

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 346 | 17. KW | 24.04.2015 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Wölbern - Ex-Chef Schulte muss ins Gefängnis	2
Dt. Annington - Araber ziehen sich zurück	4
vdp - Pfandbriefbanken sind gut positioniert	6
LHI - Aus Angestellten werden Eigentümer	9
Deka - Immobilienmarkt Österreich (Wellstein)	11
Moskau - Büromarkt schwächelt	14
Interview - Billiger Euro lockt amerikanisches Geld	15
MIG - Was die Anleger mit Bill Gates verbindet	17
WealthCap - „Innovation Districts“ der USA im Fokus	20
Düsseldorf - Büromarkt im ersten Quartal robust	21
Berlin - bester Start des Investmentmarktes (KK)	22
Interview - Ronny Gottardt zum Deutsche GRI Kongress Anfang Mai	23
ZIA - Die funktionierende Innenstadt (Schöberl)	25
Hotels - Transaktionsvolumen verdreifacht	27
Zweitmarkt geschl. Fonds - nach wie vor schwach	27
Hahn - EZH-Investments immer noch gefragt	29
MIPIM Awards - das Dreischiebenhaus (GE)	30
Zuwanderung - zusätzlicher Wohnraum gefordert	31
Serie - Hospitality: 9. Gebot „Freie Hotelzimmer sind kein Schicksal“ (WV)	32
Investment - in Boomzeiten regt ein Großdeal zum Nachdenken an	33
Recht - Grundbucheinsichtsrecht von Bauhandwerkern (Burbulla)	34
Ruhr - Boomtown Essen Büromarkt Düsseldorf Duisburger Häfen InnovationCity in Essen Haus-Skulpturen in W-Tal	35
Immobilienbrief Köln	41
Impressum	42

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Potpourri der letzten zwei Wochen macht nachdenklich. Die „Deutsche“ Bank habe wegen jahrelanger Manipulation von Referenzzinssätzen eine Milliardenstrafe akzeptiert. Wenn's stimmt, ist es beschämend. Ex-Wölbern-Chef zu 8,5 Jahren verurteilt. Wir hatten beim Wölbern-Kauf durch den Medizin-Professor schon intellektuell hilflos mit der Schulter gezuckt. Mieses Timing für LHI-Übernahme durch MBO (S. 9). Eigentlich sollten die GF's wissen, was sie tun. Aber die alte Wölbern-Logik gilt umso mehr. Noch schlimmer. Publikumsfonds funktionieren im Moment nur mit Bankenhintergrund, Bankenvertrieb oder wenigstens guter Story. Was hat die neue LHI davon noch? Auto-Sonnenkönig Ferdinand Piëch deklamierte nach Ludwig XIV-Vorbild erneut „VW, c'est moi.“ Und die Hofschranzen flüstern, was denn ein Halbsatz wohl bedeuten könnte.

Aktuell profitiert die Immobilienwirtschaft von einem Umfeld, das von Rahmenbedingungen determiniert wird, die „eigentlich so nicht funktionieren können“. Die Langfrist-Perspektiven dürften eine Menge Leute beschäftigen, die nicht nur vom heutigen Deal zum nächsten denken, sondern die entweder generationsübergreifend gewohnt sind zu denken oder zumindest über Altersvorsorge oder Versorgung der Familie nachdenken. Da hilft auch nicht der Glaube an Gewöhnung. Anpassungsverzögerungen auch über Jahrzehnte bestimmen am Ende nur den Ausschlag der später notwendigen Anpassungsrezession. Wie macht man eigentlich Geldpolitik mit Negativzinsen? Ein interessantes Thema, das wir diese Woche im Rahmen eines kleinen Presseabendessens beim vdp diskutierten. Ganz einfach. Neu denken. Voraussetzung ist die weitgehende Abschaffung des Bargelds. (S. 6)

Aber was machen Sie in unserer „eigentlich geht es so nicht“-Gesellschaft, wenn zentrale Säulen der sozialen Marktwirtschaft wie eine geregelte Altersvorsorge nicht mehr funktionieren? Das Generationen-Umlageverfahren der staatlichen Rentenversicherung funktioniert demographisch so nicht mehr. Die Kapitalanlage ist zum Witz geworden. In der privaten Vorsorge unterstellen die Branchenbetreuerungen, damit könne die Assekuranz umgehen, eine gewisse intellektuelle Begrenztheit der Zuhörenden nach dem Motto des erwischten Fremdgehers: „Glaubst Du mir oder Deinen Augen?“ Über 90% der Vermögensanlagen von 1,362 Billionen Euro der Assekuranz stecken in zinsabhängigen Papieren. Aktuelle Verzinsungen der Neuanlage decken noch nicht einmal die Verwaltungskosten, geschweige denn alte oder neue Garantiezinsen. Mit jeder auslaufenden Anleihe fällt annähernd der gesamte Zinsertrag weg. Für die Zukunft müssen dreistellige Milliarden-Kursrisiken kalkuliert werden, wenn der Zins doch einmal drehen sollte.

Die Wirtschaftswissenschaften müssen neue Lehrbücher verteilen. Oder wir testen weiter, ob die alten nicht vielleicht doch stimmen. Eine Währung, die so nicht geht, eine Kapitalanlage, die so nicht geht, eine Altersvorsorge, die so nicht geht, ein demografisch notwendiges Familienziel, das so von jungen Leuten nicht mehr finanzierbar ist, politische Steuerungsmechanismen, die es nicht mehr gibt oder die so nicht mehr gehen, Fiskalpolitik, die so eigentlich nicht gehen dürfte, Geldpolitik, die so nicht mehr geht, Währungspolitik, die es nicht mehr gibt, oder Geldwertstabilität, die es so, ohne dass die Nutzung von Geld Geld kostet, eigentlich nicht geben dürfte, stellen eine Menge politischer Jonglierbälle, die gleichzeitig in der Luft zu halten sind. Das geht eigentlich so nicht. Nur Verschuldung funktioniert noch. Aber das funktioniert eigentlich so auch nicht, sagt der gesunde Menschenverstand.

Was geht also noch? An der Schwäche des Systems Geld verdienen. Das macht die Immobilienbranche – zumindest solange, bis klar wird, dass das so auch nicht klappt. Wenn Verschuldung kein Geld kostet, kann man sich unbegrenzt weiterverschulden. Das macht die Politik. Wenn Altersvorsorge nicht mehr geht, muss man gesund bleiben und weiterarbeiten. Das plane ich.

Werner Rohmert, Herausgeber



Partner und Sponsoren der heutigen Ausgabe: aurelis Real Estate, Bouwfonds Investment Management, Catella Real Estate AG, Deka Immobilien Investment, E&P Real Estate GmbH & Co. KG, fairvesta, Garbe Group, Project Gruppe, pubilty AG, Ruhrwert Immobilien und Beteiligungs GmbH, sontowski & partner GmbH sowie die vdp Research GmbH.

wicklung an, wird jährlich zusätzlich Wohnraum für etwa 420.000 Personen benötigt.

Solche hohen Zuwächse können nur über einen kurzen Zeitraum aus der Leerstandsreserve von bundesweit etwa 1,8 Mio. Wohnungen (Zensus 2011) gedeckt werden, zumal diese nicht gleichmäßig über das Bundesgebiet verteilt sind. Angesichts der hohen Neubaumieten kommen für diese Personengruppen in aller Regel auch keine neu errichteten Wohnungen in Betracht; sie sind in ihrer großen Mehrheit auf preiswerte Wohnungen aus dem Bestand angewiesen.

Daher – so verlangt das ifs – müssen Umzugsketten in Gang gesetzt werden, bei denen sich gut verdienende Haushalte durch den Bezug eines eigenen Hauses oder einer Neubau(eigentums)wohnung in ihren Wohnungsverhältnissen verbessern und zugleich eine preiswertere Bestandswohnung frei machen. Um diese Sickereffekte in ausreichendem Umfang in Gang zu setzen, ist Wohnungsneubau vor allem in den Wachstumsregionen mit einem breiten Arbeitsmarktangebot erforderlich.

Politik muss verlässliche Zahlen über Zuzüge liefern

Um die Baufertigstellungen zu erhöhen, bedarf es von Seiten der Politik – zumal aus Gründen eines ausgeglichenen Haushalts eine steuerliche Sonderabschreibung für Mietwohnungen ausgeschlossen worden ist – belastbarer Aussagen darüber, in welchem Umfang auch in den kommenden Jahren mit Zuwanderungen und Flüchtlingen zu rechnen ist. Privatanleger und institutionelle Anleger müssen dann eigenständig abschätzen, an welchen Standorten sich Wohnungsneubau lohnt, weil dort eine ausreichend große Bevölkerungsgruppe die hohen Neubaumieten bezahlen kann. Privatanleger, die noch nicht im selbst genutzten Wohneigentum leben, haben zusätzlich die Option, die bisherige Mietbelastung zur Finanzierung eines eigenen Hauses oder einer Eigentumswohnung einzusetzen. (KK) □

Was wirklich zählt:

Die unumstößlichen Gebote für erfolgreiches Hospitality Management.

Winfried D. E. Völcker,
www.voelcker-hospitality.de

9. Gebot: Freie Hotelzimmer sind kein Schicksal.

Hotelzimmer haben ein kurzes Verfallsdatum.

Bleiben sie frei, ist der Beherbergungsumsatz dieser Nacht unwiederbringlich verloren. Eine Binsenweisheit? Sicher, nur wenn sich mit der Belegung von zwei Drittel der Kapazität z. B. 2 Mio. Euro erwirtschaften lassen, steht das „Freie Drittel“, für eine weitere Million, die aufgrund geringerer Grenzkosten bis zu 80% in den GOP – ja, runter bis zum Net Profit fließen würde.

These No. 76: Überdurchschnittliche Erlöse fließen zu 80 Prozent runter bis zum Net Profit.

Jeden Tag darüber nachzudenken, wie man dieses Potenzial hebt, oder zumindest zu einem großen Teil, sollte Aufgabe des gesamten Managementteams sein.

These No. 77: Wer ein 100 Zimmer Hotel führt, muss es auch zu 100% füllen oder auch nur zwei Drittel seines Gehaltes einfordern.

Ein „Volles Haus“ schafft man durch strategische Kernerarbeit und aggressives „Marketingmanagement 5.5“. Dazu zählen - nicht erst seit heute - Content, Storytelling und Interaktionen für große Reichweite. Basis ist allerdings ein gesunder genetischer Mix' aus Standort, relevantem Konzept und passendem Betreiber.

These No. 78: Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich.

Was könnte das Management mit so viel zusätzlichem Cash Flow alles anstellen? Renovierungstau abbauen. Bäder erneuern. Haustechnik modernisieren. Ineffizientes Küchenequipment austauschen. Neue Uniformen kaufen. Reserven für Pacht bilden. Mitarbeiter besser bezahlen. Incentives ausschütten und ins Marketing investieren: „Du musst Geld zum Fenster hinauswerfen, damit es durch die Tür wieder rein kommt“, wusste schon **Uli Prager**, Gründer und Chef des **Mövenpick** Imperiums vergangener Zeiten. Marketing zahlt sich aus.

These No. 79: Du musst Geld zum Fenster hinauswerfen, damit es durch die Tür wieder rein kommt.

Von Prager stammt auch: „Wir wollen liebenswürdige Gastfreundschaft praktizieren, indem wir unsere Gäste wie Freunde bedienen, gut und herzlich“.

Referenten und Journalisten spielen gerne mit der Königin der Rhetorik und stellen die Frage: „Sind die Bedürfnisse der Menschen im Wandel?“ Die eigene Antwort besteht oft aus neuen Begriffen für Altbewährtes...

Allem Fortschritt zum Trotz, im Wesen hat sich die

Spezi Gast nicht so verändert, wie man uns glauben machen will. Die Sehnsucht nach Bekanntem, nach Vertrauen und Vertrauen sitzt tief. Hoteliers mit Kundennähe wissen das und wussten, was „mavenmagnet Brodeur Partners“ 2013 in seiner „Conversational Relevance Analysis“ herausgefunden hat: Richtig wichtig bei der Hotelwahl sind zu allererst SERVICE, dann LAGE, gefolgt von der Funktionalität des Zimmers, Sauberkeit und Hygiene und Angeboten.

These No. 80: Richtig wichtig bei der Hotelwahl ist zu allererst der Service, noch vor der Lage.

Service, das sind die Menschen im Betrieb, die Qualität ihrer Arbeit: Freundlichkeit. Liebenswürdige. Einfühlungsvermögen. Aufmerksamkeit. Ein herzlicher Gruß mit Augenkontakt statt eines gleichgültigen „Hallo“. Problemloser Check-In und Check-Out sowie sicheres Parken gehören auch dazu. Gäste wünschen sich Wertschätzung, nicht alltägliche Produkte und Angebote. Einen Aufenthalt ohne Do's & Don'ts...

Die Lage des Hotels bei der Wahl ist von Bedeutung, aber nicht entscheidend. Der Schlüssel ist Erreichbarkeit, Anfahrt, Vorfahrt. Eintreten durch spannende Schleusen, mit ganz persönlichen Erwartungen. Gäste wünschen sich am Standort ihrer Wahl eine positive Überraschung, ein unvergessliches Erlebnis, die Befriedigung ihrer unterschiedlichen Bedürfnisse, Geschmäcker und Gelüste.

Nach Brodeurs gibt es vier Faktoren, vier Thesen, die bei der Wahl eines Hotels absolut entscheidungsrelevant sind:

These No. 81: Die Funktionale Relevanz... Funktionalität in Allem und im Ganzen.

These No. 82: Die Werte Relevanz... Werte, die dem Gast dienen.

These No. 83: Die soziale Relevanz... das mit dem Hotel verbundene soziale Standing. Dazu zu gehören, Teil zu sein einer Gruppe von Menschen, die sich dergleichen leisten können: „Das bin ich - das bin ich mir wert“.

These No. 84: Die gefühlte Relevanz... ersehnte, vorempfundene Befriedigung.

Freie Hotelzimmer sind weder Schicksal noch eine Gesetzmäßigkeit. Sie sind immer das Ergebnis freier Wahl zwischen dem einen Hotelprodukt und dem anderen. □

Der weltweite Boom sieht in Q1 Transaktionen für 148 Mrd. USD

GE CAPITAL verkauft Immobilienassets für insgesamt 26,5 Mrd. USD

Die Investmentmeldungen des 1. Quartals werden überwiegend ermüdet. In Deutschland und der Welt geht der Boom weiter. Regelmäßig wird der Rekord des letzten Booms als Maßstab herangezogen, der gerade überschritten oder knapp verfehlt wurde. So trifft es auch auf die JLL-Zahlen zum weltweiten Investment in Gewerbeimmobilien zu. Interessant, aber noch nicht interpretierbar, ist in dem Zusammenhang der recht stillschweigende Verkauf der Assets der Immobiliensparte von GE Capital für rund 26,5 Mrd. USD, den verschiedene Medien brandaktuell meldeten.

Trotz der Boom-Zahlen regt die forcierte Trennung der Muttergesellschaft **General Electric** vom Finanzdienstleistungsgeschäft und den Immobilienbeständen zum zyklischen Nachdenken an. Wegen "günstiger Marktkonditionen" drückt CEO **Jeffrey Immelt** bei der Trennung vom Bank- und Immobiliengeschäft aufs Tempo. Lt. Immelt stehen für insgesamt 26,5 Mrd. USD Immobilien und Immobilienfinanzierungen zum Verkauf an. Rd. 22,5 Mrd. USD sollen bei **Blackstone** für Immobilien und **Wells Fargo** für Immobilienfinanzierungen bereits erzielt worden sein. Für Immobilien im Umfang von 4 Mrd. USD sollen von anderen Investoren lt. IZ-Recherche bereits Letters of Intent unterzeichnet worden sein. Mit dem kurzfristig anstehenden Verkauf der Finanzsparte sollen Erlöse den Aktionären über einen Aktienrückkauf im Volumen von 50 Mrd. Dollar direkt zugutekommen.

Die Äußerung Immelts, dass die zu verkaufenden Assets, also auch die Immobilien, für andere wertvoller seien als für GE, macht nachdenklich. 26,5 Mrd. USD ist eine Größenordnung, bei der die üblichen Portfolio-Argumentationen nicht mehr ziehen. Da bleibt der Glaube der Immobilienoptimisten an die strategische Rückkehr von GE zum Kern-Industriegeschäft. Der Immobilienmarkt wird zunächst einmal auch davon profitieren, dass die 50 Mrd. Euro, die den Aktionären zufließen, in der Wiederanlage auch irgendwohin müssen. Das Immobiliengeschäft befeuert sich so noch weiter. Auf der einen Seite gibt es aus „Der Immobilienbrief“-Sicht im Moment kein Wendepunkt-Szenario, andererseits wecken die Entwicklungen Störgefühle.

Die Zahlen des ersten Quartals zeigen, dass die Party noch in vollem Gange ist. Nach vorläufigen Zahlen von JLL