommenden 12 Monaten in ihrer Branche konstant bleiben wird, 40% gehen von einem „weiteren Anstieg“ aus. Einen „Rückgang“ erwarten nur noch 5%.

In den Innenstädten verstärken die internationalen Filialisten und Vertikale, die durch die Entwicklung neuer Labels wie etwa die Marke **Ann Christine** von **New Yorker**, **1982** von **Takko** sowie **Monki** und **Weekday** von **H & M**, expandieren, die Nachfrage nach neuen Flächen.

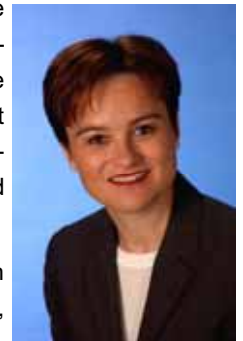
Mit Blick auf die Tatsache, dass Deutschland in punkto Ausstattung mit Verkaufsflächen mit etwa 1,4 qm pro Kopf europaweit im Spitzenfeld rangiert, die Verkaufsfläche hierzulande jedoch jährlich um 1 Mio. qm wächst, ist klar, dass Immobilien-Portfolien – sofern es sich nicht um Geschäftshäuser in den Top-Lagen der Metropolen oder Fachmärkte in neuen, genau geprüften Nahversorgungszentren handelt – genau zu überprüfen sind. Mit den wachsenden Sortimenten steigt auch der Verkaufsflächenbedarf der Einzelhändler, so dass zu kleine Standorte regelmäßig durch größere ersetzt werden. **Bei Portfolien aus kleinflächigen Lebensmittelmärkten mit nur noch geringer Mietvertragslaufzeit muss deshalb genau geprüft werden, ob der bisherige Mieter die Flächen weiter betreiben will oder ob es realistische Nachvermietungsmöglichkeiten gibt.**

Spezialisiertes Asset Management für Einzelhandelsimmobilien

Susanne Klaußner, Geschäftsführerin GRR Real Estate Management GmbH

Investments in Einzelhandelsimmobilien, insbesondere mit deutschen Lebensmitteleinzelhändlern, stehen derzeit zunehmend im Fokus institutioneller Investoren. Die Objekte erwirtschaften im Vergleich zu anderen Immobilien-Assetklassen einen weitgehend sicheren Cash Flow und sind aufgrund langfristig laufender Mietverträge eine solide Basis für jedes Portfolio. Die großen deutschen Handelskonzerne sind vorbildliche Mietzahler. Noch vor einigen Jahren waren gerade diese langlaufenden Mietverträge mit vorhersehbarer Performance und ggf. ungewisser späterer Nachnutzung ein Grund dafür, dass institutionelle Investoren diese Assetklasse gemieden haben, da die Phantasie und das Upside-Potential fehlten. In Zeiten der Krise werden langfristig vermietete Objekte mit gesicherten Mietzahlungen für Investoren wieder interessant. Zumal es mittlerweile eine konstante Nachfrage von spezialisierten Filialisten gibt, die für die Nachnutzung von Flächen in Frage kommen und ebenfalls über eine erstklassige Bonität verfügen. Das Nachvermietungsrisiko ist damit stark gesunken.

Gerade die klassischen Discounterstandorte und Nahversorgungszentren erscheinen auf den ersten Blick daher als Selbstläufer, deren Betreuungsaufwand sich stark in Grenzen hält. Die Immobilien sind, baulich betrachtet, einfach strukturiert. **Wofür also ein spezialisiertes Asset Management einschalten?** Doch gerade diese Annahme ist ein Trugschluss. Der deutsche Einzelhandel verfügt über ein sehr gut aufgestelltes und hoch professionelles Immobilienmanagement. Wer sich die Mühe macht und hinter die Kulissen schaut, erkennt schnell, dass hier Teams arbeiten, die sich erstklassig in der Miet – und Nebenkostenverwaltung auskennen. Die unternehmensinternen Rechtsabteilungen verfügen über fundiertes Miet – und Kaufvertrags-Know How und nicht zuletzt die Expansionsabteilungen über eine dezidierte Markt- und Standortkenntnis. Diese hochqualifizierten Ansprechpartner haben jedoch nach wie vor oftmals das Problem, auf Seiten der Investoren keine adäquaten Ansprechpartner vorzufinden, die sich Ihrer Probleme und Themen annehmen und den Handel verstehen. Eine verlorene Chance für den Investor, Standortoptimierungen rechtzeitig zum eigenen Nutzen mit zu begleiten.



Susanne Klaußner,
GRR

Um den Handel zu verstehen, muss man dessen Abläufe und Nöte kennen. Man muss die Interessenslage der Händler verstehen und sich stets im klaren darüber sein, dass derzeit ein Kampf um Marktanteile tobt, der dazu führt, dass Standorte überbelegt sind. Aus Kostengründen versuchen die Händler, Maßnahmen, die eigentlich in Ihren Bereich fallen, auf den Eigentümer abzuwälzen, sofern sich die Möglichkeit bietet. Verfügt ein Eigentümer nicht über die nötige Detailkenntnis und über ein gut aufgestelltes Management, dann passiert es schnell, dass er Instandsetzungen übernimmt, die bei genauer Betrachtung nicht in seinen Zuständigkeitsbereich fallen. Dies geht zu Lasten des Cash Flows und damit der jährlichen Performance der Immobilie.

Ebenso wichtig ist die Detailkenntnis über sinnvolle Standortansiedlung, denn bereits beim Erwerb muss sich jeder Investor die Frage stellen, wie die Chancen für den Standort in den nächsten Jahren stehen und ob das potenzielle Erwerbsobjekt dem Wettbewerb dauerhaft standhalten wird, bzw. welche Nachvermietungsszenarios erfolgversprechend erscheinen und zu welchen Konditionen. Werden die falschen Objekte angekauft, dann kann auch das beste Asset Management keinen High Perfor-

mer produzieren. Im Gegenteil, im Rahmen der Nachvermietung muss von deutlichen Abschlägen ausgegangen werden. Warum? Nichts ist im Handel so beständig, wie der Wandel. Flächen, die vor Jahren absolut ausreichend waren, sind zu klein geworden. Obwohl der Standort gut eingeführt ist, wird er nicht dauerhaft konkurrenzfähig sein, wenn die Flächen der Mitbewerber zeitgemäß ausgestattet sind in Bezug auf die Größe und die Aufmachung.

Der Kunde sucht eine hohe Attraktivität und den Erlebniseinkauf, entweder in Form einer hochwertigen Warenpräsentation oder in Form von kleinen Preisen. In jedem Fall muss das Objekt sehr gut und unproblematisch anfahrbar und der Weg vom Parkplatz in den Markt muss kürzest möglich sein. Auf diesem kürzesten Weg sollen sich auch noch die Einkaufswagenboxen befinden, damit der Kunde keine überflüssigen Wege geht.

All dies sind, neben dem Warenangebot, enorm wichtige Faktoren für einen funktionierenden Standort. Zudem muss die Immobilie einwandfrei funktionieren. Fällt z.B. die Automattür im Eingang aus, dann bedeutet dies meist Umsatzausfall. Gerade hier ist der Investor gefordert, umgehend eine Instandsetzung oder mindestens eine Notinstandsetzung in die Wege zu leiten. Jede Minute, in der der Händler keine Umsätze macht, bedeutet für den Investor Mietminderung oder Schadensersatzanspruch des Mieters. Dies kann zu empfindlichen Regressansprüchen führen, die sich natürlich nachteilig auf die Performance auswirken, aber auch auf das Verhältnis zwischen Mieter und Vermieter.

Investoren die bisher hauptsächlich in andere Immobilien-Assetklassen investiert haben, reiben sich nicht selten die Augen über die Höhe der nicht umlegbaren Nebenkosten, denn Grundsteuer und Versicherung werden im Handel generell nicht vom Mieter übernommen, Wartungen werden von einigen Mietern übernommen, von anderen generell nicht. Im Durchschnitt liegen die nicht umlegbaren Nebenkosten bei rund 4% und damit deutlich höher als bei Büro – oder Wohnimmobilien. Wer dies nicht in seinen Businessplänen berücksichtigt hat, wird sich im Nachgang mit einer deutlich reduzierten Performance begnügen müssen und ein ursprünglich hervorragendes Investment büßt deutlich an Attraktivität ein. Es erfordert einige Erfahrung, zu wissen, welche Handelsgruppe welche Kosten übernimmt. Dies ist bei der Kaufpreisfindung bereits zu berücksichtigen, will man spätere Berichtigungen in den Businessplänen vermeiden.

Coming Soon

Aquila® HydropowerINVEST

Wirtschaftlich. Nachhaltig. Renditestark.

The Alternative Investment Company

Aquila Capital 

Wirtschaftlich. Nachhaltig. Renditestark.

Aquila Capital, seit 2001 führender unabhängiger Spezialist für Alternative Investments, präsentiert den ersten geschlossenen Wasserkraft-Fonds Deutschlands.

Wasserkraft – führende Erneuerbare Energie

Wasserkraft ist die mit Abstand wirtschaftlichste Art der Stromerzeugung. Laufwasserkraftwerke stehen außerdem für die gelungene Kombination von Ökonomie und Ökologie. Auch als Anleger können Sie von Wasserkraft profitieren: Die Strukturierungsexperten des Aquila® HydropowerINVEST prognostizieren zweistellige Planrenditen für dieses innovative Sachwert-Investment.

Wichtiger Hinweis: Diese Anzeige stellt weder ein öffentliches Angebot noch einen Verkaufsprospekt dar. Sie ist daher nicht für eine abschließende Anlageentscheidung geeignet. Eine Beteiligung am Aquila® HydropowerINVEST ist ausschließlich auf Basis des ausführlichen Verkaufsprospektes einschließlich der darin abgedruckten Verträge und Hinweise möglich, dessen Veröffentlichung zuvor noch von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu gestatten ist. Der Verkaufsprospekt kann im Anschluss an die Gestattung der Veröffentlichung kostenlos bei der Aquila Capital Structured Assets GmbH, Ferdinandstraße 25–27, 20095 Hamburg, angefordert werden.

MEHR INFORMATIONEN UNTER: www.aquila-capital.de

Die Assetklasse Retail und hier insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel unterscheiden sich stark von anderen Assetklassen. Investoren sind daher gut beraten Ihre Handelsimmobilien mit Unterstützung spezialisierter Asset Manager zu akquirieren und zu betreuen, die die Handelslandschaft und ihre Besonderheiten kennen. Sie werden dann sicher über die nachhaltig gute Performance für eine solche strategische Entscheidung belohnt. Es ist festzustellen, dass immer mehr Investoren dies erkannt haben und gerade für die Betreuung ihrer Handelsimmobilien spezialisierte Asset Manager beauftragen. Diese Spezialisierung erfreut auch die Händler, die sich kompetenten Ansprechpartnern gegenüber sehen, die ihre Sichtweise und Belange verstehen.

Inflationsschutz durch Immobilien – Nur noch Know how unserer Eltern?

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

Ideenlosigkeit im „Down-Symptom“ äußert sich im Aufwärmen des Gedankengutes unserer Eltern und Großeltern im Nachkriegsboom. Inflationsschutz durch Immobilien wird als zentrales Vertriebsargument aus den Mottenkisten geholt. **In den 90ern lachten wir über Mietverträge mit „Wetterschutz“, heute zählt vor allem der Cash-flow - und der schützt vor Inflation.** Die dramatischen Ereignisse der Finanzkrise haben dem Bürger erstmals in der Nachkriegsgeschichte wieder klar gemacht, dass Geld im Ernstfall nichts anderes ist, als eine Zahl in einem Computer und das Geld in der Hosentasche oder unter dem Kopfkissen im Ernstfall doch nur Papier ist.

Nachgedacht: Was macht den Preis/ Wert von Immobilien aus?

Bevor wir in die Unbillen der Empirie starten, versuchen wir es einmal mit Nachdenken. Ausführlich haben wir Ihnen einige Zusammenhänge schon vor 2 Jahren dargestellt. Was macht den Preis/ Wert von Immobilien aus? Der „Tages-Preis“ einer Immobilie zur Miete oder zum Kauf hängt von Nachfrage und Angebot ab. Die Miethöhe ist wesentlicher Bestandteil. Der nachhaltige Ertrag ist generell wertbestimmend. Langfristig spielen Reproduktionskosten eine Rolle. Wichtig ist bei der Wertentwicklungserwartung die Grundstückswertentwicklung als Folge der Städtewucherung. **Über Jahrhunderte nahm der Bedarf kontinuierlich zu, die Reproduktionskosten stiegen entsprechend dem Lohnniveau und Grundstücke wurden durch Lageaufwertungen expandierender Städte teurer.** Ergebnis: Die Preise stiegen parallel bzw. stärker als Inflation.



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



GARBE
LOGISTIC AG

CLASS A IMMOBILIEN • KONZEPTION • REALISIERUNG • SALE AND LEASEBACK • ASSET MANAGEMENT

Wie sieht es heute aus? NICHTS stimmt mehr. Es gibt von allem genug. Das Angebot übersteigt die Nachfrage. Die Reproduktionskosten steigen gering. Überhänge stehen noch zum Abbau an. Niedrige Zinsen erhöhen das Angebot weiter. Viele Städte schrumpfen. Mit werterhöhernder Wucherung ist oft nichts mehr. Nur an prosperierenden Standorten nimmt die Bevölkerung zu.

Damit wird deutlich, Inflation und Immobilienpreisentwicklung hängen nicht direkt zusammen, sondern sind von gemeinsamen Faktoren abhängig. Lediglich kurzfristig bis mittelfristig **verfügen einige Immobilien über einen eingebauten Zusammenhang zwischen Inflation und Immobilienpreisentwicklung.** **Büromietverträge** sind meist in indexiert. Dies schützt teilweise während der Vertragslaufzeit vor Inflation, die Anschlussvermietung ist jedoch marktorientiert und kann zu einer deutlichen Abweichung von den zuletzt gezahlten Mieten sowohl nach unten als auch nach oben führen. **Wohnungsmieten** können inzwischen gleichfalls indexiert werden. Da ein kurzfristiger Auszug des Mieters aber immer möglich ist, ist der Inflationsschutz bei diesen Mietverträgen auf Marktentwicklung zzgl. Umzugskosten plus Unannehmlichkeitskosten begrenzt. **Einzelhandelsimmobilien** haben unter dagegen einen eingebauten Inflationsschutz, sofern sie gebraucht werden. Die Umsatzabhängigkeit der Mieten erzeugt einen Geldwertbezug durch die veränderten Umsätze, die ja die Inflation widerspiegeln.

Warum weiß niemand, dass die Immobilie nicht vor Inflation schützt?

Trotz langjähriger Inflations-Entwarnung schon seit Mitte der 80er stand bis Anfang dieser Dekade in jedem meiner Vorträge das Statement „Gibt es keine Inflation, spricht nichts gegen eine anständige Immobilie, gibt es Inflation, habe ich lieber eine Immobilie als ein festverzinsliches Wertpapier“ im Vordergrund. Noch in den 90ern, bei damals immer noch im heutigen Vergleich hohen Zinsen, die bei Wohnen meist kein Leverage erlaubten, prägte ich in "Der Platow Brief" unter Kapitalanlagegesichtspunkten die Definition der Immobilie als „**inflation(angst)getriebenes, steingewordenes Steuerparadoxon**“, also als Investition, die sich lediglich unter Inflationsschutzgesichtspunkten und durch Steuereffekte rechnete. Was bleibt da, wenn Inflation kein Thema mehr ist und Steuereffekte entfallen? Antwort: Die Realität Realwert vernichtender Miet-, Nebenkosten- und Wertentwicklung. Inzwischen ist aus dem Steuerparadies Deutschland eine Steuermiasma geworden. Die Inflation hat



Spitzenleistung für jede Phase Ihrer Immobilieninvestition

Hannover Leasing ist einer der führenden Anbieter von Immobilienanlagen für private und institutionelle Investoren. 33.000 Anleger vertrauen auf unsere 20-jährige Erfahrung bei Immobilieninvestitionen im In- und Ausland. Bis heute hat Hannover Leasing 99 Fonds und 20 strukturierte Finanzierungen mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 8 Milliarden Euro konzipiert. Mit einem umfassenden Asset Management optimieren wir Ihr Investment – während des gesamten Lebenszyklus’.

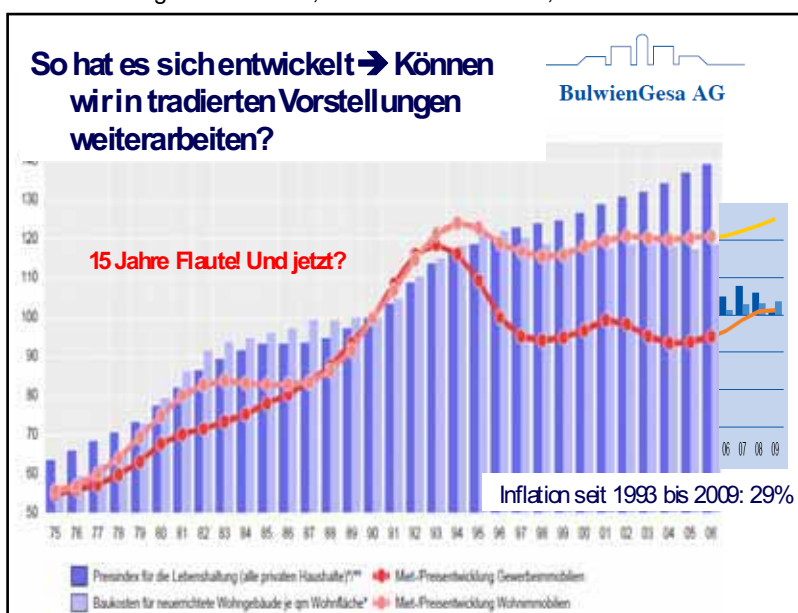
Sprechen Sie mit uns auf der EXPO REAL
vom 4. bis 6. Oktober 2010
Neue Messe München, Halle C1, Stand 432

schon lange niemanden mehr geißelt. Entsprechend konsequent entwickelten sich die Immobilienpreise seitwärts oder sogar nach unten. Deutschland war die einzige prosperierende Nation, der es noch nicht einmal gelang, in der Immobilienpreisentwicklung nominal den Level zu halten, geschweige denn, die Inflation einzuspielen.

In Bezug auf Inflationsschutz durch die Immobilie, war für mich 2003 ein Schlüsseljahr. Damals machte ich ein Projekt, um zu belegen, dass ein Initiator durch die schlimmste Immobilienkrise der Nachkriegsgeschichte unter Druck geriet. Zu meiner eigenen Überraschung stellte sich heraus, dass ungefähr 1993/1994 tatsächlich ein Wendepunkt annähernd aller volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die für Dynamik einer Wirtschaft stehen, war. Das galt auch für die Immobilienwertentwicklung. Die tiefe Delle Ende der 90er (siehe unten Chartmontage BulwienGesa, die inzwischen auch die Vergangenheit abschnitten) war mit den Verwerfungen in den Neuen Bundesländern, einer Erholung zum Beginn der neuen Dekade mit anschließender zyklischer Korrektur noch nicht signifikant.

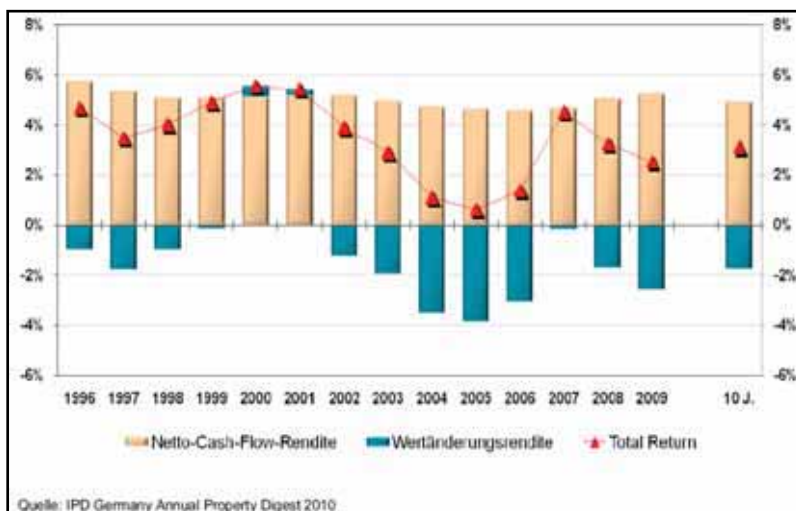
Erst ab etwa 2005, als klar wurde, dass der Leerstand eine neue Dimension erreicht hatte, die eben nicht mehr das alte zyklische Spiel vom Wechsel zwischen Knappheit und Überangebot erlaubte, wurde immer klarer, dass Inflation an sich kein Preistreiber ist, sondern dass andere Mechanismen für eine parallele Entwicklung von Geldentwertung und Immobilienpreisentwicklung stehen. Seitdem versuche ich, durch Empirie auf den fehlenden Zusammenhang hinzuweisen - und wurde nach Vorträgen durchaus darauf hingewiesen, dass man so etwas doch nicht sagen könne, da wir ja schließlich alle von der Inflationsfurcht leben.

Inzwischen häufen sich auch Studien und Presseberichte, die vorsichtig von der Inflationsschutzthese abrücken oder zumindest zu bedenken geben, dass Inflationsschutz nur gegeben ist, wenn angepasste Mieten durchsetzbar sind, die zu höheren Preisen, also Inflationsschutz führen. Eine bahnbrechende Erkenntnis.



Bei Gewerbeimmobilien wird Wertminderung zur Tradition

Jetzt ist zwar nicht die Inflation, aber zumindest die Angst zurück. Zum Höhepunkt der Krise wurde Bargeld zum Renner – Sicherheit durch Papier! Die **Inflationsangst ist Immobilienverkaufsargument No. 1**. Blicken wir auf den Index, der sicherlich im Detail zu diskutieren ist, der aber als einzig verlässliche Datenbasis seit 1975 methodisch konsistent ermittelt wurde, ergibt sich bei 29% Inflation von 1993 bis 2009 bei Wohnen eine annähernde nominale Wertkonstanz und bei Gewerbe ein Absturz, der der Inflation in umgekehrter Richtung entspricht. **Auf Deutsch: In gleicher Höhe wie die allgemeine Preisentwicklung inflatierte, deflationierte die Gewerbeimmobilienpreisentwicklung!** Wie sich da der in Fondsprospekten regelmäßig



dargestellte Inflationsschutz speziell bei Gewerbeimmobilien begründen lassen soll, dürfte zumindest zweifelhaft sein. Im Zeitalter der Prospekthaftung ist das eine mutige Aussage.

In den letzten 14 Jahren seit 1996 wiesen lt. „DIX Total Return“ Chart der IPD lediglich die Jahre 2000 und 2001 eine kleine positive Werterholungsphase auf. Sonst ging es immer bei der Wertänderungsrendite bergab - auch im Boom der Jahre 2006/2007.

Bei Wohnen sieht es etwas besser aus

Wohnungspreise konnten wenigstens ihren Nominalwert halten. In Ballungsgebieten mit Zuzug leg-

ten die Preise deutlich zu. Aber bedenken Sie, **Norbert Walter** von der **Deutschen Bank** rechnete 2006 einmal vor, dass eine Eigentumswohnung unter Berücksichtigung von Zinsbelastung, Kaufpreisentwicklung und Einkommensentwicklung eine deutsche Familie nur noch mit 40% der Kosten belastete, die die vergleichbare Familie 30 Jahre früher, 1977 für ein vergleichbares Investment zu tragen hatte. Studien des **ifo Institutes** kommen zu ähnlichen Ergebnissen.

Vor welcher Inflation schützt die Immobilie

Eine saubere Definition des Inflationsbegriffes wird selten verwandt. Galoppierende Inflation nach deutsche Vorbild oder echte Inflation mit deutlich mehr als 5%, oft zweistellig, nach südamerikanischem oder osteuropäischen Vorbild werden in denselben Topf geworfen wie lästige und auch in ihrer Beherrschbarkeit gefährliche Inflationsraten von 3 bis 5%, die sowohl auf laissez faire wie auch auf Wirtschaftsdynamik und Energie bzw. Importprobleme zurückzuführen wäre. Und der Deutsche zieht schon Sorgenfalten, wenn sich die „Inflationsrate“ einer „2“ nähert.

Angst schlägt Fakten: Hinzu kommt aber auch ein bisher nicht beachteter Aspekt. Wichtig für das Verhalten der Menschen, also auch das inflationsinduzierte Preisverhalten ist nicht die Inflation selber, **sondern die Inflationsangst. Erst die Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen führt zum Investment in Sachwerte.**

Aus Immobiliengesichtspunkten überspringen wir einmal die galoppierende und die echte Inflation. Hier werden Inflationspanik mit Mietanpassungen parallel laufen. Da werden Immobilien besser sein als Wertpapiere. Aber ersparen Sie uns die Analyse von Kriegsfolgen und Weltwährungskrisen. Über Realitätsnähe einer „echten“ Inflationserwartung wollen wir nicht diskutieren. Aber glauben Sie wirklich, dass die Totalentwertung von Nominalvermögen bei gleichzeitiger Entschuldung und Werterhöhung von Immobilien in unserem System von Politik und Bevölkerung getragen würde? Der erfahreneren Blick zurück findet schnell die nach der großen Inflation eingeführte „**Hauszinssteuer**“ (**Gebäude-entschuldungs-steuer**), die Lastenausgleich schaffen sollte. So etwas käme doch auch bei uns mit breiter Bevölkerungsunterstützung in extenso zurück.

Warum gibt es immer noch Untersuchungen, die zu „positiver Korrelation“ führen

Bildet man über einen Zeitraum von 30 Jahren den Immobilienindex und die Inflation ab, so stellt sich heraus, dass beide Werte positiv miteinander korreliert sind, Immobilien also vor Inflation schützen. Dies trifft auch auf die letzten Jahre seit 1993 zu.

Im SDAX notiert
WKN 509840

DIC · ASSET
AKTIENGESELLSCHAFT

Gute Vermietung.
Starkes Assetmanagement.
Stabile Einnahmen.

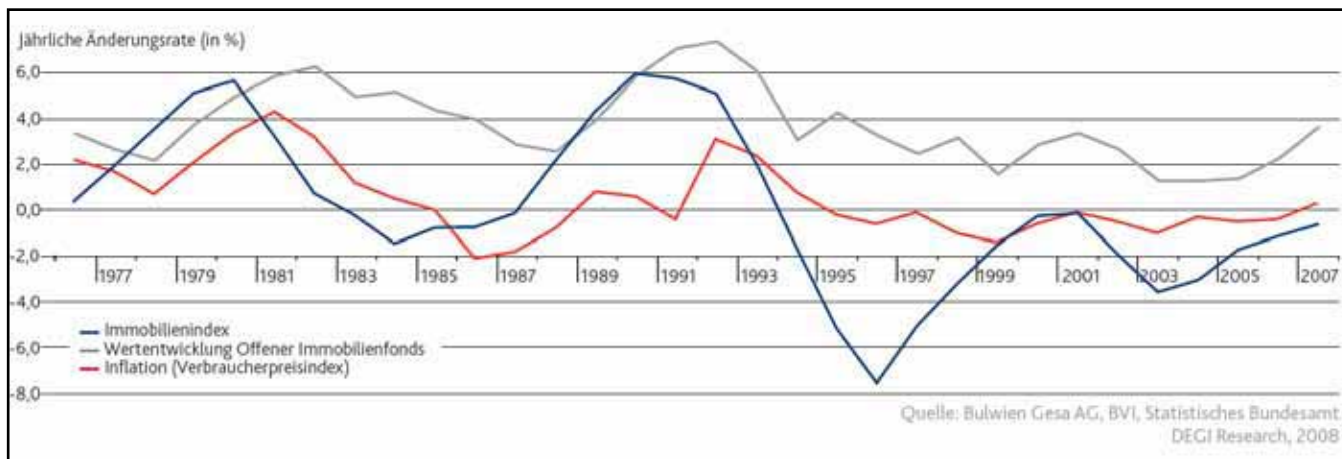
Die DIC Asset AG ist auf renditestarke Investitionen in deutsche Gewerbeimmobilien spezialisiert: Eine gut diversifizierte Mieterbasis, gefragte Objektqualitäten und zufriedene, stabile Mieter prägen unser Portfolio.

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

Aus Engagement wird Ertragskraft.



Bei der Korrelationsbetrachtung ermittelt nämlich die Statistik bei sinkenden, wenn auch positiven, Inflationsraten durchaus einen positiven Zusammenhang zwischen sinkenden und durchaus auch negativen Wertentwicklungen (siehe Degi-Chart). **Damit führt die Statistik zum ersten Paradoxon:** Inflation und Wertentwicklung von Immobilien sind positiv korreliert, dennoch schützte in den letzten 15 Jahren die Immobilie nicht vor Inflation. Die statistischen Ergebnisse sind abhängig vom Betrachtungszeitraum und von der Aussage.



Anders als die heutige „Generation Excel“, die dazu neigt, passende statistische Ergebnisse, die der Computer dankenswerterweise in Bruchteilen von Sekunden ausspuckt, als der Weisheit letzter Schluss stehen zu lassen, waren wir generationenbedingt noch gezwungen, auch die ersten Seiten des Statistikbuches zu lesen. Da wurde relativ schnell klar, dass Statistik nicht geeignet ist, aus sich selbst heraus Aussagen zu tätigen, sondern dass die Rechenmethoden lediglich dazu führen, Hypothesen abzulehnen oder festzustellen, dass das Zahlenwerk nicht geeignet ist, Hypothesen abzulehnen. Statistik „beweist“ nie-

IMMOBILIENFONDS | PRIVATE EQUITY | TRANSPORT

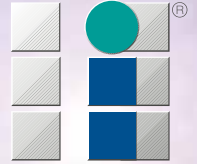
WEITERE INFORMATIONEN UND ANSPRECHPARTNER FINDEN SIE UNTER: www.hga-capital.de

HGA CAPITAL PRÄSENTIERT SOLIDE LEISTUNGSBILANZ 2009:

Die Ergebnisse im Überblick:

- ◇ 34 Publikumsfonds und 13 Privatplatzierungen
- ◇ 78 Prozent der laufenden Fonds im oder über Plan
- ◇ Auszahlungen: 37,6 Millionen Euro
- ◇ 3,4 Milliarden Euro Gesamtinvestitionsvolumen
- ◇ 1 Milliarde Euro platziertes Eigenkapital
- ◇ Betreuung von rund 20.000 Anlegern
- ◇ Unser aktives Fonds- und Assetmanagement ist maßgeblicher Treiber der positiven Leistungsbilanz
- ◇ Wir kennen unsere Märkte durch kontinuierliche Marktbeobachtung
- ◇ Schnelles Handeln auch bei Auslandsimmobilien ermöglichen Partner vor Ort

HGA CAPITAL
EIN UNTERNEHMEN DER HSK NÖRDBANK



IMMOVATION AG PRÄSENTIERT:

Reinhold Messner Vortrag
auf dem Salamander-Areal

Motivation: Begeisterung!



Reinhold Messner

SAVE THE DATE:
15.10.2010

Melden Sie sich kostenfrei an:
www.immovation-ag.de

IMMOVATION AG präsentiert: Reinhold Messner Vortrag auf dem Salamander-Areal!



Am 15.10.2010 erwartet Sie auf dem Salamander-Areal eine Veranstaltung der Extraklasse! Freuen Sie sich mit uns auf zwei prominente Redner:

Alfred J. Kremer (Multiconsult) ist Buchautor ("Fit for Success") und renommierter Spezialist für die erfolgreiche Vermarktung von Finanzprodukten.

Alfred Kremer spricht über außerordentliche Verkaufserfolge durch effektives Beziehungsmanagement.

Reinhold Messner braucht man niemandem vorzustellen. Als Bergsteiger und als Autor ist er weltberühmt. Sein Name steht für das Überwinden von Grenzen. Seine Vorträge sind legendär.

Das Thema: Wie erreichen Sie Ziele, die unerreichbar scheinen? Die Antwort: Durch intelligentes Risikomanagement!



Treffen Sie die Experten
der IMMOVATION AG:
Stand Halle C1 -Stand 342
4. - 6.10.2010

WWW.IMMOVATION-AG.DE



mals die Richtigkeit einer Aussage, sondern belegt lediglich, dass das vorhandene Datenmaterial nicht ausreicht, um die jeweilige Hypothese abzulehnen. **Statistik alleine ist nicht aussagefähig.** Statistik ist lediglich geeignet, analytisch abgeleitete Aussagen anhand mehr oder minder repräsentativer Daten zu falsifizieren oder zu verifizieren.

„Denkanstöße“ - Inflationsschutz durch Auswahl, Streuung und Management

Michael Denk, Head of Business Development High Networth Catella Real Estate AG KAG

Die Standardargumentation der Immobilienwirtschaft, Immobilien schützen pauschal vor Inflation, wird durch die empirischen Erfahrungen der letzten 20 Jahre in Deutschland nicht mehr gedeckt. Dies lässt sich auch analytisch aus geändertem wirtschaftlichem, technologischem und globalem Umfeld ableiten. Da es unter Vergleichsgesichtspunkten in Bezug auf Absicherung gegen Geldentwertung durch Sachwerte keine echte Alternative zur Immobilie gibt, die Sachwert mit regelmäßigem Cash Flow verbindet, sollte man jedoch weniger dem Verlust des pauschalen Inflationsschutzes durch die Immobilie nachtrauern, sondern analysieren, wie die Immobilie dennoch gegen Entwicklungen des Geldwertes schützt. Hier sind neben Inflationsaspekten auch Deflationsgefahren zu beachten, die in der Analyse regelmäßig vernachlässigt werden. Im Übrigen sind bei entsprechender Differenzierung nach Segmenten und Regionen auch statistisch Immobilienmarktsegmente zu identifizieren, in denen auch seit dem generellen Wendepunkt Anfang der 90er Jahre Immobilienwertentwicklungen und Inflationsraten noch annähernd parallel liefen.



In der zukünftigen Entwicklung ist die mögliche Abkoppelung der Vermögenspreisinflation von der allgemeinen Inflation zu berücksichtigen. Dies haben uns die vergangenen Jahre mit ihren finanzmarktgetriebenen Aktivitäten zum Teil drastisch vor Augen geführt. Auch zukünftig zu erwartende Regulierungen der weltweiten Kapitalmärkte werden nichts an den generellen Rahmenbedingungen einer hohen Kapitalanlagennotwendigkeit in demografisch armen und wirtschaftlich reichen Volkswirtschaften ändern. Gerade unter Sicherheitsgesichtspunkten werden neben dynamisch wachsenden, aber deswegen auch hoch volatilen Volkswirtschaften verstärkt reife Volkswirtschaften mit stabiler, aber gut prognostizierbarer Entwicklung profitieren.

Auch dürften die Zinsen zum einen durch ihre Abhängigkeit von der Zahlungsfähigkeit hoch verschuldeter Staaten und zum anderen durch verstärkten internationalen Standortwettbewerb im Vergleich zu früheren Ausschlägen eher stabil und niedrig bleiben und so Leverage-Effekte dauerhaft ermöglichen. Zumindest während der Mietvertragslaufzeit schützt die Immobilie sicher vor Deflation. Der Schutz gegen Inflation ist durch Vertragsklauseln dagegen meist eingeschränkt. Bei geringer Geldentwertung werden die Anpassungshürden von heute meist 5 oder 6% und früher oft 10% selten überschritten. Zudem ist die Indexierung oft auf 50 oder 70% der Geldentwertung eingeschränkt.

In der langfristigen Entwicklung bestimmt sich der Wert einer Immobilie aus der nachhaltigen Ertragskraft. Nach Untersuchungen von **Feri** resultieren 70% der Wertentwicklung von Immobilien aus der wirtschaftlichen Prosperität des Standortes. Neben der Standortauswahl gewinnen im Zuge zunehmender CO₂ Diskussionen und energiepolitischer Vorgaben und natürlich vor dem Hintergrund sich rasant entwickelnder Informationstechnologien die technischen Potentiale einer Immobilie an Bedeutung. Bei Neubauentscheidungen ist auf Einhaltung moderner Standards mit entsprechenden Nachhaltigkeitsiegeln zu achten. Hier ist bei Einkauf und Analyse bestehender Portfolios zu unterscheiden in Immobilien mit K.o.-Kriterien, bei denen die nachhaltige, perspektivische Verwendbarkeit (juristisch) nicht gewährleistet oder wirtschaftlich nicht vertretbar ist und Immobilien, deren energetische Nachteile oder Funktionsnachteile durch Preis- und Mietanpassungen bzw. geplante Restrukturierung aufgefangen werden können. Die laufende Analyse des Portfolios sowie die stetige Optimierung der Ertragspotentiale der einzelnen Immobilie stellen hohe Anforderungen an einzelfallbezogenes Einkaufsmanagement, strategisches Asset Management und besonders auch an praktisches Doing im Property Management. Gerade das Zusammenspiel der drei Disziplinen, die in der modernen Diskussion gerne gesplittet werden, ist einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren des Managements eines Portfolios bzw. eines Offenen Immobilienfonds. Dies bedingt aber immer noch langjährige Immobilienmarkt-Erfahrung des Managements und nachrangig die Virtuosität im Umgang mit Tabellen.

Neben der regionalen Fokussierung auf prosperierende Regionen reagieren Marktsegmente auch im Zeitverlauf unterschiedlich. Allein schon eine grobe Einteilung nach Gewerbe und Wohnen bzw. Büro, Handel, Logistik oder auch Healthcare- / Sozialimmobilien kann Diversifikationschancen aufzeigen.

Zusammenfassung: Anlagedruck, Sicherheitsstreben, Kapitalerhaltungsnotwendigkeiten und Leveragemöglichkeiten werden mit hoher Wahrscheinlichkeit einen verstärkten Anstieg realer Vermögenswerte herbeiführen, der bei adäquater Auswahl eben

doch einen „Inflationsschutz“ gegen allgemeine Geldentwertung herbeiführt. Regionale Fokussierung in Verbindung mit Streuung der Immobiliensegmente bietet gute Chancen sowohl für Prosperität im Portfolio als auch für Anlegerakzeptanz. Die Virtualisierung und Globalisierung der Immobilie hat ihre Anhängerschaft eingebüßt. Der Manager Offener Immobilienfonds und fokussierter Anlageprodukte, Catella Real Estate AG KAG, hat als anlegergerechte Antwort auf die „Globalfonds“ einen Offenen Immobilienfonds konzipiert, Catella MAX, der ausschließlich in der nachhaltig erfolgreichen Region München investiert und über die Streuung in unterschiedliche Immobiliensegmente das Portfolio zusätzlich stabilisiert und absichert. Das schafft nicht nur ein Portfolio „zum Anfassen“, sondern sichert auch in gegenläufiger allgemeiner Entwicklung einen Inflationsschutz. (michael.denk@catella.de; www.catella-realestate.de)

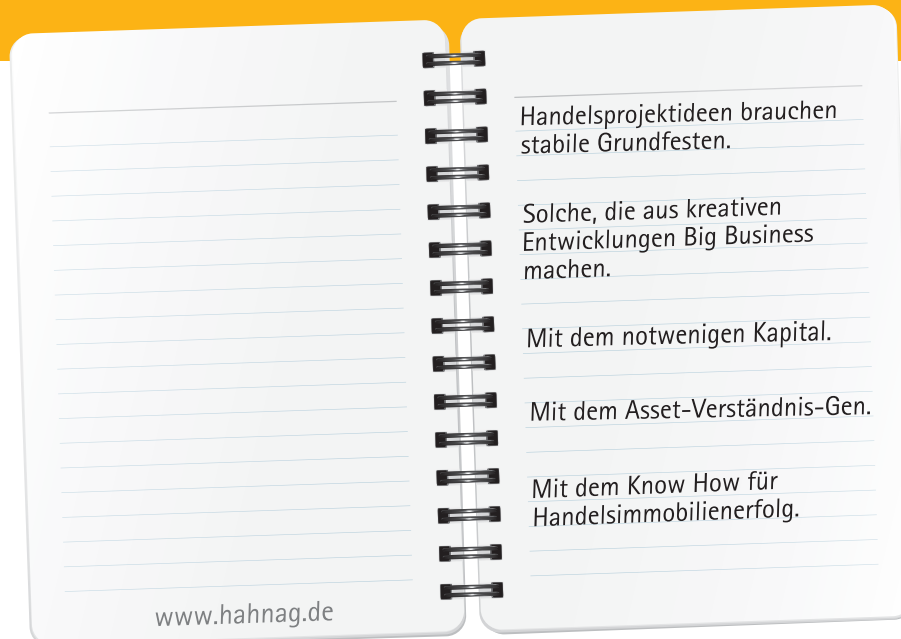
USA – oder EUROPA - Wo lohnen sich Investitionen in Gewerbeimmobilien?

Wolfgang Kunz, Vertriebsdirektor DNL Invest

An dieser Frage scheiden sich die Geister! Da sind zunächst diejenigen, die Investitionen in den USA wegen schlechter Berichterstattung über die US –Wirtschaft in der deutschen Presse generell ablehnen. Dann gibt es aber die Gruppe der USA - Kenner. Diese Investoren haben in der Regel Erfahrungen mit US –Immobilien –mehr als 90% mit Gewerbeimmobilien in den USA. So geht z. B. Albert Behler, seit vielen Jahren President und CEO der Paramount Group in New York – einer Gründung des Versandhandelskönigs Werner Otto – der den Immobilienmarkt an der Ostküste der USA wie seine Westentasche kennt, das Depressionsgeschreibsel vor allem deutscher Zeitungen über Amerika ohnehin viel zu weit. Die Lage in den US A sei weitaus besser als sie in Europa zurzeit wahrgenommen werde. Das berichtete "Der Platow Brief" vorletzte Woche.

Diese „Kenner“ wissen, dass man gar nicht von Investitionen in Gewerbeimmobilien in den USA allgemein sprechen kann, denn man spricht ja auch nicht von Investitionen in europäische Gewerbeimmobilien! Der Büromarkt in London war lange Zeit übersteuert und Preise fallen derzeit drastisch. Büroflächen in vielen Großstätten Europas stehen leer. Während

Einzelkampfrisiko. Oder starker Partner.



Hahn AG. Gute Ideen für Projektentwickler.
Weil wir können, was wir versprechen.

Büroflächen in Amsterdam, Hamburg, Düsseldorf und München wertbeständig sind und Erträge generieren, stehen sie in Wilhelmshaven, Duisburg und im Ruhrgebiet oft leer. Gleiches gilt für die meisten Großstädte Griechenlands, Süditaliens, Spaniens und Portugal.

So wissen also „Kenner“ unter den Investoren, dass es auch in den USA (die im Übrigen 27mal so groß wie Deutschland sind) sehr unterschiedliche Märkte und Ertragschancen für Gewerbeimmobilien gibt. Auch die Typen der Immobilien sind sehr unterschiedlich. Während s.g. Mega Malls im Nordosten (z.B. New York, New Jersey) und im Süden der USA teilweise große Vermietungs- und Ertragsprobleme haben, laufen normale Malls – wie z.B. die Lenox Mall in Atlanta – weiter gut und verzeichnen entweder gar keine oder nur geringe Leerstände.

Bürotürme in New York und Chicago verzeichnen derzeit wesentlich höhere Leerstandsdaten (die sich bei normaler Konjunktur auch wieder schnell vermieten lassen) als z.B. Bürotürme in Dallas oder Atlanta.

Allgemein kann man feststellen, dass sowohl kleine Handelsflächen als auch normal große Bürogebäude im Südosten der USA von der Wirtschaftskrise kaum betroffen waren. Im Südosten, wo die Wirtschaft allgemein wesentlich mehr Dynamik aufweist, als im Rest der USA, bemerkt man schon seit Ende 2009, dass Neueinstellungen vorgenommen werden (**DELTA Airlines** stellt gerade 1.000 neue Mitarbeiter ein) und das Konsumverhalten sehr positiv ist. Allgemein sind die Wirtschaftszahlen und Prognosen für den Südosten positiv.

Dies liegt sicher auch daran, dass sich viele nationale und internationale Unternehmen im Südosten der USA niederlassen und dort Arbeitsplätze schaffen. Während die KFZ Industrie in Detroit froh ist, gerade wieder etwas Gesundung zu erleben, boomt diese im Südosten. Arbeitskräfte wandern vom Norden in den Südosten. Im Jahr 2009 sind knapp 18% der arbeitenden Bevölkerung in den USA wegen Arbeitsplatzwechsel umgesiedelt. Diese hohe Zahl wäre in Europa undenkbar und politisch auch nicht zu vertreten.

Deutsche Unternehmen wie **Daimler Benz** (Alabama), **BMW** (North Carolina) und **Volkswagen** (Tennessee – Staatsgrenze zu Georgia) haben hier große Produktionsstätten errichtet. Dadurch wurden und werden wiederum viele deutsche Unterneh-



Wir suchen beste Investmentqualität. Sie auch?

Qualität zahlt sich aus – das belegen mehr als 100 Fondsprodukte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über 7 Milliarden Euro bei der Real I.S. Gruppe. Mehr als 59.000 Anleger profitieren von unserer langjährigen Assetmanagement-Erfahrung in allen relevanten Weltmärkten. Zu unseren Tätigkeitsfeldern gehören individuelle Fondslösungen, das Portfoliomanagement und das Management von institutionellen internationalen Immobilienportfolios. Wir legen Publikumsfonds und Spezialfonds auf, u. a. nach deutschem Investmentrecht über die Real I.S. Investment GmbH (KAG). Die Real I.S. gehört zur Sparkassen-Finanzgruppe und ist die Assetmanagement-Gesellschaft für gewerbliche Immobilien der BayernLB. Mehr erfahren Sie unter www.realisag.de

men aus der KFZ – Zuliefererbranche ebenfalls in den Südosten gezogen. Die meisten dieser Unternehmen gründen ihren Firmensitz in den USA in Atlanta und haben die Produktionsstätten nahe den Herstellerbetrieben. Jüngstes Beispiel ist die 275 Jahre alte Firma **Möller Grub GmbH & Co KG** aus Deutschland, die in Georgia plastikverarbeitende Teile für die Automobilindustrie herstellt.

Neben der KFZ Industrie ist die erneuerbare Energie ein wichtiger Wachstumsmotor für diese Region und vor allem für Atlanta. Atlanta ist eine seit vielen Jahren stark wachsende Metropole (in den letzten 25 Jahren jährlich mehr als 100.000 neue Einwohner), die in 2012 Austragungsort für die Windenergie-Konferenz und - Ausstellung sein wird. Deutsche Firmen wie z.B. **Windpower LLC** eröffnen neue Betriebe und schaffen viele Arbeitsplätze.

So ist es nicht verwunderlich, das die s.g. Kenner unter den deutschen Investoren genau hier, im Südosten, investieren. Deutsche Vermögensberater, die dies erkannt haben, raten auch ihren unerfahrenen Investoren, hier in Ertrag bringende Gewerbeimmobilien zu investieren.

Viele nutzen als Partner für solche Investitionen die seit 1988 bestehende Investmentgesellschaft **TSO** aus Atlanta, die gemeinsam mit ihrem deutschen Partner der **DNL Invest** aus Düsseldorf und Uedem deutschen Anlegern die Möglichkeit bietet, 8% Vorzugsausschüttung p.a. und 85% Gewinnbeteiligung zu erzielen. TSO ist immer Investitionspartner und verbürgt alleine die Hypotheken. Deutsche Anleger wissen dieses Engagement und die Tatsache, dass TSO seit Gründung im Jahr 1988 noch bei keinem Investment Geld verloren hat, sehr zu schätzen.

Deutsche Immobilienaktien – viele Werte sind zu klein und ohne klaren Fokus

Christian Schiffmacher, Editor-in-Chief, Institutional Investment Real Estate Magazin

Der deutsche Immobilienaktienmarkt ist zersplittert, viele Unternehmen sind in der Boomphase 2006 und 2007 an die Börse gegangen. Mit hohem Leverage wurde allzu oft in kühne Träume investiert. Geblieben ist ein Häufchen Small- und Micro-Caps. Von 24 Immobilienunternehmen, die in den Jahren 2005 bis 2010 an die Börse gegangen sind, konnte nur eines die



GfK GeoMarketing

Wir sind die Standortexperten!

Standort- und Immobiliengutachten: unabhängig, erfahren, international

Mehr unter > www.gfk-geomarketing.de/standort

IPO-Planung erfüllen und notiert heute über dem Emissionspreis: die **VIB Vermögen AG**. Im Durchschnitt notieren die Aktien (nicht volumengewichtet) 56% unter dem Emissionspreis. Nur fünf der 24 Unternehmen haben eine Marktkapitalisierung (Börsenwert) von über 500 Mio. Euro, vier allerdings auch eine Marktkapitalisierung von unter 10 Mio. Euro. Der Markt ist zudem sehr zersplittert, es gibt notierte Händler, Projektentwickler und einige Unternehmen, deren Strategie nicht so ganz klar ist. Eine von vielen Marktteilnehmern erwartete Konsolidierung des Immobilienaktienmarktes ist bislang ausgeblieben.

Einige kleinere Gesellschaften befinden sich möglicherweise in einer interessanten Turnaround-Situation, wie z.B. **IC Immobilien Holding**, **DESIGN Bau** und **Estavis**. Doch die genannten Werte sind recht markteng, Investments sind daher nur mit kleinem Kapitaleinsatz ratsam.

Es gibt nur sehr wenige börsennotierte bestandhaltende Immobiliengesellschaften, mit einem klaren Fokus, Track Record, einer ordentlichen Dividendenrendite und einem Börsenwert, der es internationalen Fondsgesellschaften überhaupt ermöglicht, sich in der Aktie „zu bewegen“.

Solide deutsche bestandhaltende Immobilienaktiengesellschaften

Positiv entwickelt haben sich in den letzten Jahren insbesondere drei deutsche Bestandhalter: **alstria office REIT**, **Deutsche EuroShop** und **VIB Vermögen**. Am wenigsten volatil und damit für eine langfristige Anlage wohl am sichersten ist dabei die Aktie der Deutsche EuroShop AG, die aktuell eine Dividendenrendite von 4,2% aufweist.

Unternehmen	alstria office REIT	Deutsche EuroShop	VIB Vermögen
WKN	AOLD2U	748020	245751
Segment	Büro	Shoppingcenter	EZH, Log., Ind.
Aktienkurs (Euro)	8,96	24,85	7,00
Aktienanzahl (Mio.)	61,60	45,89	17,08
Marktkapitalisierung (Mio. Euro)	551,9	1140,4	119,6
Free Float	39%	82%	74%
Free Float Marktkap. (Mio. Euro)	215,3	935,1	88,5
Umsatz 2009 (Mio. Euro)	102,5	127,6	49,2
LTV aktuell	55%	47%	64%
NAV/Aktie aktuell (Euro)	11,12	26,63	12,23
FFO 2009 (Mio. Euro)	32,7	54,8	16,4
FFO/Aktie 2009 (Euro)	0,58	1,49	0,95
Dividende 2009 Euro/Aktie (gez. 2010)	0,50	1,05	0,25
Dividendenrendite (%)	5,6	4,2	3,6

Die **VIB Vermögen AG**, die vorwiegend gewerbliche Objekte in Süddeutschland besitzt, ist von den drei Unternehmen wohl am wenigsten bekannt. Sie hat die niedrigste Dividendenrendite, aber mit Blick auf den Ertrag auch das höchste Dividendensteigerungspotential.


Ähnlich solide sind auch die Aktien der **Hamborner REIT AG** und der **Deutsche Wohnen AG** (nach einer Wiederaufnahme der Dividendenzahlung). Doch auch die genannten Werte sind im internationalen Vergleich klein. Zum Vergleich: **Corio** hat eine Marktkapitalisierung von knapp 3,8 Mrd. Euro, **Unibail-Rodamco** von 14,6 Mrd. Euro und **Simon Property** 27,6 Mrd. USD.

Deutsche EuroShop AG – das Basisinvestment unter den deutschen Immobilienaktien

Die **Deutsche EuroShop AG** hält Beteiligung an 17 Shoppingcentern in Innenstadtlage und an etablierten Standorten. Davon befinden sich 13 in Deutschland, 2 in Polen und je eins in Österreich und Ungarn.

Im Juli erhöhe die Gesellschaft ihre Anteile an den Centern in Wuppertal, Kassel sowie Dresden. Dies wurde zum Teil durch Barmittel und zum Teil durch ein Sachkapitalerhöhung realisiert.

Mit der Hamburger Vermögensverwaltungsgesellschaft KG **CURA**, die alleiniger Gesellschafter der **ECE Gruppe** ist, hat die Deutsche EuroShop eine strategische Partnerschaft bis Mitte 2020 vereinbart. Für die nächsten zehn Jahre verpflichtet sich die KG CURA gegenüber der Deutsche EuroShop, an allen zukünftigen Bezugsrechtkapitalerhöhungen teilzunehmen und jeweils 20% des Emissionsvolumens bis zu einem Gesamtbetrag von 150 Mio. Euro zu zeichnen. Gleichzeitig soll die Geschäftsbeziehung der Deutsche EuroShop mit der ECE Gruppe vertieft werden. Ziel der Vereinbarung ist es, die Centermanagementverträge der 17 Center im Portfolio der Deutsche EuroShop bei Ablauf bis zum 30. Juni 2020 jeweils um zehn Jahre zu marktüblichen Konditionen mit der ECE Gruppe zu verlängern.



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

IDEENKAPITAL

IHR KAPITAL HAT GUTE ANLAGEN.

ERGO
Versicherungsgruppe

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

Der Kuckuck ist clever: 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.

Neben der Solidität des Geschäftsmodells zeichnet sich die Deutsche EuroShop AG im Vergleich zu anderen Gesellschaften auch dadurch aus, eine recht konkrete Planung zu veröffentlichen. 2009 erzielte die Gesellschaft einen Umsatz von 127,6 Mio. Euro. Für 2010 und 2011 werden Umsätze von 139 bis 142 Mio. Euro bzw. 149 bis 152 Mio. Euro erwartet. Das EBIT soll von 110,7 Mio. Euro im Jahr 2009 auf 118 bis 121 Mio. Euro in diesem Jahr steigen und auf 127 bis 130 Mio. Euro im kommenden Jahr. Der FFO je Aktie soll im laufenden Jahr 1,33 bis 1,38 Euro betragen und im kommenden Jahr 1,45 bis 1,60 Euro. Eine Dividendenzahlung von 1,05 Euro wie in den vergangenen Jahren ist damit gewährleistet.

VIB Vermögen - unbekannt und ertragsstark

Kleiner und deutlich weniger bekannt als alstria und Deutsche EuroShop ist die VIB Vermögen AG mit Sitz in Neuburg an der Donau. Die Immobilien-Holding mit Fokus auf gewerblich genutzten Immobilien hat aktuell 85 Objekte mit annualisierten Mieterträgen von 43,7 Mio. Euro.

Durch die Entkonsolidierung des Brauerei-Geschäfts der Tochtergesellschaft **BBI Immobilien AG**, das im ersten Halbjahr an die Börse gebracht wurde, ist eine klare Fokussierung auf Bestandhaltung von Gewerbeimmobilien gewährleistet.

Bei den Immobilien der VIB Vermögen AG handelt es sich vorwiegend Logistikobjekte und Fachmarktzentren, aber auch um Industrie- und Büroobjekte. VIB erwirbt Objekte, realisiert aber auch Projektentwicklungen für den Eigenbestand. Die Gesellschaft verfolgt eine Buy-and-hold-Strategie. Im vergangenen Jahr wurden sieben Objekte realisiert bzw. erworben und eines verkauft.

Mit den 10 größten Mietern erzielt die Gesellschaft 50,6% der Mieterträge. Größter Mieter mit 15 Objekten und einem Anteil von 14,2% an den Netto-Mieterlösen ist ein bekannter Gartenfachmarktbetreiber. Auf Rang 2 und 3 mit 8% bzw. 5%-Anteil an den Mieterlösen folgen zwei Speditionen. Weitere Mieter sind u.a. **Continental Automotive** (Forschungs- und Entwicklungszentrum in Regensburg), **BMW**, **Faurecia Autositze**, **Edeka-Gruppe** und die **Lidl-Schwarz-Gruppe**. Die Objekte befinden sich überwiegend in Süddeutschland. Hier sieht der Vorstand auch für die Zukunft das größte Potential. Die durchschnittliche Mietrendite (bezogen auf die Marktwerte) beträgt 7,1%, in Bezug auf die Anschaffungskosten beträgt die Mietrendite 7,8%. Aufgrund der Rückführung von Finanzverbindlichkeiten konnte der NAV je Aktie im ersten Halbjahr von 11,46 Euro auf 12,23 Euro gesteigert werden.

VIB Vermögen hat sowohl im Geschäftsjahr 2009 als auch im ersten Halbjahr 2010 das beste Ergebnis der Firmengeschichte erzielt. Für das laufende Jahr erwartet die Gesellschaft einen Umsatz von 51,0 Mio. Euro (Vorjahr 49,2 Mio. Euro im Immobiliengeschäft/ohne Brauerei), sowie einen Anstieg des EBIT von 34,1 Mio. Euro auf 37,0 Mio. Euro und eine Steigerung des Vorsteuer-Ergebnisses von 14,5 Mio. Euro auf 17,0 Mio. Euro. **SRC Research** erwartet einen FFO je Aktie von 0,93 Euro je Aktie. In diesem Jahr wurde (für das Geschäftsjahr 2009) die Dividende von 0,20 Euro auf 0,25 Euro angehoben. Potential für weitere Dividendenerhöhungen ist damit zweifellos vorhanden.

Interview - Wohnungswirtschaft und Stadtentwicklung

Die Vorgaben für das Sparpaket zum Bundeshaushalt 2011 sehen eine Halbierung der Städtebauförderung vor. Wir sprachen mit Lutz Freitag, dem Präsidenten des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. über die Rolle der Wohnungswirtschaft und die Bedeutung von Fördermaßnahmen für die Stadtentwicklung.

„Der Immobilienbrief“: Welche Rolle spielen Wohnungsunternehmen für die Entwicklung der Städte und Gemeinden?

Lutz Freitag: Das Kerngeschäft der Wohnungsunternehmen besteht darin, bezahlbaren Wohnraum in guter Qualität dort anzubieten, wo die Menschen ihn brauchen. Darüber hinaus nehmen zusätzliche Dienstleistungen z.B. für ältere Menschen einen immer breiteren Raum ein. Mit der nachhaltigen Wahrnehmung dieser unternehmerischen Aufgaben schaffen wir bereits Werte für die Stadt, denn die Unternehmen leisten mit ihrer Pflege der Wohnungsbestände und dem Bau neuer Wohnungen einen wichtigen Beitrag zur Stadtentwicklung. Viele Genossenschaften und kommunale Wohnungsunternehmen aber auch langfristig orientierte private Unternehmen engagieren sich darüber hinaus in der Quartiersentwicklung, in nachbarschaftlichen, sozialen und kulturellen Projekten. Sie erwirtschaften zusätzlichen zu ihren betriebswirtschaftlichen Ergebnissen in einem erheblichen Umfang das, was man als "Public Value" oder "Stadtrendite" bezeichnet.





LUST AUF ...

- ... 1a-Projekte?
- ... gute Teams?
- ... bessere Jobs?

Dann bewegen Sie bei uns Menschen und Märkte!

Als eine führende Managementgesellschaft für die Entwicklung und den Betrieb innerstädtischer Einkaufsarcaden und -center bieten wir alle Leistungen des Immobilien-Lebenszyklus aus einer Hand an: angefangen bei der Projektentwicklung über die Generalplanung, das Projekt- und Baumanagement bis hin zur Vermietung und langjährigem Centermanagement.

Mit mindestens sechs neuen Projekten in Deutschland entwickeln wir uns weiter dynamisch. Daher wollen wir unsere Teams verstärken.

Wir suchen für verschiedene Standorte:

- **Architektur: Planungskoordinator (w/m), Innen- und Entwurfsarchitekt (w/m)**
- **Projektmanagement, Construction Services: Projektmanager (w/m), Construction Manager (w/m)**
- **Centermanagement: Bereichsleiter (w/m), Centermanager (w/m), Haustechniker (w/m)**
- **Vermietungsmanager (w/m) Einzelhandel**
- **Innendienst: Leiter Property Management (w/m), Bestandsverwalter (w/m), Kreditoren- und Bilanzbuchhalter (w/m), Sekretär (w/m)**
- **Referendar (w/m), Trainee (w/m), Young Professional (w/m)**

Erste Informationen zu allen offenen Positionen finden Sie auf unserer Homepage. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Senden Sie diese bitte per E-Mail oder Post. Oder sprechen Sie vorab mit Sascha Marx über Ihre Zukunft bei der mfi AG: Bamlersstraße 1 · 45141 Essen · Tel. 0201/82081-326.

mfi

management für immobilien AG
www.mfi.eu · karriere@mfi.eu

„Der Immobilienbrief“: Sind dafür Subventionen wie die Städtebauförderung erforderlich?

Lutz Freitag: Die Programme der Städtebauförderung sind keine Subventionen im eigentlichen Sinn, sondern die Wahrnehmung staatlicher Aufgaben bei der Entwicklung der Städte mit immensen investiven Anstoßeffekten. Die Städtebauförderung umfasst ausschließlich Programme zum Mitmachen, nicht zum Mitnehmen. Die in der Vergangenheit sehr erfolgreichen Programme sehen meist die paritätische Beteiligung von Bund, Ländern, und Kommunen vor. Statistiken des DIW, besagen, dass jeder Euro aus der Städtebauförderung 8,50 Euro private und öffentliche Investitionen auslöst. Das bedeutet: Es wird ein Vielfaches der Fördergelder wieder investiert. Insoweit refinanzieren sich diese Programme in der Regel bereits über die Mehrwertsteuereinnahmen aus den zusätzlichen Investitionen.

„Der Immobilienbrief“: Welche Bedeutung hat dann die Städtebauförderung?

Lutz Freitag: Sie hat sich über 4 Jahrzehnte als ein sehr flexibler Instrumentenmix zur Steuerung der Stadtentwicklung bewährt, das die jeweils drängendsten Problemfelder aufgreift und im europäischen Vergleich als vorbildlich gilt. Die europäische Stadt ist - ganz anders als in den USA - immer gesellschaftlich und politisch bestimmt, nicht nur ökonomisch. Deshalb kann Stadtentwicklung nicht allein privatwirtschaftlich funktionieren. Sie bedarf der Zusammenarbeit aller, auch der wissenschaftlichen Institute, die die Programme der Städtebauförderung, etwa das Programm "Soziale Stadt", begleiten.

„Der Immobilienbrief“: Welches wären jetzt die wichtigsten Aufgaben?

Lutz Freitag: Die nachhaltige Anpassung der Wohnungsbestände an die demographische Entwicklung und soziokulturelle sowie die energetische Modernisierung werden uns noch lange beschäftigen, obgleich gerade die Unternehmen der Wohnungswirtschaft bei der Energieeinsparung und dem "Wohnen für ein langes Leben" schon mehr geleistet haben, im Bereich der Energieeffizienz weitaus mehr, als es die Zielvorgaben zum Klimaschutz fordern. In Gesamtdeutschland sind bereits etwa 60% der GdW-Wohnungsbestände energetisch modernisiert, in den Neuen Ländern sind es sogar über 80%. Seit 1990 konnte der CO₂-Ausstoß bei den vom GdW vertretenen Unternehmen um rund 35% reduziert werden. In einem der größten deutschen Wohngebiete überhaupt, dem Märkischen Viertel in Berlin mit 18.000 Wohneinheiten, investiert die **GESOBAU** aktuell

Investition in Brüssel – faszinierende Perspektiven in der Hauptstadt Europas

[PLATZIERT]

SIGNA 11 Brüssel Objekt Sirius – der geschlossene Immobilienfonds in der Wirtschafts- und Kulturmetropole Brüssel. Profitieren Sie von den hervorragenden Aussichten einer lebendigen, prosperierenden Stadt:

- Attraktive Auszahlungen: 6% p.a. (Prognose)
- Hohe Einnahmensicherheit: vollvermietet, 15-jähriger festindexierter Mietvertrag mit Belgiens zweitgrößtem Telekommunikationsunternehmen
- Hohe Ausgabensicherheit: 2009 fertiggestellte Class-A-Immobilie



rund 480 Mio Euro, um den Energieverbrauch drastisch zu reduzieren und die Wärmeversorgung annähernd CO₂-neutral zu gewährleisten. Das ist ein internationales Modell- und Vorzeigeprojekt, das auf der Weltausstellung in Shanghai in zwei Pavillons präsentiert wird.

„Der Immobilienbrief“: Kann solcher Aufwand wirtschaftlich betrieben werden?

Lutz Freitag: Die konsequente Ausrichtung auf ökologische, soziale und ökonomische Nachhaltigkeit kann ertragreich betrieben werden, wenn die Marktlage sowie die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen stimmen. Unwirtschaftliche Maßnahmen, die im gesellschaftlichen oder politischen Interesse liegen, können und müssen durch staatliche Förderung rentierlich gemacht werden. Viele Wohnungsunternehmen unterstützen ihre Stadt darüber hinaus z.B. auch durch ein Ausweiten des Geschäftsfeldes das Facility Management von Schulen und Kindergärten, was gleichzeitig einen effektiven Beitrag zur Aufwertung von Wohnvierteln leistet. Die Möglichkeit großer Unternehmen, solche Aufwertungen von Quartieren finanziell tragfähig zu gestalten, haben kleine Unternehmen weniger oder gar nicht. Das ist eines der Problemfelder, mit dem wir uns befassen.

Für extrem "ausschüttungsorientiertes" Asset Management sind Wohnungsbestände in Deutschland weniger geeignet. Die Renditen, die sich internationale Investoren vor Jahren aus dem Wohnungsunternehmen versprochen, sind allein aus dem Kerngeschäft nicht darstellbar. Aber es werden reale Vermögenswerte geschaffen, die langfristig und bestandsorientierte Investoren wieder zunehmend zu schätzen wissen.

„Der Immobilienbrief“: Was heißt das für die Kommunen?

Lutz Freitag: Ein gut wirtschaftendes kommunales Wohnungsunternehmen wie z. B. die SAGA GWG in Hamburg steigert die Vermögenswerte der Stadt, die dann z.B. zur langfristigen Kapitaldeckung von kommunalen Verpflichtungen dienen können. Diesen Gesichtspunkt haben Städte, die ihre Wohnungsgesellschaften für kurzfristige Kasseneinnahmen verkauft haben, ohne die Ertrags- und Vermögensverluste einzukalkulieren, leider außer Acht gelassen.

„Der Immobilienbrief“: Was würden Sie sich von der Politik wünschen?

Lutz Freitag: Weniger regulierende Einmischung in das wohnungswirtschaftliche Kerngeschäft. Dafür brauchen wir im Übrigen auch keine Förderung. Im Immobilienbereich, der allein wegen der langen Bauzeiten immer verzögert reagiert, müssen

kon-ii

**kon-ii.de – das Netzwerk der Immobilienwirtschaft
Es ist kostenlos und jeder kann teilnehmen.**

www.kon-ii.de ist mit seinen Funktionen der unkomplizierte Einstieg in das Online-Business der Immobilienwirtschaft.

Für Sie und Ihr Unternehmen.

JETZT
GRATIS
MITGLIED
WERDEN



gute Ideen und Programme konsequent verfolgt werden. Es macht keinen Sinn, in einem Jahr mit KfW-Mitteln die Erneuerung im Bestand anzukurbeln, um sie im nächsten mit der Streichung dieser Mittel wieder abzuwürgen. Wohnungsunternehmen brauchen Planungssicherheit. Das Bundesbauministerium beziffert den Bedarf an Mitteln zur Städtebauförderung selbst auf jährlich 700 Mio. Euro, 2010 stehen wir bei 550 Mio. Euro. Wird dieser Betrag 2011 auf 305 Mio. zurück gefahren, bedeutet das den Ausfall von Investitionsimpulsen um das Zwei- bis Dreifache. Angefangene Projekte müssten verschoben werden, neue entfielen ganz und das für mehrere Jahre.

„Der Immobilienbrief“: Muss nicht auf allen Gebieten gespart werden?

Lutz Freitag: Grundsätzlich ja, aber nicht dort, wo die Einsparung einen weit höheren Einnahmeausfall nach sich ziehen würde, im Falle der Städtebauförderung Mindereinnahmen allein bei der Mehrwertsteuer von 1,2 Mrd. Euro und die Gefährdung von 155.000 Arbeitsplätzen im bauausführenden, ganz überwiegend lokalen Gewerbe.

„Der Immobilienbrief“: Welches sind die Zukunftsaufgaben der Wohnungswirtschaft?

Lutz Freitag: Die politischen Entscheider müssten sich klar werden über die gesamtgesellschaftliche Rolle der Wohnungswirtschaft für ein stabiles Gemeinwesen und realisieren, dass alle anstehenden demografischen, sozial-kulturellen und ökologischen Probleme weitestgehend im Bestand gelöst werden müssen. Das Instrument des Sozialen Wohnungsbaus ist marginalisiert worden - mit derzeit insgesamt weniger als 1,5 Millionen Sozialwohnungen. 1980 waren es noch 4 Millionen. Das Auseinanderdriften der Wohnungsmärkte mit gleichzeitig völlig ungleichen, ja entgegengesetzten Entwicklungen gepaart mit dem zunehmenden Armutsrisiko in der Gesellschaft und der Aussicht auf eine Rentnergeneration mit niedrigerem Alterseinkommen stellt noch größere Herausforderung. Niemand wird, nur weil es Bezieher von Wohngeld gibt, in Wohnraum investieren, also müssen wir wieder über das Verhältnis von Objekt- und Subjektförderung im Wohnungssektor nachdenken. Auch sind die steuerlichen Rahmenbedingungen für private Hauseigentümer so schlecht geworden, dass oft sogar die laufende Instandhaltung unterbleibt. Das ist eine wesentliche Ursache für die Probleme in Innenstadtbereichen. Politik und Wohnungswirtschaft müssen hier mit neuen Ideen Hand in Hand gehen. Die Städtebauförderung ist der dafür bestens geeignete, gut eingespielte Instrumentenmix.



HIH GLOBAL INVEST 03 – BELGIEN

In das Entscheidungszentrum Europas investieren: Büroimmobilie in Brüssel

- Optimale Zentrumslage – mit hoher Konzentration staatlicher Nutzung – sichert eine stetige Nachfrage nach Büroflächen
- Stabile Mieterträge (Euro-Investment) durch langfristigen Mietvertrag mit dem belgischen Staat
- Etablierter Immobilienmarkt Belgien bietet Transparenz und Stabilität
- Überzeugende Nachsteuerrendite aufgrund optimaler steuerlicher Rahmenbedingungen: Auszahlungen von 5,5 % p. a. bis 5,75 % p. a.

Erfahren Sie mehr über den interessanten Fonds unter www.hih.de
oder fordern Sie direkt Ihr Informationsmaterial bei der HIH Vertriebs GmbH an:
vertrieb@hih.de, Tel. (0)40 32 82-31 51

Solarförderung: Kürzungen weisen Weg in die Zukunft

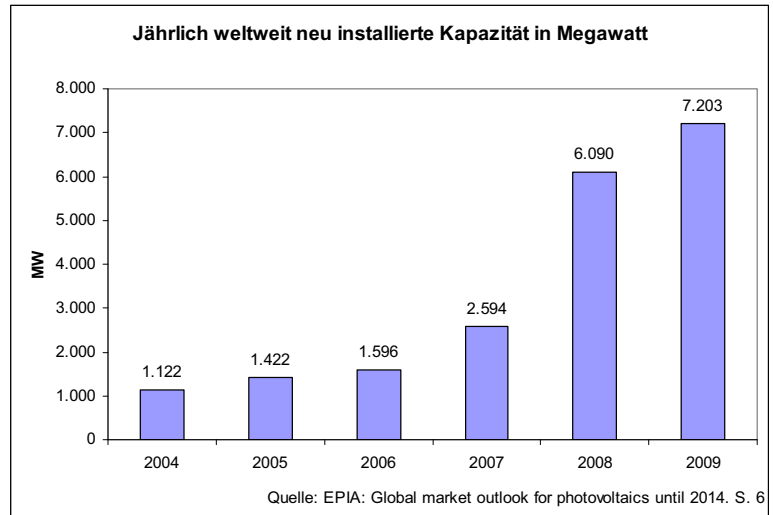
Hermann Klughardt, Geschäftsführer Voigt & Kollegen

Nach Spanien und Deutschland zieht jetzt die italienische Regierung nach: Da die Preise für Module seit Jahren sinken, steht die Subventionshöhe für Solartechnik wieder stärker zur Diskussion. Der Preisverfall der Technik macht die Förderung teilweise obsolet: Solaranlagen sind auf dem besten Weg, zukünftig auch ohne Subventionen attraktive Renditen zu erwirtschaften.

Im Jahr 2011 wird die Förderung für Solarstrom in Italien stufenweise alle vier Monate gesenkt. Die Einspeisevergütung für Strom aus Anlagen auf Freiflächen mit einer Leistung von bis zu fünf Megawatt sinkt um insgesamt 23,7% auf 26,1 Cent. Für Anlagen mit höherer Leistung gilt ein Rückgang der Förderung um insgesamt 27,5% auf 25,1 Cent. Die Gesamtgröße des Marktes für Freiflächenanlagen wird vorerst auf 3.000 Megawatt begrenzt. 2012 und 2013 ist eine weitere jährliche Kürzung von 6% vorgesehen.

Grund für die Sparmaßnahmen

Die EU-weiten Solarförderungen haben ihren ursprünglichen Zweck, die junge und zunächst teure Zukunftstechnologie auf dem Markt zu etablieren, inzwischen nahezu erfüllt. Die gesamte installierte Solarkapazität in den EU-Ländern nahm von 2006 bis 2009 um rund 480% zu. Die garantierten Subventionen trafen in den vergangenen Jahren den Nerv



Classic Value

DEUTSCHE BAHN AG
EUROPAVIERTEL FRANKFURT

HESSE NEWMAN
CAPITAL



**Ab sofort
im Vertrieb**

Lage, Lage, Anlage

Klassische Werte sind gefragt

- Top-Lage: Europaviertel Frankfurt
- Top-Mieter: Deutsche Bahn AG
- Planungssicherheit: Langfristige Vermietung bis 2020
- Sicherheitspuffer: Günstig erworben, günstig vermietet
- Erfolg: 6,25 % steigend auf 7 % p.a. prognostizierte Auszahlungen

Wir informieren Sie gern:
040-339 62-444

- Mit ihrem **inflationsgesicherten Sachwertcharakter** haben sich die EuroSelect Immobilienfonds der IVG als **weitgehend krisenfest** erwiesen und waren von Mieterinsolvenzen nur unwesentlich betroffen.
- So zeigte sich der **Gesamtvermietungsstand** zum Jahresende 2009 – wie schon im Vorjahr – mit **99,8 %** unverändert; außerdem wurden **103,5 %** der prospektierten **Mieterträge** (in Landeswährung) erzielt.
- Lesen Sie mehr in unserer aktuellen **Leistungsbilanz 2009** unter www.ivg-funds.de.



- Der **verantwortungsvolle Umgang** mit dem anvertrauten Kapital der Anleger hat dem IVG Fondsmanagement im August 2010 große Anerkennung beschert. Die **Ratingagentur Scope** bescheinigte der IVG Private Funds GmbH und der Private Funds Management GmbH mit einem „**AA**“ **Rating** ein ausgezeichnetes Management von „sehr hoher Qualität“.
- Bereits im Februar 2010 hatte die IVG Private Funds GmbH von der europäischen **Ratingagentur Feri Euro-Rating Services AG** die erstmalig vergebene Auszeichnung „**Bester Initiator – Immobilien International**“ erhalten.

Treffen Sie uns auf der ExpoReal:
Stand B2.130.

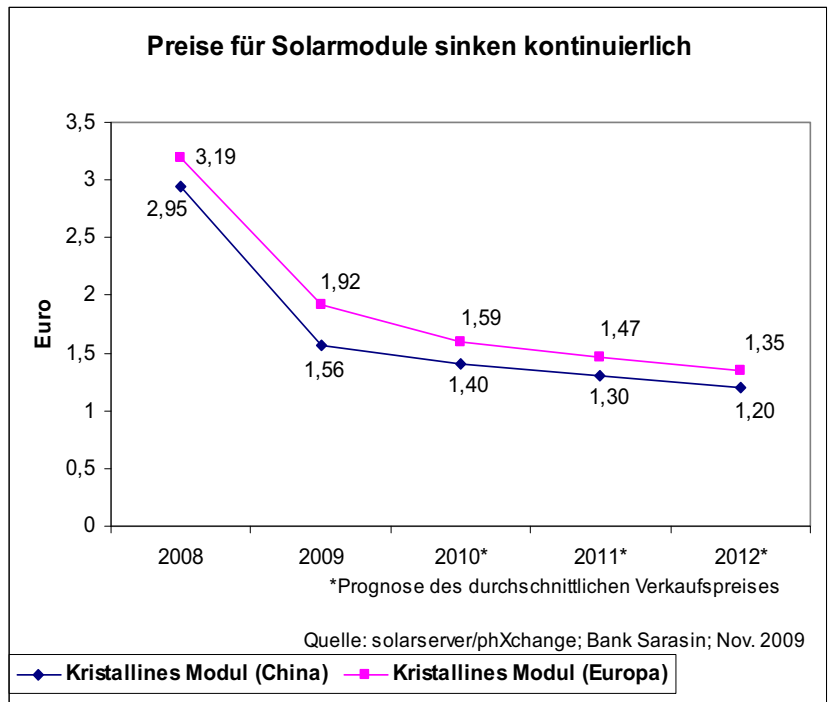
der privaten Anleger, die Investitionen in Solaranlagen wegen ihrer Planungssicherheit schätzen. Die vereinbarten Subventionssätze gelten in Europa – unabhängig von den jetzt für die Zukunft beschlossenen Kürzungen – für 20 bis 25 Jahre.

Auch in Deutschland wurde die Förderungshöhe für Freiflächenanlagen zum 1. Juli 2010 um 13% gesenkt, für ehemals industriell oder militärisch genutzte Flächen geht die Förderung um 8% zurück. Neue Anlagen auf Ackerflächen werden gar nicht mehr gefördert. Für Anlagen, die ab Oktober einspeisen, sinken die Sätze zusätzlich um 3%. Für alle Anlagen jedoch, die erstmals vor dem 1. Juli einspeisten, gelten weiterhin die ursprünglichen Fördersätze.

Verlust des Photovoltaik-WeltmeisterTitels?

Bisher ist Deutschland mit einer installierten Gesamtkapazität von rund 10 Gigawatt Photovoltaik-Weltmeister.

Das könnte sich mit den in allen Ländern rückläufigen Förderungen künftig ändern. **Denn die erzielte Rendite durch Solarstrom ist ohne zusätzliche Subventionen vor allem von drei Faktoren abhängig: Von der Stärke der Sonneneinstrahlung von den Modulpreisen als Kostenfaktor und von der Qualität der Anlagen.** Ein Subventionsabbau dürfte deshalb tendenziell die Märkte stärken, die über eine höhere Sonneneinstrahlung verfügen.



Erstmals für Privatanleger

Immobilien | Transport & Logistik | Energie & Rohstoffe | LV-Zweitmarkt | Multi Asset

HCI WOHNKONZEPT HAMBURG
INTELLIGENT INVESTIEREN IN EINEM WACHSTUMSMARKT

Unsere Elbmetropole ist dynamisch und walttoffen – das macht sie einerseits attraktiv für Investoren und andererseits zu einem beliebten Zuhause. Doch Wohnraum ist knapp und meist teuer. Mehr als 5.000 Wohnungen fehlen in Hamburg pro Jahr. Deshalb fördert die Stadt Hamburg den Bau von Miet- und Eigentumswohnungen mit Zuschüssen und zinsgünstigen Darlehen. Profitieren Sie als Anleger mit dem HCI Wohnkonzept Hamburg von der doppelten Förderung, und investieren Sie mit uns in den Wachstumsmarkt Wohnimmobilien.

Mehr Informationen? Telefon +49 40 88 88 1-0 oder www.hci-capital.de

Capital **hc**

Das gilt bereits heute – zumindest unter dem Aspekt, dass die Anlagen am Ende der Fondslaufzeit möglichst gewinnbringend veräußert werden sollen. Die Solarparks im sonnenverwöhnten Südeuropa verfügen über eine jährliche Sonneneinstrahlung zwischen 1.800 und 2.200 Kilowattstunden pro Quadratmeter, während Solarparks in Deutschland nur 1.000 bis 1.400 Kilowattstunden pro Quadratmeter erwarten können. Solaranlagen in Gebieten mit höheren Einstrahlungswerten haben auch dann noch einen Wert, wenn die staatlich garantierte Förderung ausläuft.

Solarmodule werden immer günstiger

Der größte Kostenfaktor einer Solaranlage sind die Module. Der Preis für die stetig verbesserte Technik hat in den vergangenen Jahren stark nachgegeben. Allein zwischen Oktober 2008 und November 2009 sanken die Kosten für Module aus Europa um bis zu 30% – Module aus China waren sogar um bis zu 50% günstiger erhältlich. Dieser Trend setzt sich vermindert auch in der nahen Zukunft fort: Für die Jahre 2010 bis 2012 wird insgesamt ein jährlicher Preisverfall von rund 10% erwartet. Diese Entwicklung wird die sukzessiv sinkenden Fördersätze für Solarstrom voraussichtlich kompensieren.

Angesichts der immer günstigeren Modulpreise werden Solarfonds trotz der geringeren Förderungssätze weiterhin für Investoren lohnend bleiben. Allerdings dürften sich die Investitionskriterien verschieben. Während die Bedeutung der Förderhöhe für eine Investition zurückgehen wird, rückt die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Solarparks immer stärker in den Vordergrund. In den Fokus geraten Anlagen in sonnenverwöhnten Regionen, deren Betreiber über ein hohes technisches Know-how verfügen. Denn der Erfolg einer Beteiligung hängt – neben der durchschnittlichen Sonneneinstrahlung am Standort der Anlage – zukünftig in erster Linie von der Kompetenz der Betreiber des Solarparks ab: Er muss in der Lage sein, die technische Funktionsfähigkeit des Parks sicherzustellen, sodass die kalkulierte Leistung auch tatsächlich abgerufen werden kann.



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 20,5 Mrd. Euro und einem Bestand von über 430 Immobilien in 23 Ländern auf vier Kontinenten ist Deka Immobilien der richtige Ansprechpartner für Sie!

Besuchen Sie uns auf der
Expo Real! Halle A2.110

Deka
Immobilien



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

Deka Immobilien GmbH
 Finanzgruppe

Der Wald wächst immer – Inflationsschutz durch Wachstum

Dr. Florian Siemer, Neue Vermögen Asset Management GmbH,
im Gespräch mit „Der Immobilienbrief“

Die Neue Vermögen Asset Management GmbH hat 2008 gemeinsam mit Catella Real Estate AG KAG den ersten „Offenen Waldfonds“, Focus Global Forests, als Direktbeteiligung für institutionelle Investoren und als Zertifikat für Privatanleger emittiert.

„Der Immobilienbrief“: Herr Siemer, obwohl bei Auflegen und Konzeption des Fonds die US-amerikanische Subprime-Krise noch nicht zur weltweiten Finanzkrise mutiert war, galten als wichtige Argumente in Ihrer damaligen Präsentation Inflationsschutz und Stabilisierung des Portfolios durch geringe Korrelation zu anderen Assetklassen. Wie hat sich Ihr Offener Waldfonds in der Finanzkrise bewährt?

Siemer: Zumindest hat sich unsere damalige Argumentationskette bestätigt. Auch in der Krise blieb Wald unabhängig von allen anderen Assetklassen. Lediglich 2009 haben wir eine leichte Krisenfolge in Nordamerika ausmachen können. Hier kamen Investoren wegen der fallenden Kurse so unter Druck, dass sie auch Waldflächen verkauften. Dazu kommt, dass mancher US-Amerikanische Wald von den dortigen Timberland Investoren eher unter dem Aspekt gekauft wurde, einen Teil der Flächen in Bauland umzuwandeln und teuer zu weiterzuverkaufen. Dadurch sanken auch die Preise für Wald, wenn auch im Vergleich zu anderen Assetklassen nur in begrenztem Umfang. Inflationsschutz ist dem Produkt immanent, auch wenn wir zum Glück nicht sofort den Beweis antreten mussten.



Die großen Player entdecken USA-Landinvestment.

Wir sind schon da.

Neuer Fonds
WALTON PREMIUM I:
Wir laden Sie zu den
Kick-Off-Veranstaltungen ein!
Informationen unter
www.waltoninternational.eu

Die Walton Unternehmensgruppe ist als mittelständisches Unternehmen bereits in zweiter Generation seit über 20 Jahren erfolgreich im Bereich Land Management tätig. Mit dem Know-how der führenden Branchenexperten und der konservativen Planung eines Familienunternehmens ist Walton heute eines der führenden Landentwicklungsunternehmen in Nordamerika. „Investing on Solid Ground“ – diesem Anspruch vertrauen weltweit bereits mehr als 65.000 Anleger.

Walton
International Group

WALTON Europe GmbH

Neuer Wall 80 · 20354 Hamburg · Tel.: +49 (40) 28 00 87 - 0 · Fax: +49 (40) 28 00 87 - 199 · info@waltoninternational.eu · www.waltoninternational.eu

„Der Immobilienbrief“: Gleichzeitig gab es damals mehrere Initiatoren geschlossener Beteiligungsmodelle, die ihrerseits „Geschlossene Waldfonds“ emittierten. Hier haben sich zumindest die Vertriebsfolge nicht im erwarteten Ausmaß eingestellt. Wie sieht es in Zahlen bei Ihnen aus?

Siemer: Bei uns ist der Engpass trotz der Krise eher das Finden von Flächen, die unseren Kriterien und den erschwerten Investmentbedingungen eines Fonds nach Investmentgesetz genügen. Wir haben bisher mehr 14 Millionen Euro investiert. Als Liquidität werden rund 2,5 Millionen Euro gehalten. Weitere 42 Millionen sind fest gezeichnet und können jederzeit abgerufen werden.

„Der Immobilienbrief“: Wie wirken sich denn die „erschwerten“ Bedingungen des Investmentgesetzes aus?

Siemer: Die Sicherheit des Anlegers stand beim Gesetzgeber im Vordergrund. Focus Global Forests wird wie ein Offener Immobilienfonds geführt. Wie bei einem Offenen Immobilienfonds erfolgt beim Focus Global Forests, auch wenn er juristisch ein Spezialfonds ist, die Preisfeststellung durch ein Expertengremium. Im Focus Global Forests wird der Preis monatlich durch den Vergleich der aktuellen Ertragslage mit den Planzahlen ermittelt. Markteinflüsse wie sinkende Waldpreise durch starke Verkäufe wie 2009 in Nordamerika finden so ebenso Berücksichtigung, wie der Verlauf der Bewirtschaftung. Die Gestaltung als Spezialfonds resultiert daraus, dass „Wald“ als Vermögensgegenstand für Publikumsfonds nicht zugelassen ist. Institutionelle Anleger können sich ab einem Mindestinvestment von 500.000 Euro beteiligen. Für Privatanleger ist ein Zertifikat aufgelegt, das ab 5.000 Euro gezeichnet werden kann.

„Der Immobilienbrief“: Beim Blick auf die Szene der Geschlossenen Waldfonds hat uns immer die ausschließlich über Berater überbrückte Kompetenz-Ferne der auf „Beton-Gold“ und schwimmendes oder fliegendes Blech spezialisierten Initiatoren nachdenklich gemacht. Wo kommt bei Ihnen der Know how Anspruch her?

Siemer: Geschlossene Fonds sind zwar kein Wettbewerb, aber dennoch unterstelle ich den Kollegen, ihre Berater qualifiziert ausgewählt zu haben und so natürlich auch selber in das Know how hineinzuwachsen. Bei uns war die Historie allerdings etwas anders. In meiner Familie war Holz schon immer das zentrale Thema, das mir quasi in die Wiege gelegt wurde. Seit 1936



Sie wollen in Immobilien investieren?

Wir verkaufen bundesweit aus dem Bestand

- ▶ Einzelobjekte ab 1. Mio. EUR
- ▶ Portfolien von 10 - 300 Mio. EUR



Wir bieten an

- ▶ 8 – 10 % Mietrendite per anno
- ▶ Mehrfamilienhäuser
- ▶ Wohn- & Geschäftshäuser
- ▶ Bürogebäude
- ▶ Einkaufszentren & Fachmärkte
- ▶ Opportunity Objekte

german | profit | estate | GmbH

Exklusiv-Partner der fairvesta Unternehmensgruppe

hat sich der großelterliche Betrieb von einer Papierfabrik über ein Sägewerk zu einem bekannten Hersteller von hochwertigen Massivholzhäusern weiterentwickelt. Eigene Waldflächen gehören da ebenfalls dazu, die wir gemeinsam bewirtschaften. Neue Vermögen hat ihren Background im Finanzdienstleistungssektor und hat Beteiligungsangebote wie BioMasse Heizkraftwerke in Österreich für Anleger entwickelt und umgesetzt, an dem das Unternehmen selbst substantiell beteiligt ist. Hier wird beispielsweise ein Holzvolumen von ca. 120.000 Tonnen und Waldhackgut und Sägewerksresthölzern jährlich eingekauft, bewegt und verbraucht. Mit Catella fanden wir einen Partner, der schon über seinen schwedischen Gesellschafterhintergrund eine hohe Affinität zu Holz und beste Zugänge zur spezialisierten Beraterszene hat. So konnten wir Pöyry Forest Industry Consulting, die weltweite No. 1 unter den Beratern der Forst- und Holzindustrie, gewinnen. Sie sehen, bei uns liegt die Kernkompetenz im Wald-Geschäft und nicht im Fonds-Geschäft.

„Der Immobilienbrief“: Warum soll ein Investor eigentlich in Wald investieren? Das hört sich aus unserer Sicht eher nach „Adel verpflichtet“ und nicht nach Rendite an. Geben Sie uns nur einige Stichworte. Wie wäre es mit Inflationsschutz, Liquidität, Sicherheit und Rendite als Anlegerzielsystem?

Siemer: Sie haben Recht. Vermögende Familien oder Fürstenhäuser verdanken die Erhaltung ihres Reichtums über Jahrhunderte gerade auch den Wäldern, die Kriege und galoppierende Inflationen nicht nur überdauerten, sondern am Ende oft antizyklisch profitierten. Die Nachfrage nach Holz wächst weltweit. China hat das größte Holzbilanzdefizit. Nachhaltigkeitsaspekte und Umweltschutz stützen die Holznachfrage darüber hinaus. Die Einsatzmöglichkeiten von Holz sind noch nicht erschlossen. Das soll als generelle Antwort genügen. Zu Ihren Stichworten:

„Inflationsschutz“ und damit korrespondierend „Sicherheit“: Wachstum sorgt für stabile Erträge. Je länger ein Baum wächst, desto dicker werden die Stämme und desto wertvoller wird das Holz. Gleichzeitig bleibt das Grundstück im Eigentum der Investoren. Ein weiterer Vorteil von Holz ist, dass nicht jährlich geerntet werden muss, sondern dass Holz in schwachen Marktphasen ganz einfach weiterwachsen und so den späteren Verkaufserlös erhöhen kann. Weil die Erträge unabhängig von der Entwicklung an den Finanzmärkten realisiert werden, trägt ein Investment in Wald außerdem zur Portfolio-Diversifikation bei und ist zudem ökologisch wertvoll. Elementarschäden können ausgeschlossen werden, da Risiken wie Feuer, Windbruch, Dürre, Insektenbefall und was Wäldern sonst noch zusetzt, sehr gut versichert werden können. Die Konstruktion als Offener Fonds sichert die materielle Sicherheit konstruktiv ab.

„Liquidität“: Die Fondskonstruktion sichert durch Eigenkapitalfinanzierung, Liquiditätsreserve, langfristig ausgerichtete Investorenauswahl und frühzeitig eingeführte Regeln für die Rückgabe von Fondsanteilen die Liquidität der Anlage in normalen Zeiten vollständig und in Ausnahmesituationen immer noch weit besser als bei Direktinvestments oder Alternativen.

„Rendite“: Bei den Renditeprognosen visiert der Fonds jährlich eine BVI-Rendite von „6% plus x“ an. Ein Drittel davon soll regelmäßig ausgeschüttet werden. Das dürfte dem „Wald“ im Chance-/Risiko-Raster eine Alleinstellung geben. Dennoch bleibt aus unserer Sicht bei den generellen Volumina der Kapitalanlage „Wald“ ein Nischenprodukt.

„Der Immobilienbrief“: Ihr Fazit?

Siemer: Der Fonds ist eine hervorragende Beimischung für jeden, der in seinem Depot ein wenig schwankendes und unabhängig von anderen Anlageklassen laufendes Investment sucht, das dennoch den Rendite-Vergleich nicht zu scheuen braucht.

Nachhaltigkeit ist ein bedeutender Faktor für das Facility Management

Fritz-Klaus Lange, Geschäftsführender Gesellschafter der RGM Gebäudemanagement GmbH, Dortmund

Der Klimaschutz hat die gesamte Immobilienwirtschaft in den letzten Jahren erheblich beeinflusst. Gebäudemanager kümmern sich längst nicht mehr nur um die reine Instandhaltung und Wartung von Immobilien. Im Rahmen eines nachhaltigen Facility und Property Managements kommt es darauf an, für den Kunden ökologische und ökonomische Ziele sinnvoll miteinander zu verbinden.

Der Klimaschutz ist eine der größten gesellschaftlichen Herausforderungen, die sich die Immobilienwirtschaft stellen muss. Da der Gebäudebereich einen Anteil von rund 40% am gesamten Endenergieverbrauch in Deutschland hat, kann die Immobilienbranche durch den Bau, Umbau, die Sanierung oder nachhaltige Bewirtschaftung von Gebäuden einen entscheidenden Beitrag zur Verringerung des CO₂-Ausstoßes beitragen. Dabei liegt das größte Potential im Bestand, bei den 3,5 Mrd. qm Wohnimmobilien und auch bei den 2,2 Mrd. qm Nichtwohnimmobilien.

Vermögen

Was ein Einzelner nicht vermag, vermögen Viele.

Mit jedem Immobilienfonds, den wir initiieren, gelingt es uns, Stein um Stein ein wichtiges menschliches Prinzip zu untermauern: Menschen, die sich gemeinsam für ein Ziel einsetzen, bringen Dinge in Bewegung.

Mit unseren Kunden bauen wir wirtschaftliche Unternehmungen auf und aus, z. B. Hotelanlagen, Bürokomplexe, Seniorenresidenzen oder große Einkaufszentren. Gemeinsam bringen wir nicht nur die entsprechenden Branchen in Schwung, sondern auch das Baugewerbe, kleine und große Handwerksbetriebe und oft auch eine ganze Region. Wir schaffen Arbeitsplätze – manchmal sogar auf der grünen Wiese, wo Jobs dünn gesät sind.

So gesehen ist das, was einerseits der Vermögensmehrung und -sicherung unserer Kunden dient, andererseits ein wichtiger Beitrag zur erfolgreichen Wirtschaftsentwicklung.

Engagement schafft Werte.

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 den Dienstleistungen in den Bereichen ökologisch und ökonomisch nachhaltiges Facility Management (FM), Property Management (PM) und Energiemanagement, die die RGM Gebäudemanagement GmbH, Dortmund, unter der Marke „Real Green“ anbietet, leistet sie einen erheblichen Beitrag zur Senkung der CO₂-Emissionen. Hinter der Marke „Real Green“ verbirgt sich ein ganzheitlicher Ansatz aus Energieeffizienz sowie wirtschaftlicher- und ökologischer Nachhaltigkeit.

Dabei geht es nicht allein um den Schutz der Umwelt, sondern auch um den Werterhalt der Gebäude und die Verringerung der laufenden Betriebskosten. Von den gesamten Lebenszykluskosten ([life cycle costs](#)) entfallen allein 75% auf den laufenden Betrieb einer Immobilie. Der immer größer werdende Kostendruck auf die Unternehmen veranlasst sie, stetig ihre Verbesserungs- und Kostensenkungspotenziale zu ermitteln und diese nachhaltig umzusetzen. Der langfristige Betrieb eines Gebäudes bietet bei nachhaltigem Facility Management die Chance, diese Kosten in den Griff zu bekommen und aus dem ökologischen Vorteil des Objekts heraus einen ökonomischen Erfolg zu generieren.

Nachhaltiges Facility und Property Management, wie die RGM es anbietet, ist ein ganzheitlicher, strategischer und lebenszyklusbezogener Managementansatz, um Gebäude, ihre Systeme und Prozesse funktionsfähig zu halten und an die wechselnden Marktverhältnisse anzupassen. Ziel ist es, den wirtschaftlichen Nutzen und die Nutzbarkeit einer Immobilie durch niedrige Betriebskosten, eine Verringerung des Leerstands, stabile Mieteinnahmen und eine bessere Vermarktbarkeit - bei gleich bleibender Rendite - zu sichern und für ihren langfristigen Werterhalt zu sorgen.



Fritz-Klaus Lange

Um die Nutzbarkeit einer Immobilie zu bewahren, müssen das Energiemanagement sowie die Funktionalität der baulichen und technischen Einrichtungen laufend optimiert werden. Energietechniken werden saniert oder modernisiert und finanzieren sich dabei allein durch die Einsparungen an Energiekosten. Voraussetzung dafür ist natürlich fundiertes Wissen über Verbräuche, Techniken und Betreiberkonzepte. So verstandenes Facility-Management sieht in niedrigen Lebenszykluskosten die Attraktivität eines Gebäudes.

Der Anspruch an eine Immobilie und deren Funktionalität unterliegt im Laufe ihres Lebenszyklus einem ständigen Änderungsprozess, da sich Umwelteinflüsse, Marktverhältnisse, der Stand der Technik und die Nutzeranforderungen laufend ändern und fortentwickeln. Aufgabe eines nachhaltigen Facility und Property Managements ist es, Änderungsprozesse aufzunehmen, Nachhaltigkeitslücken zu erkennen und - im Rahmen der Objektbewirtschaftung - entsprechende Optimierungs- und Anpassungsmaßnahmen durchzuführen. Das Management einer Immobilie muss somit regelmäßig an die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst werden.

Um dies zu erreichen, analysiert das Expertenteam aus FM- und PM-Dienstleistern die Betriebskosten sowie den Energieverbrauch und liefert damit die Grundlage für eine zielgerichtete, effiziente Bewirtschaftung. Für nachhaltige Nutzungskonzepte werden verschiedene Module angeboten, die den Immobilienbestand optimierbar und nach Gebäudezertifizierungssystemen LEED und DGNB zertifizierbar machen. Mit nachhaltigen FM- und PM-Maßnahmen lässt sich die Fungibilität sowie der Total Return auch von komplexen Immobilienbeständen steigern.

Die Qualität ihrer Dienstleistungen in den Bereichen nachhaltigen Facility und Property Management garantiert RGM durch ein zertifiziertes Qualitäts-Management-System, das u.a. die Bereiche Controlling, Management, Inspektion, Wartung und Instandhaltung berücksichtigt. Dabei orientiert sich RGM an der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), die mit Blick auf die Betriebsphase Kriterien für die ökologische Qualität (Schonung der natürlichen Ressourcen) und ökonomische Qualität (Senkung der Lebenszykluskosten) definiert hat. An den Zertifizierungskriterien der DGNB wirkt die RGM-Gruppe durch ihre Tochtergesellschaft **fmsc Facility Management and Services Consulting GmbH**, Düsseldorf, mit und bürgt so für die Qualität der durch die Marke gekennzeichneten Dienstleistungen.

Nachhaltigkeit im Bestand – Ein kommendes Thema?

Hermann Horster MRICS, Head of Sustainability, BNP Paribas Real Estate Consult GmbH

Eines der momentan meistdiskutierten Themen in der Immobilienbranche ist **Green Building/nachhaltiges Bauen**. Egal, welche Fachzeitschrift oder Seminarprogramm man aufschlägt – die Informationsflut nimmt kein Ende. Dabei hat der Großteil der Beiträge bisher einen eher deskriptiven Schwerpunkt. Die Beschäftigung mit den mittel- und langfristigen Konsequenzen, geschweige denn mit der Entwicklung von strategischen Ansätzen, kommt demgegenüber immer noch zu kurz. Dies ist umso bedauerlicher, da sich immer deutlicher abzeichnet, dass es sich beim nachhaltigen Bauen nicht nur um eine vorübergehende Mode handelt, sondern um eine Notwendigkeit, an der langfristig kein Weg mehr vorbeiführt.

Für viele Neubauten ist die Zertifizierung deshalb ein Muss geworden. Da die zusätzlichen Baukosten vergleichsweise gering ausfallen, wenn ein Gebäude von Beginn an nachhaltig konzipiert wird, fällt die Entscheidung Projektentwicklern und Bauherren in der Regel relativ leicht. Zumal das Zertifikat auch ein Marketinginstrument darstellt und die Vermietungserfolge erhöhen kann. Das größte Problem ist häufig lediglich die Wahl des „richtigen“ Labels (z. B. **LEED**, **BREEAM** oder **DGNB**). Für Neubauobjekte scheint die langfristige Richtung damit festzustehen.

Projektentwickler und Investoren verfügen also über eindeutige Leitplanken für ihr zukünftiges Handeln. Das ist wichtig und erfreulich. **Was aber machen die Bestandshalter, vor allem, wenn sie größere Portfolios besitzen?** Brauchen sie möglicherweise einen neuen strategischen Ansatz, um sich der Fragestellung zu nähern, oder betrifft sie und ihre Immobilien die gesamte Diskussion gar nicht? Zu den Fragen, die sich Bestandshalter zwingend stellen sollten, gehören unter anderem:

- Können nicht energieeffiziente/nachhaltige Bestandsflächen langfristig überhaupt noch vermietet werden?
- Sind zukünftig niedrigere Mieten für nicht energieeffiziente Gebäude zu erwarten und wenn ja, in welchem Umfang?
- Sind ältere Gebäude überhaupt wirtschaftlich nachträglich energieeffizient zu sanieren und zu zertifizieren?
- Bei welchen Objekten könnte es sinnvoll sein und bei welchen nicht?
- Wie entwickelt sich mein Portfoliowert mit und ohne Zertifizierung?

Wenn man sich vor Augen führt, dass diese Fragen auch in den nächsten Jahren den Großteil aller Immobilien berühren werden, zeigt sich, welche Dimension diese Thematik für größere Bestände annehmen könnte. Trotzdem gibt es bislang noch erhebliche Defizite bei der Entwicklung von Instrumenten, um Bestandshalter bei der strategischen Ausrichtung ihrer älteren Portfolios zu unterstützen. Ausschlaggebend ist dabei vor allem, dass Nachhaltigkeit und Energieeffizienz bislang primär als technische Aufgaben verstanden werden. Somit werden in der Regel lediglich die Kosten notwendiger Maßnahmen erfasst, um das Investitionsvolumen beziffern zu können.

Diese Informationen sind ohne Frage unabdingbar, helfen Eigentümern aber nicht weiter, da das Thema Wirtschaftlichkeit der Investitionen komplett ausgeblendet wird. Für sie stehen nämlich nicht nur die Kosten im Blickpunkt, sondern auch mögliche



Institutionelle Investoren
Privatinvestoren
Funds in Fund
Funds of Funds
International
Immobilienfonds
61 Mitarbeiter im Fachbereich Immobilien
Rund 37.000 Investoren
Immobilien
Rund 10 Mrd. Euro Gesamtinvestitionsvolumen
Über 40 Jahre Markterfahrung
Deutschland
Strukturierte Finanzierung
Erster Immobilienfonds: 1983
Büro Wohnen Industrie
Flughäfen Handel

PERFORMANCE MIT SUBSTANZ

Das Immobiliengeschäft ist seit jeher ein Kerngeschäftsfeld der KGAL. Rund 10 Mrd. Euro hat die KGAL bisher in Immobilien investiert. Und als Urform des Realkapitals gewinnen Immobilien heutzutage zusätzliche Wertschätzung. Kommen Sie zu uns auf die Messe, sprechen Sie mit uns und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung. Wir bieten Performance mit Substanz. Eine Tatsache, die durch Ratings von Feri und Scope klar bestätigt wurde: Beide Analysehäuser geben der KGAL in Bezug auf ihre Managementqualität ein AA-Rating und bescheinigen der KGAL „sehr hohe Qualität“. Für das Segment Immobilien vergibt Scope sogar ein ausgezeichnetes Rating AA+.

Informieren Sie sich und besuchen Sie uns auf der EXPO REAL: 04 bis 06.10.2010, Stand A1.221.

www.kgal.de



Erträge, die durch Modernisierungsmaßnahmen zusätzlich generiert werden können. Und auch die Frage, auf welche Objekte man sich innerhalb seines Portfolios konzentrieren soll, wird dadurch nicht beantwortet. Da es unter wirtschaftlichen Aspekten aber schier unmöglich ist, Unsummen auszugeben, um alle älteren Objekte nachzurüsten, bedarf es einer strategischen Investitionsplanung für das Gesamtportfolio.

Um die relevanten Fragen für die Eigentümer zu beantworten, ist die Verbindung von technischer Analyse und Marktanalyse, welche die Aspekte der Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit verknüpft, eine elementare Voraussetzung. Auch vor dem Hintergrund, dass die DGNB zurzeit ein Zertifikat für Bestandsgebäude ohne Sanierung vorbereitet. Welche Objekte könnten im Hinblick auf die Vermietung von diesem Zertifikat profitieren? Nur durch die Gegenüberstellung der Zertifizierungs- und möglichen Sanierungskosten sowie der absehbaren Potenziale für künftige Ertragssteigerungen können den Eigentümern echte Entscheidungshilfen an die Hand gegeben werden. Dadurch wird es ermöglicht, die Objekte zu identifizieren, bei denen sich die nachträgliche Zertifizierung lohnt. Gleichzeitig werden Investitionen vermieden, bei denen keine positiven Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit zu erwarten sind.

Dieser kurze Aufriss zeigt, dass uns das Thema Nachhaltigkeit noch lange sehr intensiv begleiten wird. Die eigentliche Aufgabe für die Immobilienwirtschaft liegt dabei im zukünftigen Umgang mit Bestandsgebäuden.

Immobilieninvestoren werden umweltbewusst! Umweltbelange beeinflussen den Wert einer Immobilie immer mehr.

Allan Busse, Managing Partner Ambiente LLP und Carmen Dahl, Geschäftsführerin Ambiente Deutschland GmbH

Immobilieninvestoren sind sich mittlerweile bewusst, dass das ‚Ambiente‘, in dem sich eine Immobilie befindet, immer mehr an Bedeutung gewinnt. Besonders beim Erwerb von Immobilien werden immer häufiger Umweltprüfungen



Ein Fest für Dortmund

Alles im Zeitplan auf Dortmunds Großbaustelle: mit dem Richtfest der Thier-Galerie am 4. Oktober! Auf dem innerstädtischen Gelände der ehemaligen Thier-Brauerei zwischen Westenhellweg und Hohem Wall wächst die neue Thier-Galerie in die Höhe: eine attraktive Einkaufspromenade mit herausragender Architektur. Die Eröffnung ist für Herbst 2011 anvisiert. Das 300-Mio.-Euro-Projekt gehört europaweit zu den größten privat finanzierten Bauvorhaben, die mitten in der Finanzmarktkrise begonnen werden konnten.
www.ece.de

**Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL,
Stand B2.340**

ECE

(Environmental Due Diligence - EDD) durchgeführt, um Umweltrisiken zu identifizieren, die ein hohes Investitionsvolumen für die Bewirtschaftung der Immobilie darstellen.

Im Rahmen der EDD wird die geschichtliche Entwicklung des Standortes recherchiert, um mögliche aus der Historie resultierende Altlasten, wie zum Beispiel eine Boden- und Grundwasserkontamination, oder vorhandene Abtablagerungen sowie -nicht zu vergessen- vorhandene Gebäudeschadstoffe wie Asbest zu identifizieren. Grundstückseigentümer, Nutzer und Nachbarn können durch diese ‚geschädigt‘ werden.

Neben der Identifizierung von solchen Inanspruchnahmerisiken sind die Ermittlungen möglicher Nichteinhaltungen geltender Umweltgesetze und Auflagen (fehlende Prüfungen relevanter Infrastrukturelemente wie zum Beispiel Ölabscheider, unterirdische Tanks etc.) wichtig.

So können Umweltrisiken auch durch unsachgemäße Nutzung durch Mieter herrühren, dies ist meist besonders bei Industrie- und Gewerbeimmobilien relevant. Bei vielen Investoren herrscht die Meinung vor, dass die Mieter für die von ihnen verursachten Umweltschäden haftbar sind. Man kann sich auf diesen Standpunkt stellen, sofern es sich um einen solventen Mieter handelt. 99% der Mieter können es sich jedoch nicht leisten, Boden- und Grundwasserkontaminationen zu sanieren und somit muss letzten Endes der Eigentümer der Immobilie die Kosten für eine entsprechende Sanierung tragen.



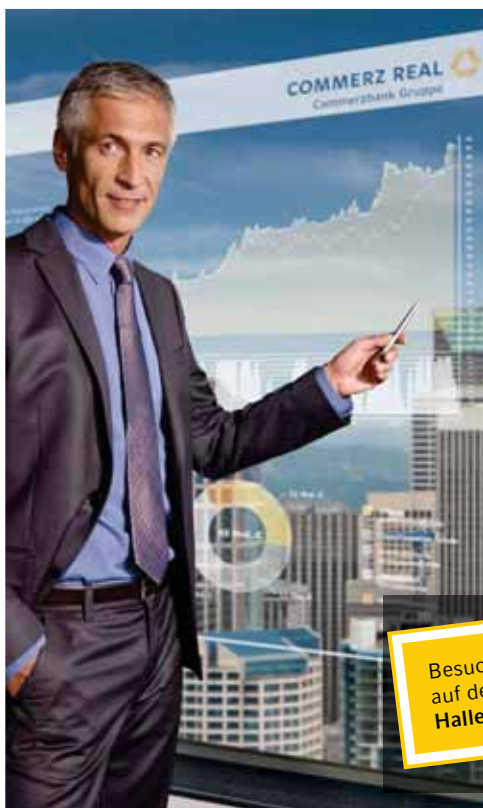
Allan Busse

Erkenntnisse aus der Umweltprüfung erlauben es dem Käufer einer Immobilie, Kosten für Sanierungsmaßnahmen in die Kaufverhandlungen einzubringen und entsprechende Garantien bzw. Gewährleistungen oder sogar eine Kaufpreisminderung vom Verkäufer zu verhandeln.

Genauso wichtig ist es, dass sich ein Verkäufer der Umwelthaftungspotentiale und Umweltschäden seiner Immobilie bewusst ist und entsprechende Maßnahmen vor dem Verkauf ergreift, um eine Kaufpreisminderung zu vermeiden.

Nach dem erfolgreichen Erwerb einer Immobilie geraten die Umweltprobleme oft in Vergessenheit. Wie wir schon oft erlebt haben, kommen bei der gleichen Immobilie einige Jahre später dieselben Umweltprobleme in den Verkaufsverhandlungen wieder zum Tragen.

COMMERZ REAL 
Commerzbank Gruppe



Wir entwickeln
Reale Werte

Sachwerte als Geldanlagen verfügbar zu machen, ist das Eine, sie optimal zu finanzieren, das Andere. Mit der Commerz Real ist beides möglich: Als integrierter Investmentdienstleister verbinden wir attraktive Anlageprodukte und maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte zu einem einzigartigen Leistungsspektrum für Institutionelle und Firmenkunden. Die Basis bildet unser profundes Wissen rund um Assets und ihre Potenziale. Nutzen Sie unsere Expertise aus 40 Jahren Markterfahrung und 45 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen.

Assetmanagement für Sachwerte –
am besten mit der Commerz Real.

www.commerzreal.com

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL
Halle B2, Stand 212

Daher ist es wichtig, bei der Immobilienbewirtschaftung ein aktives Umweltrisikomanagement zu betreiben, um Altlastenprobleme vergleichsweise kostengünstig in den Griff zu bekommen, sicherzustellen, dass umweltrelevante Infrastrukturelemente regelmäßig gewartet und geprüft werden sowie mittels aktiver Umweltberatung in Zusammenarbeit mit den Mietern deren Umweltrisikobewusstsein zu stärken.

Beim Verkauf von Immobilien findet der Verkäufer es oftmals schwierig, alle umweltrelevanten Dokumente zusammen „zu tragen“, um diese dem Käufer vorzulegen. Aktives Umweltrisikomanagement ermöglicht eine systematische Archivierung von relevanten Informationen und Dokumenten, die in der Folge einen von der Umweltperspektive her reibungslosen Verkauf ermöglichen.

Ein erfolgreiches Beispiel hierfür ist der Verkauf des **HBI** Portfolios mit 34 Liegenschaften Standorten und häufig bewegter Grundstückshistorie von **GPT Halverton / Internos Real Investors** an **Hansteen Holdings plc**. Nach dem Erwerb der Immobilien in den Jahren 2005 bis 2007 durch GPT Halverton (begleitet von **Ambiente**) wurde ein Großteil der bestehenden oder durch Mieterwechsel resultierenden Umweltrisiken durch Ambiente im Rahmen eines Umwelt-Risiko-Managements bearbeitet, sodass sich der Käufer des Portfolios, die Hansteen Holdings plc, im Jahr 2010 in deutlich reduziertem Umfang mit den Umweltthemen auseinandersetzen musste und Umweltrisiken nahezu kein Hindernis bei den Kaufverhandlungen darstellten.

Interview - Es tut sich was bei ImmoScout

Seit 1999 können Privatmenschen per Internet über ImmobilienScout24 ein neues Zuhause suchen. In diesen 11 Jahren hat sich das Unternehmen zum Marktführer unter den Immobilienportalen entwickelt. Über 1,2 Mio. verschiedene Immobilienangebote im Monat werden über das Berliner Unternehmen angeboten. Monatlich suchen über fünf Mio. User die Onlineseiten von ImmobilienScout24 auf.

Seit dem 1. Dezember 2009 ist **Marc Stilke** neuer CEO und Sprecher der Geschäftsführung der **Immobilien Scout GmbH**. Der 43-jährige Diplom Kaufmann war zuvor bei namhaften Unternehmen wie **Bertelsmann**, dem **Gabler Verlag** oder der **United Internet AG** beschäftigt.

„Der Immobilienbrief“: Herr Stilke, ImmobilienScout24 ist im Umbruch. Erst kürzlich haben Sie einen neuen Index publiziert und wollen vor allem im Bereich Gewerbeimmobilien wachsen. Erwirtschaftet die Insertion von Wohnimmobilien nicht mehr genug Geld?

Marc Stilke: ImmobilienScout24 erwirtschaftet derzeit rund 80% seines Umsatzes mit der Insertion von Wohnimmobilien. Obgleich dort noch Wachstumspotential vorhanden ist, sollen mittelfristig 50% des Umsatzes von anderen Bereichen erbracht werden.

Vor allem im Markt der Gewerbeimmobilien sehen wir noch starkes Potenzial. Schon heute erwirtschaftet der Bereich rund 15% des Gesamtumsatzes. Dies soll in den nächsten 5 Jahren verdoppelt werden. Deshalb wird der Bereich derzeit neu aufgestellt und den Gegebenheiten des Gewerbeimmobilienmarktes angepasst. So werden etwa die Kriterien bei der Objektdarstellung noch stärker spezifiziert und teilbare Flächen zusammengefasst. Es wird geschlossene Bereiche geben, in denen die nötige Vertraulichkeit gewährt wird, wenn Informationen zu bestimmten Objekten nicht jedermann zugänglich gemacht werden sollen.



Marc Stilke

„Der Immobilienbrief“: Gewerbeimmobilien sind aber nur eines Ihrer Top-Themen. In welchen Bereichen sehen Sie noch Wachstumspotenziale?

Marc Stilke: Im Neubaubereich sehen wir ein weiteres Wachstumsfeld. Auch hier wollen wir durch Investitionen eine Verdoppelung des Umsatzes in den nächsten 5 Jahren erreichen.

Zudem öffnet sich ImmobilienScout24 stärker für Werbetreibende. Das Interesse der Wertbetreibenden für die Zielgruppe ist groß. Wir verfügen über mehr als 5 Mio. Besucher im Monat, die neben Wohnungen und Häusern auch neue Küchen, Möbel oder eine Autovermietung brauchen. Während eines Umzugs investiert ein Haushalt im Schnitt zwei bis vier Nettogehälter. Und genau in dieser Phase sind die Menschen bei uns. Derzeit werden neue Werbeformate entwickelt und angeboten.

„Der Immobilienbrief“: Den Großteil ihres Umsatzes erwirtschaften Sie noch immer mit professionellen Immobilienanbietern. Was machen Sie für diese Zielgruppe?

Marc Stilke: Wir entwickeln uns für gewerbliche Immobilienanbieter vom Listing-Anbieter zum umfassenden Marketing-Partner. Hierfür entwickeln wir neue Services, die bei der Vermarktung von Immobilien unterstützen. Ein Beispiel bildet die

TSO-DNL Fund III L.P. USA

Derzeit Investition in die 9. Gewerbeimmobilie!

Anleger, die jetzt beitreten, sind an allen Objekten beteiligt !!!

Größtmögliches Sicherheitspotenzial!

20 Jahre erfolgreich praktizierte Investmentstrategie
Verkauf einzelner Immobilien mit größtmöglichen Gewinn
innerhalb der Laufzeit

85 % Gewinnbeteiligung am Verkaufsgewinn.

Geplant ca. 6 % bis 14 % p.a.

8 % p.a. vorrangige Ausschüttung für deutsche Investoren

Ausschüttungen erfolgen vierteljährig (in der Regel steuerfrei)

Bisher wurde in 8 verschiedene Ertrag bringende
Gewerbeimmobilien investiert

Der Einkaufspreis der Immobilien lag zwischen 40 % und 60 %
unter den aktuellen Marktpreisen

Alle Immobilien in Class A location

Geplante Laufzeit 3 bis 5 Jahre

Fordern Sie aktuelle Informationen und Ratings an

Makler-Software. ImmobilienScout24 bietet seit Juli 2010 mit dem MaklerManager eine eigene Maklersoftware an. Mit dieser können Makler bequem ihre Objekte, Kunden und Aufgaben verwalten. Die Software wird im Internet-Browser bereitgestellt und benötigt somit keine Installation oder Updates. Ein weiteres Beispiel ist die Immobilienbewertung für Profis. Hierbei wird der Wert einer Immobilie mit Hilfe des Vergleichswertverfahrens berechnet. Dabei werden sowohl die Berechnung als die Vergleichsobjekte transparent dargestellt.

„Der Immobilienbrief“: Seit März 2010 veröffentlichen Sie Ihren eigenen Immobilienindex. Welches Ziel verfolgen Sie mit diesem Index?

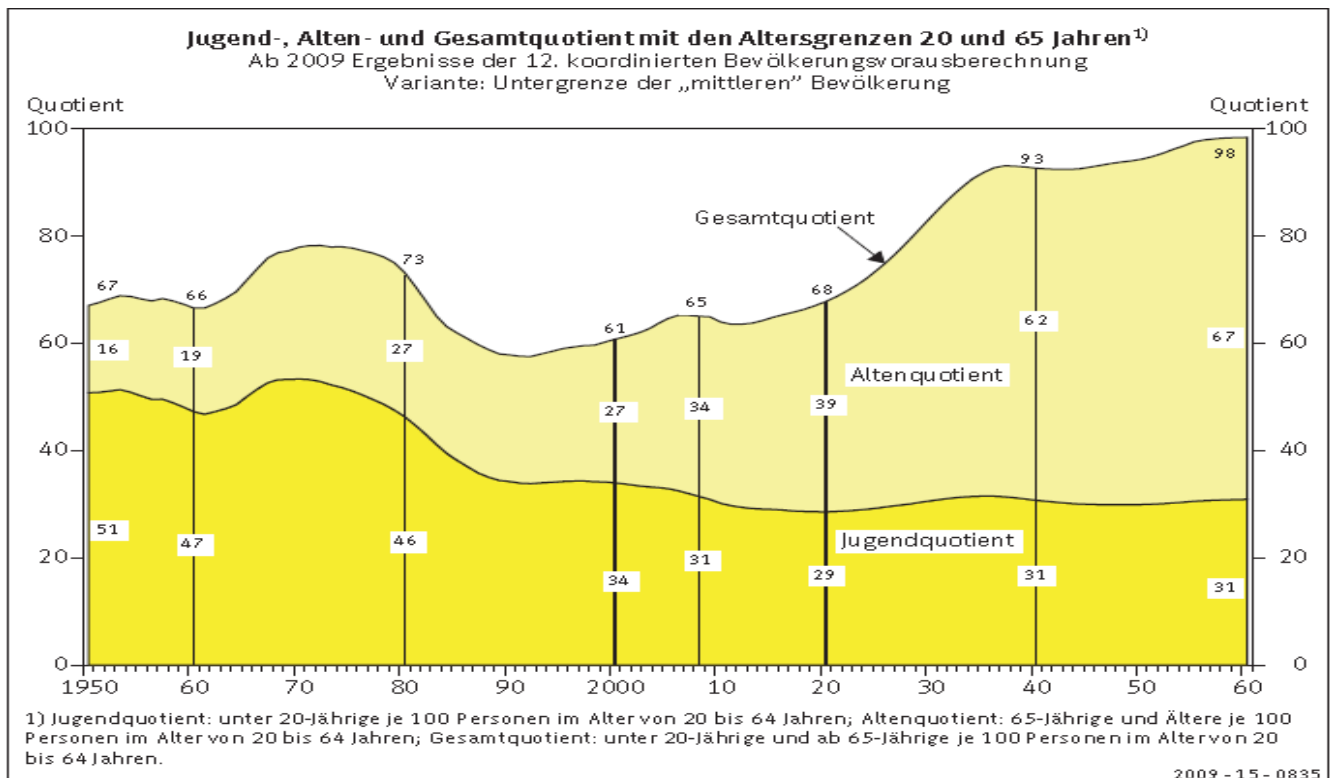
Marc Stilke: Der IMX ist das Leitprodukt der Bewertungsaktivitäten von ImmobilienScout24 und soll zum Standardindex für Immobilien werden. Es ist das Ziel, Transparenz in den bislang intransparenten Immobilienmarkt zu bringen. Mit dem IMX und dem Online-Bewertungs-Service bieten wir ein völlig neuartiges Bewertungssystem für Immobilien. Wir möchten mit dieser Transparenzoffensive zum Schwacke der Immobilienbranche werden.

Der Umgang mit dem Alter wird zum Erfolgsfaktor für Unternehmen

Klaus Leuchtmann, EBZ Business School, Bochum

Ist die demografische Entwicklung tatsächlich in den Köpfen angekommen? Wohnungs- und Immobilienunternehmen denken in diesem Zusammenhang meist nur an Kaufkraftrückgänge, Schrumpfungsprozesse und den wachsenden Bedarf an seniorengerechtem Wohnraum. Doch die Veränderungen in den eigenen Teams werden noch viel zu selten in die Zukunftsplanungen mit einbezogen. Demographie ist auch ein Thema der Personalentwicklung.

Schon 2020 werden auf 100 Menschen im Alter von 20 bis 64 Jahren 39 Menschen, die älter als 65 Jahre und 29 Menschen kommen, die jünger als 20 sind – eine Entwicklung, die sich in den folgenden Jahrzehnten weiter verstärken wird (siehe Abb. 1 – Quelle: **Statistisches Bundesamt**). Zum Vergleich: 1980 kamen auf 100 Menschen im Erwerbsalter noch 27 Ältere und 46 Jüngere



Diese Entwicklung bedeutet zweierlei: Zum Einen wird es für Immobilienwirtschaft schwerer werden, junge Nachwuchskräfte zu rekrutieren, da die weniger werdenden Schulabgänger und Hochschulabsolventen zukünftig auswählen können, in welcher Branche und welchem Unternehmen sie ihre Karriere beginnen wollen. Schon heute nehmen die Unternehmen diese Entwicklung wahr. Eine Studie, die das Forschungsinstitut InWIS seit 2005 alle zwei Jahre für das Europäische Bildungszentrum der

Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) durchgeführt, hat für 2009 ergeben, dass 50 Prozent der befragten Entscheidungsträger aus den Unternehmen es inzwischen als schwierig erleben, passendes Personal für vakante Positionen zu finden. Auch dieser Wert ist bereits im Ansteigen begriffen, denn im Jahr 2007 waren es noch lediglich 37 Prozent.

Zum anderen gehört die großzügige soziale Abfederung frühverrenteter Arbeitnehmer inzwischen der Vergangenheit an. Bisher waren gerade Altersteilzeitregelungen ein erprobter Weg, müde gewordene Mitarbeiter in ihre ambitionierten Hobbys zu entlassen, doch ein Anstieg des Durchschnittsalters der Belegschaften wird zukünftig unvermeidbar sein.

In unserem Bewusstsein sind es die jungen, gut ausgebildeten Nachwuchskräfte, denen das Aufgabenfeld Innovation zugeordnet wird. Sie gelten als offener für Veränderungen, für neue Technologien und frische Methoden. Und sie zeichnen sich durch eine hohe Bereitschaft zur Weiterbildung aus. Aber zugleich sind sie nun auch die Gruppe, die kontinuierlich schrumpfen wird.

Die Gruppe dagegen, die immer weiter wachsen wird, ist im Moment noch das Sorgenkind in Hinsicht auf Weiterbildung. Etwa mit Anfang bis Mitte 40 – also 22 Jahre vor dem vermeintlichen Ende des Erwerbslebens – lässt die Bereitschaft der Mitarbeiter zur beruflichen Weiterbildung rapide nach (ironischer Weise wird sie übrigens mit dem Eintritt in den Ruhestand wieder sprunghaft ansteigen, denn die Sprach- und Computerkurse der Volkshochschulen sind voll mit rüstigen Rentnern).

Die Arbeitgeber sind an der niedrigen Bereitschaft zur beruflichen Weiterbildung nicht unschuldig, denn bei ihnen ist die Neigung, für ältere Mitarbeiter Weiterbildungen jenseits eines eintägigen Seminars zu finanzieren, sehr schwach ausgeprägt. Ein Grund dafür ist sicher das in unserer Gesellschaft vorherrschende Defizitmodell des Alters: Es geht davon aus, dass Ältere schlechter lernen und dass ihre Leistungsfähigkeit kontinuierlich abnimmt.

Damit führt es zu einer fatalen Entwicklung: Wenn wir von den Älteren ohnehin weniger erwarten, dann entlassen wir Arbeitgeber und Arbeitnehmer aus der Verantwortung. Und sie entlassen sich auch selbst daraus, da sie sich ja beide stumm darauf verständigt haben, dass ein Investment in die Qualifikation sich nicht mehr lohnt. Empirisch nachweisbar ist das allerdings nicht. Stattdessen wissen wir heute, dass Ältere anders, jedoch nicht schlechter lernen.

Alles für den täglichen Bedarf:

- präzise Anlagestrategie ✓
- solide Mieter ✓
- robuste Cash Flows ✓
- spezialisiertes Asset Management ✓

GRR konzentriert sich auf robuste Investments in Einzelhandelsimmobilien. Der Fokus auf **Basic Retail** zahlt sich aus – für unsere Investoren und für unsere Mieter.

Treffen Sie GRR am Stand der Metropolregion Nürnberg (Halle C2, Stand 230).



Also wird das Defizitmodell des Alters künftig eine immer kleinere Rolle spielen. Die Gesellschaft wird es durch ein Konzept des lebenslangen Lernens ersetzen, und die Unternehmen werden betriebliche Anreiz- und Motivationssysteme nutzen, um die Weiterbildungsquote älterer Arbeitnehmer zu erhöhen. Aber auch Sanktionierungssysteme sind nicht zu weit hergeholt, wo ja schon heute jeder Architekt durch die Architektenkammer zur kontinuierlichen Weiterbildung verpflichtet wird. Es geht auch darum, die Mitarbeiter aufzufordern, mehr Verantwortung für die eigene Berufsfähigkeit und die Innovationsprozesse im Unternehmen zu übernehmen.

Für Bildungsdienstleister der Immobilienwirtschaft bedeutet das, sich auf ganz neue Anforderungen durch die Kunden einstellen zu müssen. Diese Branche ist gut beraten, Konzepte zu entwickeln, die die Hemmschwellen für Ältere senken, die Menschen wieder an Lernprozesse heranzuführen. Es wird auch darum gehen, die eher mittelständisch geprägten Immobilienunternehmen bei ihrer Personalentwicklung zu begleiten und zu beraten. Die meisten Unternehmen sind zu klein, um dieses Know-How im eigenen Haus vorzuhalten.

Es wird völlig neue Bildungsangebote geben, die stärker als bisher die Erfahrungen der Teilnehmer in den Lernprozess einbeziehen, die andere Organisations- und Zeitmodelle verfolgen. Die Bedeutung von Fernlernen über das Internet wird den Bedürfnissen älterer Mitarbeiter viel stärker gerecht werden, als wir uns das heute vorstellen können. Die hohe Autonomie hinsichtlich der Lerngeschwindigkeit und des Lernortes kommen dieser Zielgruppe sehr entgegen. Neue Technologien auf den Lernplattformen und ausgebildete Moderatoren werden die soziale Funktion der Lerngruppe meisterhaft abbilden.

Noch ist ein wenig Zeit, über diese Themen nachzudenken. Die doppelten Abiturjahrgänge werden den Unternehmen kurzfristig noch einmal etwas Luft verschaffen. Doch dann wird es Zeit zum Handeln, immerhin geht es um die Innovationsfähigkeit des Unternehmens. Und die ist nun mal von der Innovationsbereitschaft und den Qualifikationen der immer älter werden Mitarbeiter abhängig.

Wer jetzt glaubt, hier schreibe ein Bildungsanbieter pro domo, der möge diesen kleinen Aufsatz für das Jahr 2020 auf Wiederholung setzen und dann noch einmal mit dem kritischen Blick auf eingetroffene Voraussagen lesen.

Doric Asset Finance | Dienstleistungen und Investitionen | Energie. Immobilien. Transport.



Nutzen Sie unsere Erfahrung!

Metropole Ruhr: Bilanz und Ausblick zur Expo Real

Dr. Gudrun Escher, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Ruhr“

Die Immobilienmesse Expo Real in München ist der wichtigste gemeinsame Messeauftritt der Städte und Kreise im Ruhrgebiet. Anlass sich zu vergewissern, wo man steht und Zukunftsperspektiven aufzuzeigen. Das Leitthema in diesem Jahr ist die Energieeffizienz.

„Die Impulse auf dem Arbeitsmarkt haben den regionalen Büroflächenumsatz deutlich steigen lassen. Inzwischen ist das Niveau vergleichbar mit den vier großen Bürozentren. Der Rückgang gegenüber 2008 ist mit -14% nur halb so hoch wie dort. Im Immobilieninvestment hat die Metropole Ruhr keine Marktanteile verloren. An die nunmehr ausgeglichene Struktur der Investoren in 2009 kann künftig angeknüpft werden.“ So resümiert Andreas Schulten, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens **BulwienGesa**, die Ergebnisse des bereits im dritten Jahr im Auftrag der **Wirtschaftsförderung MetropoleRuhr wmr** fortgeschriebenen **Property Guide**. Die Immobilienmarktdaten, die hier erhoben werden, basieren, so BulwienGesa, zum großen Teil auf der laufenden Marktbeobachtung für das **Regionale ImmobilienWirtschaftliche InformationsSystem RIWIS** (www.riwis.de). Diese Übersicht sei in Deutschland in dieser Form einzigartig, weshalb die Europäische Zentralbank den BulwienGesa-Index als offiziellen Immobilienmarktindikator für internationale Vergleiche festgelegt habe. Damit hat sich die wmr, die die Erhebungen von BulwienGesa mit eigenen Abfragen vor allem für den Investorenbereich ergänzt, eines verlässlichen Partners versichert. Und die Region, in der man früher weitgehend auf „gefühlte“ Bewertungen örtlicher Makler oder überhaupt nur auf das Hörensagen angewiesen war, kann belastbare Daten vorweisen.

Der Property Guide beziffert den Büroflächenbestand der Metropole Ruhr derzeit auf 12,8 Mio. qm MF-G, womit die Region nach Berlin, Hamburg und München zu den größten Büroimmobilienmärkten Deutschlands gehöre. Nur in den Großstädten von Duisburg bis Dortmund gibt es neben dem Property Guide professionell aufgestellte Marktberichte etwa von **BNP Paribas Real Estate** oder **Cubion**. Deren Quartalsberichte, die wir regelmäßig im **DIB Ruhr** präsentieren, bestätigen den generellen

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
- ANLEGERSCHUTZ / INTERESSENGEMEINSCHAFTEN
- SANIERUNG

Schon gehört?

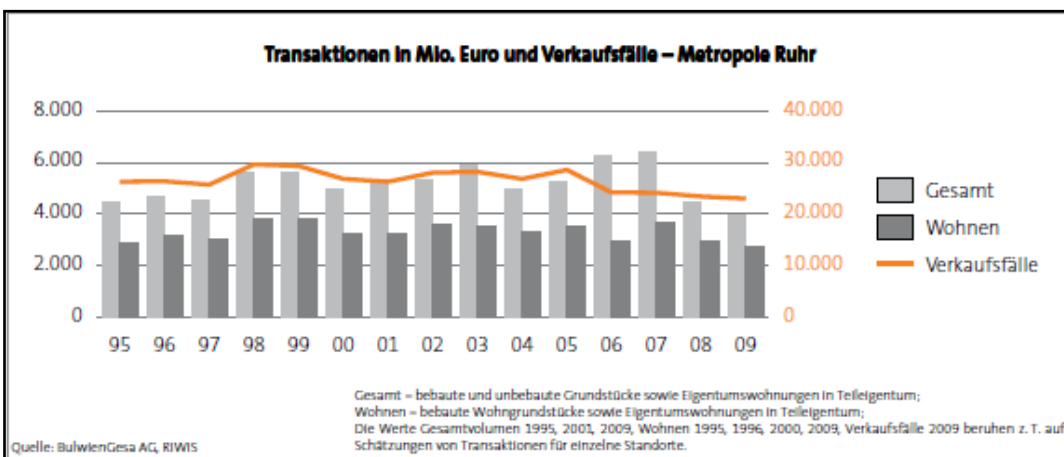
ff Die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens gilt grundsätzlich für alle Aufklärungspflichten eines Anlageberaters, also auch über die fehlende Aufklärung über Rückvergütungen (BGH, Urt. v. 12.05.2009, XI ZR 586/07)

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

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

Trend des Property Guide: An der Ruhr hatte die Krise nur geringe Auswirkungen, sind die Leerstände gering und die Mieten mit Spitzen bei 13,50 Euro moderat. Fast überall besteht ein Mangel an hochwertigen Neubauflächen, aber die Hausse nach der Krise wird hier weniger steil ansteigen als anderswo. Das bedeutet, dass auch die Renditen zwar mäßig aber dafür stabil ausfallen. Die Stadt Bochum, die bisher bei den Einzelmarktberichten unterrepräsentiert war, hat mit einer Studie durch das Hamburger Unternehmen **Georg & Ottenströer** selbst die Initiative ergriffen, auch diese Ergebnisse sollen zur Expo Real vorgestellt werden. BulwienGesa erarbeitet derzeit eine Grundanalyse für den Kreis Recklinghausen, um die vermuteten Wechselwirkungen der nördlichen Ruhrregion mit dem prosperierenden südlichen Münsterland zu testen.

Investments mit einem Immobilienvolumen von 5 bis 35 Mio. Euro böten, so empfiehlt es der Property Guide, eine gute Absatzchance bei einem breiten Spektrum von Marktakteuren und einem jährlichen Transaktionsvolumen von durchschnittlich rund 5 Mrd. Euro, 2009 allerdings nur

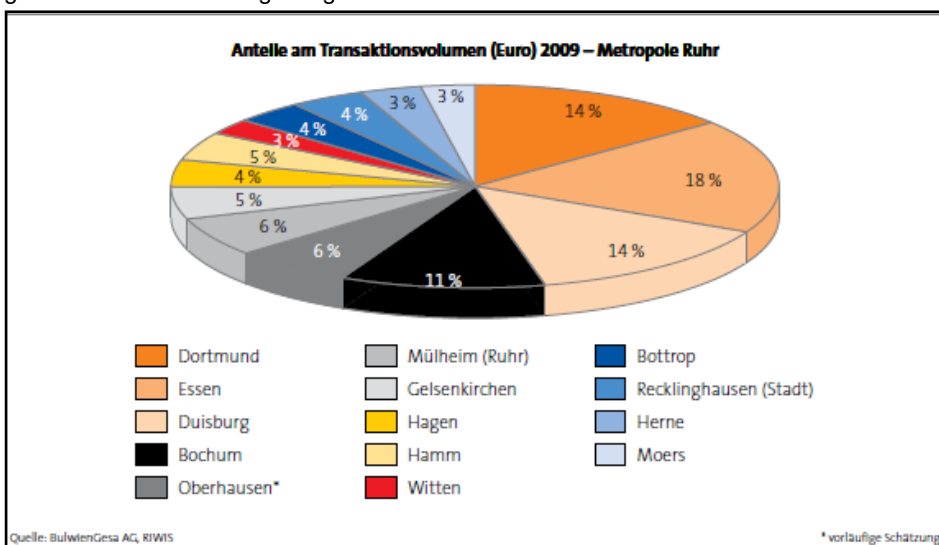


3,9 Mrd. Euro. Der Anteil von Wohnimmobilien habe bisher mit durchschnittlich 63% und 2009 mit 69% den überwiegenden Anteil der Umsätze gebildet. Im Krisenjahr 2009 sei auch auf diesem Sektor mit nur rund 23.000 Verträgen ein historischer Tiefstand erreicht worden. Obgleich Schulden für das laufende Jahr immer noch nur wenig Bewegung bei den Büroflächen beobachtet, habe sich gerade der Investmentmarkt belebt und er **würde für langfristige Portfoliostrategien Investitionsanlagen in der Metropole Ruhr empfehlen**, „um das Risiko zu minimieren und Erträge zu sichern“. Aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sei 2010 deutschlandweit ein negativer Total Return zu erwarten. „Die Metropole Ruhr wird dabei voraussichtlich weniger betroffen sein als die entsprechenden Vergleichsräume, allerdings fällt auch der Wiederanstieg ab 2011 geringer aus“. Deshalb habe man im eigenen Hause die Region im deutschen Vergleich auf „Beobachten“ gestellt.

Um Marktchancen zu sichern und neue zu eröffnen, rät Schulden den Akteuren im Revier, die Angebote noch besser regional zu strukturieren und mögliche Interessenten nicht mit zu viel Kleinteiligkeit zu überfordern. Dieses Ziel verfolgt auch die wmr, auf deren Strategie sich alle 52 beteiligten Städte und Kreise geeinigt haben. Sie will die **Marktberichte weiter entwickeln in**

Richtung auf eine Verquickung mit der Angebotsdarstellung, um den Kontext zwischen dem tatsächlichen Immobilienmarktgeschehen und dem gewerblichen Flächenmanagement transparenter zu gestalten, eine komplexe Aufgabe. Verfahren und Ergebnisse werden wir im DIB Ruhr aufmerksam beobachten.

Dabei kann und darf es auch um Inhalte gehen, um Themen, mit denen die Region sich positioniert: **"Wir bauen auf effiziente Energie!"**, das



verkündet 2010 die Energieregion Nr.1 in Europa, in der längst das Zeitalter nach der Kohle eingeläutet worden ist, wo in Bochum über Geothermie geforscht wird und in Herten das Kompetenzzentrum Wasserstoff-Energie entsteht, wo Elektromobilität entwickelt wird und in Solarsiedlungen neue Wohnformen entstehen. Energetische Vorzeigeprojekte gibt es an vielen Stellen bereits, weshalb die Einzelstände der Städte und Kreise unter dem gemeinsamen Messdach der wmr in diesem Jahr in den

Farben gestaltet sind, die Wärmebildkameras produzieren. Weil der Messeauftritt sich überwiegend aus den Beiträgen der insgesamt klammen kommunalen Kassen finanziert, waren Einsparungen notwendig. Dennoch ist der Stand mit 800 qm Fläche nach wie vor der größte der Messe. Im Begleitprogramm werden grundlegende Positionen beleuchtet etwa durch den Bauminister des Landes NRW **Harry K. Voigtsberger**, der über Zukunftsbilder von Innenstädten in NRW Rede und Antwort stehen wird, durch Andreas Schulten, der über Marktchancen nachhaltiger Immobilieninvestments berichtet oder Markus Palm, der das ehrgeizige, auf zehn Jahre angelegte Projekt **"Innovation City"** präsentiert (vgl. DIB Ruhr Nr. 18), ein Wettbewerb für Stadtquartiere, um zu erproben, auf welchen Wegen das Ziel "blauer Himmel, grüne Stadt" zu wirtschaftlichen Impulsen für nachhaltige Stadtentwicklung führen kann. Die Vorbereitung der diesjährigen Expo Real war ein besonderer Kraftakt für die kleine Mann- und Frauschaft der wmr seit dem unerwarteten Tod des Geschäftsführers Hanns-Ludwig Brauser, bisher vertreten durch Dieter Funke, für die wmr zuständiger Bereichsleiter beim **Regionalverband Ruhr RVR**. Wer künftig die Stelle des Geschäftsführers, einer Position von zentraler Bedeutung für die Metropolregion, einnehmen soll, wird möglicherweise schon zur Messe bekannt gegeben werden können, das Bewerbungsverfahren ist abgeschlossen.

„Boring is safe“ – Deutschland im Fokus internationaler Investoren

Ralph Günther, Sprecher der Geschäftsführung von Corpus Sireo

Das aus Sicht vieler internationaler Marktteilnehmer lange Zeit als regulativ zu kompliziert und im Kern als langweilig empfundene Deutschland mausert sich zum Liebling der Immobilieninvestmentszene. Nach den Turbulenzen der Finanzkrise gilt der neue Leitspruch: „boring is safe.“

Corpus Sireo spürt einen deutlichen Trend nach Deutschland. Dazu zählen neu gewonnene Mandate wie **Brookfield Europe**. Das amerikanische Investmentunternehmen hat Corpus Sireo mit dem Asset und Property Management seines Bestands von 240.000 Quadratmeter Gewerbefläche in Deutschland beauftragt. Corpus Sireo betreut bereits große deutsche Immobilienbestände von **Morgan Stanley** und **Citigroup** und ist einer der größten Immobiliendienstleister in Deutschland. Hinzu kommen bedeutende Bestände deutscher Kunden wie **Deutsche Telekom** und **Deutsche Pfandbriefbank**. Insgesamt wird ein Immobilienvermögen in Höhe von 17,8 Milliarden Euro betreut, davon stammen etwa 1,5 Milliarden Euro aus eigenen Fonds. Corpus Sireo zählt damit zu den Top 5 der in Deutschland aktiven Asset Management Unternehmen.



Banken suchen Unterstützung bei Immobilienspezialisten

Aktuell nimmt außerdem die Nachfrage von Banken zu. Diese haben häufig kein Interesse daran, die vormals finanzierten Immobilienbestände von nun in Schwierigkeiten geratenen Investoren in die eigene Verwaltung zu nehmen. Deshalb hat Corpus Sireo gemeinsam mit juristischen Beratern ein Treuhandmodell entwickelt. Als Immobilienprofi mit deutschlandweit lokal abrufbarem Know how nimmt sich Corpus Sireo gemeinsam mit einem Treuhänder der „distressed assets“ an. Ziel des Modells ist, ein betroffenes Portfolio – und damit auch die Finanzierung – wieder auf solide Beine zu stellen.

Dazu nimmt der Treuhänder die Immobilien so lange in seine „Obhut“, bis ein Interessensausgleich zwischen Bank und Investor erreicht ist. Die rund 530 Mitarbeiter von Corpus Sireo betreuen die Immobilien von zehn Standorten in Deutschland und Luxemburg aus und stellen mit ihrem Spezialwissen eine vertrauensvolle und professionelle Zusammenarbeit zwischen den Banken und ihren Kunden sicher.

Deutschland sicherer Hafen für internationale Investoren

Doch zurück zur Eingangsthese: Deutschland als sicherer Hafen für internationale Investoren auf der Suche nach Solidität. Hier werden aktuell vor allem „Core-Anlageprodukte“ und insbesondere Wohnimmobilien-Investments nachgefragt. Denn in vielen deutschen Metropolen, und zunehmend auch in Mittelzentren, steigen die Preise von Eigentumswohnungen und die Mieten gleichfalls an. Zum Teil in einem rasanten Ausmaß: So zeigen aktuelle Studien in Berlin einen Mietpreisanstieg bei

Neuvermietungen von Wohnungen von 14% im Jahresvergleich. Städte wie Frankfurt und Hamburg melden 7% Mietsteigerungen. Hier liegt die Chance für internationale Investoren, mit Wohnungsbeständen solide Renditen zu erwirtschaften.

Neues Geschäftsfeld Investment Management

Um für internationale und nationale Investoren Immobilieninvestments in Deutschland zu akquirieren und zu strukturieren, baut Corpus Sireo derzeit das neue Geschäftsfeld Investment Management auf. Oberhalb des bereits etablierten Asset Management soll dieses neue Segment die komplette Struktur der Immobilieninvestition im Blick haben. Dazu gehören auch alle notwendigen gesellschaftsrechtlichen Betreuungen und Reportings. Corpus Sireo möchte Investoren sowohl beim Design des Investmentvehikels als auch der Investitionsentscheidung unterstützen. Um den Aufbau dieses Geschäftsfeldes wird sich **Ingo Hartlief**, seit Juli als Geschäftsführer der Asset Management Sparte von Corpus Sireo an Bord, maßgeblich kümmern.

Fairvesta - großes Angebot an lastenfreien Renditeimmobilien

Otmar Knoll, Leiter Immobilienankauf und -verkauf, fairvesta

Aus einem Portfolio von über 300 Mio. Euro mit Immobilien an 85 Standorten können Aufkäufer von Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Fonds - aber auch Privatinvestoren mit der nötig größeren Schatulle - bei **fairvesta** auf Einkaufstour gehen. Das Tübinger Unternehmen, das sich auf den Markt der Banken- und Zwangsverwertung spezialisiert hat, gibt dabei seine hervorragenden Einkaufskonditionen zu einem guten Teil an die Aufkäufer weiter. Wir bieten Immobilien an, die alleine hinsichtlich der erzielbaren Mietrendite weit über Marktdurchschnitt liegen.

Sämtliche Objekte bei fairvesta sind lastenfrei und voll vermietet. Es handelt sich um ein Portfolio bestehend aus 3.000 Wohnungen sowie 756 Gewerbeeinheiten, das aufgeteilt ist in Bürogebäude, Wohn- und Geschäftshäuser, Mehrfamilienhäuser, Gewerbeobjekte und Einkaufsmärkte. Es befinden sich einige Immobilien mit Entwicklungspotential oder Opportunistische Immobilien darunter, also um Objekte mit überdurchschnittlichen Renditechancen. Die Verkaufspreise beginnen ab 700.000 Euro und liegen meist unter dem aktuellen Verkehrswert. Der Verkauf erfolgt zwischen dem 10,5fachen und dem 12,8fachen der Jahresnettokaltmiete. Lässt also ausreichend Spielraum für eine langjährig stabile und ertragreiche Vermietung. Die gesicherten Renditen von ca. 8 bis 9,5% sprechen dabei für die Qualität der Objekte.

Die fairvesta Unternehmensgruppe ist ein internationales Immobilien- und Beteiligungsunternehmen mit Aktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz, in Belgien, den Niederlanden sowie Luxemburg, Spanien und Frankreich. Erst im Jahre 2002 gegründet, gehört fairvesta heute zu den führenden Akteuren auf dem deutschen Immobilienmarkt. Die Zugangswege zu einem deutschlandweiten Netzwerk an Immobilienprofis, beispielsweise Immobilien-Sachverständigen, Verwertungsabteilungen in Banken, aber auch Einkäufern wurde über 30 Jahre aufgebaut. Dennoch kommt auch fairvesta nicht darum herum, mit einem Stab an Immobilienfachleuten im Unternehmen mehr als zehn Mal mehr Immobilien zu bewerten als letztendlich eingekauft werden. Die Immobilien werden hierzu zunächst einer umfangreichen Due Dilligence unterzogen, auch was die mittel- bis langfristigen Standortchancen angeht. Danach wird das entsprechende Verkaufspotential bewertet, gerade im Hinblick auf die langjährige Nutzbarkeit im Rahmen eines Portfolios.

Für fairvesta ist es daher selbstverständlich erneut Aussteller auf der größten Immobilienmesse der Welt, der Expo Real zu sein. Am **Stand 300 in der Halle A** steht das Management Rede und Antwort und präsentiert Investitionsmöglichkeiten. So ist es fairvesta möglich, neben Einzelobjekten auch individuelle Pakete zusammen zu stellen – so wie es den Investitionswünschen der Käufer entspricht. Die Portfolios liegen dabei bei Einkaufspreisen zwischen 8 und 100 Mio. Euro.

Immobilieninvestment: Klasse statt Masse

Andreas Heibroek, Mitglied der Geschäftsleitung, Real I.S.

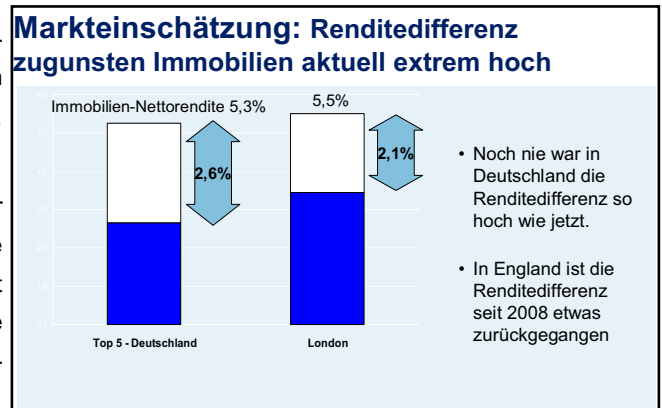
Marktführerschaft wird in der Welt der geschlossenen Fonds meist an der Höhe des eingesammelten Eigenkapitals festgemacht. Dieses rein quantitative Kriterium beinhaltet jedoch keinerlei Aussage über die Qualität der angebotenen Produkte, sondern vielmehr über die Schlagkraft im Vertrieb des Initiators.

Fondshäuser sollten den Fokus nicht auf Quantität sondern auf Qualität legen. Der Gradmesser für den Erfolg eines Anbieters von geschlossenen Fonds ist seine Asset-Management-Leistung. Bei Sachwerten wie Immobilien ist ein professionelles Asset-Management das A und O für eine sehr gute Performance.

Statt die Leistung eines Initiators über das Volumen des platzierten Eigenkapitals und der reinen Anzahl der Fonds zu bewerten, sollte vielmehr die Gesamtrendite und somit ein klares Qualitätsmerkmal herangezogen werden. Wer über einen langen Zeitraum für zahlreiche Fonds eine attraktive Durchschnittsrendite vorweisen kann, hat bewiesen, dass er sein Handwerk – nämlich das Asset-Management – beherrscht.

Der Schlüssel zum Erfolg ist ein langfristiger Ansatz bei der Investmentphilosophie. Das kann nur sichergestellt werden, wenn die handelnden Personen darauf Wert legen und das Ziel haben, über den gesamten Investmentzyklus Erfolg zu haben.

Zu einem erfolgreichen Asset-Management gehört aber nicht nur die professionelle Verwaltung der Immobilien, sondern auch eine treffsichere Markteinschätzung. Ein Qualitätsanbieter benötigt erstklassiges Research-Material und Analysemethoden, um eine adäquate Länder-, Städte- und Segmentauswahl für die Investments treffen zu können.



Anders kann auf die zunehmende Dynamik an den weltweiten Immobilienmärkten nicht reagiert werden. Das war noch vor wenigen Jahrzehnten anders. Damals fanden Umschwünge eher im Laufe von Jahren statt. Gegenwärtig zeichnen sich bereits innerhalb von wenigen Monaten signifikante Veränderungen ab. Um diese Trends frühzeitig zu erkennen, müssen Initiatoren wirksame und effiziente Analyseinstrumente entwickeln, mit denen diese Dynamik erfasst werden kann und durch die Prognosen abgeleitet werden können. Um Ein- und Ausstiegszeitpunkte zu identifizieren, ist beispielsweise der Abstand der Renditen von Immobilien und Staatsanleihen ein wichtiges Instrument.

Anhand dieses Indikators stellte **Real I.S.** bereits Ende 2006 Übertreibungen bei den Immobilienpreisen fest: Die Renditen von Immobilien waren in allen betrachteten Märkten deutlich unter ihre langfristigen Durchschnittswerte gesunken. In einigen Märkten fielen sie sogar unter die Renditen von Staatsanleihen. Immobilien, die gewöhnlich ein ausgeprägteres Rendite-Risiko-Profil ausweisen, erzielten gegenüber den nahezu risikofreien Staatsanleihen somit keinen Mehrwert. In der Folge verkaufte Real I.S. im Jahr 2007 – auf dem Höhepunkt des Immobilienzyklus – sechs Objekte des institutionellen Fonds BGV I, den Großteil in Paris und London. Bereits nach sieben Jahren Investitionsdauer konnten rund drei Viertel des eingesetzten Kapitals wieder an die Investoren ausgeschüttet. Die Rendite auf diese Teilrückzahlung betrug nach Steuern und Kosten fast 6% pro Jahr, inklusiv der Rezessionsjahre 2001 bis 2003.

Bereits im Jahr 2008 stieg die Renditedifferenz von Immobilien und Staatsanleihen wieder deutlich – und erreichte ein historisch noch nie da gewesenes Niveau. Hier nutzte die Real I.S. diese Chance und investierte ab dem 2. Halbjahr 2008 wieder für einen weiteren Fonds aus dieser Reihe sukzessive in die europäischen Immobilienmärkte.

Mit dem Realometer hat sich die Real I.S. ein Instrument geschaffen, das über wesentliche Marktentwicklungen, Hintergründe und Zusammenhänge einen raschen Überblick verschafft. Real I.S. gelingt es mit diesem Tool, mehr als zehn Länder und über 50 verschiedene Marktsegmente im Blick zu behalten. Aktuell sind Deutschland, Frankreich, Niederlande, Luxemburg, Belgien, Österreich, England, Kanada und Australien im Fokus.

Ist die Zielregion für Investments gefunden, muss das passende Objekt gewählt werden, das zur Investmentstrategie passt. Um dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Anleger Rechnung zu tragen, kommen nur Core-Immobilien in Frage. Diese zeichnen sich vor allem durch drei Kriterien aus: Wettbewerbsfähiger Standort, bonitätsstarker Mieter und langfristig laufende Mietverträge.

Initiatoren können sich bei Anlegern nur als Qualitätsanbieter positionieren, wenn sie das Asset-Management als Kernkompetenz herausbilden. Bei Fondsiniciatoren darf nicht die Maximierung des platzierten Eigenkapitals im Mittelpunkt stehen. Es ist vielmehr wichtig, dass die vorhandenen Assets qualitativ hochwertig gemanagt werden. Klasse statt Masse ist angesagt – das gilt für jedes Immobilieninvestment.

Ex Halverton Management Team Returns to Germany

Richard Croft, Partner M7 Real Estate LLP

M7 Real Estate, the specialist industrial asset manager, is to open an office in Frankfurt in Q4 2010. M7 was founded in April 2009 by Richard Croft (a founder and former Chief Executive of Halverton) and 11 partners including former Halverton new business chief Teresa Gilchrist and Jack Thoms, Halverton's head of asset management.

The business has focused on the UK market until now and has successfully set up joint ventures with both Europa Capital and Westbrook Partners to acquire light industrial estates in the UK. So far over £100m has been invested. In addition to M7's joint ventures, the company has recently been appointed asset manager for an industrial portfolio on behalf of receivers.

The expansion into Germany is due to be formally announced in October, when the company is likely to complete its third JV. This JV, rumoured to be with another private equity group, is likely to be similar to the existing JV's with Westbrook and Europa. **Richard Croft**, CEO of M7 said "We are close to finalising the structure of the vehicle and are confident of making a formal announcement in early October".



Richard Croft

For this new venture M7 has teamed up with **Alexander Hoff** from **Palmira Capital Partners** who will be joining M7 as a partner. Alex Hoff said: "I am very much looking forward to joining M7 as a Partner and to be part of the team again that I have enjoyed working with for many years." Alex formerly headed Halverton's business in Germany. The new JV will be targeting multi let light industrial assets in Germany.

Richard Croft added "Having successfully bedded down our business in the United Kingdom, it seemed like a good time to expand our horizons into Germany. It is a market that we know well and the lack of liquidity in the multi let light industrial sector, coupled with the fairly strong economic fundamentals for Germany makes a standout investment case, provided that you are able to deliver the hands on asset management necessary".

Alex Hoff said "The timing for an investment vehicle that will acquire multi let industrial could not really be better. Whilst we are not expecting to achieve much capital growth, with the correct management structure there is a strong possibility to create a substantial income vehicle with the benefits of the credit risk diversification that this sector provides".

Despite the creation of this JV and the growth that M7 is now experiencing, **Teresa Gilchrist**, Managing Partner of M7 is clear that any growth will be tightly managed to ensure that best in class asset management prevails. "The previous experience we had as a team showed that if growth is not carefully managed, the senior team members can end up running the business and not concentrating on the real estate." She said "What makes M7 different to most other asset managers, is that is partner owned and it is the partners that carry out the real estate work".

The M7 Team contains 15 partners (including Alex Hoff in Germany) of which two are non executive, namely, Taco de Groot (the CIO of Vastned) and **Tony Edgley**, M7's chairman, who is head of the corporate finance team at JLL. M7 has invested substantial sums over the last 18 months in its management capabilities including the hiring of JLL's former European COO, **Andrew Jenkins** as CFO.

Whilst all of the executive partners with the exception of Andrew Jenkins, were formerly within the senior management team of Halverton, eight of the partners have worked together longer. They worked with Richard Croft, when he was head of the IO Group's European business. Croft said "The team is steeped in the industrial sector and has learnt valuable lessons through the financial crisis as to how to control the management infrastructure necessary to drive the best returns from multi-let industrial". M7 expects to have acquired its first assets in Germany by Christmas and complete the projected €200m acquisition program within 12 months.

Die Akademisierung der Immobilienbranche

Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS, Wissenschaftlicher Leiter ADI Akademie der Immobilienwirtschaft

Als Vorreiter und Inspirator der akademischen Ausbildung innerhalb der Immobilienbranche war und gilt Professor Falk von der Fachhochschule Nürtingen. War bis dahin das Fach Immobilienbetriebswirtschaft insgesamt ein Stiefkind der deutschen Be-

triebswirtschaftslehre, so setzte in den späten 1980er Jahren zunächst sehr langsam, aber dann doch mit zunehmendem Tempo die Akademisierung dieses Fachs ein. Derzeit zählen wir knapp über 100 immobilienbezogene und immobiliennahe Studiengänge und –fächer an deutschen Hochschulen, wenngleich das Fach auch heute noch nicht im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaftslehre e.V. vertreten ist.

Die heutige Immobilienwirtschaft in Deutschland ist epistemologisch gesehen eine beschreibende (deskriptive) Wissenschaft, der noch die gesamttheoretische Sicht fehlt. Ähnlich wie die Vorreiter der Betriebswirtschaftslehre vor 100 Jahren sind heute die forschenden Immobilienbetriebswirte an den Hochschulen bestrebt, möglichst umfassend das verteilte „Wissen“ des Schrifttums und der Immobilienmärkte zusammenzutragen, zu strukturieren und zu verdichten. Metaphorisch gesehen gleicht das einem Hausbau: Das Lehrgebäude „Immobilienbetriebslehre“ wird von vielen Betriebswirten mit unterschiedlichen Ausrichtungen (analog den Fachhandwerkern) über einen längeren Entstehungsprozess fertig gestellt. In diesem Zusammenhang sei auch darauf hin zu weisen, dass der Begriff Immobilienbetriebs(wirtschafts)lehre dem heute noch oft verwendeten Begriff der Immobilienwirtschaft vorzuziehen ist. In dem System der Betriebswirtschaftslehre gibt es auch keine Bank- oder Industriegewirtschaft, sondern die Bankbetriebs(wirtschafts)lehre oder die Industriebetriebs(wirtschafts)lehre.



Da es noch kein wissenschaftliches in sich geschlossenes Theoriegebäude der Immobilienbetriebswirtschaftslehre gibt, ist dieses Fach auch noch sehr anfällig für kurzlebige Phänomene der Immobilienmärkte (sog. Hype). Beispielhaft hierfür seien genannt das PPP, die Transaktion mit NPL, oder der Versuch, die Immobilie analog den Wertpapieren, zu einer eigenen Asset-Klasse zu definieren.

Gerade Letzteres zeigt die Neigung der Märkte zu Fehlallokationen und Irritationen. Gerade hier hätte die Immobilienbetriebswirtschaftslehre dagegen halten müssen, weil jeder Student der BWL im 1. Semester weiß, dass nur homogene Güter zu Asset-Klassen zusammengefasst werden können und dass es nichts Heterogeneres gibt als Immobilien und dass es daher nichts Ungeeigneteres für eine Assetklassenbildung gibt als Immobilien. Nachdem die Märkte diese Fehlentwicklungen selbst korrigiert haben, ist nun die Immobilienbranche wieder auf die Pfade der realen Wertschöpfung „mit hoffentlich sehr vielen Erfahrungen“ zurückgekehrt.

Parallel zu dieser Akademisierung der Immobilienbetriebswirtschaftslehre hat sich ein Weiterbildungsmarkt entwickelt, der zumindest in den ersten Jahren das noch sehr geringe Angebot an immobilienbezogenen Lehrfächern an deutschen Hochschulen ausgefüllt und damit die Funktion eines quasi-akademischen Substituts übernommen hat. Diese Funktion tritt nun mit fortschreitender Akademisierung immer mehr in den Hintergrund und übernimmt aber gleichzeitig mit zunehmender Bedeutung die Sicherstellung eines Weiterbildungsangebotes, das angesichts der Wissensexplosion mit abnehmender Halbwertszeit von einmal Gelerntem und der steigenden Volatilität der Märkte in Zukunft unverzichtbar ist. Seminare, Inhouse-Schulungen, Fachtagungen, Schulungsprogramme usw. nehmen gegenüber den Kontaktstudiengängen in Zukunft immer mehr Raum ein. Vor diesem Hintergrund wird die Akademisierung in den immobilienbezogenen Bachelor- und Masterstudiengängen innerhalb der staatlichen Hochschulen weiter fortschreiten, während Weiterbildungsangebot durch privatwirtschaftlich organisierten Institutionen (Immobilienakademien, ggf. auch Seminarveranstalter) sicher gestellt wird.



Als Beispiel hier für sei genannt die ADI Akademie der Immobilienwirtschaft, die sich seit zwei Jahren auf die neuen Herausforderungen einstellt. In enger Zusammenarbeit mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart wird ein Komplettangebot konstituiert. Ein Bachelorstudiengang mit der Vertiefung Immobilienbetriebswirtschaftslehre schließt mit dem akademischen Grad eines Bachelor of Arts (B.A.) ab. Darauf aufbauend wird ab nächstem Jahr exekutiv ein Masterstudium „Real Estate Business Management“ mit dem akademischen Abschluss Master of Arts (M.A.) angeboten werden. Parallel dazu übernimmt die ADI neben dem Kontaktstudiengang Immobilienökonomie in Kooperation mit verschiedenen Institutionen der Immobilienwirtschaft bundesweit das komplette Angebot der Weiterbildung. Schon jetzt ist z.B. erkennbar, dass von den knapp 1000 ADI-Absolventen und den 500 BA-Absolventen die Nachfrage nach Weiterbildung von Monat zu Monat zunimmt. Insgesamt betrachtet ist die Immobilienbetriebswirtschaftslehre auf einem sehr guten Wege, sich als Lehr- und Forschungsfach zu etablieren und zu fortschreitenden Professionalisierung des Immobilienmarktes wesentlich beizutragen.

Intensivstudium Nachhaltige Immobilien-Projektentwicklung

**Prof. Dr. Nico B. Rottke MRICS, Institutsleiter, Real Estate Management Institute,
EBS Universität für Wirtschaft und Recht i.Gr.**

Kaum zeichnen sich die ersten Anzeichen eines Aufschwungs in der Immobilienbranche ab, ziehen erneut dunkle Wolken auf: Die Bundesregierung hat am 07. September 2010 ihren Entwurf zum neuen Energiekonzept vorgestellt und fordert von allen Gebäudeeigentümern bis 2020 drastische CO₂-Einsparungen und – bis 2050 – einen klimaneutralen Gebäudebestand. Die Umsetzung ist für die Akteure der Immobilienwirtschaft eine große Herausforderung: Insbesondere Bestandshalter könnten an ihre wirtschaftlichen Grenzen stoßen. Gleichzeitig ergeben sich jedoch mannigfaltige Chancen für Geschäftsmodelle, die vor dem Hintergrund der neuen Regularien adäquate wirtschaftliche Lösungsansätze bieten können. Unverzichtbare Voraussetzung dafür ist jedoch fundiertes Wissen über nachhaltige Projektentwicklungen bzw. nachhaltige Redevelopments.

Die Fakten sprechen für nachhaltiges Bauen: In Deutschland werden 40% des gesamten Energieverbrauchs durch Immobilien verursacht, drei Viertel aller Gebäude in Deutschland wurden vor 1979 und damit vor der 1. Wärmeschutzverordnung errichtet. Gerade hier sind grundlegende energetische Sanierungen zwingend erforderlich. Um seine ambitionierten Klimaziele zu erreichen, muss der Staat somit die Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden weiter erhöhen. Die Vergangenheit hat uns vor allem eines gelehrt: Wer sich den Herausforderungen der Zukunft nicht stellt und frühzeitig umdenkt, wird schnell den Anschluss verlieren. Nachhaltiges (Re-)Development im Bestand ist und wird ein zentrales Zukunftsthema der Immobilienwirtschaft sein. Dabei sind alle Akteure der Immobilienwirtschaft gefordert, Know-how in diesem Bereich zu generieren.



Das Nachfragepotenzial nach Wissen zu diesem Thema ist bedeutend, was auch im Absatz von spezifischen Buchprojekten nachgewiesen wird. Die Projektentwicklung ist die Königsdisziplin der Immobilienwirtschaft. Kein anderer Bereich der Immobilienwirtschaft zeichnet sich durch eine ähnlich komplexe Verknüpfung multidisziplinärer Themen aus. Die EBS Business School hat ein Studium entwickelt, das sich diesen Energie- und Effizienzfragen stellt und die Umsetzung nachhaltigen Bauens praxisnah lehrt. Das **Intensivstudium Nachhaltige Immobilien-Projektentwicklung** richtet sich an alle Marktteilnehmer, die direkt oder indirekt am Erstellungsprozess von Immobilien beteiligt sind oder diesen beurteilen müssen. Insbesondere richtet sich das einsemestrige Studium an Führungs-, Führungsnachwuchskräfte sowie Immobilieninvestoren, Immobilienfinanzierer, Immobilienentwickler, Immobilien-Dienstleister, Kommunen und Regionen, Anwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Gutachter und Sachverständige.

Die Studierenden setzen sich mit erfolgskritischen Themen wie der Standort- und Marktanalyse, der Nutzenkonzeption, Investitions- und Finanzierungs- und Public-Private-Partnership-Modellen sowie der Beurteilung von Projektrisiken auseinander. Neben allen rechtlich und steuerlich relevanten Themen der Immobilien-Projektentwicklung behandelt das Intensivstudium Gebiete, die in die angrenzenden Disziplinen des Ingenieurwesens und der Architektur hineinreichen. Der Themenkomplex zur Nachhaltigkeit stellt dieses hoch aktuelle Thema in den Kontext strategischer Unternehmensführung und geht auf Konzept, Nutzen, Kosten und Umsetzung der wichtigsten derzeitigen Zertifizierungssysteme ein und schließt ab mit einer Analyse der Relevanz von Nachhaltigkeit für Immobilientransaktion im Sinne von Bewertung, Investition und Finanzierung. Schließlich werden die zuvor erlernten Inhalte in den praktischen Kontext gestellt: Führende Persönlichkeiten der Immobilienwirtschaft und Projektentwicklung berichten anhand von Fallstudien, welche Besonderheiten des Entwickelns und Betreibens es nicht nur im Bürobereich gibt, sondern auch in den Bereichen, Wohnen, Einzelhandel, Hotel und Logistik. Erfolgreiche Absolventen tragen den Titel „Immobilien-Projektentwickler (EBS)“. Alle weiteren Informationen unter www.ebs-remi.de/projektentwicklung.html

Autoren der heutigen Ausgabe:

Berthold Becker, Managing Director und Head of Asset Management Internos Deutschland GmbH; **Allan Busse**, Managing Partner Ambiente LLP; **Richard Croft**, Partner M7 Real Estate LLP; **Carmen Dahl**, Geschäftsführerin Ambiente Deutschland GmbH; **Michael Denk**, Head of Business Development High Networth Catella Real Estate AG KAG; **André Eberhard**, Chefredakteur "Der Immobilienbrief"; **Dr. Gudrun Escher**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Ruhr“; **Klaus Franken**, CEO Catella Property Deutschland; **Prof. Dr. Hanspeter Gondring** FRICS, Wissenschaftlicher Leiter ADI Akademie der Immobilienwirtschaft; **Markus Gotzi**, Chefredakteur „Der Fondsbrief“; **Ralph Günther**, Sprecher der Geschäftsführung von Corpus Sireo; **Andreas Heibroock**, Mitglied der Geschäftsleitung, Real I.S.; **Hermann Horster** MRICS, Head of Sustainability, BNP Paribas Real Estate Consult GmbH; **Susanne Klaußner**, Geschäftsführerin GRR Real Estate Management GmbH; **Hermann Klughardt**, Geschäftsführer Voigt & Kollegen; **Otmar Knoll**, Leiter Immobilienankauf und –verkauf, fairvesta; **Robert Kracht**, Steuerefachjournalist; **Wolfgang Kunz**, Vertriebsdirektor DNL Invest; **Dr. Bernhard Köhler**, CEO Swisslake Capital AG; **Fritz-Klaus Lange**, Geschäftsführender Gesellschafter der RGM Gebäudemanagement GmbH, Dortmund; **Klaus Leuchtmann**, EBZ Business School, Bochum; **Werner Rohmert**, Herausgeber „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Prof. Dr. Nico B. Rottke** MRICS, Institutsleiter, Real Estate Management Institute, EBS Universität für Wirtschaft und Recht i.Gr.; **Jos Short**, Founding Partner und Executive Chairman, Internos Real Investors; **Dr. Florian Siemer**; Neue Vermögen Asset Management GmbH; **Christian Schiffmacher**, Editor-in-Chief, Institutional Investment Real Estate Magazin; **Dr. Ruth Vierbuchen**, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“;

»WE ARE WHAT WE REPEATEDLY DO.
EXCELLENCE, THEREFORE, IS NOT AN ACT,
BUT A HABIT.« ARISTOTLE

Targacom Advisory, ein Unternehmen von Werner Rohmert und Jochen Goetzelmann, entwickelt für deutsche und internationale Mandanten integrierte Kommunikationsstrategien und Lösungen rund um die Immobilie. Mit einem interdisziplinären Team aus Immobilien- und Kommunikationsspezialisten umfasst das Leistungsspektrum von Targacom Advisory die ganze Bandbreite der Kommunikation für Immobilien-Aktiengesellschaften, offene und geschlossene Fonds, Immobilienbanken und Dienstleistern in der Immobilienbranche.





Unternehmen, die in "Der Immobilienbrief" erwähnt werden:

1rst red (8), Acron (13), Akademie der Immobilienwirtschaft (66,67), Aldi (10), alstria office Reit (38,39), Ambiente LLP (54), Aquila (27), aurelis Real Estate (12), Bayern LB (10), BBI Immobilien AG (40), Bertelsmann (56), BMW (36,40), BNP Paribas Real Estate (52,61), Brookfield Europe (63), BulwienGesa (30,61,62), BVT (21), Catella Property (11,12,14), Catella Real Estate (17,34,35,48), CB Richard Ellis (23,24), Citigroup (63), Commerz Real (55), Commerzbank (10), Continental Automotive (40), Corio (24,38), Corpus Sireo (19,63), Daimler Benz (36), Degi (32), Deka Immobilien (47), Delta Airlines (36), Design Bau (38), Deutsche Bahn AG (10), Deutsche Bank (31), Deutsche EuroShop AG (24,38,40), Deutsche Hypo (11), Deutsche Pfandbriefbank (63), Deutsche Telekom (63), Deutsche Wohnen AG (38), DHBW (67), DIC Asset (31), DNL (35,37), Doric (60), Ebertz & Partner (51), EBS Universität für Wirtschaft und Recht i.Gr (68), EBZ (58,59), ECE (38,54), Edeka (24,40), EHI Retail Institute (24), Estavis (38), EZB (8), fairvesta (22,64), faurecia Autositze (40), Feri (34), fmsc (52), Foncière Euris (24), Gabler Verlag (56), Garbe (28), GdW (40), Georg & Ottenströer (62), GfK (9,37), GPT Halverton (56), GRR AG (23,26,59), H&M (26), Hahn-Gruppe (24,26,35), Hamborner Reit AG (38), Hannover Leasing (10,29), Hans-teen Holding plc. (56), HBI (56), HCI (46), Hesse Newman (10,44), HGA (32), HIH (10,43), Hypo Real Estate (21), IC Immobilien Holding (38), Ideenkapital (10,71), ifo Institut (31), IIA (25), ImmobilienScout 24 (56,58), Innovation (33), Institutional Investment Real Estate Magazin (37), Internos Real Investors (14,56), IPD (30), IVG (45), Jamestown (2), Jones Lang LaSalle (24), K + L Ruppert (5), Katag AG (22), Kaufland (10,24), KG Cura (38), KGAL (53), Klumpe, Schröder + Partner (61), kon-ii (42), Lehmann Bank (21), Lidl (24,40), Merrill Lynch (14), mfi (39), Möller Grub GmbH & Co KG (37), Morgan Stanley (8,63), MPC (14), Multi Development (24), Neue Vermögen Asset Management GmbH (48), New Yorker (26), Otto-Versand (35), Palmira Capital Partners (66), Pamera (23), Paramount Group (35), Postbank (15), Real Estate LLP (66), Real Estate Management Institute (68), Real I.S. (10,36,64,65), Rewe (24), RGM Gebäude-management GmbH (50,52), RVR (63), Saga GWG (42), Saturn (10), Siemens (10), Signa (41), Simon Property (38), Sonae Sierra (24), Swisslake Capital AG (16), Takko (26), Targa Communication (9), Tengelmann (24), Unibail Rodamco (38), Union Investment (7,24), United Internet AG (56), VIB Vermögen AG (38,40), Voigt u. Kollegen (44,49), Volkswagen (36), Walton (48), Windpower LLC (37), wmr (61,63).

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 Götza, Ergin Iyilikci, Uli Richter, Werner Rohmert, 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;

Redakt. Beirat: Klaus Ansmann (Deutsche Post Immobilien), Dr. Kurt E. Becker (BSK), Jürgen Böhm (ImmobilienScout24), Joachim 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, 33350 Rheda-Wiedenbrück, Postfach 22 03, 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.

