Nr. 1 | März 2011

SPH newsletter

news

Neueste Meldungen aus CEE
Seite 2

hintergrund

Investmentstrategien stehen unter dem Gebot: Bloß keine Risiken!
Seite 6

Aus Sicht von Marktteilnehmern: Wie geht es weiter mit den Märkten in CEE?
Seite 9

schwerpunkt

Die Mipim, das Frühjahrs-Highlight der Immobilienbranche, steht vor der Tür.
Seite 12

Polen hat sich zu einem Einkaufsparadies für Investoren entwickelt.
Seite 15

literatur

RICS Deutschland: Verzeichnis der Chartered Surveyors
Seite 20

termine

Messen und Veranstaltungen
Seite 20

standpunkt

Kultur findet meist in Immobilien statt. Doch es gibt mehr Zusammenhänge zwischen Immobilien und Kultur.
Seite 21

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

es ist eine besondere Freude, Sie zur ersten Ausgabe des SPH Newsletters begrüßen zu dürfen. Der SPH Newsletter informiert ab jetzt einmal monatlich über Trends und Tendenzen auf den zentral- und osteuropäischen Immobilien- und Investmentmärkten sowie in Russland und der GUS. Diesem Anspruch entsprechend finden sich „News", aber auch die Rubriken „Hintergrund", „Schwerpunkt", „Literatur" und „Standpunkt". Denn „News" als solche können erst in Zusammenhängen beurteilt und verstanden werden. In größeren Zusammenhängen stehen auch die östlichen Märkte. Daher gelten die Inhalte der Rubriken zwar primär für die genannten Märkte, aber eben nicht nur. Denn Themen wie beispielsweise Sustainable Investments und Real Estate Asset Management oder Core-Immobilien haben auch im Westen große Bedeutung. Ebenso von großer Bedeutung für die internationale Immobilienwirtschaft ist die Fachmesse Mipim. Daher erscheint die erste Ausgabe genau zu diesem Anlass.

So wie es auf der Mipim vier Tage lang vor allem um das Netzwerken geht, so wird der SPH Newsletter künftig auch Teil dieses Netzwerks sein. Jedoch beim digitalen Erscheinen mit einem Unterschied: Für dieses Netzwerken wird das Netz genutzt.

Bei vielen Vorgesprächen erhielten wir immer wieder den Hinweis, wie sehr das pdf als Format geschätzt wird. Ein Argument war, dass sich die Ausgaben so leichter archivieren lassen. Doch jetzt sei noch nicht ans Archivieren gedacht, sondern erst einmal ans Lesen. Ich wünsche Ihnen eine interessante und spannende Lektüre – und freue mich auf Ihre Kritik, Anregungen und Meinung. Nutzen Sie das Netz und mailen Sie an office@schillerpublishing.de

Ihr

Andreas Schiller

Das Bürogebäude „Zebra Tower" in der Innenstadt von Warschau

UNION INVESTMENT KAUFT „ZEBRA TOWER" IN WARSCHAU

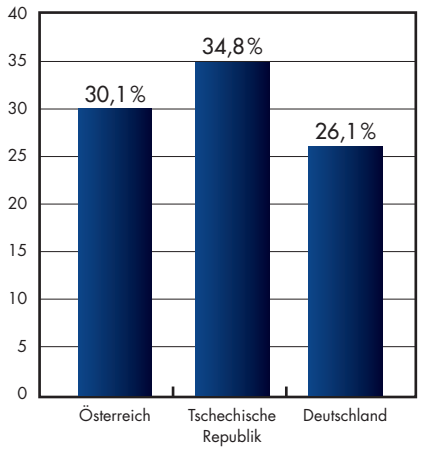
Union Investment Real Estate hat den rund 18.280 Quadratmeter Büro- und Einzelhandelsfläche umfassenden „Zebra-Tower" in Warschau für ihren institutionellen Immobilienfonds Immo-Invest: Europa gekauft. Der Kaufpreis für den 17-geschossigen Neubau beträgt rund 76 Millionen Euro. Verkäufer ist der Projektentwickler S+B Gruppe AG aus Österreich. SB realisiert seit mehr als 25 Jahren Immobilienprojekte in Wien, Prag, Bukarest und Warschau.
Nach dem Bürohaus „Horizon Plaza" sowie dem revitalisierten Büro- und Geschäftshaus „Lipinski Passage" ist der „Zebra Tower" das dritte Objekt, das Union Investment innerhalb der letzten zwölf Monate in Warschau erworben hat. Die drei Immobilientransaktionen in der polnischen Hauptstadt unfassen ein Gesamtvolumen von rund 220 Millionen Euro.

VERMIETUNGSSTART FÜR FOCUS MALL STAROGARD GDANSKI

Anfang Februar 2011 hat der britische Projektentwickler Parkridge Retail Development offiziell mit der Vermietung seines neuesten Projekts „Focus Mall Starogard Gdanski" in der Woiwodschaft Pomorskie (Pommern) begonnen. „Focus Mall Starogard Gdanski" umfasst 55.700 Quadratmeter, davon 22.600 Bruttomietfläche für rund 110 Ladengeschäfte. Das Shopping und Entertainment Center in Starogard Gdanski, rund 50 Kilometer südlich von Danzig, soll einen Supermarkt, ein Multiplex-Kino, ein Geschäft für elektronische und Haushaltsgeräte, Bekleidungsgeschäfte, einen Food Court sowie Restaurants und Cafés umfassen. Baubeginn ist das 3. Quartal 2011, die Eröffnung der Focus Mall Starogard Gdanski ist für das 1. Quartal 2013 geplant.

WARIMPEX: GUTES VORLÄUFIGES JAHRESERGEBNIS 2010

Für die Warimpex Finanz- und Beteiligungs AG entwickelte sich das abgelaufene Geschäftsjahr 2010 positiv. Dazu trugen insbesondere die insgesamt verbesserten Marktbedingungen nach der Krise sowohl in der Hotellerie als auch bei Immobilienfinanzierungen sowie die insgesamt gute Performance der Warimpex-Hotels bei. Der Umsatz konnte 2010 gegenüber dem Vorjahr um 20 Prozent gesteigert werden und belief sich auf 102,7 Millionen Euro. Die Umsatzerlöse aus dem Hotelbetrieb stiegen im Vergleich zu 2009 von 79,6 Millionen Euro auf 97,7 Millionen Euro (plus 22 Prozent). Die Umsatzerlöse aus der Vermietung von Büro und der Erbringung von Developmentleistungen verringerte sich um zwölf Prozent auf fünf Millionen Euro.
Das vorläufige Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Firmenwertabschreibungen (EBITDA) erhöhte sich im Vergleich zur Berichtsperiode des Vorjahres deutlich um rund 180 Prozent von 8,1 Millionen Euro auf 22,8 Millionen Euro, das vorläufige Betriebsergebnis (EBIT) drehte von minus 71,8 Millionen Euro auf 24,4 Millionen Euro ins Plus. Das vorläufige Jahresergebnis vor Steuern verbesserte sich von minus 92,6 Millionen Euro auf plus 2,4 Millionen Euro. Die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten konnten auf rund 32 Millionen Euro verringert werden.



Kaufkraft für Lebensmittel

Quelle: GfK Kaufkraft für Sortimente im Einzelhandel 2010, © GfK GeoMarketing

TSCHECHISCHE REPUBLIK: EIN DRITTEL DES EINKOMMENS FÜR LEBENSMITTEL

In der Tschechischen Republik werden etwa 35 Prozent der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft für Lebensmittel ausgegeben. Zum Vergleich: In Deutschland und Österreich sind es nur etwa 26,1 bzw. 30,1 Prozent. Das ist das Ergebnis der erstmals von GfK GeoMarketing veröffentlichten Studie „Kaufkraft für Sortimente" für die europäischen Länder Deutschland, Österreich und die Tschechische Republik.
Bei den Ausgaben für Gesundheits- und Körperpflege sind die Österreicher Spitzenreiter. Sie geben mit 568 Euro je Einwohner mehr als doppelt so viel aus wie die Tschechen (249 Euro). Die Österreicher liegen bei Produkten dieses Sortiments auch vor den Deutschen (389 Euro).
Für Einrichtungsbedarf geben die österreichischen Konsumenten fast viermal so viel Geld aus wie die tschechischen (524 Euro zu 134 Euro). Dafür sind die Deutschen besonders Technik affin: Sie geben 8,2 Prozent ihrer einzelhandelsrelevanten Kaufkraft (und damit 415 Euro je Einwohner) für Unterhaltungselektronik, elektronische Medien, Informations- und Telekommunikationstechnologien aus. Bei den Österreichern sind es 5,9 Prozent (336 Euro), bei den Tschechen 4,9 Prozent (137 Euro).

COMMERZ REAL ÜBERTRÄGT ANTEIL AN BRE LEASING AUF BRE BANK

Die Commerz Real überträgt ihre Minderheitsbeteiligung von rund 49,9 Prozent an der auf gewerbliche Kunden spezialisierten BRE Leasing Sp.zo.o. an die polnische BRE Bank. Die BRE Bank hielt bislang 50,1 Prozent der Anteile an dem in Warschau ansässigen Unternehmen.
Die BRE Bank ist ebenso wie die Commerz Real Teil des Commerzbank-Konzerns. Die BRE Leasing belegt im Ranking der polnischen Leasinggesellschaften den dritten Platz. Hintergrund der Transaktion ist die strategische Neuausrichtung der Commerz Real in Deutschland und damit verbunden die Neuordnung der ausländischen Leasingaktivitäten.

GAZPROMBANK UND SBERBANK REFINANZIEREN MIRLAND

Gazprombank und Sberbank haben dem russischen Projektentwickler Mirland Development Corporation zwei Kredite im Wert von insgesamt 43,1 Millionen US-Dollar zur Refinanzierung bereitgestellt.
Gazprombank hat einen bestehenden Kredit für die „Vernissage Mall" in Jaroslawl erneuert und erweitert; der neue Kredit beläuft sich auf 29,1 Millionen US-Dollar. „Vernissage Mall" in Jaroslawl" ist ein Joint Venture, in dem Mirland 49 Prozent der Anteile hält und zugleich der größte Anteilseigner ist.
Sberbank stellte einen Kredit von 14 Millionen US-Dollar für die Refinanzierung eines der beiden Bürogebäude von „Century Project" in Moskau zur Verfügung. „Century Project" besteht aus zwei Bürogebäuden mit rund 12.000 Quadratmeter Fläche, wobei sich jedes der beiden Gebäude im Besitz von Tochterunternehmen befindet, an denen Mirland 51 Prozent der Anteile hält.

Das „Crown Square" in Warschau gehört zu den wenigen nach internationalen Standards zertifizierten Bürogebäuden in CEE.

INVESCO ERWIRBT BÜROGEBÄUDE IN WARSCHAU

Invesco Real Estate (IRE) hat für 63,7 Millionen Euro das Bürgebäude „Crown Square" in Warschau für einen der paneuropäischen IRE Fonds erworben. Verkäufer ist der Projektentwickler Ghelamco Group. Das 16.000 Quadratmeter umfassende 12-geschossige Bürogebäude „Crown Square" ist nach BREEAM als „sehr gut" zertifiziert.

EBRD FINANZIERT REDEVELOPMENT DER ALTEN MÜHLE IN BELGRAD

Die European Bank for Reconstruction and Development EBRD unterstützt die Erneuerung eines historischen Quartiers in der Altstadt von Belgrad und finanziert das Redevelopment der Stari Mlin (Alte Mühle) gegenüber der Gazela Brücke. Die Alte Mühle ist eines der bekanntesten Wahrzeichen der Stadt. Die von der EBRD bereitgestellten 8,5 Millionen Euro gehen an die Prigan Holding, ein Unternehmen der österreichischen Soravia Gruppe. Die denkmalgeschützte Alte Mühle soll ein neues Hotel mit 240 Zimmern und rund 15.000 Quadratmeter Fläche sowie ein Bürozentrum umfassen. Mit dem Bau soll im Juni 2011 begonnen werden, das Hotel wird voraussichtlich im Frühjahr 2013 eröffnet. Das Gesamtinvestment für dieses Redevelopment beläuft sich auf 55 Millionen Euro.

PERSONALIEN

links: Dr. Sven Bienert MRICS
rechts: Alexander Bosak MRICS

Dr. Sven Bienert MRICS ist seit Februar 2011 Geschäftsführer der Probus Real Estate GmbH, einer neu gegründeten Tochtergesellschaft der Hypo Alpe Adria HAA. Die Probus Real Estate GmbH mit Sitz in Wien übernimmt die gruppenweite Verantwortung für das Asset Management und die Steuerung des Immobilienportfolios der HAA. Zuvor war Dr. Sven Bienert Director Advisory, Real Estate bei dem internationalen Beratungsunternehmen KPMG in Innsbruck. Unabhängig von seinem Wechsel zu Probus behält Dr. Sven Bienert seine Professur am IREBS Institut an der Universität Regensburg bei.

Alexander Bosak MRICS ist seit Februar 2011 Geschäftsführer der BREC Bosak Real Estate Consulting GbmH mit Sitz in Wien, eines auf internationales Immobilienmarketing spezialisierten Unternehmens. Er war zuvor seit 2003 bei der Europolis GmbH und zuletzt als Marketing Director und Senior Vice President tätig. Alexander Bosak ist zudem Lektor für Immobilienmarketing an der TU Wien und an der FH Wien.

Rory Mepham MRICS wurde zum Director des Investment Department von King Sturge in Warschau ernannt. Rory Mepham verfügt über umfangreiche Erfahrung in CEE und hat acht Jahre in Prag gearbeitet, zunächst bei King Sturge, dann als Head of Acquisitions for CEE beim Sachsenfonds. Er kehrt jetzt zu King Sturge zurück.

Dr. Gawein Minks ist seit März 2011 Managing Director von Multi Development Ukraine. Der promovierte Wirtschaftswissenschaftler war in den letzten fünf Jahren Senior Developer in der Zentrale von Multi in Gouda und beschäftigt sich seit Herbst vergangenen Jahres zunehmend mit dem ukrainischen Markt.

Ready to refurbish

Mag ein Shopping-Center auch noch so schön sein, irgendwann kommt es in die Jahre. Und dann sind wir für Sie da: Die ECE ist Experte für die Revitalisierung, Modernisierung und Erweiterung von Einkaufszentren – mit dem Gespür, Trends zu setzen. In diesem Jahr führen wir in sechs großen Shopping-Centern ein umfassendes Refurbishment durch. Investitionsvolumen: ca. 480 Mio. Euro. Noch 2011 werden diese Center ein großartiges Comeback feiern und mit neuer Strahlkraft eine Vielzahl von Besuchern wieder begeistern.

Besuchen Sie uns auf der MIPIM Stand 16.01

Shopping | Office | Traffic | Industries

ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG
Heegbarg 30, 22391 Hamburg
Telefon: (040) 60606-0, Fax: (040) 60606-6230
www.ece.de, info@ece.de

ECE

INVESTMENTSTRATEGIEN: BLOSS KEINE RISIKEN

Der Immobilieninvestmentmarkt unterliegt ähnlichen Zyklen wie die Börse.

Nach 2008 änderten sich die Investmentstrategien grundlegend. Eine Rückbesinnung auf Core Märkte und Core Produkte setzte ein. Dabei fielen manche Märkte, die vorher hoch im Kurs standen, aus dem Spektrum heraus. Sie gelten als zu risikoreich, und derzeit sind Investoren fast durchweg risikoscheu.

Nachdem die Immobilieninvestmentmärkte Anfang 2009 weltweit in den Keller gerauscht waren und nahezu zum Erliegen kamen, setzte ab Mitte des Jahres eine, wenn auch zunächst immer noch sehr verhaltene Aktivität ein. Es waren vor allem Eigenkapital starke Investoren, die in Core Märkten erstklassige, komplett vermietete Objekte suchten. Im Gleichschritt mit der allmählichen wirtschaftlichen Erholung nach der Finanzmarktkrise zogen auch die Immobilieninvestitionen wieder an. 2010 wurden auf den europäischen Gewerbe-Immobilienmärkten zwischen 95,5 Milliarden Euro (DTZ) und 105 Milliarden Euro (CB Richard Ellis) investiert (zum Vergleich: 2009 waren es 73 Milliarden Euro), wobei ein Drittel des gesamten Jahresumsatzes allein im vierten Quartal erzielt wurde.

Auch die Investmentschwerpunkte haben sich nach 2008 deutlich verschoben. Das Gros der Transaktionen findet auf den sogenannten Core Märkten statt, da die Risikoaversion der Investoren nach wie vor sehr hoch ist. Entsprechend stehen die west- und nordeuropäischen Märkte und hier vor allem Großbritannien, Frankreich, Deutschland und Schweden im Mittelpunkt des Interesses. Diese Märkte zogen allein im dritten Quartal 2010

ein Drittel des gesamten europäischen Transaktionsvolumens auf sich. Auf CEE entfielen 2010 lediglich rund 5 Milliarden Euro, wobei knapp drei Viertel des Transaktionsumsatzes in Polen und Russland getätigt wurden. Außerdem steckt in diesem Ergebnis für CEE auch der Erwerb der österreichischen Volksbanktochter Europolis durch die ebenfalls österreichische CA Immo für rund 272 Millionen Euro. Da die Immobilien der Europolis ausschließlich in CEE und hier vor allem in Polen, der Tschechischen Republik sowie Ungarn liegen, wird dieser Deal dem Transaktionsvolumen in CEE zugeschlagen, obgleich es sich eigentlich um eine innerösterreichische Übernahme handelt.

Dass der Blick der Investoren sich vor allem auf Gewerbeimmobilien in Russland und Polen und hier jeweils auf die Hauptstadt richtet, hat gute Gründe. Moskau und Warschau gehören zu den wenigen Standorten, in denen die Büromieten schon wieder deutlich steigen. Polen hat die globale Krise 2008/2009 insgesamt vergleichsweise gut überstanden – selbst 2009, als alle anderen europäischen Volkswirtschaften negative Wachstumsraten aufwiesen, verzeichnete Polen ein positives Wachstum. Entsprechend blieb die Nachfrage nach Flächen vergleichsweise stabil.

Hinzu kommt, dass „Warschau in vielerlei Hinsicht mit den etablierten Investmentmärkten im Westen gleichgezogen hat", wie Dr. Karl-Joseph Hermanns-Engel, Mitglied der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH betont. „Das gilt in besonderem Maße beim Gebäudestandard und in puncto Nachhaltigkeit". Union Investment Real Estate ist einer der wenigen Fondsinitiatoren aus Deutschland, die derzeit in CEE investieren.

Nachhaltigkeit, in Westeuropa inzwischen ein „Muss", spielt auf den CEE Märkten bislang noch eine eher untergeordnete Rolle. Nach westlichen Standards (meist nach BREEAM oder LEED) zertifizierte Gebäude sind vor allem auf den etablierten Märkten wie Polen, Tschechische Republik und Ungarn anzutreffen. Das wird sich wohl auch erst ändern, wenn das Interesse internationaler Investoren verstärkt zurückkehrt.

Der Moskauer Immobilienmarkt zieht wieder an.

Russland ist ein besonderer Markt. Zum erfolgreichsten Investmentmarkt des Jahres 2010 in CEE wurde es, weil Lenmar Capital Ende des Jahres ein Portfolio mit fünf Bürogebäuden in Moskau für rund 690 Millionen Euro kaufte. Doch Russland gewinnt generell wieder an Schwung, wozu nicht zuletzt die weltweit wieder steigenden Rohstoff- und Energiepreise beitragen. Wie der letzte Kapitalmarktbericht von Cushman & Wakefield hervorhebt, wächst damit auch das Vertrauen in die russischen Immobilienmärkte. So steigt in allen Segmenten die Zahl der Transaktionen an, und auch die russischen Banken sind wieder bereit, Developer (wie Sistema Hals, AFI Development, Mirax Group und Renova Stroy) sowie expansionswillige Retailer zu finanzieren.

Allerdings beschränkt sich das Interesse (noch) auf die russische Hauptstadt. Auf Moskau entfallen 94 Prozent aller gewerblichen Immobilientransaktionen in Russland. Es sind jedoch immer noch vorrangig einheimische Investoren, die den Markt ankurbeln. Internationale Investoren sind trotz steigender Renditen nach wie vor rar – ihnen ist das Risiko zu hoch. Dabei erlebt Moskau nach der jüngsten RICS Global Commercial Property Survey derzeit die wohl stärkste Nachfrage nach Büroflächen und ein entsprechendes Mietwachstum. So sind die Spitzenmieten in Moskau innerhalb eines Jahres um mehr als 40 Prozent gestiegen.

Die European Bank for Reconstruction and Development EBRD bescheinigt in ihrem jüngsten Quartalsbericht über die Wirtschaft in „Emerging Europe" auch Estland und der Slowakischen Republik gute Wachstumsaussichten. Hier und in Polen werde das Wirtschaftswachstum in diesem Jahr deutlich über drei Prozent liegen. Ansonsten sieht auch die EBRD eine deutliche Zweiteilung in CEE, wobei vor allem die südosteuropäischen Staaten – mit Ausnahme der Türkei – wirtschaftlich deutlich hinterherhinken. | **Marianne Schulze**

Your Full-Service-Partner for Real Estate Exhibitions

Stand Design & Stand Construction

Interior Design & Production, 3D-Renderings,

Graphic-Design, Video-Productions

spacewood GmbH
Intzestrasse12
60314 Frankfurt

Fon +49(0)69/943186-0
Fax +49(0)69/943186-20
mail: info@spacewood.de
www.spacewood.de

® spacewood gmbh

AUFSCHLAG UND RETURN: EINSCHÄTZUNGEN ZU CEE

Wir geben einen Satz vor, Marktteilnehmer setzen ihn fort. Aus diesem Zusammenspiel entsteht ein vielschichtiges Bild über die künftige Entwicklung der Investmentmärkte in CEE.

WENN ICH AN ZENTRAL- UND OSTEUROPA VOR 2008 UND HEUTE DENKE, ...

... ist das heute eine andere Welt. Damals war alles viel versprechend und im Aufbruch, heute muss man sehr stark differenzieren.
Alexander Otto

... war das Jahr 2009 sicherlich das schwierigste Jahr seit der EU-Osterweiterung. Auch wenn das Transaktionsvolumen seitdem wieder anzog, liegt es noch weit unter dem Niveau vor 2008, was ein Indiz dafür ist, dass sich heute die Nachfrage der Investoren hauptsächlich auf die begrenzte Anzahl an Top-Objekten konzentriert.
Thomas Schmengler

... dann gibt es heute weniger Konkurrenz als noch ein paar Jahre zuvor. 2008/2009 gab es kaum Investments und keine Verkäufe, und damals haben viele Unternehmen geplante Projekte verschoben oder ganz zurückgestellt, so dass die Zahl der Bauprojekte sehr gering war. Nur die stärksten Developer und Investoren blieben auf dem Markt. Seit vergangenem Jahr ist die Situation zumindest in Polen völlig anders. Der Markt ist sehr aktiv, es finden sowohl viele neue und große Deals statt und werden neue Investmentprojekte entwickelt.
Jeroen van der Toolen

... dann meine ich, dass die Herausforderungen und die sich daraus ergebenden Chancen die gleichen geblieben sind. Geändert haben sich der zeitliche Rahmen und die zur Verfügung stehenden Mittel.
Dr. Manfred Wiltschnigg

AKTUELL SEHE(N) ICH (WIR) POTENZIALE VOR ALLEM IN ...

... der Türkei. Gründe sind die politische und finanzielle Stabilität des Landes, die guten makroökonomischen Bedingungen und der nur gering entwickelte Immobilienmarkt. Die türkischen Wirtschaftsdaten entsprechen denen der BRIC-Staaten, und die Türkei sieht in den nächsten Jahren einem überdurchschnittlichen Wachstum entgegen. Ich gehe davon aus, dass die europäischen Investoren 2011 zunehmend Interesse an der Türkei zeigen werden, das sich noch verstärken wird, wenn das Land nach den Wahlen im Juni als Investmentstandort von den Rating-Agenturen heraufgestuft wird.
Jason Lucas

... der Türkei, Polen, der Tschechischen Republik und Ungarn, weil dort wieder Finanzierungen möglich sind und der Konsum stabil ist bzw. wächst.
Alexander Otto

... den Ländern nahe an Westeuropa, weil dort das Wirtschaftswachstum mit Einschränkungen weiterhin größer sein sollte als in Westeuropa, während der Konvergenzprozess in den Ländern weiter südöstlich noch nicht so weit fortgeschritten ist. Jedoch wird unsere insgesamt positive Markterwartung von nicht unerheblichen Risiken begleitet, die das Wachstum bremsen könnten.
Thomas Schmengler

... allen Segmenten des Immobilienmarkts in Polen. Bei Ghelamco werden wir uns zwar weiterhin hauptsächlich auf Büro- und Wohnprojekte konzentrieren, doch planen wir in diesem Jahr auch, auf den Markt für Einzelhandelsimmobilien zu gehen. Auf jeden Fall ist es wichtig, sehr vorsichtig zu agieren und keine überstürzten Entscheidungen zu treffen.
Jeroen van der Toolen

... in der Entwicklung von Fachmarktzentren in Polen, weil der Wettbewerb seine Aktivitäten weitgehend eingestellt hat und der Bedarf nach wie vor groß ist; in der Entwicklung von zeitgemäßen Logistikimmobilien entlang der Rheinschiene, weil Deutschland,

Jason Lucas, President, Amstar Global Partners

Alexander Otto, Vorsitzender der Geschäftsführung, ECE Projektmanagement

die Benelux-Länder, das Elsass und die Schweiz eine überdurchschnittliche Prosperität aufweisen; am Retailmarkt in Moskau, der sich in den letzten Jahren als überaus krisenresistent und stabil erwiesen hat.
Dr. Manfred Wiltschnigg

Thomas Schmengler, Geschäftsführer, Deka Immobilien

Jeroen van der Toolen, Managing Director, Ghelamco CEE

Dr. Manfred Wiltschnigg, Mitglied des Vorstands, Immofinanz AG

MITTELFRISTIG STEHEN AUF MEINER/UNSERER WATCHLIST …

… z. B. wieder Bulgarien, aber auch Spanien und Italien. **Alexander Otto**

… die Länder, in denen wir bereits investiert sind: Polen, Österreich, die Tschechische Republik und Ungarn. Heute stellt sich jedoch verstärkt die Frage, in welcher Verfassung sich die Länder nach der Finanzkrise befinden.
Thomas Schmengler

… der polnische Markt für Einzelhandelsimmobilien.
Jeroen van der Toolen

… Investments in Commercial Standings und Developments im Großraum Düsseldorf/Köln, An- und Verkäufe von Büroimmobilien in Warschau, die Erweiterung unseres Fachmarktzentren-Portfolios in Zentraleuropa sowie die Stärkung unseres Shopping Center-Portfolios durch Entwicklungen, Erweiterungen und Zukäufe in Polen, der Tschechischen Republik, Rumänien und Russland.
Dr. Manfred Wiltschnigg

RUSSLAND WIRD IN DEN NÄCHSTEN JAHREN …

… auf der Watchlist stehen. Die Investmentaktivität ging in den vergangenen zwei Jahren zwar zurück, doch spätestens, wenn es zunehmend schwieriger wird, in West- und Zentraleuropa gute Objekte zu finden, werden die Investoren wieder nach Osten drängen. Investoren und Projektentwickler, die auch während der Finanzkrise 2008 und 2009 in Russland geblieben sind und diese überlebt haben, werden eindeutig im Vorteil sein, wenn sich mittelfristig das Kapital dem Land wieder zuwendet.
Jason Lucas

… noch ein sehr schwieriger Markt sein, bietet aber langfristig Potential.
Alexander Otto

… sicherlich mit guten Perspektiven und hohen Wachstumserwartungen weiterhin ins Blickfeld global agierender Investoren geraten.
Thomas Schmengler

… einen Immobilienmarkt erleben, der sich dynamischer als in den vergangenen Jahren entwickelt. Sicher, der russische Markt ist schwierig und hat seine Besonderheiten. Ein Developer, der dort investieren will, sollte einiges an Erfahrung mitbringen, aber mehr noch: Er muss die richtige Einstellung haben und wissen, was er erwarten kann.
Jeroen van der Toolen

… weiter aufholen und aufgrund seines Rohstoffreichtums und der verbesserten Ausbildung der Bevölkerung zu einem der wichtigsten Wirtschaftspartner des Westens aufsteigen.
Dr. Manfred Wiltschnigg

POLEN WIRD IN DEN NÄCHSTEN JAHREN …

… weiterhin der Primus unter den mitteleuropäischen Staaten sein und sich als „core"-Land für Immobilien etablieren.
Alexander Otto

… unter den osteuropäischen Ländern ein für Investoren sehr attraktiver Standort bleiben und vom Wohlstandsschub in der EU profitieren. Wir gehen davon aus, dass die polnische Wirtschaft im laufenden Jahr weiterhin expandiert und auch in den nächsten Jahren an diese Dynamik anknüpfen kann. Den bevorstehenden Parlamentswahlen sehen wir ebenfalls zuversichtlich entgegen.
Thomas Schmengler

… einen kontinuierlich wachsenden Immobilienmarkt erleben. Das wird die Folge der stabilen wirtschaftlichen Situation des Landes sein. In CEE war Polen das einzige Land, das in der jüngsten Vergangenheit positive Wachstumszahlen schrieb. Aus diesem Grund haben Investoren gelernt, die Attraktivität und das große Potenzial

des polnischen Marktes zu schätzen.
Jeroen van der Toolen

… seine Vorrangstellung in CEE/SEE gegen die wieder erstarkende Konkurrenz der östlichen und südöstlichen Nachbarländer erst einmal behaupten müssen.
Dr. Manfred Wiltschnigg

WER HEUTE IN ZENTRAL- UND OSTEUROPA ERFOLGREICH SEIN UND BLEIBEN WILL, MUSS …

… viel genauer hinschauen als zuvor, aber Chancen auch nutzen und sein Engagement nicht auf die lange Bank schieben.
Alexander Otto

… sich stets mit den Fundamentaldaten des Marktes beschäftigen. Neben der Immobilie an sich sind auch die Makro- und Mikrolage maßgebliche Erfolgsfaktoren.
Thomas Schmengler

… eine langfristige und kundenorientierte Strategie haben, die auf Erfahrung und einer genauen Kenntnis der lokalen Märkte sowie deren jeweiligen Anforderungen und Abläufen beruht. Es ist unabdingbar, sich immer wieder vor Augen zu halten, dass im Vergleich mit Westeuropa die Büromärkte in CEE relativ jung sind und sich noch sehr dynamisch entwickeln. Lokale Mieter und Investoren wollen inzwischen keine Flächen niederer Qualität mehr mieten oder kaufen, im Gegenteil: Sie erwarten höchsten Standard verbunden mit modernen technischen Lösungen. Ebenso wichtig ist, hochwertige Flächen sowohl an strategisch wichtigen und zentralen Geschäftsstandorten anzubieten, als auch die kleineren lokalen Märkte zu entwickeln und zu unterstützen.
Jeroen van der Toolen

… Geduld mitbringen. Außerdem sollte man tunlichst über ein nach Ländern und Assetklassen diversifiziertes Portfolio verfügen, um die unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen Märkten bestmöglich ausbalancieren zu können.
Dr. Manfred Wiltschnigg

Bitte vormerken! // Внесите в Ваш ежедневник!

Donnerstag, 14. April 2011
Четверг, 14-ое апреля 2011 г.

Generalkonsulat der Russischen Föderation in Bonn
Waldstr. 42, 53177 Bonn – Bad Godesberg

Генеральное консульство Российской Федерации в Бонне
Вальдштрассе 42, 53177 Бонн – Бад-Годесберг

Verkehrsinfrastruktur in russischen Großstädten:
Moskau und Sankt Petersburg
Parkhäuser, Verkehrsflüsse und mehr
Ein internationaler Austausch

Транспортная инфраструктура в российских мегаполисах: в Москве и Санкт-Петербурге
Гаражные комплексы, транспортные потоки и многое другое
Международный обмен

Andreas Schiller
Investment Insight
office@investmentinsight.de

Avers Group Germany GmbH
konferenz@aversgroup.com

MIPIM: FRÜHJAHRS-HIGHLIGHT, ETWAS GEDIMMT

Auch die Mipim, die älteste Immobilienmesse in Europa, bekommt zu spüren, dass die Zeiten schwieriger geworden sind. Vor allem die Aussteller aus CEE kommen nicht mehr ganz so zahlreich wie noch vor Jahren.

Vom 8. bis 11. März findet in Cannes die Mipim statt. Zwar ist die Zahl der Yachten, die im Hafen liegen, geringer geworden, auch der Champagner fließt nicht mehr ganz in den breiten Strömen wie in der Vergangenheit, dennoch ist die Messe nach wie vor ein fester Termin für alle, die international aktiv sind.

Doch die Rekordzahlen der Vergangenheit sind nicht mehr so leicht zu erreichen. 2008 platzte die Mipim aus allen Nähten – der Gedanke, für die „Emerging Countries" eine eigene Messe, die Mipim Horizons, ins Leben zu rufen, schien ein Ausweg und das Gebot der Stunde zu sein. Doch noch vor der ersten Mipim Horizons im Dezember 2008 schlug die Finanzkrise zu – und damit war wieder alles ganz anders. Viele Unternehmen mussten kleinere Brötchen backen: Alle Kosten und damit auch die Beteiligung an Messen standen auf dem Prüfstand. Entsprechend schwieriger gestaltete sich das Messegeschäft generell. Schnell wurde auch bei der Reed Midem, Veranstalterin von Mipim und Mipim Horizons, klar, dass man auf absehbare Zeit eine eigene Messe für die „Emerging Markets" nicht mehr wirklich brauchte und der Ableger Mipim Horizons wurde wieder in die „große" Mipim integriert.

Im vergangenen Jahr präsentierten sich auf der Mipim 1.727 Aussteller den insgesamt 17.306 Teilnehmern. In diesem Jahr haben sich (Stand: 1. März) 1.737 Aussteller angemeldet. 760 Unternehmen und Gebietskörperschaften aus CEE, den Baltischen Staaten und der GUS schicken ihre Vertreter nach Cannes, 262 kommen als Aussteller. Die stärkste Präsenz zeigt Russland mit 81 Ausstellern, gefolgt von Polen mit 68 Ausstellern. Deutlich größer ist schon der Abstand zur Tschechischen Republik – von hier reisen 39 Aussteller an. Und mit 13 und 11 Ausstellern liegen die Türkei und die Ukraine gerade noch im zweistelligen Bereich.

„Country of Honour" war 2010 Polen, in diesem Jahr ist es Großbritannien, und 2012 wird es Deutschland sein. Mit anderen Worten: Die Core Märkte rücken auch auf der Mipim in den Mittelpunkt. | Marianne Schulze

INFORMATIONSVERANSTALTUNGEN ZU RUSSLAND AUF DER MIPIM

Dienstag, 8. März 2011, 17.00 – 19.00

Auditorium K, Palais des Festivals
(nur auf Einladung)

Podiumsdiskussion und Netzwerktreffen:
Russia: Invest in Best

Teilnehmer:
- Vladimir Evlanov, Bürgermeister von Krasnodar
- Vladimir Khilchenko, CEO, Sozvezdie Vodoleiqa (Aquarius) Holding und Lektor an der Higher School of Economy Moscow
- Juuso Hietanen, CEO, NCC Real Estate
- Jason Lucas, President, Amstar Global Partners
- Jussi Palmu, Director, Evli Property Investments EPI Ltd
- Michael Semenov, CFA-CEO, Renova StroyGroup
- Manfred Wiltschnigg, Mitglied des Vorstands, ImmoFinanz AG

Moderator:
- Andreas Schiller, Herausgeber und Chefredakteur, SPH Newsletter

Mittwoch, 9. März 2011, 12.30 – 13.30

Auditorium I, Palais des Festivals (Ebene 4)

Podiumsdiskussion:
Doing Business in Russia: Red Tape Relief for Procedures and Approvals

Teilnehmer:
- Alexander Braverman, Director General, Russian Housing Development Foundation RHDF
- Markus J. Leininger, Leiter Corporate Banking Zentral- und Osteuropa, Eurohypo AG
- Elena Nikolaeva, President, „The National Agency for Low-Rise and Cottage Construction" NAMIKS
- Stanislav Voskresensky, Stellvertretender Wirtschaftsminister der Russischen Föderation

Moderator:
- Andreas Schiller, Herausgeber und Chefredakteur, SPH Newsletter

Leading the way through local expertise.

Meet us at MIPIM
Stand R33.09

Eiffel Tower, Paris

Every real estate market is different. As an internationally experienced specialist bank, we are leading the way in finding a route through the labyrinth of commercial real estate financing from start to finish. With local presence and regional expertise, we develop intelligent solutions – in all of our ten international markets.

COMMERZBANK Group
www.eurohypo.com
EURO HYPO

STIMMEN ZUR MIPIM

James Bauer MRICS, Managing Director, REAG Real Estate Advisory Group GmbH

Pavel Goncharov, Executive Director, Guild of Manager and Developers in Russia GMD, St. Petersburg und General Director, PROEstate Forum

Thomas Hoeller, Managing Director Marketing, Pramerica Real Estate Investors

Aufschlussreich, wenn auch nicht repräsentativ ist diese kleine Umfrage unter Marktteilnehmern, wie sie die Mipim und ihre weitere Entwicklung einschätzen und was sie von einer Teilnahme an dieser Messe erwarten.

DIE MIPIM IST FÜR MICH/UNS ...

... wichtig, denn der persönliche Austausch von Ideen kann nicht nur durch den digitalen Kontakt ersetzt werden. Ebenso wenig kann man digital Freunde gewinnen.
James Bauer

... eine Veranstaltung mit doppelter Qualität und zweifacher Herausforderung, da die GMD nach Cannes eine Reihe von Unternehmen mitbringt, die das Geschäft in den unterschiedlichen Städten und Regionen Russlands repräsentieren. Manche kommen mit bereits fertigen Projekten und Präsentationen, andere stützen sich auf die GMD, die eine wirksame Kommunikation, die Erweiterung von Fachwissen und produktive Gespräche sicherstellt. Die GMD verantwortet das gesamte Programm am Stand der Stadt Sankt Petersburg, und wir sind stolz darauf, unsere Stadt sowie ihre dynamische Entwicklung im Bereich Investment und Projektentwicklungen zu präsentieren.
Pavel Goncharov

... ein jährliches Muss, denn die Messe hilft uns, mit einer Vielzahl von Marktteilnehmern in Kontakt zu bleiben.
Thomas Hoeller

DER VORTEIL DER MIPIM IST ...

... die Internationalität der Teilnehmer und die Möglichkeit, neue Lösungen für Herausforderungen zu entdecken und dabei Werte zu schaffen.
James Bauer

... (neben Meer, Sonne und Austern) unbestreitbar die führende Veranstaltung auf dem europäischen Immobilienmarkt und die Nummer eins der Immobilienmessen in Europa zu sein. Selbst in schwierigen Zeiten blieb die Mipim ein Muss für viele Unternehmen. Sie vermittelt den Menschen aus der Immobilienbranche ein Gemeinschaftsgefühl.
Pavel Goncharov

... das Wetter (hoffentlich).
Thomas Hoeller

WIR HOFFEN AUF DER MIPIM VOR ALLEM, ...

... in einer zielführenden internationalen Atmosphäre weitere Geschäftsmöglichkeiten sowohl mit bereits bestehenden als auch mit potentiellen neuen Kunden zu entdecken.
James Bauer

... dass wir mit unserem Programm viele gute Ergebnisse erzielen und mit neuen Kontakten und Eindrücken nach Hause zurückkehren.
Pavel Goncharov

... interessante Gespräche zu führen.
Thomas Hoeller

DIE MIPIM WIRD MITTELFRISTIG ...

... als Ort des Ideenaustauschs und des Networkings interessant bleiben.
James Bauer

... nach St. Petersburg umziehen.
Pavel Goncharov

... wichtig bleiben, trotz starker Konkurrenz durch die Expo Real.
Thomas Hoeller

POLEN – EINKAUFSPARADIES DER INVESTOREN

Polen war 2010 „Country of Honour" auf der Mipim – nicht von ungefähr, denn es war das einzige europäische Land, das im Krisenjahr 2009, als alle anderen Volkswirtschaften schrumpften, auf ein steigendes Bruttoinlandsprodukt verweisen konnte. Heute, ein Jahr später, gilt Polen als einer der Core Investmentmärkte Europas.

Als sich Polen im vergangenen Jahr als „Country of Honour" auf der Mipim präsentierte, zeichnete sich bereits ab, dass mit dem allmählichen Wiederaufleben der Immobilieninvestmentmärkte Polen nicht mehr zu den risikoreichen „Emerging Markets", sondern eher zu jenen risikoarmen Core Märkten gehörte, auf denen Investoren wieder erste Schritte wagten. Inzwischen hat sich diese Einschätzung noch gefestigt.

2010 zog die Wirtschaft Polens weiter an. Das BIP wuchs nach Angaben der polnischen Nationalbank um 3,8 Prozent und lag damit deutlich über dem Durchschnitt im EU-Raum von rund zwei Prozent (Eurostat). Folgt man den Prognosen von EBRD und IWF, so wird das Wachstum 2011 in Polen bei rund vier Prozent liegen und sich auf diesem Niveau auch in den nächsten zwei Jahren halten. Für die EU-27 rechnet die EU-Kommission 2011 und 2012 mit einem Wachstum von 1,7 Prozent bzw. zwei Prozent, in der Euro-Zone mit durchschnittlich 1,5 Prozent in diesem und 1,8 Prozent im nächsten Jahr.

„Das Wirtschaftswachstum wird von einer steigenden Konsumgüternachfrage und einer positiven Absatzentwicklung in der Industrie getragen", erläutert Dr. Manfred Wiltschnigg, Mitglied des Vorstands, Immofinanz AG, und fährt fort: „Es wird aber auch begünstigt von dem wachsenden Zustrom ausländischer Direktinvestitionen, die 2010 von 8,4 Milliarden Euro im Vorjahr auf 9,8 Milliarden Euro angestiegen sind. Die Größe des Landes mit rund 38 Millionen Einwohnern und ein wachsender Absatzmarkt tragen ebenfalls zur Attraktivität Polens für ausländische Investoren maßgeblich bei."

Warschau ist vor allem bei Büroimmobilien ein begehrtes Ziel der Investoren.

Blickt man auf die vergangenen zwölf Monate zurück, so hat Polen das Versprechen eingelöst, das es als Investmentmarkt im Frühjahr 2010 gegeben hat. Das Transaktionsvolumen auf dem gewerblichen Immobilienmarkt betrug nach Angaben von Jones Lang LaSalle 2010 rund zwei Milliarden Euro und lag damit etwa 2,5-mal so hoch wie 2009 (750 Millionen Euro). Auf Einzelhandelsimmobilien in Warschau und in den regionalen Oberzentren entfiel mehr als die Hälfte des gesamten Investmentvolumens. Damit gehört Polen – nach Großbritannien und vor Deutschland, Frankreich und Spanien – zu den fünf europäischen Spitzenmärkten für Investments in Einzelhandelsimmobilien.

Vor allem im letzten Quartal häuften sich die Transaktionen für Einzelhandelsimmobilien. Auf diesen Zeitraum entfielen rund zwei Drittel des gesamten Transaktionsvolumens. „Die aktivsten Investoren 2010 waren Unibail Rodamco mit dem Erwerb der Warschauer Einkaufszentren Arkadia und Wilenska im Gesamtwert von rund 400 Millionen Euro und Heitman", weiß Norbert Czypionka, Managing Director Asset Management, EHL Real Estate Poland. „Das amerikanische Private Equity Unternehmen Heitman erwarb für 230 Millionen Euro von Neinver einen 75-prozentigen Anteil am Galeria Malta Shopping Center in Posen und wird gemeinsam mit Neinver, die weiterhin 25 Prozent der Anteile halten, die 54.000 Quadratmeter umfassende Einzelhandelsimmobilie managen." Heitman gab außerdem vor kurzem bekannt, in diesem Jahr rund 300 Millionen Euro in CEE investieren zu wollen, wobei neben Polen auch die Tschechische Republik, die Slowakei und Russland die Märkte erster Wahl sind.

Ebenfalls mit Neinver hat sich der Investment- und Fondsmanager Meyer Bergman zusammengeschlossen, um für rund 200 Millionen Euro den Bahnhof von Kattowitz zu erneuern und ein neues Shopping Center mit 47.500 Quadratmeter Mietfläche zu entwickeln. Über ein Joint Venture

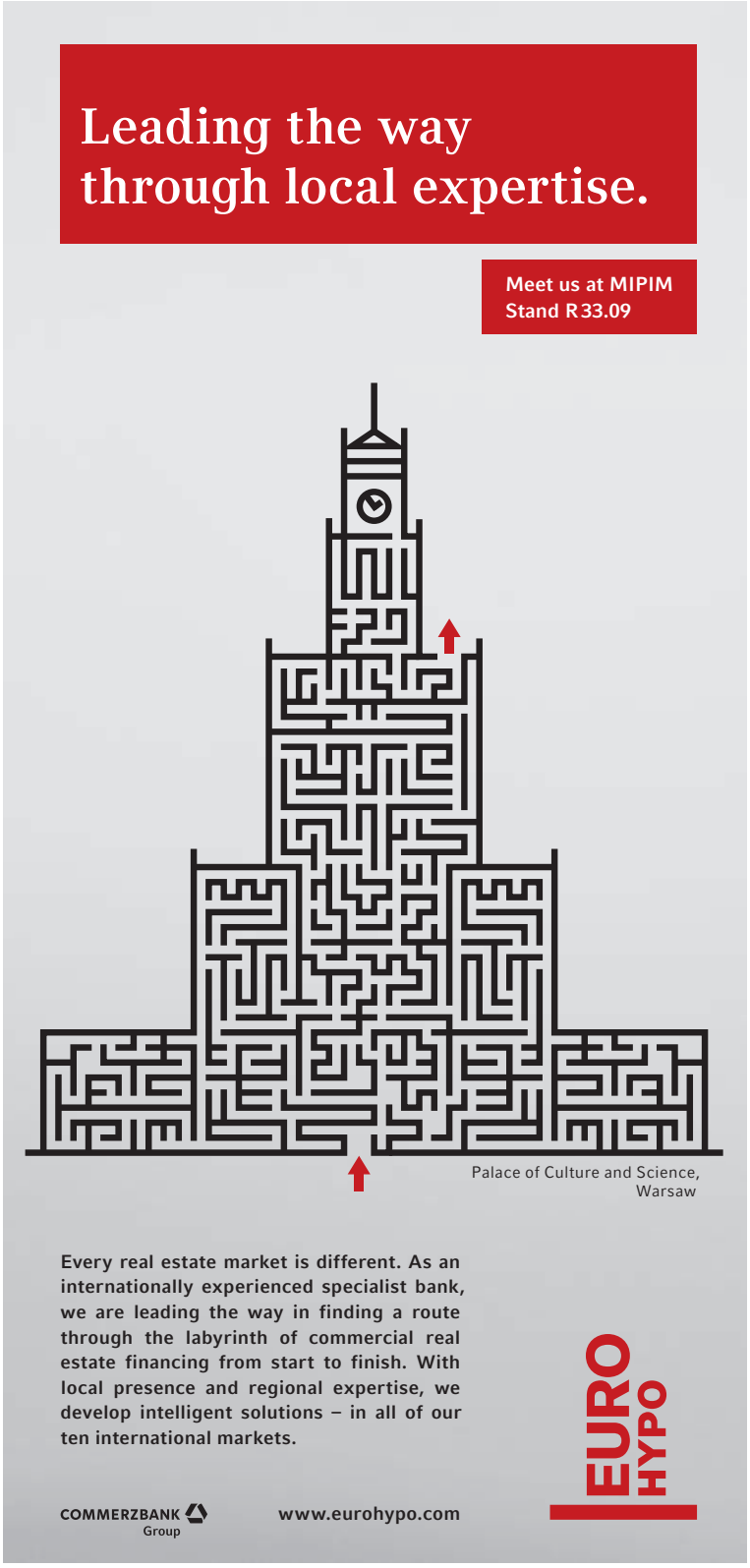
mit dem Projektentwickler Panattoni Europe hat sich auch Pramerica 2010 in den polnischen Markt eingekauft – in diesem Fall jedoch in den Logistikbereich. Beide Unternehmen hatten bereits Erfahrung miteinander, denn es war das zweite Joint Venture, das Panattoni und Pramerica miteinander schlossen. Ziel ist es, ein Portfolio für Logistikimmobilien im Wert von rund 100 Millionen Euro in Polen sowie in der Tschechischen Republik und der Slowakei zu entwickeln.

Bereits fertig gestellte Immobilien waren Gegenstand einer Transaktion zwischen dem EPISO Fund auf der einen und Panattoni Europe und Standard Life Investments auf der anderen Seite. EPISO Fund, der von AEW Europe and Tristan Capital Partners gemanagt wird, erwarb für 91 Millionen Euro fünf komplett vermietete Logistikgebäude in Lodz, Posen und Pruszków (15 Kilometer südwestlich von Warschau).

Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 290 Millionen Euro insgesamt erlebte der polnische Investmentmarkt für Industrie-, Lager- und Logistikflächen 2010 sein zweitbestes Jahr überhaupt. Nach wie vor ist die Nachfrage in diesem Segment hoch. Nach Angaben von CB Richard Ellis stieg der Flächenumsatz bei den „big boxes" gegenüber dem Vorjahr um rund 50 Prozent auf 1,5 Millionen Quadratmeter an. Marktbeobachter gehen davon aus, dass die positiven wirtschaftlichen Aussichten die Nachfrage nach Lager- und Logistikflächen weiter hoch halten werden. Entsprechend gibt es inzwischen auch schon wieder spekulative Projektentwicklungen – von den 360.000 Quadratmetern Lager- und Logistikfläche, die 2010 in Angriff genommen wurden, ist nur knapp die Hälfte vorvermietet.

Der Büroinvestmentmarkt, auf dem 2010 gut 586 Millionen Euro umgesetzt wurden, hat ebenfalls seine Highlights. Regelrecht auf Einkaufstour in Polen war Union Investment Real Estate, die innerhalb von zwölf Monaten rund 220 Millionen Euro in Warschau investierte. Dazu gehörte auch die größte Transaktion 2010 auf dem polnischen Büroimmobilien-Investmentmarkt, der Kauf des 32.700 Quadratmeter umfassenden „Horizon Plaza" von der IVG für gut 102 Millionen Euro. IVG Institutional Funds wiederum erwarb von Deka Immobilien Investment für rund 29 Millionen Euro das „Victoria Building" in Warschau mit 12.500 Quadratmeter Nutzfläche.

Ebenfalls in Polen unterwegs war RREEF Investment. Für den offenen Immobilienfonds grundbesitz europa erwarb RREEF von dem polnischen Projektentwickler Globe Trade Centre GTC für rund 80 Millionen Euro die Bürogebäude „Topaz" und „Nefryt" im Bezirk Mokotow in Warschau. Doch es muss nicht immer die Hauptstadt sein: Im Sommer kaufte RREEF für den grundbesitz global das Bürogebäude „Grunwaldzki Center" in Breslau. Mit etwa gleicher Fläche wie „Topaz" und „Nefryt"



WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.

24 – 26 MAY 2011 MESSE WIEN, VIENNA

WWW.REALVIENNA.COM

REGISTER NOW

REAL VIENNA

THE REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR FOCUSED ON CENTRAL & EASTERN EUROPE

Organised by Reed Exhibitions® Messe Wien

In cooperation with: ISTANBUL REstate

Supported by: City of Vienna GEWINN

Austrian Official Carrier

SEB Immo Portfolio Target Fund erwarb im Frühjahr 2010 das Bürogebäude „Trinity Park III".

– rund 27.000 Quadratmeter – kostete das „Grunwaldzki Center" rund 77 Millionen Euro. Das Bürogebäude, das von Skanska entwickelt wurde, ist eines der wenigen Objekte in Polen, das die Bedingungen für das EU-Green-Building-Programm erfüllt.

Doch es sind nicht nur die vertrauten Marktteilnehmer, die sich auf dem polnischen Markt tummeln. Es kommen auch neue hinzu. So hat beispielsweise der Projektentwickler HB Reavis sein erstes Projekt in Polen in Angriff genommen. Der in Bratislava ansässige Developer erwarb ein Grundstück im Bezirk Mokotow in Warschau, auf dem ein 45.000 Quadratmeter umfassendes Bürogebäude gebaut werden darf.

Insgesamt nehmen die Developmentaktivitäten für Büroprojekte in Polen wieder deutlich zu. Der belgische Projektentwickler Ghelamco begann 2010 mit dem Bau von „Mokotow Nova", einem Bürokomplex mit 40.000 Quadratmeter Fläche (Fertigstellung 2012).

Der ebenfalls in Belgien ansässige Developer Liebrecht & Wood hat zusammen mit der polnischen BBI Development den gemischt genutzten Komplex am Unii Lubelskiej Platz in Warschau in Angriff genommen. Das Projekt „Plac Unii" besteht aus einem 21-geschossigen Hochhaus und zwei sechsgeschossigen Gebäuden und umfasst rund 15.500 Quadratmeter Einzelhandels- sowie 41.000 Quadratmeter Bürofläche. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 500 Millionen Polnische Zloty (gut 126 Millionen Euro).

„Die deutlich gestiegene Investorennachfrage in Verbindung mit der geringen Bautätigkeit in den Krisenjahren 2008 und 2009 bewirkten, dass sich relativ schnell ein Mangel an geeigneten Immobilien bemerkbar machte", so die Beobachtung von Norbert Czypionka. „Das hatte bereits einen spürbaren Rückgang der Renditen in allen Assetklassen zur Folge. Derzeit bewegen sich die Spitzenrenditen für Einkaufszentren bei 6,5 Prozent, für Büroimmobilien bei 6,75 Prozent und für Lager- und Logistikobjekte bei 8,25 Prozent."

Das anhaltende Wirtschaftswachstum steigert die Nachfrage nach modernen Büro-, Einzelhandels- sowie Lager- und Logistikflächen. „Es ist zu erwarten, dass damit die Leerstandsquoten wieder sinken und die Mieten tendenziell ansteigen. Bei Büroimmobilien in Warschau liegt die Leerstandsquote derzeit bei sieben Prozent und wird bis Ende 2011 voraussichtlich auf fünf Prozent zurückgehen. In Verbindung mit steigende Immobilienpreisen sind das gute Voraussetzungen für eine Belebung der Bautätigkeit in den kommenden Jahren in Polen", berichtet Norbert Czypionka.

Dr. Manfred Wiltschnigg weist allerdings auch auf die Gefahren hin, die möglicherweise einer weiterhin positiven Wirtschaftsentwicklung in Polen drohen. „Dazu gehören insbesondere die mit 53,5 Prozent des BIP relativ hohe Staatsverschuldung, Streichungen bei Infrastrukturprojekten, strukturelle Änderungen bei den Pensionsfonds mit negativen Auswirkungen auf die Börsenumsätze sowie die Erhöhung der Mehrwertsteuer von 22 auf 23 Prozent." | **Marianne Schulze**

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR

BUILDING THE BRIDGE INTO A GREAT FUTURE.

17 May 2011: The Turkish Real Estate Summit & Exhibition
17 - 18 May 2011: Exhibition and Panel Discussions
Lütfi Kırdar Convention & Exhibition Centre, ISTANBUL

REGISTER NOW

ISTANBUL REstate

THE EMEA-FOCUSED REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR
with the GYODER Turkish Real Estate Summit

Developed by Reed Exhibitions® Central Eastern Europe

Supported by:
GEWINN DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL
GYODER The Association of Real Estate Investment Companies

www.istanbulrestate.com

DAS EIGENTLICHE „WHO IS WHO“

The Royal Institution of Chartered Surveyors RICS Deutschland hat das aktuelle Mitgliederverzeichnis veröffentlicht. Zwar bedürfte das Mitgliederverzeichnis einer Organisation nicht unbedingt einer Rezension, da es primär dem Aufbau von Kontakten der Mitglieder untereinander dienen soll. Doch hier liegt der Fall anders. Denn das Mitgliederverzeichnis der RICS Deutschland beinhaltet die Kontaktdaten und die fachlichen Schwerpunkte der mehr als 1.000 Chartered Surveyors in Deutschland. Und noch viel wichtiger: Das Werk ist benutzerfreundlich aufgebaut. Denn neben der Vorstellung – viele Einträge sind mit Bild sowie E-Mail-Erreichbarkeit und sogar Mobilnummern versehen – finden sich auch Sortierungen nach Unternehmen, Branchen und Postleitzahlen. In dieser Form ist eine solche Kontaktübersicht für Deutschland einmalig. Und hochwertig obendrein, denn der MRICS, FRICS oder HonRICS hinter dem Namen steht für die Selbstverpflichtung zu hohen Qualitätsstandards. Wer eine Übersicht über die Branche und ihre Personen in Deutschland braucht, ist mit dieser Publikation bestens bedient, die obendrein nur eine Schutzgebühr von 20 Euro kostet.

Wiewohl seitens der RICS Deutschland nicht der Anspruch erhoben wurde, ein „Who is who der Immobilienwirtschaft in Deutschland“ vorzulegen, lässt sich das Mitgliederverzeichnis sehr wohl als solches bezeichnen. Denn mehr als 1000 Chartered Surveyors stellen zwar nicht die gesamte deutsche Immobilienwirtschaft dar, quantitativ aber eine durchaus respektable Größe. Und qualitativ mit der RICS-Mitgliedschaft erst recht.

RICS Deutschland:
Verzeichnis der Chartered Surveyors
Zu beziehen über:
RICS Deutschland Ltd.
Junghofstraße 26
D-60311 Frankfurt am Main
T: +49 (0) 69 65 00 75 0
F: +49 (0) 69 65 00 75 19
E: ricsdeutschland@rics.org

termine

14. April 2011
Konferenz: Verkehrsinfrastruktur in russischen Großstädten: Moskau und Sankt Petersburg
Was: Wer schon einmal in Moskau und Sankt Petersburg war, kennt das Problem von Verkehrsstaus und fehlenden Parkmöglichkeiten. Doch Probleme bieten auch Chancen: Russland sucht den internationalen Dialog beim Thema Verkehrskonzepte und Parkhäuser.
Wo: Generalkonsulat der Russischen Föderation, Waldstr. 42, 53177 Bonn – Bad Godesberg, Deutschland
Information und Anmeldung: office@investmentinsight.de, konferenz@aversgroup.com

17. und 18. Mai 2011
Konferenz und Fachmesse: 11. Turkish Real Estate Summit und Istanbul Real Estate Investment Fair
Was: Die türkische Vereinigung von Immobilieninvestoren GYODER veranstaltet zum 11. Mal ihren Jahreskongress, mittlerweile zum dritten Mal begleitet von der Fachmesse „Istanbul Real Estate“. Hier lässt sich der Immobilienmarkt Türkei authentisch erleben.
Wo: Lütfi Kirdar International Congress and Exhibition Centre, Istanbul, Türkei
Information und Anmeldung: www.gyoder.org.tr und www.istanbulrestate.com

18. bis 20. Mai 2011
Konferenz: REAL CORP 2011 – Change for Sustainability: Lifecycles of Cities and Regions
Was: Die Jahreskonferenzen der CORP bringen vorwiegend Stadt-, Regional- und Landesplaner sowie Geo-Informatiker und andere Wissenschaftler zusammen. So spezialisiert das Spektrum der Teilnehmer ist, so international ist es auch. Die Teilnehmer kommen nicht nur aus heimischen Märkten, sondern unter anderem aus Taiwan und Teheran.
Wo: SANAA Gebäude, Zeche Zollverein, Essen, Deutschland
Information und Anmeldung: www.corp.at

24. bis 26. Mai 2011
Fachmesse: Real Vienna – The Real Estate and Investment Fair focused on Central & Eastern Europe
Was: Im Vergleich zu Expo Real und Mipim ist diese Messe klein und überschaubar, doch klar fokussiert. Und für Immobilien und Investments in CEE ist Wien durchaus der richtige Standort. Denn die Stadt selbst liegt mittendrin, und viele Investments in CEE kommen aus Österreich.
Wo: Messe Wien, Österreich
Information und Anmeldung: www.realvienna.com

IMMOBILIEN UND KULTUR

Andreas Schiller, Chefredakteur, SPH Newsletter

Zu Jahresbeginn absolviert die Immobilienwirtschaft diverse Empfänge und Treffen. In diesem Jahr punktete eine der zahlreichen Veranstaltungen mit einer Besonderheit. Das „Frankfurter Immobilien-Symposium", das nunmehr schon zum 13. Mal von der Kanzlei FPS Rechtsanwälte & Notare veranstaltet wurde, fand dieses Jahr im Foyer des dortigen Opernhauses statt. Nicht das übliche Hotelambiente, sondern ein Ort der Kultur, der Kunst, war gewählt worden – mit Bildern der Inszenierungen an den Wänden, mit Gesangsdarbietungen von Schauspielern sowie einer Ansprache des Schauspielintendanten. Letzterer war zwar – streng genommen – nicht der Hausherr im Opernhaus, seine Präsenz verwies aber auf den Oberbegriff „Städtische Bühnen", unter dem seit 1902 in Frankfurt über viele Jahrzehnte Theaterarbeit geleistet wurde.

Darin liegt der große Unterschied zu manchen temporären Erscheinungen wie zum Beispiel Musicalhallen und anderen Ereignissen der sogenannten Event-Kultur. In einer Zeit, in der ein erweiterter und durch diese Erweiterung paradoxerweise reduzierter Kulturbegriff gepflegt wird, darf und sollte durchaus den gewachsenen, den langfristig auch das Image von Städten prägenden Theatern, Museen und Konzertsälen das Wort geredet werden.

Und da lässt sich die Brücke zur Immobilienwirtschaft schlagen. Die genannten gewachsenen Institutionen kann man allesamt als „core" bezeichnen, während für das andere dann doch eher nur ein „opportunistic" oder bestenfalls „value-add" übrig bliebe.

Doch der Zusammenhang zwischen Immobilien und Kultur, zwischen der Immobilienwirtschaft und der Kulturszene reicht sehr viel weiter: Bei beiden geht es um Kreativität. Eine gelungene Projektentwicklung lässt sich durchaus mit einer Inszenierung oder mit einem Gemälde vergleichen – auch der Schaffens- und der Enstehungsprozess weist gewisse Parallelen auf. So verwundert es nicht, dass mancher ehemalige „Kulturschaffende" – welch seltsames Wort – heute in der Immobilienwirtschaft agiert, und auch manches Unternehmen der Immobilienwirtschaft kulturelle Initiativen und Einrichtungen unterstützt – neudeutsch „Kultursponsoring" genannt.

Doch blicken wir vom Neudeutschen ins Norddeutsche: In Hamburg zieht die Elbphilharmonie bereits im Entstehen größte Aufmerksamkeit auf sich. Auch wenn durch die Kostenüberschreitung die Negativschlagzeilen überwiegen, so war es am Anfang anders gemeint und wird es am Ende in der Langfristigkeit (noch so eine Verbindung) wieder sein. Gleichzeitig gibt es lebhafte Diskussionen um Einsparungen bei den Museen wie um den Stellenwert des Deutschen Schauspielhauses. In der Sprache des Marketing formuliert: Kultur ist ein Standortfaktor. Damit stellt sich aber auch die Frage: Was ist Kultur? Und was ist sie uns wert?

In der russischen Partnerstadt Hamburgs, in Sankt Petersburg, wird Kultur seit Jahrhunderten groß geschrieben. Dabei handelt es sich nicht um temporäre Events, sondern um altehrwürdige Einrichtungen wie die Eremitage und das Opern- und Balletthaus Mariinski-Theater, um nur zwei weltbekannte Institutionen einer Stadt zu nennen, deren gesamtes Zentrum zum Weltkulturerbe zählt. Abseits dieser Höhepunkte gibt es aber beispielsweise am Tolstoi-Platz eine Gewerbeimmobilie, die „Tolstoy Square" heißt. Das gut 20.000 Quadratmeter Nutzfläche umfassende Objekt, das erst vor wenigen Jahren fertig gestellt wurde, umfasst im unteren Bereich Einzelhandel und darüber Büros, einen Wintergarten für Veranstaltungen, sowie zwei Theaterbühnen und zwei Museen. Bescheiden spricht der Entwickler, die in Sankt Petersburg ansässige IB Group, von einem „mixed-use project", in Wirklichkeit aber geriert die kulturelle Nutzung Mehrwert. Vielleicht nicht unbedingt bei den direkten Mieteinnahmen, ganz sicher aber beim Alleinstellungsmerkmal (und damit beim Image) wie auch bei der Besucherfrequenz. Und das lässt sich in Geld gar nicht kalkulieren. So kann der Blick über den Tellerrand der rein rechnerischen Kalkulation hilfreich sein. Bei diesem Beispiel bietet sich schon die Adresse an: Der Platz ist nach einem „Kulturschaffenden", dem großen russischen Schriftsteller Leo Tolstoi benannt.

impressum

Redaktion: *Andreas Schiller (V.i.S.d.P.), Marianne Schulze*

Layout: *Silvia Bönisch, www.boenisch.co.at*

Erscheinungsweise: *monatlich*

Verlag: *Schiller Publishing House Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) Buchmühlenstr. 21, D-51465 Bergisch Gladbach*

Geschäftsführer: *Andreas Schiller*

Handelsregister: *Amtsgericht Köln, HR: B 68026*

UID: *DE270670378*

T: *+49 22 02 989 10 80*
F: *+49 22 02 989 10 81*
E: *office@schillerpublishing.de*

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

Der SPH Newsletter darf zu Informationszwecken kostenlos ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden.

Bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder im Pressespiegel ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen.

Der Nachdruck und besonders jedwede andere gewerbliche Verwendung des SPH Newsletters sind – auch nur in Auszügen – außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts untersagt. Jeglicher Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlages.

Fotos: *Union Investment Real Estate (S.2), Ghelamco (S. 4, S. 18), Fotolia (S. 6, 15), MIBC Moscow City (S. 7)*