Nr. 5 | August 2011

SPH newsletter

news

Neueste Meldungen aus CEE
Seite 2

schwerpunkt

Fünf Jahre Forum ProEstate
in Sankt Petersburg
Seite 8

Sankt Petersburg aus
internationaler Sicht
Seite 9

Die zweitgrößte Stadt Russlands
hat durchaus ihre Eigenheiten
Seite 11

hintergrund

Europäische Verständigung
vollzieht sich jenseits von
Festansprachen.
Seite 14

literatur

Zwei Bücher zu
Sankt Petersburg –
abseits gängiger
Reiseführer
Seite 16

termine

CEE auf der Expo Real
Seite 18
Messen und Veranstaltungen
Seite 19

standpunkt

Spezielle Nische:
Studentenwohnheime
Seite 20

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

zum Ende des Sommers – oder besser von dem, was davon noch übrig geblieben ist – und vor einem hoffentlich goldenen Herbst meldet sich auch der SPH Newsletter zurück. Der Schwerpunkt dieser Ausgabe liegt auf Sankt Petersburg. Denn vom 7. bis zum 9. September findet dort das Forum ProEstate statt – eine gute Gelegenheit, sich auf der Messe und bei zahlreichen Konferenzen einen Eindruck oder ein Update über den russischen Immobilienmarkt zu verschaffen. Und vorab für uns eine gute Gelegenheit, den Ort des Geschehens etwas genauer unter die Lupe zu nehmen. Aber nicht nur wir blicken nach Sankt Petersburg, sondern auch eine Reihe internationaler Marktteilnehmer.

Zudem bietet Ihnen diese Ausgabe einen ersten Überblick über die zentral- und osteuropäische bzw. südosteuropäische Präsenz auf der Expo Real. Denn bis Anfang Oktober ist es nicht mehr lang hin.

Der Blick richtet sich dieses Mal aber auch nach Brüssel. „Brüssel liegt zwar in Europa, aber Europa nicht in Brüssel", lautet ein altes Bonmot. Ein Körnchen Wahrheit liegt sicher darin. Doch anders sieht es im Einkaufszentrum Linthout aus. Dort sind zumindest Ungarn und Polen angekommen – und werten das Shopping Center gleichzeitig auf. Warum und wie, erfahren Sie ebenfalls in dieser Ausgabe.

Eine sonnige Lektüre wünscht

Ihr

Andreas Schiller

Galeria Kaskada in Stettin soll nach der Fertigstellung im September 2011 in den „ECE European Prime Shopping Centre Fund" übernommen werden.

ECE LEGT EIGENEN IMMOBILIEN-FONDS AUF

Die Hamburger ECE-Gruppe hat mit dem „ECE European Prime Shopping Centre Fund" einen eigenen paneuropäischen Immobilienfonds aufgelegt. Über die neu gegründete Fonds-Managementgesellschaft „ECE Real Estate Partners" wurden bisher bereits über 740 Millionen Euro eingeworben. Ein finales Closing soll den Fonds auf ein Eigenkapital von rund 800 Millionen Euro bringen – das entspricht einem Bruttoanlagevolumen von etwa zwei Milliarden Euro.

An dem Fonds sind institutionelle Investoren weltweit beteiligt, darunter internationale Staatsfonds, Pensionskassen und Versicherungen. Der Fonds konzentriert sich auf den Erwerb von bestehenden Einkaufszentren mit Wertsteigerungspotenzial. Es werden keine Entwicklungsprojekte angekauft. Das Management und die Vermietung der Center werden jeweils von der ECE Projektmanagement übernommen.

Die ersten gesicherten Objekte sind das Stern-Center Potsdam, das Linden-Center Berlin sowie die Galeria Kaskada in Stettin, die nach ihrer Fertigstellung im September 2011 in den Fonds übernommen wird. Der Fonds hat mit einem Eigenkapitalinvestment von insgesamt 160 Millionen Euro die Mehrheitsanteile an den drei Objekten erworben. Weitere Ankäufe sind geplant. Beabsichtigt sind Investments in Shopping Center vor allem in Deutschland, Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und in Österreich.

REAL ESTATE PROFESSIONAL SOCIETY IN RUMÄNIEN GEGRÜNDET

Eine Reihe internationaler Immobilienberater in Rumänien hat sich zusammengeschlossen, um die Real Estate Professional Society REPS zu gründen. REPS hat acht Gründungsmitglieder: BNP Paribas Real Estate, CB Richard Ellis, Colliers Romania, Coldwell Banker, Cushman & Wakefield, DTZ Echinox, Jones Lang LaSalle und Knight Frank. Ziele von REPS ist es, die Interessen der lokalen Immobilienwirtschaft zu vertreten, die Dienstleistungsqualität zu heben, die Immobilienwirtschaft im Markt besser zu repräsentieren sowie den Dialog mit der öffentlichen Hand und spezialisierten Instituten zu fördern.

FUTUREAL ENTWICKELT NEUES HEAD-QUARTER VON KPMG IN BUDAPEST

KPMG in Ungarn hat Futureal als Projektentwickler für das neue Headquarter in Budapest gewählt. KPMG will die Hälfte des 20.000 Quadratmeter großen Bürogebäudes in prominenter Lage an der Vaci út beziehen. Das maßgeschneiderte Gebäude strebt eine Zertifizierung als „sehr gut" nach BREEAM an. Der zehnjährige Mietvertrag tritt 2014 in Kraft.

Neben Nova Park, einem Joint Venture für ein 120 Millionen Euro teures Shopping Center in Polen, sowie dem Cordia Sun Resort, einem Wohnprojekt mit 300 Einheiten in dem Stadterneuerungsprojekt Corvin Promenade in Budapest, ist das neue KPMG-Gebäude das dritte Projekt, das Futureal in diesem Jahr in Angriff nimmt.

Andel City in Prag: Das von der UBM entwickelte Bürogebäude wurde jetzt von Invesco Real Estate für die Nordrheinische Ärzteversorgung erwoben.

INVESCO REAL ESTATE ERWIRBT BÜROGEBÄUDE IN PRAG FÜR NAEV

Invesco Real Estate (IRE) hat für das paneuropäische Einzelmandat der Nordrheinischen Ärzteversorgung (NAEV) das Bürogebäude Andel City 11 SO an der Karla Englise 3219/4 im Prager zentrumsnahen Bezirk Andel erworben. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Es ist der zweite Ankauf, den IRE für die NAEV in den vergangenen Monaten tätigte.

Das 2007 errichtete Gebäude umfasst rund 4.200 Quadratmeter Bürofläche, 31 Tiefgaragenplätze und zu ebener Erde ein Konferenzzentrum, das zu dem angrenzenden Angelo Hotel gehört. Das Objekt ist komplett an fünf internationale Unternehmen vermietet, darunter Maersk und UBS. Verkäufer des Objekts ist der österreichische Projektentwickler UBM Realitätenentwicklung AG.

ATRIUM UND MULTI BEENDEN GESCHÄFTSBEZIEHUNG

Atrium European Real Estate, ein Immobilienunternehmen mit Schwerpunkt Investment, Management und Entwicklung von Einkaufszentren in Mittel- und Osteuropa, hat eine Vergleichsvereinbarung mit Multi Investment BV unterzeichnet. Damit enden die Geschäftsbeziehungen der beiden Unternehmen.

Die Vereinbarung betrifft fünf Projekte: den Verkauf von 100 Prozent der Anteile von Atrium an dem Unternehmen, dem das Trabzon-Einkaufszentrum in der Türkei gehört, an Multi; den Erwerb der verbliebenen 49,9 Prozent der Anteile an dem Unternehmen, dem das Forum Koszalin in Polen gehört, von Multi; den Kauf der verbliebenen Anteile an drei Unternehmen, denen jeweils ein Entwicklungsprojekt in Sofia in Bulgarien sowie in Balçova (Izmir) und Istanbul in der Türkei gehört. Infolge dieser Vereinbarung erhält Atrium netto rund 64 Millionen Euro und erwirtschaftet einen Gewinn von etwa 15 Millionen Euro.

DEMJÁN GROUP VERBÜNDET SICH MIT HNA GROUP AUS CHINA

Demján Group, der Mehrheitsanteilseigner des in Budapest ansässigen Projektentwicklers TriGranit, will in unterschiedlichen Bereichen, darunter auch bei umfangreichen Immobilienprojekten, mit der chinesischen HNA Group zusammenarbeiten. HNA Group ist eine der größten privaten Firmenkonglomerate in China. Beide Seiten haben eine strategische Vereinbarung geschlossen, deren Details jedoch nicht veröffentlicht wurden.

Demján Group und HNA Group planen Großprojekte in Ungarn in den Bereichen Logistik, Flughafen, Flugreisen, Immobilien, Hotel, Shopping Center, Transportinfrastruktur sowie Finanzierungsdienstleistungen. Die HNA Group hat ihre Wurzeln in der Hainan Provincial Airlines Company und managte im vergangenen Jahr ein Portfolio im Wert von 40 Milliarden Euro. Die HNA Group belegt Platz sechs im Ranking der 500 größten privaten Unternehmen in China.

Pramerica Real Estate Investors

Globaler Immobilienmanager mit lokaler Präsenz in 22 Niederlassungen weltweit

- Langjährige Erfahrung mit länderübergreifenden Transaktionen
- Fokussierte Investmentstrategien für europäische Core-Märkte sowie für Wachstumsregionen in Asien und Lateinamerika

Pramerica managt seit 1970 institutionelle Immobilienstrategien mit dem anfänglichen Ziel, für Anleger gewerbliche Core-Investments in den USA zu tätigen. Seither wurden sowohl die geographische Ausrichtung als auch das Fondsspektrum kontinuierlich erweitert. Entlang des gesamten Risikospektrums von Core bis Opportunistic verwaltet Pramerica aktuell ein Immobilienvermögen von 33,7 Mrd. EUR.

Von München aus legt Pramerica global investierende Immobilienfonds für überwiegend deutschsprachige institutionelle Kunden auf. Unsere Expertise umfasst neben etablierten Büromärkten Europas und den USA auch die Emerging Markets Asiens und Lateinamerikas.
Unter Beachtung der Anlegerrestriktionen werden für Investoren maßgeschneiderte Produkte mit attraktiver Rendite/Risiko-Relation entwickelt. Dabei kommen Spezialfonds nach deutschem Investmentrecht sowie andere innovative Vehikel (z.B. SICAV/FCP) zum Einsatz.

Für nähere Informationen besuchen Sie uns im Internet unter

www.pramericarei.de

oder kontaktieren Sie uns:

Pramerica Real Estate International AG
Wittelsbacherplatz 1
D-80333 München

Maxie Perbix
m.perbix@pramerica.eu
Tel. +49-89-28645-187

Wolfgang Sussbauer
w.sussbauer@pramerica.eu
Tel. +49-89-28645-210

Pramerica

Das Olympia Shopping Center in Brünn ist das größte regionale Einkauszentrum in der Tschechischen Republik.

ROCKSPRING UND ECE ERWERBEN EINKAUFSZENTRUM IN BRÜNN

Rockspring Property Investment Managers LLP und ECE haben das Shopping Center „Olympia" in Brünn von der Somerston Group gekauft. Das Objekt wurde von einem 50:50 Joint Venture aus Rockspring und dem ECE European Prime Shopping Centre Fund erworben. Das „Olympia" wurde in mehreren Abschnitten zwischen 1998 und 2010 eröffnet und ist mit einer Mietfläche von rund 85.000 Quadratmetern das größte regionale Shopping Center der Tschechischen Republik.

Rockspring Property Investment Managers haben sich im Auftrag institutioneller Investoren auf den Kauf und das Management von Gewerbeimmobilien in Großbritannien und Kontinentaleuropa spezialisiert. Im März 2011 umfassten die Assets under Management von Rockspring einen Wert von 7,5 Milliarden Euro.

ETALON BAUT WOHNQUARTIER IN SANKT PETERSBURG

Der russische Projektentwickler Etalon Group hat ein 2,1 Hektar großes Areal im Bezirk Moskovskij in Sankt Petersburg erworben und will dort ein Wohnquartier mit rund 50.000 Quadratmeter Netto-Verkaufsfläche entwickeln. Es ist das zweite Projekt, das Etalon seit dem Börsengang in London im April 2011 in die Projektpipeline aufnimmt.

Etalon plant mehrgeschossigen Wohnungsbau, ergänzt durch Parkmöglichkeiten und gewerbliche Flächen. Das Projektareal liegt im Süden des Moskovskij-Bezirks und in fußläufiger Entfernung vom Pulkovo Shopping und Entertainment Park. Nach Aussage von Etalon ist das Baugrundstück bereits vollständig erschlossen und die notwendige Versorgungsinfrastruktur wie Wasser, Fernwärme und Elektrizität vorhanden. Mit den Bauarbeiten soll 2012 begonnen werden.

START FREI FÜR AIRPORT SHOPPING CENTRE IN SARAJEVO

In Sarajevo, der Hautstadt von Bosnien und Herzegowina, haben die Vorbereitungsarbeiten für das Shopping Centre ACS Airport Centre Sarajevo begonnen. Projektentwickler des flughafennahen Einkaufszentrums ist ACS LLC, die sich zu 20 Prozent im Eigentum der staatlichen Flughafengesellschaft Sarajevo und zu jeweils 40 Prozent im Besitz der beiden Wiener Unternehmen IPD Innovation Park Development und Karimpol Group of Companies befindet. Generalunternehmer ist das bosnische Unternehmen Muciæ & Co. LLC aus Ljubuški. Die Eröffnung des ACS ist für 2013 geplant.

Das Familienunternehmen IPD wurde 1994 gegründet und hat seitdem eine Reihe von Logistik- und Büroprojekten in CEE realisiert. Karimpol Group of Companies ist seit mehr als 20 Jahren auf Büroimmobilien spezialisiert und hat (in Zusammenarbeit mit IPD) zahlreiche Projekte in Prag, Warschau, Bratislava und Budapest, aber auch in Moskau und Sofia verwirklicht. Das Airport Centre Sarajevo ist das erste gemeinsame Shopping-Center-Projekt der beiden Unternehmen.

Die ersten zwei Gebäude des B4B Bonarka 4 Business Büroensembles in Krakau sind bezugsfertig.

TRIGRANIT ERÖFFNET B4B IN KRAKAU

Der Bürokomplex Bonarka 4 Business B4B in Krakau öffnet die Tore für seine Mieter. Die beiden Gebäude des B4B wurden gemeinsam von der TriGranit Development Corporation und IPR entwickelt und umfassen zusammen 15.692 Quadratmeter Class A Bürofläche. Das B4B liegt in unmittelbarer Nähe der Hauptzufahrtsstraßen nach Krakau und des Bahnhofs Bonarka. Man ist von hier in fünf Minuten auf der innerstädtischen Hauptstraße und am Rondo Matecznego, in zehn Minuten erreicht man den zentralen Marktplatz und den Wawel sowie die Ringstraße um Krakau und die Autobahn A4. Bei Fertigstellung soll B4B vier einzelne Class-A Bürogebäude mit zusammen 32.000 Quadratmeter Fläche umfassen.

HEITMAN INVESTIERT ERSTMALS IN RUSSLAND

Heitman European Property Partners IV hat erstmals in Russland investiert und ein Class A Bürogebäude mit rund 6.875 Quadratmeter Fläche im Moskauer Stadtteil Voykovsky von dem Projektentwickler Capital Partners gekauft. Das Gebäude, als Office Building 2 bezeichnet, ist Teil des gemischt genutzten Metropolis Komplexes, der rund 311.000 Quadratmeter umfasst und aus drei Bürogebäuden sowie einem Shopping Center besteht. Metropolis liegt an dem Bürokorridor, der die Moskauer Innenstadt mit dem Flughafen Sheremetyevo verbindet. 2008 fertig gestellt, ist das Objekt komplett an internationale Unternehmen vermietet. Bei der Transaktion wurde Heitman von der internationalen Kanzlei Salans beraten.

PERSONALIEN

links: Thomas Köntgen
rechts: Wilhelm Molterer

Thomas Köntgen wurde mit Wirkung zum 1. September 2011 zum neuen Vorstandssprecher der Eurohypo berufen. Er folgt auf Frank Pörschke, der die Bank verlässt. Frank Pörschke war seit 2007 Mitglied des Vorstands der Eurohypo und seit Oktober 2008 dessen Sprecher. Thomas Köntgen ist seit Januar 2008 Mitglied des Vorstands der Eurohypo und in dieser Funktion für das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft in Deutschland verantwortlich. Der Diplomkaufmann hat mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Immobilienfinanzierung, sowohl im Vertrieb als auch im Risikomanagement. Er gehört der Eurohypo seit ihrer Gründung 2002 an.

Wilhelm Molterer ist zum Vizepräsidenten und Mitglied des Direktoriums der Europäischen Investitionsbank EIB bestellt worden. Er trat sein Amt am 1. Juli 2011 an undr folgt Eva Srejber nach, die ihre Amtszeit als EIB-Vizepräsidentin beendet hat. Der Österreicher Wilhelm Molterer wurde vom Rat der Gouverneure der EIB auf Vorschlag des Finanzministers der Republik Österreich und mit Zustimmung der Ländergruppe Estland, Lettland, Litauen, Finnland und Schweden bestellt. Vor seiner Tätigkeit bei der EIB war Wilhelm Molterer langjähriger Abgeordneter zum Nationalrat der Republik Österreich. Darüber hinaus hatte er verschiedene politische Ämter inne. So war Wilhelm Molterer vom 11. Januar 2007 bis 2. Dezember 2008 Vizekanzler der Republik Österreich und Bundesminister für Finanzen. In dieser Funktion war er bereits einer der 27 Gouverneure der EIB.

ECE
www.ece.de

FÜNF JAHRE PROESTATE

Vom 7. bis 9. September 2011 findet in Sankt Petersburg das International Real Estate Investmentforum ProEstate statt. 2007 erstmals aus der Taufe gehoben, feiert die Veranstaltung dieses Jahr ihren fünften „Geburtstag".

Die ProEstate ist eine wichtige Kontaktbörse für Geschäfte in Russland und den GUS.

Fünf Jahre – das klingt zunächst nach nicht allzu viel. Doch in diese fünf Jahre platzte 2008 die Finanzierungskrise, die weltweit die Wirtschaft in Mitleidenschaft zog und zugleich auch die Immobilienmärkte und insbesondere den russischen Immobilienmarkt durcheinander wirbelte. Diesen Sturm als noch junge Veranstaltung überlebt zu haben ist durchaus eine nennenswerte Leistung.

Bereits seit 2003 organisierte die „Guild of Property Managers and Developers" GMD eine jährliche Konferenz, die den gewerblichen Immobilienmärkten in Russland gewidmet war. Diese Konferenz war so erfolgreich, dass die Stadtregierung von Sankt Petersburg sowie das Ministerium für Wirtschaftsentwicklung der Russischen Föderation aktiv die Idee unterstützten, daraus das ProEstate Forum zu entwickeln, eine Kombination aus umfangreichem Konferenzprogramm und Immobilienmesse. Schon auf der ersten Veranstaltung im September 2007 kamen rund 1.760 Teilnehmer aus 40 russischen Städten auf der ProEstate zusammen. Bereits im darauf folgenden Jahr wurde das Ministerium für Regionale Entwicklung Mitorganisator der ProEstate. Der Weg in eine erfolgreiche Zukunft schien gebahnt.

Kurz nach der ProEstate 2008 sah die Welt dann auf einmal etwas anders aus: In der Folgezeit zogen sich viele internationale Marktteilnehmer aus Russland zurück, und auch viele russische Unternehmen gerieten ins Trudeln. Die Teilnehmerzahl sank 2009 auf rund 1.200. Im folgenden Jahr hatten sich der Staub, den die Krise aufgewirbelt hatte, gelegt und der russische Markt neu aufgestellt. Damit gewann auch die ProEstate wieder deutlich an Gewicht und stieg die Zahl der Teilnehmer auf 2.000 an.

Für alle, die in Russland und der GUS aktiv sind oder es werden wollen, ist das ProEstate Forum eine der besten Kontaktbörsen. Hier präsentieren sich nicht nur Städte und Regionen, sondern auch Unternehmen, vom Planer und Developer über Investoren bis zu internationalen Beratungsunternehmen und Anwaltskanzleien.

Zumindest ebenso wichtig und interessant wie die Ausstellung selbst sind die rund 30 Veranstaltungen im Konferenzprogramm. Es geht unter anderem um die Frage nach den treibenden Kräften auf dem Immobilienmarkt sowie um die Rolle der Banken in der Immobilienwirtschaft; um die einzelnen Segmente wie Büro, Retail, Hotel, Lager- und Logistikflächen sowie um den Wohnungsmarkt in Russland; um Themen wie Nachhaltigkeit und Energie-Effizienz, zwei Begriffe, die in Russland zunehmend an Gewicht gewinnen; um die Frage nach der Rolle der Architektur und darum, wie man verhindert, dass Entwicklungsprojekte finanziell aus dem Ruder laufen. Ein eigener Block ist dem Thema Stadtentwicklung gewidmet, den Herausforderungen, die Konversionsflächen mit sich bringen, der Frage, wie man mit dem kulturellen Erbe umgehen soll, welche Beispiele es für eine gelungene Stadtentwicklung gibt und wie Millionenstädte einerseits und kleinere Städte andererseits die Transformationsprozesse erfolgreich steuern können.

Spannend dürfte das Matchmaking zwischen russischen Developern und internationalen Investoren werden: Wer solche Diskussionen schon einmal erlebt hat, weiß, dass dabei zunächst sehr unterschiedliche, wenn nicht gar gegensätzliche Vorstellungen aufeinander prallen, die sich dann im Gespräch und mit wachsendem Verständnis für die jeweils andere Seite schrittweise annähern. Allein diesen Prozess zu beobachten bietet mehr Einblicke in westlich-russische Beziehungen als viele theoretischen Veranstaltungen über interkulturelle Kommunikation. | **Christiane Leuschner**

SANKT PETERSBURG IN DER INTERNATIONALEN WAHRNEHMUNG

Jörg Banzhaf,
Chief Investment Officer,
Atrium European Real Estate Ltd.

Karl Bier,
Vorsitzender des Vorstands, UBM Realitätenentwicklung AG

Alexander Bosak,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Bosak Real Estate Consulting GmbH

Nach Sankt Petersburg schauen nur wenige internationale Investoren. Aus diesem Grund haben wir uns für dieses Match vor allem an jene gewandt, die die Stadt genauer kennen oder sogar in ihr aktiv sind.

DEN SANKT PETERSBURGER IMMOBILIENMARKT KENNZEICHNET…

… seine russische Provenienz. Man denkt zunächst vornehmlich über das Land nach. Wer aber bereit ist, in Russland zu investieren kommt auch zwangsläufig sehr schnell nach Sankt Petersburg.
Jörg Banzhaf

… sein positives und viel versprechendes Umfeld. Sankt Petersburg ist die zweitgrößte Stadt in Russland und mental sehr viel näher an der Europa als andere russische Städte. Zudem ist es besser als die Städte in den zentralen und Uralregionen entwickelt.
Karl Bier

… dass er relativ jung ist mit einem großen Unterangebot speziell an qualitativ hochwertigen Büroflächen.
Alexander Bosak

… seine professionell entwickelten Projekte.
Dr. Frank Jurkowitsch

… ein realistisches Projektentwicklungs volumen, das von einer zwar niedrigen, aber stabilen Nachfrage getrieben wird.
Markus Neurauter

… der gerade jetzt wieder beginnende leichte Aufschwung nach der ganzen Nachkriegszeit.
Sergei Tchoban

DER GRÖSSTE VORZUG VON SANKT PETERSBURG IST …

… seine Schönheit. Wer einmal da war, kommt gerne wieder.
Jörg Banzhaf

… der Mangel an Class A Geschäftszentren. Als Folge der weltweiten Finanzkrise wird es in den nächsten zwei bis drei Jahren keinen nennenswerten Anstieg im Neubaubereich gegen. Daher wird der Konkurrenzdruck in Bereich der Class A Geschäftszentren nachlassen.
Karl Bier

… das einzigartige historische Stadtbild kombiniert mit einem großen Entwicklungspotential innerhalb der Stadtgrenzen sowie die spürbare Weltoffenheit einer Hafenstadt.
Alexander Bosak

… seine Orientierung nach Europa.
Dr. Frank Jurkowitsch

… seine Größe, seine laufende Entwicklung und Potenzial für internationale Unternehmen in der Zukunft.
Markus Neurauter

… die Schönheit dieser Stadt und die Vollkommenheit des historischen architektonischen Umfeldes.
Sergei Tchoban

DER GRÖSSTE NACHTEIL VON SANKT PETERSBURG …

… ist seine mangelnde Transparenz.
Jörg Banzhaf

… ist der Mangel an Grundstücken mit einer bereits entwickelten Infrastruktur.
Karl Bier

… ist der schlechte Zustand der Gebäudesubstanz sowie der Infrastruktureinrichtungen im Allgemeinen (Gebäude, Straßen, Leitungen, Transportwege, öffentlicher Verkehr etc.).
Alexander Bosak

… sind die teuren Flüge.
Dr. Frank Jurkowitsch

… sind in Hinblick auf neue Projekte die Restriktionen durch den Denkmalschutz und der Mangel an geeigneten Grundstücken an zentralen Standorten.
Markus Neurauter

… ist die viel zu große Zurückhaltung, sogar Angst vor moderner Architektur und die fehlende Bereitschaft der am Bau Beteiligten, diese Architektur qualitätsvoll umzusetzen.
Sergei Tchoban

BEI INTERNATIONALEN INVESTMENTS STEHT SANKT PETERSBURG HÄUFIG IN DER ZWEITEN REIHE, WEIL …

… es nur die zweitgrößte Stadt in einem sehr komplizierten Land ist.
Jörg Banzhaf

… es weit verbreitete Meinung ist, das der Markt ein höheres Risiko berge. Das stimmt nicht wirklich. Das Risiko ist nicht höher als auf anderen "emerging markets", solange man seine Geschäfte transparent und legal macht.
Karl Bier

… es nicht die Hauptstadt Russlands ist und daher für internationale Firmen – zumindest mittelfristig – nicht so attraktiv ist wie Moskau. Außerdem bedingt der hohe Zentralisierungsgrad, dass der Büroflächenbestand in Moskau fast sieben Mal höher ist als in Sankt Petersburg. Obendrein sind qualitativ hochwertige, Investment taugliche Immobilien in Sankt Petersburg noch Mangelware.
Alexander Bosak

… manche Investoren nur in Hauptstädte gehen.
Dr. Frank Jurkowitsch

… die meisten Investitionen von Moskau aufgesogen werden. Sankt Petersburg ist nicht die erste Wahl für den, der nach geeigneten Investmentmöglichkeiten Ausschau hält.
Markus Neurauter

… in der ersten Reihe Moskau als Hauptstadt steht.
Sergei Tchoban

FÜR SANKT PETERSBURG WÜNSCHE ICH MIR …

… stabilere gesetzliche Rahmenbedingungen, vorhersehbarere Verwaltungsstrukturen und striktere Verfolgung von Korruption.
Jörg Banzhaf

… eine Weiterentwicklung der Infrastruktur weniger Behinderungen durch die Behörden. Wir sehen derzeit deutliche Veränderungen in diese Richtung, aber es bleibt noch viel zu tun.
Karl Bier

… dass der eingeschlagene Weg in Richtung mehr Transparenz, Rechtssicherheit und Verbesserung der Gebäudequalität sowie der Ausbau der Infrastruktureinrichtungen weiter vorangetrieben wird.
Alexander Bosak

… dass es das Finanzzentrum Russlands wird.
Dr. Frank Jurkowitsch

… für die Zukunft ein stabiles und gesundes Wachstum.
Markus Neurauter

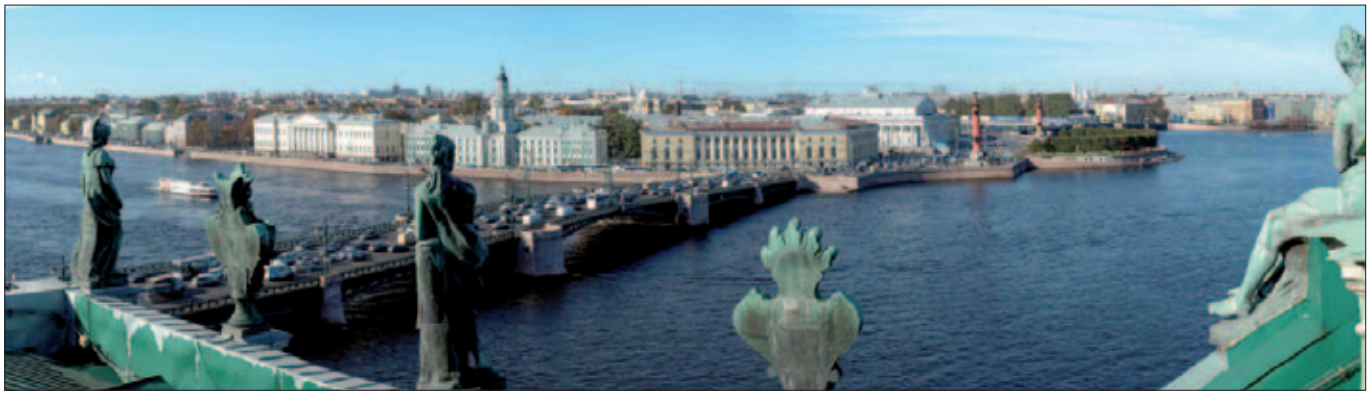
… mehr architektonische Qualität im Sinne einer echten Nachhaltigkeit. Eine gute Architektur darf anständig altern können.
Sergei Tchoban

Dr. Franz Jurkowitsch, Vorstandsvorsitzender, Warimpex Finanz- und Beteiligungs- AG

Markus Neurauter, Sprecher der Geschäftsführung, Raiffeisen evolution project development GmbH

Sergei Tchoban, Architekt und Geschäftsführer, nps tchoban voss Architekten

SANKT PETERSBURG – IN VIELERLEI HINSICHT EINE BESONDERE STADT



Noch strahlt nicht alles in Sankt Petersburg in neuem Glanz: Neu-Holland wartet auf seine Wiedererweckung.

Sie ist eine der schönsten Städte Europas, sie ist mit rund 4,6 Millionen Einwohnern die zweitgrößte Stadt Russlands, und sie ist ein Zentrum der Bildung und Kultur: Sankt Petersburg. Doch die Uhren ticken hier anders als beispielsweise in Moskau, und die Stadt hat ihre Eigenheiten.

Moskau hat in den vergangenen zehn Jahren eine rasante Entwicklung genommen. Überall entstanden neue Geschäftszentren, Moscow-City, ein russisches Manhattan, wurde aus dem Boden gestampft, bestimmte Stadtteile verwandelten sich in zentrale Bürostandorte, und die Pläne für künftige Projekte wurden immer gigantischer. Das Schwindel erregenden Modernisierungstempo in Moskau vor Augen, hat man bei Sankt Petersburg manchmal eher der Eindruck, dass viele Ideen jahrelang diskutiert werden, aber nicht wirklich in die Gänge kommen.

Um nur einige der prominentesten Projekte zu nennen: das neue Flughafenterminal Pulkowo, seit Jahren in der Diskussion und seit Herbst 2010 endlich im Bau, soll bis Ende 2013 fertig gestellt sein. Neu-Holland, ein 7,6 Hektar großes innerstädtisches Werftgelände, steht seit 2004 zu Umnutzung an. Nachdem ein erster Anlauf mit dem britischen Architekten Sir Norman Foster gescheitert war – die Kosten explodierten und der Investor geriet mit der Finanzkrise ins Trudeln –, hat jetzt Roman Abramovich das Gelände gekauft, um hier ein Kultur- und Kunstzentrum zu entwickeln. Der Gazprom-Tower, vor allem wegen seines geplanten Standorts ein lange Zeit heftig umstrittenes Projekt, soll jetzt abseits des zum Weltkulturerbe zählenden historischen Stadtzentrums an der Lakhta-Bucht gebaut werden. Ein anderes, ebenfalls seit Jahren geplantes Projekt der Stadt ist der Orlow-Tunnel, der auf sechs Spuren täglich rund 60.000 Autos unter der Newa hindurchführen soll. Er soll ab 2013 in Angriff genommen werden. Vor kurzem wurde der Vertrag mit der deutschen Herrenknecht AG unterzeichnet, die eine entsprechende Vortriebsmaschine bauen wird. Ein neues Fußballstadion, dessen Modell die Stadt schon vor etlichen Jahren auf Messen präsentierte, scheiterte lange Zeit an der Finanzierung. Inzwischen ist die Stadt als Investor eingesprungen und das neue Stadion für den FC Zenit im Bau. 2012 soll es eröffnet werden.

Kurz: Was in Moskau innerhalb kurzer Zeit realisiert wird, dauert in Sankt Petersburg etwas länger. Allerdings sind Moskau und Sankt Petersburg auch sehr verschiedene Welten, wie Nikolay Vecher, Partner und Head of Operations bei GVA Sawyer in Sankt Petersburg sowie Fellow der RICS Royal Institution of Chartered Surveyors, betont: „Moskau ist eine internationale

Stadt wie London und Paris, Sankt Petersburg dagegen hat international deutlich weniger Gewicht, es ist in erster Linie eine russische Stadt. Daher verlaufen die Entwicklungen hier anders als in Moskau. Moskau orientierte sich stets an den Märkten der westlichen Metropolregionen, was dazu führte, dass internationale Investoren den Moskauer Markt heute besser verstehen als viele russische Investoren. Hinzu kommt, dass in Moskau etwa 80 Prozent des russischen Kapitals konzentriert sind. Entsprechend wenig steht für allen anderen Städte und Regionen Russlands zur Verfügung", berichtet Nikolay Vecher.

„In Sankt Petersburg dagegen waren die Voraussetzungen andere," fährt er fort. „Hier war für die Unternehmen der Wettbewerb deutlich härter als in Moskau, zugleich waren die finanziellen Mittel geringer. Um sich zu behaupten, wurde in allen Bereichen vor allem technologisch und bei den Verfahrensweisen modernisiert. Dieses ‚Sankt Petersburger Modell' ist für andere russische Städten (vielleicht mit Ausnahme von Jekaterinburg und Kazan) besser nachzuvollziehen und umzusetzen als das Moskauer Modell. Oder anders gesagt: Wenn Moskauer Geschäftsmodelle auf andere Städte übertragen werden, geht es oft schief, weil es die lokalen Besonderheiten nicht berücksichtigt. Beispiele dafür gibt es viele. Stellvertretend sei das Geschäftszentrum genannt, das Rosevrodevelopment in Novosibirsk entsprechend dem Moskauer Modell der Flächenplanung entwickelt hat. Es sah vor allem große, offene Büros vor, die jedoch in Novosibirsk niemand mieten wollte. Wer dort große Flächen braucht, mietet sie nicht, sondern kauft sie."

Sankt Petersburg setzt vor allem auf Wissen und Technologie. Neben Moskau ist die Stadt an der Newa der wichtigste Bildungs- und Wissenschaftsstandort in Russland: 53 staatliche und 40 nicht staatliche Hochschulen mit rund 350.000 Studierenden sowie über 2.000 Lehranstalten mit gut 73.000 Lehrern und 1,5 Millionen Auszubildenden stehen auf der einen Seite. Außerdem gilt Sankt Petersburg als russischer Vorzeigecluster im Bereich Forschung und Entwicklung. Die wirtschaftlichen Schwerpunkte der Stadt profitieren in hohem Maß davon. Zu diesen Schwerpunkten gehört die Automobilindustrie, der Schiffbau, aber auch Wachstumsbranchen wie optische Technologien, IT, Elektronik (vor allem im Bereich Luft- und Raumfahrt), neue Baustoffe und Maschinenbau sowie der Bereich Gesundheit und Medizin.

Eine gut entwickelte Transportinfrastruktur vernetzt Sankt Petersburg sowohl mit anderen Regionen der Russischen Föderation als mit auch den Nachbarländern Finnland und dem Ostseeraum. Die Stadt verfügt über zwölf Bahnstrecken, fünf Bahnhöfe, elf Autobahnen, die Flughäfen Pulkovo I und II, drei Häfen (Seefrachthafen, Passagierseehafen, Binnenhafen) sowie über ein für russische Verhältnisse gutes Straßennetz und eine Innenstadt nahe Ringautobahn.

Diese Infrastruktur macht die Stadt für den Logistikbereich attraktiv. Hier allerdings hapert es noch an den geeigneten Einrichtungen. Nach Angaben von NAI Becar ist der Markt für Lager- und Logistikimmobilien nach wie vor durch ein sehr schmales Angebot gekennzeichnet. Obwohl gerade dieses Segment von der Krise am wenigsten zu spüren bekam – die Mieten blieben weitgehend stabil –, liegen viele Projekte auf Eis. Nach Angaben von Maris Properties, Partner von CB Richard Ellis in Sankt Petersburg, erreicht der Bestand an Class A und Class B Lager- und Logistikflächen in und um Sankt Petersburg rund 1,5 Millionen Quadratmeter.

Stärker als der Logistikmarkt erlebte der Büromarkt nach 2008 einen Einbruch, doch seit 2010 zieht auch hier die Nachfrage wieder deutlich an. „Auffallend ist die strukturelle Veränderung der Nachfrage: Es gibt einen Trend zu größeren Flächen", berichtet Nikolay Vecher. „Der Anteil der Flächen über 500 Quadratmeter liegt derzeit bei etwa zehn Prozent der Gesamtnachfrage, wobei die gesteigerte Nachfrage nicht zu Lasten kleiner Flächen geht, sondern das Ergebnis einer verstärkten Nachfrage nach mittleren und großen Flächen ist. " Allerdings gilt auch auf dem Büromarkt, dass sich die Developments deutlich verringert haben. 2010 kamen nach Angaben von GVA Sawyer gut 120.000 Quadratmeter Bürofläche neu auf den Markt, in diesem Jahr werden es vermutlich noch etwas weniger sein. Insgesamt gibt es in Sankt Petersburg rund 2,5 Millionen Quadratmeter moderne Büroflächen.

Das neue Stockmann Shopping Center verdankt seinen Erfolg der Innenstadtlage.

Rund ein Drittel der Flächen, die 2010 neu auf den Markt gekommen sind, liegen im Moskovski District im Einzugsbereich des Flughafens – hier wurden zwei der modernsten Bürokomplexe der Stadt, „Technopolis" und „Pulkovo Sky", fertig gestellt. Das Gebiet um den Flughafen entwickelt sich insgesamt sehr dynamisch.

Das Bolshoi Gostiny Dwor ist ein wunderschönes Gebäude, atmet als Shopping Center aber noch den Charme der Sowjetzeit.

So soll beispielsweise noch in diesem Jahr die „Airportcity" eröffnet werden, ein Joint Venture der drei österreichischen Unternehmen Warimpex, UBM und CA Immo. Die Airportcity umfasst das Vier-Sterne-Hotel Crowne Plaza mit 300 Zimmern (Betreiber: Intercontinental Group) sowie drei Bürogebäude mit insgesamt 39.000 Quadratmetern Fläche.

Auch der Markt für Einzelhandelsimmobilien erholt sich langsam wieder. Ein Indikator dafür ist die Mietpreisgestaltung. „In der Krise erzwangen die Mieter häufig eine umsatzbasierte Miete. Dieser Trend ist inzwischen gestoppt. Üblich sind jetzt Mieten, die sich aus einer Mischung von Umsatzrate und festem Mietpreis errechnen", berichtet Nikolay Vecher. Auf dem Markt für Einzelhandelsimmobilien werden derzeit kaum neue Projekte kaum in Angriff genommen, auch wenn neue Konzepte wie Outlet Center auf ihre Tragfähigkeit untersucht und diskutiert werden. Sankt Petersburg verfügt derzeit über rund 4,5 Millionen Quadratmeter moderner Einzelhandelsfläche (gut drei Millionen Quadratmeter Bruttomietfläche), oder anders ausgedrückt: pro 1.000 Einwohner stehen 658 Quadratmeter Verkaufsfläche zu Verfügung (zum Vergleich: in Moskau entfallen rund 350 Quadratmeter auf 1.000 Einwohner).

Auch der Einzelhandelsmarkt in Sankt Petersburg bedarf einiger Erklärungen. „Zunächst war es die Strategie der Stadtregierung, Sankt Petersburg für die großen Shopping Center und Hypermarkets attraktiver zu machen", blickt Nicolay Vecher zurück. „Entsprechend wurden viele kleine Geschäfte, die bisher der Nahversorgung gedient hatten, geschlossen. Um die großen Ketten von der Moskwa an die Newa zu locken, wurden die bürokratischen Hürden verringert und sehr günstige Bedingungen geschaffen. Das wiederum zog nicht nur russlandweit agierende Ketten, sondern trug auch zum Wachstum lokaler Player wie O'key, Lenta und Adamant bei, den größten Petersburger Entwickler und Investor im Bereich Shopping Center, dem inzwischen rund ein Viertel aller Einzelhandelsimmobilien in der Stadt gehören. Diese machten es nun ihrerseits allen von außen kommenden Ketten schwer, in der Stadt Fuß zu fassen. Ausländische Investoren besetzten vor allem den Bereich DIY – hier waren die Lokalmatadoren deutlich schwächer –, die französische Hypermarketkette Auchan konnte ihre Position nur durch die Partnerschaft mit Mega behaupten, und der deutsche MediaMarkt setzte sich dank groß angelegter und aggressiver Werbekampagnen gegen die lokale Kette Eldorado durch."

Interessant ist auch die Verteilung der Einkaufsmöglichkeiten im Stadtgebiet. „Bis vor kurzem befanden sich die meisten großen Shopping Center und Hypermarkets im Umkreis der Schlafstädte und in der Nähe der großen Ausfallstraßen, also eher in den Randgebieten", erläutert Nikolay Vecher. „Seit dem vergangenen Jahr jedoch haben zwei große Einkaufszentren am Vosstaniya Platz im Stadtzentrum eröffnet: „Galeyria" mit rund 190.000 Quadratmetern und „Stockmann" mit 90.000 Quadratmetern. Hinter „Galeyria" steht vor allem ein kasachischer Investor, „Stockmann" ist in Finnland beheimatet. Der Erfolg dieser beiden Shopping Center übertraf alle Erwartungen, wobei der Schlüsselfaktor des Erfolgs eindeutig der Standort ist. Bislang gab es in der Stadt keine modernen Shopping Center, lediglich das ‚Bolshoi Gostiny Dwor', das noch den Charme der Sowjetzeit atmet und der Viking Bank gehört, die nicht die Absicht hat, in die Immobilie aus dem 18. Jahrhundert zu investieren."

Betrachtet man den Investmentmarkt, so scheint Sankt Petersburg wenig internationales Interesse auf sich zu ziehen. Den Grund dafür sieht Nikolay Vecher darin, dass „der Sankt Petersburger Immobilienmarkt für internationale Investoren nicht transparent genug ist und der Bedarf nicht ausreichend erforscht ist. Lediglich Private Equity Investoren wie die norwegische Wenaasgruppen, die Hotels in Sankt Petersburg kauft und entwickelt, sowie finnische und schwedische Unternehmen wie Ruric AB, Evli Bank und die Baukonzerne NCC und YIT sind hier aktiv. Andererseits sind in zunehmendem Maß russische Investoren wie Gazprom, RZD, Lukoil und Staatliche Banken wie VTB und Sberbank bereit, ihr Geld in Sankt Petersburg anzulegen." | **Marianne Schulze**

JENSEITS DER FESTANSPRACHEN

Erstmals seit der Erweiterung der EU 2004, mit der die Spaltung zwischen Ost- und Westeuropa politisch endgültig überwunden wurde, haben 2011 zwei CEE-Länder hintereinander den Vorsitz im Rat der Europäischen Union. Die Nachrichten hören alle, doch wie lässt sich diese neue „Normalität" in den Alltag integrieren?

Der ungarische Laden in der Passage Linthout in Brüssel

Gut 20 Jahre sind vergangen, seit der Eiserne Vorhang fiel, der Ost und West trennte und gewachsene Verbindungen, die es trotz zweier Weltkriege doch noch immer gab, abrupt unterbrach. In diesen 20 Jahren hat Europa – bei aller Vielfalt – schrittweise zu einer neuen Einheit gefunden. So weit, so gut – das hört man in der einen oder anderen Form bei allen offiziellen Reden. Doch politische Bedingungen schaffen bestenfalls die Voraussetzungen für einen Austausch zwischen den Menschen. Wer nicht gerade aus beruflichen und/oder privaten Gründen „ostaffin" ist, an dem geht im Alltag dieser Einigungsprozess weitgehend unbemerkt vorbei.

Anders in Brüssel: Die belgische Hauptstadt ist – neben Luxemburg und Straßburg – Sitz zahlreicher Institutionen der EU, entsprechend leben hier viele Vertreter der europäischen Mitgliedsstaaten oder kommen zu Besuch, sei es geschäftlich oder privat. Mit der EU-Präsidentschaft Ungarns und Polens verbunden ist auch und gerade in Brüssel ein vielfältiger kultureller Austausch. Doch sind es nicht nur offizielle Einrichtungen der jeweiligen Länder, die für ein bisschen ungarisches oder polnisches Flair sorgen. Im Bezirk Woluwe-Saint-Lambert gibt es eine Einkaufspassage, „Shopping Linthout", die diese jeweiligen Präsidentschaften zum Anlass nimmt, um die Produkte und die Kultur des Landes den Bürgern der Stadt nahe zu bringen.

So gab es aus Anlass der EU-Präsidentschaft Ungarns ein ungarisches Geschäft, das am 15. März, dem Jahrestag der ungarischen Revolution gegen Österreich 1848 eröffnet wurde und in dem neben anderen landestypischen Produkten als besondere Spezialität auch frisch gebackener Baumkuchen angeboten wurde. Gleichzeitig hatte der Buchhändler der Passage Linthout sein Sortiment gezielt um das Thema Ungarn erweitert, hatte der hier ansässige Weinhändler ungarische Produkte im Angebot und ließ sich das Restaurant der Passage ungarische Rezepte geben, um seinen Gästen neben den traditionellen auch ungarische Gerichte anbieten zu können. Ab September steht die Passage Linthout im Zeichen Polens. Aus diesem Anlass stellt dann auch der Innenausstatter MBM Interiors seine Wände für eine Fotoausstellung über Danzig zur Verfügung.

Es ist nicht das erste Mal, dass Elisabeth Koch, Eigentümerin der Passage Linthout, solche speziellen Angebote und Events in ihr Einkaufszentrum holt. „Wir haben in Shopping Linthout knapp 40 Ladengeschäfte, und irgendeine Fläche ist immer frei. Ich nehme bei solchen ‚Sonderaktionen" keine Miete und berechne lediglich die Nebenkosten – das belgische Recht lässt eine solche Regelung zu. Dadurch wird es für diejenigen, die ihre Produkte präsentieren möchten, erschwinglich. Und es sind erstaunlich viele, die diese Gelegenheit nutzen, hierher zu kommen und sich auf dem westlichen Parkett zu behaupten."

Auch wenn der ungarische oder polnische Laden in erster Linie ein kommerzielles Angebot ist, möchte Elisabeth Koch doch noch ein bisschen mehr. Sie möchte zum einen den in Brüssel lebenden Nationalitäten „ein Stück Heimat" bieten und zugleich für die jeweiligen Länder und ihre Kultur werben. Aus diesem Grund arbeitet sie eng mit Kulturinstituten, Botschaften, Tourismusorganisationen und anderen „Offiziellen" zusammen, um neben den Produkten auch die jeweiligen Länder vorzustellen und den Dialog zwischen West und Ost zu fördern. Entsprechend hat Elisabeth Koch für Polen schon eine weitere Idee: eine Veranstaltung zu organisieren, auf der sich westliche wie polnische Investoren im direkten Gespräch austauschen können über die Chancen und Möglichkeiten hier wie dort.

Von außen sieht man Shopping Linthout seine Entstehungszeit an, doch im Innern hat die Passage durchaus Flair.

Wo der Dialog bereits problemlos klappt, ist mit den Mietern der Passage Linthout. Sie nehmen die Aktionen positiv an, machen mit und sind, wenn es irgendwo mal klemmt, auch bereit zu helfen. Möglicherweise hängt diese Offenheit mit der Geschichte der Passage Linthout zusammen.

1974 erbaut, umfasst Shopping Linthout rund 4.500 Quadratmeter. Die Passage liegt nur eine Metro-Station von der Place Schuman, dem zentralen Verkehrsknotenpunkt im „Europäischen Viertel", entfernt und in einem Umfeld von anderen kleinen individuellen Geschäften, Restaurants und Cafés. Die Gemeinde selbst ist vorwiegend eine Wohngemeinde mit einem hohen Bevölkerungsanteil aus den EU-Ländern. Geht man durch die Straßen von Woluwe-Saint-Lambert, fallen die gut sanierten Altbauten ins Auge, mit anderen Worten: Hier ist überwiegend eine gehobene Mittelschicht zu Hause.

Zu diesem Publikum passt die Passage Linthout naturgemäß besser als ein modernes glitzerndes Shopping Center. Zugegebenermaßen braucht die „alte Dame" ein behutsames Lifting, aber Mieter wie Inhaber sind der Meinung, dass man den speziellen Charme der Klinker und damit das für Brüssel so typische Material auf jeden Fall erhalten sollte. Dennoch ist Shopping Linthout alles andere als altmodisch-miefig, im Gegenteil: Man hat das Gefühl, sich eben nicht in einem der austauschbaren Einkaufstempel zu bewegen, sondern hier gepflegt und individuell einkaufen zu können. Statt einer der Homeware-Ketten gibt es hier einen Innendekorateur, der auch Maßgeschneidertes möglich macht, statt eines großen Elektronikmarktes findet man hier einen Apple-Laden, und wer nicht hippe Klamotten sucht, sondern modisch angezogen sein möchte, der wird hier ebenfalls fündig.

Was sofort auffällt: Lediglich zwei Franchiser sind hier angesiedelt, alles andere sind individuelle, Inhaber geführte Geschäfte. Und das auch nicht erst seit gestern: 16 Geschäfte bestehen schon seit 20 Jahren, fünf Mieter gehen schon seit fast 35 Jahren in der Passage ihrem Gewebe nach. Und folgt man Elisabeth Koch, so sind gerade die alteingesessenen Mieter diejenigen, die immer zuverlässig und pünktlich zahlen. Auch wenn ihr mancher rät, einige der langjährigen Geschäfte zu „entmieten" und statt dessen eine große Kette in die Passage Linthout zu nehmen – das geht mit ihr nicht. „Menschen wollen nicht dauernd den neusten Schrei und wechselnde Läden haben, sie wollen in ihre gewohnten Geschäfte gehen. Und statt einer Vielzahl unterschiedlicher Geschäfte nur zwei oder drei große Ketten – das bedeutet in jeder Hinsicht eine Verarmung: des Angebots, für den Stadtteil, für die Menschen", ist Elisabeth Koch überzeugt.

Sie pflegt ihre Mieter, sie bindet sie in Entscheidungen mit ein, und vielleicht trägt gerade dieses von gegenseitiger Wertschätzung gekennzeichnete Miteinander von Mietern und Vermieter zu der Dialogbereitschaft auch gegenüber „Fremden" bei. Und dass es für die Menschen in einem Stadtteil wichtig ist, alteingesessene Geschäfte, Dienstleister und Handwerksbetriebe zu haben, dass diese zur Identität eines Stadtteils beitragen und sich mit ihnen eher gemeinsame Projekte anstoßen lassen sowie Synergien entwickeln können, weiß man auch auf dem Bezirksrathaus in Woluwe-Saint-Lambert. Hier hatte man im Frühjahr für alle, die 20 und mehr Jahre individuell oder als Familie einem Gewerbe in der Gemeinde nachgehen, einen Gala-Abend veranstaltet, bei dem die „Alteingesessenen", darunter auch über die Hälfte der Mieter in Shopping Linthout, bei einem Konzert und Dinner-Cocktail mit einer Ehrenurkunde und einem Geschenk ausgezeichnet wurden.

Insofern ist die Passage Linthout in Brüssel ein in vieler Hinsicht gutes Beispiel: wie man einen Stadtteil lebendig erhält, wie man Mieter pflegt und bindet, wie man Identität schafft und vielleicht gerade deshalb offen für Neues, Unbekanntes sein kann, wie man den europäischen Gedanken auch im Kleinen umsetzten und leben kann und wie alle davon profitieren. Kurz: wie sich die viel zitierte europäische Stadt mit ihren früher vielfältigen Verbindungen in alle Welt wiederbeleben lässt. | **Marianne Schulze**

SPURENLESEN IN SANKT PETERSBURG

Wer in eine Stadt wie Sankt Petersburg reist, dem begegnet die Geschichte der Stadt auf Schritt und Tritt. Einst von Peter dem Großen aus dem Sumpfboden gestampft, war die Stadt gut zwei Jahrhunderte lang Zarenresidenz und Hauptstadt des Vielvölkerreichs Russland. Die Oktoberrevolution 1917 nahm hier ihren Ausgang, setzte aber zugleich der Glanzzeit der Stadt ein Ende. Hauptstadt und Regierungssitz wurde (wieder) Moskau. Doch nicht nur die Revolution und die Jahre der stalinistischen Terrorherrschaft hatten das Gefüge der Stadt nachhaltig verändert, auch die Einkesselung und Belagerung von Leningrad durch deutsche Truppen im Zweiten Weltkrieg hat tiefe Spuren im Gedächtnis der Stadt hinterlassen.

In „Schauplätze einer Stadtgeschichte" laden 24 Essays unterschiedlicher Autoren ein zu Ausflügen in die Vergangenheit Sankt Petersburgs, abseits ausgetretener touristischer Pfade: an die Orte früheren deutschen und jüdischen Lebens, auf die Prachtstraße Moskowskij Prospekt, an die Orte bolschewistischer Massenkundgebungen, in das – in der Zarenzeit berüchtigte – Innenministerium und Polizeidepartment an der Fontanka, aber auch in Gärten, Kinos und Wohnungen. So erschließt sich über die Orte die Geschichte der Stadt und ihrer Bewohner in einem lebendigen Mosaik.

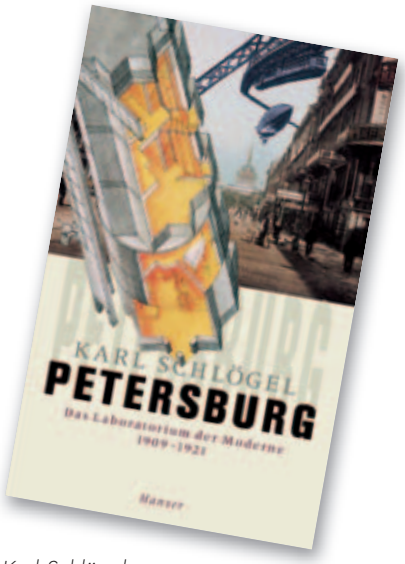
Es ist ein Vorzug des Buches, dass es über das Stadtbild, wie es sich dem Besucher heute präsentiert, eine im Endeffekt sehr profunde Geschichte von Sankt Petersburg vermittelt. Es kann als Reiseführer dienen, der jedoch nicht nur oberflächlich die Highlights der Stadt beschreibt, sondern die Dinge in ihren (ideen-)geschichtlichen Zusammenhang stellt. | **Marianne Schulze**

Karl Schlögel, Frithjof Benjamin Schenk, Markus Ackeret (Hg.)
Sankt Petersburg
Schauplätze einer Stadtgeschichte
440 Seiten, 2007 Campus Verlag, Frankfurt am Main, ISBN 978-3-593-38321-7
Preis: 29,90 Euro

PETERSBURG – LABORATORIUM DER MODERNE

Wenn von der Entwicklung der Moderne die Rede ist, so richtet sich der Blick hauptsächlich nach Paris, Wien und Berlin. Doch in Europa gibt es noch eine vierte Stadt, die in diesem Zusammenhang nicht fehlen darf: Sankt Petersburg. Wie in Westeuropa, so war auch dort zu Beginn des 20. Jahrhunderts alles in Bewegung: Utopisten unterschiedlicher Couleur entwarfen ein neues Russland, Künstler suchten nach einem neuen Ausdruck für die Zeit, Bankiers und Industrielle verknüpften Sankt Petersburg mit der europäischen Ökonomie. Doch Weltkrieg, Oktoberrevolution und die Etablierung der bolschewistischen Macht setzten dem Zeitalter des Aufbruchs ein jähes Ende.

Diese Zeit des Auf- und Umbruchs steht im Mittelpunkt des Buches von Karl Schlögel „ Petersburg – Das Laboratorium der Moderne 1909–1921", das inzwischen zu einem Klassiker der Kulturgeschichte geworden ist. Da Karl Schlögel „im Raum die Zeit liest", geht er eben jenen räumlichen Spuren in der Stadt nach, die über den Zeitraum zwischen 1909 und 1921 noch sichtbar Auskunft geben. Dabei beschreibt er nicht Ergebnisse, sondern vor allem Entwicklungen, Wandlungen und Visionen. Es ist eine spannende Lektüre, denn zunächst war der Ausgang offen – erst die bolschewistische Herrschaft brachte einen radikalen Schnitt mit sich. | **Marianne Schulze**



Karl Schlögel
Petersburg
Das Laboratorium der Moderne
1909 – 1921
704 Seiten, 2. aktualisierte Auflage 2002, Hanser Verlag, ISBN 978-3-446-20235-1
Preis: 34,90 Euro

Seit 2009 auch als Taschenbuch erhältlich:
Verlag Fischer (Tb.), Frankfurt am Main
ISBN: 978-3-596-16720-3
Preis: 14,95 Euro

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

CEE/SEE AUF DER EXPO REAL

Wenn vom 4. bis 6. Oktober 2011 in München die Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen Expo Real stattfindet, werden auch wieder zahlreiche Aussteller aus Zentral-, Ost- und Südosteuropa vertreten sein. Wer immer nach Osten schaut, für den ist die Expo Real ein fester Termin im Kalender.

Knapp 100 Aussteller kommen aus den Ländern des inzwischen gar nicht mehr so „neuen" Europa. Am stärksten vertreten ist Polen mit insgesamt 45 Ausstellern. Es sind vorrangig Kommunen und Regionen, die sich in München präsentieren und auf diese Weise das Land flächendeckend abbilden. Vor allem, wer nicht nur Warschau im Blick hat, sondern nach Chancen und Möglichkeiten in Städten und Regionen abseits der polnischen Hauptstadt sucht, wird auf der Expo Real Informationen und Ansprechpartner finden. Das kann umso interessanter sein, als Polen sich zum „Musterknaben" in CEE entwickelt hat und inzwischen als europäischer Core-Markt gilt.

Mit deutlichem Abstand zu Polen ist auch der zweite Core-Markt in CEE, die Tschechische Republik, in München vertreten. 16 Ausstellern reisen zur Expo Real an: Als Städte und Regionen präsentieren sich Prag und Ostrava sowie Südböhmen, Mähren-Schlesien und Pilsen, ebenso eine Reihe von Unternehmen, die in der Tschechischen Republik ansässig und aktiv sind.

Drittstärkstes Land aus CEE/SEE ist Russland mit insgesamt elf Ausstellern, zu denen Moskau und Sankt Petersburg, Astrachan am Unterlauf der Wolga, Kaluga, Krasnodar und Rostow am Don zählen. Ebenso vertreten sind die Russian Housing Development Foundation, Moskovskiy Ipotechniy Centr, das Investmentunternehmen O1 Properties sowie der Projektsteuerer Sistema-A.

Ferner sind in München Kroatien (acht Aussteller) und Serbien (sechs Aussteller) dabei. Für Kroatien hat die kroatische Wirtschaftkammer einen Gemeinschaftsstand für fünf weitere Unternehmen organisiert, ein siebtes Unternehmen ist direkt daneben angesiedelt. Der achte Aussteller ist Skiper Hoteli, eine Unternehmen der Kempniski Gruppe.

Für Serbien präsentieren sich die verschiedenen Investmentagenturen gemeinsam. Ihnen angeschlossen haben sich die Voivodina, die Stadt Subotica und die nationale Tourismusorganisation.

Ungarn (drei Aussteller) ist mit seiner Hauptstadt Budapest vertreten, für Montenegro und Slowenien haben sich die jeweiligen Investmentagenturen angemeldet, und aus der Slwoakei kommen zwei Projektentwickler, die Ipec Group und CC Development. | **Christiane Leuschner**

Der Stand von Moskau zieht alle Jahre große Aufmerksamkeit auf sich.

7. bis 9. September 2011
Fachmesse und Konferenz:
ProEstate 2011
Was: Die von der „Guild of Developers and Manager in Russia" organisierte Immobilienmesse und -konferenz „Forum ProEstate", findet dieses Jahr bereits zum fünften Mal statt. Seit 2007 durch die Zeiten der Krise gekommen zu sein, belegt, dass diese Veranstaltung ein gutes Ansehen in Russland genießt.
Wo: Lenexpo, Sankt Petersburg
Information und Anmeldung:
www.proestate.ru

15. bis 18. September 2011
Ausstellung und Konferenz:
X. International Investment Forum Sochi 2011
Was: Der Titel kann leicht in die Irre führen. Denn auf dem „Forum Sochi" geht es um Investments und andere aktuelle Themen in der gesamten Russischen Föderation, nicht nur in und um Sochi und nicht nur zu Olympia 2014. Ministerpräsident Vladimir Putin sowie zahlreiche Minister und Gouverneure sind auf der Konferenz ebenso vertreten wie russische Unternehmen und Gebietskörperschaften. Das Programm umfasst Vorträge, Podiumsdiskussionen und Runde Tische, aber auch zahlreiche Empfänge und Präsentationen.
Wo: Sochi, Region Krasnodar, Russische Föderation
Information und Anmeldung:
www.forumkuban.com

18. bis 20. September 2011
7. Konferenz Europäischer Regionen und Städte – Connecting Economy and Politics
Was: Die Jahreskonferenz des Instituts der Regionen Europas IRE beschäftigt sich dieses Mal mit der „Strategie 2020 zur Bewältigung der Finanz und Wirtschaftskrise". Wie es im Untertitel heißt, geht es um die „Umsetzung in den Regionen und Städten".
Wo: Linz, Österreich
Information und Anmeldung:
www.institut-ire.eu

4. bis 6. Oktober 2011
Fachmesse und Konferenz:
Expo Real 2011
Was: Der Immobilien- und Investmentbranche die Expo Real vorstellen zu wollen, hieße Eulen nach Athen oder Weißbier nach München zu tragen. Nur bei der Planung gilt es dieses Jahr aufzupassen. Wegen des Feiertags am Montag, den 3. Oktober, findet die Expo Real erstmals von Dienstag bis Donnerstag statt.
Wo: Neue Messe, München
Information und Anmeldung:
www.exporeal.net

16. bis 18. November 2011
Fachmesse und Konferenz:
Mapic 2011
Was: Als die Mipim noch grenzenlos wuchs, schuf der Veranstalter Reed Midem die Mapic als Ableger für den Einzelhandel und seine Immobilien. Inzwischen wurde aus dem Ableger eine beachtliche Veranstaltung, bei der sich alles um Retail dreht.
Wo: Palais des Festivals, Cannes
Information und Anmeldung:
www.mapic.com

10. und 11. November 2011
Konferenz:
Real Estate Circle, Wien
Was: Der Real Estate Circle, der mittlerweile zum sechsten Mal stattfindet, ist Österreichs Herbsttreffen für die heimische Immobilienwirtschaft. Dabei geht es sowohl um österreichische als auch internationale Themen und Trends. Bei der starken Fokussierung der Österreicher auf Zentral- und Osteuropa spielen CEE/SEE-Themen nicht nur, aber selbstverständlich auch eine große Rolle.
Wo: Sofitel Vienna Stephansdom, Wien, Österreich
Information und Anmeldung:
www.businesscircle.at

10. und 11. November 2011
Tagung und Workshop: Stadt der Zukunft – Making Heimat
Was: Stadt der Zukunft – Making Heimat ist ein Projekt des Goethe-Instituts Mittel-Ost-Europa und des DAM. Auf der Tagung stellen neun Architekturbüros aus CEE und neun Teilnehmer aus Deutschland ihre Projekte zu einem ökologischen und sozial nachhaltigen Stadtumbau vor. In dem anschließenden Workshop werden dann Interventionsstrategien für lokale Problemlagen erarbeitet.
Wo: DAM Deutsches Architekturmuseum, Frankfurt am Main
Information und Anmeldung:
www.dam-online.de

1. und 2. Dezember 2011
Konferenz und Ausstellung:
Mall Expo
Was: Die IV. International Exhibition Mall Expo ist der jährliche Summit der ukrainischen Retailbranche. Die Ausstellung begleitet ein breit gefächertes Programm mit Konferenzen, Seminaren und Exkursionen.
Wo: Exhibition Center AKKO International, Kiew, Ukraine
Information und Anmeldung:
www.center-tc.com

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: fotolia (S. 1), ProEstate (S. 6), New Holland (S. 9), Elisabeth Koch (S. 12, S. 13), Hanser Verlag (S. 14), Lukas Barth/Expo Real (S. 15 oben), Axel Schelbert.de/ Expo Real (S. 15 unten)

SPEZIELLE NISCHE: STUDENTENWOHNHEIME

Vladimir Volkov, MSc (RE),
Business Development Director,
Luxembourg Investment Group S.A

Spricht man von Immobilieninvestments, so haben viele immer die „Klassiker" vor Augen: Büro und Einzelhandel, Industrie-Immobilien und Wohnen. Alles andere gilt als Spezialimmobilien – ob Hotels, Infrastruktureinrichtungen wie Krankenhäuser, Kindergärten, Schulen, Kulturimmobilien, Senioreneinrichtungen … In gewisser Weise ein Mittelding zwischen klassischen Wohnimmobilien und Spezialimmobilien sind Studentenwohnungen, die bei der richtigen Standortwahl und dem richtigen Angebot durchaus einen stabilen Cashflow und gute Renditen bringen können.

Eine Veranstaltung der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Berlin, nahm sich jüngst dieses Themas an, das in Deutschland besonders drängend ist, da die Studentenwerke, bislang die größten Träger von Studentenwohnheimen, nur einen geringen Teil der notwendigen Wohneinheiten zur Verfügung stellen können. So wohnen lediglich knapp zwölf Prozent der Studenten an deutschen Hochschulen in Wohnheimen, wobei sich der Anteil in diesem und in den nächsten Jahren deutlich verringert, da 2011 bis 2013 (durch die Verkürzung der Schulzeit bis zum Abitur von bisher 13 auf zwölf Jahre) in vielen Bundesländern zwei Abiturjahrgänge gleichzeitig an die Universitäten drängen.

Gerade Studienanfänger sowie jüngere und ausländische Studenten bevorzugen das Wohnen in Studentenwohnanlagen. Die Nachfrage ist hoch, daher kann dieser Nischenmarkt für Immobilienunternehmen und Investoren durchaus rentabel sein. Hinzu kommt, dass in Deutschland die Einkünfte der Studenten und somit auch deren Ansprüche in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind. Gefragt ist nicht mehr das kleine, heruntergekommene Zehn-Quadratmeter-Zimmer mit Gemeinschaftsküche in einem überdimensionierten Betonbunker, sondern das gut ausgestattete Einzelapartment, in dem alles vorhanden ist, was der Student braucht: ansprechende Möblierung, Internetzugang, Mini-Küche. Und verstärkt spielen Gesichtspunkte wie niedrige Energiekosten und ökologische Baumaterialien eine wichtige Rolle beim Bau von studentischen Wohnanlagen.

Sozialerhebungen der Studentenwerke ergaben, dass 2009 Studenten über durchschnittlich 812 Euro im Monat verfügten, wobei 80 Prozent monatliche Einkünfte über 600 Euro hatten. Allerdings gibt es dabei deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Bundesländern. Im Schnitt wenden Studierende rund ein Drittel ihrer Mittel für Miete und Nebenkosten auf – Tendenz steigend. Auch hier sind die regionalen Unterschiede enorm. In den fünf „teuersten" Städten München, Köln, Frankfurt am Main, Hamburg und Düsseldorf lagen die durchschnittlichen Mieten einschließlich Nebenkosten bei über 300 Euro, während sich der Bundesdurchschnitt 2009 auf 266 Euro belief.

Auch wenn auf der BBA-Veranstaltung Deutschland im Mittelpunkt stand, haben bestimmte Überlegungen doch allgemeine Gültigkeit und sind auch international anwendbar. Vor allem in Universitätsstädten, in denen das Wohnangebot für Studenten knapp ist, bietet sich der Bau von Studentenwohnungen an. Die Studentenwerke können dem wachsenden Bedarf nur sehr bedingt gerecht werden – die Lücke können Immobilieninvestoren und -entwickler schließen. Dadurch können sich Studentenwohnanlagen mittelfristig zu einer eigenen Assetklasse entwickeln.

Im Unterschied zu „normalen" Wohnanlagen sind jedoch einige Besonderheiten zu beachten. Die Fluktuation in Studentenwohnanlagen ist naturgemäß größer, entsprechend ist der Renovierungs- und Erneuerungsbedarf höher. Das gilt es von vornherein mit zu bedenken und Lösungen zu finden, um die Instandhaltungskosten trotzdem möglichst niedrig zu halten. Ein weiterer Punkt ist, dass Studenten möglichst einen fixen Betrag jeden Monat für das Wohnen einkalkulieren wollen, Nebenkosten sollten also pauschal in die Miete eingerechnet sein. Um die Wohnungen erschwinglich zu halten, müssen die Nebenkosten dann jedoch möglichst niedrig sein. Das setzt nicht nur eine entsprechende energieeffiziente Bauweise voraus, sondern auch Lösungen, die einer – oft unbewussten – „Verschwendung" durch den Nutzer Grenzen setzen. Das auf Dauer gekippte Fenster in der kalten Jahreszeit ist nur ein Beispiel unter vielen.

Noch sind Studentenwohnungen ein Nischenprodukt auf dem Immobilien- und Investmentmarkt. Aber wie andere, frühere Nischen sich inzwischen zu etablierten Assetklassen entwickelt haben, wird sich auch dieser Bereich professionalisieren und etablieren.