

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

NR. 357 | 40. KW | 02.10.2015 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

# Brief



**expo  
real**

**Building networks**

- 64.000 Quadratmeter
- Treffpunkt der Immobilienbranche
- 1.653 Aussteller
- 36.893 Teilnehmer

**EXPO REAL**  
Sie finden uns  
in Halle B1.544



**... and climbing.**

## Mit einem starken Partner kann man weiter springen!

Entdecken Sie die Services und die Flexibilität einer global aufgestellten Verwahrstelle für Wertpapiere, Immobilien- und Sachwertfonds. CACEIS bietet Ihnen umfassende, KAGB-konforme und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Dienstleistungen – dabei reicht das Spektrum der Assetklassen von Wertpapieren, Immobilien, Private Equity, Erneuerbare Energien, Aviation bis hin zu Containern. Ein interdisziplinäres Team aus den Bereichen Kundenbetreuung, On-Boarding, Verwahrstelle und Rechtsabteilung betreut Sie persönlich und kompetent.

**Ihr Ansprechpartner Christian Hogrebe freut sich auf Sie.**

**Tel: +49 (0) 89 5400-2298**

**E-Mail: [Christian.Hogrebe@caceis.com](mailto:Christian.Hogrebe@caceis.com)**

**[www.caceis.com](http://www.caceis.com)**

[www.munier-bbn.com](http://www.munier-bbn.com)

Verwahrstelle für Wertpapiere, Immobilien- und Sachwertfonds  
Fondsadministration  
Custody  
Clearing  
Transaktion Banking

**caceis**  
**INVESTOR SERVICES**  
solid & innovative

## Sehr geehrte Damen und Herren,

das größte Enterbungs-, Enteignungs- und Verschuldungsprogramm der deutschen und vielleicht weltweiten Friedensgeschichte verleiht der Wirtschaft weiteren Schub. Der weltweite Gesamt-Schuldenberg ist von 87 Billionen Dollar im Jahr 2000 auf knapp 200 Billionen Dollar in 2014, die dreifache Weltwirtschaftsleistung, angestiegen, ermittelt eine Studie des **McKinsey Global Institute**. Greenspan hat die Zins-Geister gerufen. Bermanke und Draghi verhalfen dem Zauberlehrling zu Erfolg. Das ließ den Dämon der Macht der „Finanzmärkte“ aus der Flasche, der jetzt die Geldpolitik lähmt. Die Geldpolitik hat ihr Pulver für die nächste Krise schon heute verschossen. Negativzinsen und „Abschaffung“ des Bargeldes bzw. Begrenzung von Bartransaktionen sind die logischen Konsequenzen. Da sehnt sich der für die Altersvorsorge Sparende nach den guten Zeiten der Vermögenssteuer bei gleichzeitig hohen Zinsen zurück.

Die „Finanzmärkte“ drohen bei Zinswende im Verein mit Ratingagenturen das Austrocknen der Schwellenländer an. Die sowieso Rohstoffpreis gebeutelten Länder geraten dann in die Spirale. Das hat Konsequenzen für die Weltkonjunktur. Von deren 4 Rädern Europa, USA, China und die Emerging Markets haben sowieso 3 schon einen Platten. Nur USA rollt noch, aber auch nur weil dauernd mit Kredit gekaufte Luft nachgefüllt wird. Aber Kredithöhen spielen längst keine Rollen mehr. An Rückzahlung denkt niemand außer Schäuble. **Kapitaldienstbelastbarkeit ist das Steuerungsinstrument. Bei Nullzinsen könnte ich den alleine für die ganze Republik leisten.** Von noch so kleinen Negativzinsen könnte ich gut leben. Der Immobilienwirtschaft wird die Gemengelage helfen. Aber merken Sie eigentlich auch, dass da langfristig irgendwas nicht stimmt?

**Droht die staatlich gelenkte Wirtschaft?** Die Zeche der letzten und der nächsten Krise zahlt der nur der Wirtschafts-Mittelstand mit Lebensstandard. Der Begriff „Steuerzahler, der die Zeche zahlt“, vermittelt eher einen falschen Eindruck. Der Arme zahlt kaum Steuern. Unser Lieblingsstatistiker hat einmal ausgerechnet, wer wie viel Steuern bezahlt. Dazu unten mehr (ab Seite 6). Im Reichtum ändert sich nur der Börsenwert des Vermögens. Gutmenschen mit oft eher gemeinschaftlicher Finanzierung des privaten Einkommens sind krisen- und konjunkturunabhängig. Die Pensionsberechtigungen von Beamten und Konzernmanagern erweisen sich als Millionensparverträge. Rechnen Sie mal aus, was ein 62-jähriger Studienrat risikolos für den Rest seines Lebens an Pension und Krankenversorgung erhält. Der Freiberufler mit 20 Zahlungs- und Anrechnungsjahren vorheriger sozialver-

sicherungspflichtiger Beschäftigung bekommt eine Rente, die nicht ausreicht, den Rest seines Lebens die Krankenversicherung zu bezahlen. Die kostet alleine im Studienratsvergleich 150.000 Euro. Der Vorstand eines Mini-Verlages bezahlt perverserweise noch Künstlersozialversicherung auf sein Gehalt, ohne damit Ansprüche zu erwerben.

Der Wirtschafts-Mittelstand ist aber der effizienteste Motor des deutschen Erfolges. Seine Produkte der Dienstleistung und Industrie würden im Konzern ein Mehrfaches kosten. Übrigens, wenn Sie die Pensionsverpflichtungen in die Staatsverschuldung mit einbeziehen, ist es mit Deutschlands Schuldenquote im internationalen Vergleich auch mit Peripherie-Ländern gar nicht mehr weit her. Im Ergebnis ist der Zins als Marktpreis ausgehebelt. Staatliche Finanzressourcen-Lenkung und eine selbstverstärkende Self Fulfilling Prophecy Spirale des Rating-Systems sind die Konsequenz. Nicht allein der Sparer nimmt so in der Niedrigzinsphase Schaden, sondern der Staat, dessen Ressourcen fehlallokiert werden, und unsere Kinder, die die unvermeidliche Entschuldungsphase in einigen Jahrzehnten – oder früher - mit ihrem Vermögen oder ihren verbleibenden Erbschaften bezahlen werden.

Die Immobilie soll das Problem für private und institutionelle Anleger lösen. Ob es klappt, weiß keiner. Heute hilft das Anlagedesaster der Immobilienbranche aber zu neuen Höhenflügen. Das Know how unserer Eltern und Großeltern zu Inflationsschutz, Vermietungssicherheit, Wertsteigerung, sicherer Rendite oder guter Altersvorsorge wird aus der Klamottenkiste geholt. Medien, Leser, Käufer und auch Investoren glauben es, oder tun zumindest so. Die Immobilienwirtschaft hat sich in den letzten 10 Jahren endlich wieder neu definiert. Zu lange hatten Internet-Blase und Aktien-Hype der Immobilie die Show gestohlen. In der Finanzkrise hat die deutsche Immobilie ihre Qualitäten gezeigt. Sogar DAX-Höhenflüge finden im Verborgenen statt. Jetzt verbreitet die deutsche Immobilie eine weltweite Heilsbotschaft!

(Fortsetzung auf S. 7)



Werner Rohmert, Herausgeber

*Werner Rohmert*

The image features a puzzle with a cityscape background. One piece is missing, leaving a large blue silhouette of a puzzle piece. The cityscape is illuminated at night, with many lights visible. The puzzle pieces are arranged in a grid pattern.

M&L

## Was hat M&L mit Immobilien zu tun?

**Expertise:** Projektmanagement, Cut-over Management, Management von Unternehmensfusionen, Konzeption und Optimierung von Geschäftsprozessen, Change Management, Management Coaching, Einführung und Optimierung von integrierten CRM-Systemen, Siebel CRM, Business-Intelligence-Konzepte und -systeme inklusive Geomarketinglösungen, Aufbau und Betrieb von Retail-Management-Systemen, OPEX- und CAPEX-Analysen, CHAID-Evaluierungen, Konzeption und Aufbau von Systemen zur Planung des relevanten Filialbesatzes in deutschen Lagen und Einkaufszentren, Vertriebsgebietsplanung und -optimierung

### **M&L Aktiengesellschaft**

Schwarzwaldstraße 122  
60528 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 (0)69 963 632-0  
Fax: +49 (0)69 963 632-10  
E-Mail: [kontakt@mlconsult.com](mailto:kontakt@mlconsult.com)  
Homepage: [www.mlconsultants.net](http://www.mlconsultants.net)

**Individual Marketing Solutions.**

## Inhaltsverzeichnis

<b>Status Quo Immobilienbranche</b> (Werner Rohmert)	3	<b>Immobilien oder nicht?</b> Die Finanzierung von Rechenzentren (Markus Kreuter)	32
<b>Time to sell?</b> (Werner Rohmert)	14	<b>Europäische Hotelmärkte</b> Bukarest und Sofia auf Erholungskurs, Belgrad hinkt hinterher (Karin Krentz)	33
<b>Exkurs: Welcher „Steuerzahler“ zahlt</b> eigentlich die nächste Zeche? (Werner Rohmert)	15	<b>Hotelmarkt Deutschland</b> Viel Potenzial in den kommenden Jahren (Andreas Wellstein)	36
<b>Büroinvestments in 2015</b> Catella erwartet drittbestes Jahr seit 2001 (André Eberhard)	16	<b>Partner im Hotelbau</b> Der „Genetische Mix“ aller Beteiligten ist so wertvoll wie ein guter Ruf - unbezahlbar (Winfried D.E. Völcker)	44
<b>KAGB 2.0, was noch kommt!</b> (André Eberhard)	18	<b>Immobilienkraftwerke gesucht?</b> Ein Plädoyer gegen staatliche Regulierung (Edmund Pelikan)	34
<b>Neue Regeln = Alles besser?</b> Erste Erfahrungen im Risikomanagement und Compliance des KAGB (André Eberhard)	20	<b>Die Immobilien im DAX</b> Vonovia wird erstes DAX-Immobilienunternehmen (Michael Beck)	37
<b>Damoklesschwert deutscher Städte</b> <b>ist Fachkräftemangel</b> München und Stuttgart bleiben in Europas Top 10 (Werner Rohmert)	23	<b>Hamburg „Mitte Altona“</b> Ein Großprojekt voll im Plan (Dr. Gudrun Escher)	39
<b>EXPO REAL und die Flüchtlinge</b> (Dr. Thomas Beyerle)	24	<b>Logistik und Immobilien, eine schwierige</b> <b>Allianz im Ruhrgebiet</b> (Dr. Gudrun Escher)	41
<b>Interview</b> „Wir werden den Bereich des institutionellen Fondsgeschäfts in der Zukunft weiter aufbauen“ Christoph Wittkop, Managing Director und Country Head Germany der Cornerstone	26	<b>TLG: Berlin setzt neue Maßstäbe für</b> <b>Deutschlands Metropolen</b> (Karin Krentz)	45
<b>Hohe Nachfrage und steigende Preise</b> bei Frankfurter Zinshäusern Anleger kauften für 788 Mio. Euro (Werner Rohmert)	28	<b>Gewerbliche Immobilienfinanzierung</b> Neugeschäft erhöht erstmals wieder Bestand (André Eberhard)	48
<b>vdpResearch - Wohnungsmarkt Dresden</b> Positive demografische Entwicklung treibt Mieten und Kaufpreise (André Eberhard)	29	<b>Altersgerechtes Wohnen</b> Droht eine Wohnungsnot? (Prof. Dr. Günter Vornholz)	49
<b>EXPO REAL Veranstaltungen</b>	47	<b>Impressum</b>	51

(Fortsetzung von S. 2)

Die Immobilie ist der Weg aus dem Anlagenotstand. **Der Cash Flow kommt heute. Die Sanierung kommt morgen.** 10-Jahre Mietvertrag und Neubauqualität rechnen non recourse jede noch so kleine Zinsdifferenz. Deutschland lebt im Immobilien-Hype. Immobilien-Angestellte von Konzernen und Sammelstellen leben im persönlichen Immobilien-Paradies. Man kann nur mit Fehlern etwas falsch machen. Wer keine Fehler macht, im Markt mitschwimmt und sich absichert, macht es richtig. Der Preis spielt keine Rolle. Renditekompression und 10 Jahre Cash Flow Sicherheit täuschen persönliches „Alpha“ vor. Zinsjongleure lebten 30 Jahre erfolgreich vom Zins-trend. Jetzt hilft der „Rendite-Trend“ den Immobilien-Jongleuren. Solange es im Trend nach unten geht, outperformed der Manager den Markt und hat außerdem noch Kurs- oder Wertgewinne. Die Zinsspezialisten sind jetzt schon im Dilemma. Wenn es keine Negativzinsen gibt, reicht die erzielbare Rendite für den Geschäftszweck nicht mehr aus und bei steigenden Zinsen drohen Kursverluste. Davon sehen sich Immobilien-Investoren noch weit entfernt. International hören wir: „Deutschland ist noch unterbewertet!“

**Und der Witz ist: Es gibt kein Wende-Szenario.**

Die Zinsen bleiben niedrig. Der Metropolen-Trend hält an. Mieten sind echt nachfragegetrieben. Der internationale Anlagedruck wird immer stärker. Jetzt wird auch Risiko genommen. Die Beschäftigung bleibt im Höhenflug. Flächennachfrage ist die Folge. Der Flüchtlingsstrom verleitet Topmanager zu neuen Wirtschaftswunder-Spekulationen. Die Wohnungsknappheit wird immer schlimmer. Verbände springen auf den Flüchtlingszug auf. Wir brauchen Wohnungen und steuerliche Gießkannen für den Gedeih der Branche. Bei Büros wird immer nur das Beste gesucht. Neubau ist knapp. Massenware gibt es genug, aber die will kaum jemand. Hier kann Platz für Neubau geschaffen werden. Die Hälfte der Wohnungen ist in Deutschland sowieso energetisch nicht mehr anständig sanierbar, meinen Wissenschaftler. Da kann Abriss und Neubau weiter verdichten. Das spart Heizung und Pendler-Benzin. Handel profitiert vom Konsumboom. Warum soll man das Geld noch auf die Bank bringen? Der Online-Handel wird spürbar, aber noch nicht lästig. Flächen sind weiter gefragt und zukunftssicher. Paradox: Logistikimmobilien profitieren dagegen vom Online-Handel – auch wenn der lediglich 5% des Logistik-Aufkommens ausmacht. Sozialimmobilien

Shopping-Center Westfield London

# Herzlich Willkommen!

Besuchen Sie uns auf  
der Expo Real 2015!  
Halle B2, Stand 210

Nicht nur an unserem Messestand geben wir Ihnen einen Einblick in die facettenreiche Immobilienwelt der Commerz Real. Überzeugen Sie sich selbst: Bei einem Bummel durch Westfield London, einem der größten Shopping-Center Europas, oder mit einem Aufenthalt im exklusiven Berliner Hotel de Rome – nur zwei von über 100 Qualitätsobjekten in unserem Offenen Immobilienfonds *hausInvest*. Ob im Management attraktiver Anlageprodukte oder in der Strukturierung individueller Bau- und Finanzierungslösungen: Stets ist es unser Anspruch, für unsere Investoren und Firmenkunden Mehr Reale Werte zu schaffen.

[www.commerzreal.com](http://www.commerzreal.com)

**COMMERZ REAL**   
Commerzbank Gruppe

## publity AG

**München:** Die **publity AG** konnte für das Büro- und Businesscenter „Wappenhalle“ insgesamt 5 Mietverträge mit ca. 5.500 qm Gesamtfläche abschließen.

Als neuer Mieter konnte u.a. die **Software One** gewonnen werden. Ebenso konnten Mietverträge und Flächenvergrößerungen mit Bestandsmietern wie die **Hochschule der Bayerischen Wirtschaft gemeinnützige GmbH** verlängert werden.

Das unter Denkmalschutz stehende Büro- und Businesscenter „Wappenhalle“ verfügt über ca. 37.800 qm Büroflächen sowie 544 PKW-Stellplätze.

profitieren von der Demografie. Hotels sind mangels Anlagealternativen wieder „in“. Die deutsche Immobilien-Welt ist in Ordnung!

Lediglich aus der Zeit gefallene Stein-Fetischisten reiben sich über der Finanzmathematik die Augen. Waren nicht Sicherheit und Altersvorsorge sowohl privat als auch bei Kapitalsammelstellen einmal die zentralen Investitionsgründe in Immobilien und werden heute wieder propagiert? Niedrigzinsen führen aber zu Erbschaftsvernichtung durch Rückbau. Haben immer neue Neubauten eigentlich Produktivitätsvorteile, die die Ressourcenvernichtung rechnen oder ist das Anspruchsniveau gestiegen, weil man sich Neubau bei Niedrigzinsen leisten kann? Hat von den Finanzakrobaten bei Miet- und Renditekalkulation schon einmal jemand etwas von Lebenszyklus, High Tech Haustechnik, Nachvermietungskosten, Mietausfallrisiken oder Sanierung gehört? Warum auch? Bei Bedarf ist später doch Eigenkapital und billiges Geld genug da. Wenn der Eigentümer nicht stemmen kann, was das Management hinterlässt, soll er günstig verkaufen und anderen die Chance lassen. Warum soll das auch anders sein? Wertschöpfungsphasen mit manage to core, Heben von Wertschöpfungspotentialen nach Undermanagement oder Finanzierungsproblemen und Wertschöpfung mit Projektentwicklung für Neubau oder Sanierung gehören in die Hand von Profis. Wertverbrauchsphasen des Bestandsmanagements sind eher etwas für die Angestellten der Kapitalsammelstellen, die längst nicht mehr wissen, dass sie das gesparte Geld von Krankenschwestern verwalten. Die Immobilien-Matadore investieren mit „Eigenkapital“. Die Welt bleibt in Ordnung.

Das Bankengewerbe ist vernünftiger geworden, liest man in der Zeitung. Eigenkapital wird gefragt. Beim Kapitalmarkt sind Konsequenzen angedroht. Wie wir vor 2 Ausga-



**DEUTSCHE/HYPO**  
Ein Unternehmen der **NORD/LB**

# ALLES HAT SEINE ZEIT. WIR INVESTIEREN UNSERE IN IHREN ERFOLG.

Als Experten im Bereich Immobilienfinanzierung bieten wir Ihnen ein einzigartiges Portfolio aus Erfahrung und Referenzen für Ihr passgenaues Finanzkonzept.

[www.Deutsche-Hypo.de](http://www.Deutsche-Hypo.de)

Zeitlos

Klassisch

Modern

Zukunftsweisend



Ihr Erfolg ist : unser Maßstab



# EUROPEAN ACQUISITION IS OUR MISSION

„We shop non-stop“: Unsere Einkaufsliste für 2015 und das kommende Jahr ist lang! Auf der Wunschliste stehen europäische Büro-, Einzelhandels-, Healthcare- und Wohnimmobilien. Ob bestehende oder neue Core, Core+ und Value-Add-Immobilien in den Top7-Städten oder an B- und C-Standorten: Wir interessieren uns für einzelne Assets oder Portfolios im Wert von mehr als 5 Mio. Euro. Für nationale und internationale Kunden übernimmt unser Team die Auswahl, Strukturierung und Akquisition von Immobilien aller Nutzungsarten in ganz Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern. Wir unterstützen den gesamten Einkauf – vom Sourcing über die Due-Diligence und Kaufverhandlungen bis hin zu After-Acquisition-Aufgaben. Können Sie uns eine passende Liegenschaft anbieten? Kontaktieren Sie uns unter der Telefonnummer



+ 49 6104 664-461 oder über [ankauf.commercial@corpussireo.com](mailto:ankauf.commercial@corpussireo.com)



ben schon erfahren, sollen bei Milliarden IPO's, „Unicorns“, bössartigerweise neuerdings sogar Konzepte hinsichtlich ihrer Tragfähigkeit hinterfragt werden („Der Immobilienbrief“ Nr. 355). Ein Anachronismus. Bei der Immobilie bleibt die Welt in Ordnung. Milliardenkredite als bilanzwirksames „Neugeschäft“ sind billiger als Geld drucken. Geleveragte Feeder-Funds stellen woanders das Eigenkapital für eigenkapitalstarke Funds mit Bankenfinanzierung. Faktor 5 bis 25 in Fonds-Kaskaden macht auch aus winziger Rendite eine anständige Eigenkapitalverzinsung. Nach 3 oder 4 Jahren ist das EK wieder drin. Was soll da schiefgehen? Die Welt hat sich verändert. Wir sind heute professioneller geworden.

**Außerdem: Die Welt ist nicht schlechter geworden. Lediglich die Information über alles, was schief geht, ist besser geworden.** Vor fünf Wochen wunderte ich mich im Editorial, dass der DAX knapp 8% mehr wert sei als vor einem Jahr, der Shanghai Composite Index knapp 40% über Vorjahr lag, Schäuble ungeplant mit zusätzlichen Steuermilliarden überschüttet würde, der Euro 15% billiger sei als vor einem Jahr, niedrige Energie- und Rohstoffpreise der Wirtschaft zusätzlichen Schub verleihen und der Export auf

Rekordkurs sei. **Dennoch würde täglich über Aktien-crash sowie Währungs-, Schulden- und europäische Sinnkrise in den Medien referiert.**

**„Nach fast jedem denkbaren Maßstab ist die Welt besser, als sie je gewesen ist.“** Zwei Wochen später zitierte DIE WELT **Bill Gates**. Die Zahl der Beschäftigten in Industrieländern ist trotz vier verlorener Finanzkrisenjahre von 535 Mio. Beschäftigten auf 570 Mio. Beschäftigte gestiegen. Die Weltwirtschaft expandiert trotz Eurozone stärker als in der Vergangenheit. Die Wachstumszentren sind lediglich andere. Die Zahl der Menschen, die in extremer Armut leben, ist von 47% der Weltbevölkerung 1990 auf heute 14% gefallen. 1993 zählte die Zahl der Kriege und bewaffneten Auseinandersetzungen auf der Welt noch 63. Im vergangenen Jahr ermittelten die Forscher mit 31 Konflikten den bisher niedrigsten Wert. Weltweit sind die Militärausgaben rückläufig. Politische und wirtschaftliche Freiheit nehmen weltweit zu. In 151 Ländern ermittelte die Weltbank abnehmende Bürokratie. **Lediglich 38 Länder wurden bürokratischer. Dazu gehört allerdings Deutschland.**

## Integriertes Management für mehr Performance.

Nutzen Sie das volle Potenzial von Fachmarktzentren und Hybriden Malls:

- Property Management
- Centermanagement
- Vermietung
- Projektentwicklung

**expo real** Besuchen Sie uns in Halle B2/Stand 340

[www.mec-cm.com](http://www.mec-cm.com)

**MEC**  
METRO - ECE Centermanagement



## Commerz Real

**Frankfurt:** Eines der spektakulärsten Neubauvorhaben der Rhein-Main-Region hat sich die **Commerz Real** im Herzen von Frankfurt für ihren Offenen Immobilienfonds **hausInvest** gesichert. Errichtet wird die Immobilie auf dem 4.000 qm großen Grundstück des ehemaligen **AfE**-Areal an der Senckenberganlage 15. Die Projektidee, hier ein 140 m hohes Hotel- und Wohnhochhaus mit 49.700 qm BGF zu errichten, wurde gemeinsam mit **Groß & Partner** entwickelt. Für die unteren Etagen bis zum 15. Obergeschoss hat die spanische Hotelgruppe **Meliá** einen langfristigen Mietvertrag für ein 4-Sterne-Hotel abgeschlossen. In den Etagen 16 bis 40 entstehen bis zu 300 Business Apartments mit absolutem Panoramablick über Frankfurt, den Taunus und das weitere Rhein-Main-Gebiet.

Bis Februar 2014 war das Baugelände Standort des 112 Meter hohen AfE-Hochhauses, das zur **Goethe-Universität** gehörte. Mit dem Bau des Hochhauses, für das in Kürze ein Architektenwettbewerb starten wird, soll 2016 begonnen werden. Die Fertigstellung ist für Anfang 2019 geplant.

Mit der Marke Meliá bereichert ein hochkarätiges Hotel-Konzept im urban-modernen Stil die Frankfurter Hotel-Landschaft. Neben 291 Zimmern verfügt das Haus über eine Tiefgarage, modernste Konferenz- und Wellness-Ausstattung sowie eine „Sky Bar“ im 15. Oberge-

Die Kriminalität ist global deutlich zurückgegangen. Die Kindersterblichkeit ist kontinuierlich rückläufig. Die Welt-Lebenserwartung steigt um drei Jahre in jedem Jahrzehnt. In den letzten 15 Jahren hat sich die Zahl der Kinder ohne Schulbildung annähernd halbiert. Im globalen Durchschnitt ist die Zahl der Kinder, die eine Frau in ihrem Leben bekommt, seit 1970 von 4,7 auf 2,5 gefallen. Die Ozonschicht erholt sich. Gerade bei den größten Umweltsündern wie USA und China gewinnt Umweltpolitik an Bedeutung. Die großen Industriestaaten haben einen Konsens, aus den fossilen Energien auszusteigen. Und last but not least bleibt das Tempo des technischen Fortschritts Schwindel erregend und befeuert sich immer wieder selber. **Was wir dennoch Tag für Tag in der Zeitung lesen, wissen Sie wahrscheinlich besser als ich.**

**Fazit - Es macht Spaß, auf Kosten der Zukunft zu leben.** Es läuft die größte Umverteilungsaktion der Geschichte zu Gunsten der Profiteure des neuen Finanz-Fracking, einer Wortschöpfung des Autors. Geld kommt wie Öl irgendwoher, wo es keiner vermutet hätte, und verändert die Denkmuster. Gleichzeitig steuert die ganze Welt – ja, wirklich, die Welt, nicht DIE WELT - auf den Bankrott zu, wie Spiegel online mit obigen McKinsey-Zahlen vor einigen Wochen so trefflich verbreitete. Gleichzeitig geht es der Welt und sicherlich auch Deutschland besser, als es ihr je ging. Der Politik in „Basel-Land“ gelingt, was sogar Karl Marx nicht gelang, den reibungslosen Wechsel von der Lenkung durch den Markt hin zur Lenkung durch staatliche Mechanismen. Wie passt das alles zusammen? Die Niedrigzinspolitik macht es möglich.

Gleichzeitig führt allein die innere Angst und wohl auch die Erkenntnis intellektuell eher einfacher gestrickter Menschen wie mich, dass Null-Zins-Politik auf Dauer nicht funktionieren kann, zur panischen Angst, dass „die Märkte“ es der Politik übel nehmen würden, wenn sie auch nur versuchen würde, die Zinspolitik um Nachkommastellen nach oben zu drehen.

Die (Immobilien-) Welt hat sich verändert und verändert sich im Schwindel – lassen Sie sich den Begriff in seinen verschiedenen Bedeutungen einmal im Zusammenhang durch den Kopf gehen - erregenden Tempo weiter. Das professionelle Immobiliengeschäft ist selbst zum High Tech geworden. Die Lebenszyklen immer komplizierterer, High tech Immobilien sind verkürzt. Während noch vor wenigen Jahren der Nutzer über den Bau von Immobilien entschied, macht heute bei entsprechender Bonität die Niedrigzinspolitik die Immobilie zum Wegwerfprodukt. Umso erstaunlicher ist es, heute kontinuierlich mit dem Know-how unserer Eltern und Großeltern aus den 60er, 70er oder 80er Jahren mit Werterhalt, Inflationsschutz und laufender Rendite belatschert zu werden.

**Persönliches Statement:** Tröstlich ist, dass die Spezialisten des aktuellen Zyklus noch jung genug sind, die Konsequenzen ihres Tuns zu erfahren. Weniger tröstlich ist, dass jeder noch so alberne Wirtschaftspublizist, für den es an der Uni noch nicht einmal eine Assistentenstätte gegeben hätte, sich berufen fühlt, das Unheil der Welt an die Wand zu malen. Naja, das haben Sie wahrscheinlich gerade bei den ersten Seiten über mich auch gedacht. Könnte stimmen. Die Gefahr sehe ich auch. Andererseits habe ich es wenigstens zum Uni-Assistenten gebracht. Ein paar Konjunkturbücher, die sich über 10 Jahre auch ganz gut verkauft haben, habe ich auch vorbereitet. Und die Erfahrung zeigt, dass ich recht oft mit meinen Überlegungen Glück hatte. Aber machen Sie sich lieber Ihr eigenes Bild. Ich persönlich sehe keinen schnellen Euro-Crash. Mangels Alternative ist meine Altersversorgung nach wie vor in Euro und Immobilien am falschen Standort nach 90er Jahre Know How und Geburtsort aufgebaut. Ich glaube nicht an den Weltuntergang. Aber: Errare humanum est. ►

**Wie geht es also weiter?** Die Immobilienwelt verändert sich in hoher Geschwindigkeit. Aber seien Sie mir nicht böse, ich habe trotzdem schon fast alles mehrfach zyklisch gehört. Es werden wieder Risiken genommen. Manage to Core und Einkauf von Leerständen werden zur Strategie. Das markierte immer den Höhepunkt des Zyklus. Hotels werden wieder interessant. Hoffentlich stehen diesmal Renditeaspekte im Vordergrund und nicht ein Managerwettbewerb um die besten Köche im Portfolio. Diese Vermutung drängte sich früher oft auf. Der Factory Outlet Wahn fängt wieder an. Handel wird sowieso immer dichter gepackt. Gleichzeitig werden die Gefahren des Internet-Handels auf einmal aus der Kiste geholt. In politischer Hinsicht folgt auf die Globalisierungswelle eine Welle der Renationalisierung. Flüchtlingsproblem und Euro-Krise werden zum Spaltpilz.

Bei der Suche nach meinem ersten Hinweis auf die Logik einer Renationalisierungswelle warf mir der Laptop-Explorer mein Expo Real Editorial aus dem **Herbst 2007** vor die Füße. Damals brach der Markt alle Rekorde. Zu viel Geld traf wie heute auf zu wenig Know how. Die Subprime-Krise

schwelte nur in USA. Eine Welt-Finanzkrise war unvorstellbar. **Mein Editorial begann 2007 mit: „Sehr geehrte Damen und Herren, wäre da nicht dieses ewige kollektive, vielleicht sogar typisch deutsche Störgefühl, wenn man sich zu wohl fühlt, könnte man mit Blick auf die Immobilien- und Fondsmärkte schlussfolgern, dass es uns rundum gut geht.“** Das charakterisiert auch meine heutige Stimmung. Ehrlich gesagt, von den Tagesdetails abgesehen könnte man das ganze Editorial problemlos übernehmen. **Ein Jahr später, im Oktober 2008, zum Höhepunkt der Krise begründete ich meine Erwartung: „In vielleicht einer Dekade wird es also wieder institutionalisierte Zockerei, Überschuldung privater Haushalte und Konsumfinanzierung durch befristete „Wertsteigerung“ von Assets geben. Den Keim dazu legt jetzt schon wieder die Liquidisierung der Märkte durch Staatsverschuldung, ...“** Treffer, was soll man sonst dazu sagen. Das McKinsey-Zahlenwerk mit der Verzweieinhalbfachung des weltweiten Schuldenberges seit 2000 spricht Bände. Im staatlichen Bereich haben die Schulden seit 2008 deutlich stärker zugelegt als vorher. ►

Connecting Global Competence



## Die Kontakte von heute sind das Business von morgen.

Die EXPO REAL ist Europas größte Messe im Bereich Immobilien und Investitionen. Wenn sich das Who's who der Branche drei Tage unter einem Dach versammelt, dann sind das exzellente Voraussetzungen für effizientes Networking.

### Nutzen Sie diese Chance.

- › Knüpfen Sie neue Kontakte zu rund 37.000 potentiellen Teilnehmern
- › Treffen Sie mehr als 1.600 internationale Aussteller
- › Präsentieren Sie Ihr Profil mithilfe von MatchUp! schon vor der Messe
- › Informieren Sie sich bei rund 400 Top-Referenten über die neuesten Trends

**Sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket und machen Sie mit MatchUp!, dem Matchmaking- und Teilnehmer-Service der EXPO REAL, mehr aus Ihrem Messebesuch: [www.exporeal.net/ticket](http://www.exporeal.net/ticket)**

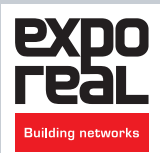
Erfahren Sie mehr:  
[www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)  
[www.blog.exporeal.net](http://www.blog.exporeal.net)



## Building Networks

18. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen

**5. – 7. Oktober 2015 | Messe München**



# DNL

REAL INVEST



Jacksonville, Florida:  
Einer der Investitionsstandorte von TSO-DNL Active Property, LP

## DER SÜDOSTEN DER USA

**Investieren wie die Profis: In US-Gewerbeimmobilien**

**DNL REAL INVEST AG**

Die Spezialistin für Investitionen in Gewerbeimmobilien im Südosten der USA

**Limited Partner Beteiligungen ab USD 15.000**  
**Direktinvestments in den USA ab USD 3.000.000**  
**Institutionelle Anleger ab USD 15.000.000**

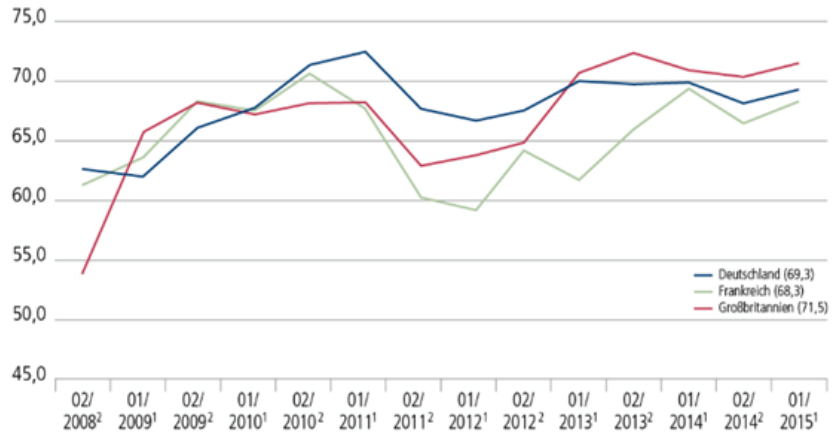
Seit der Gründung der DNL in 2001 haben alle Anleger ausschließlich positive Ergebnisse erzielt. Auch bei unserem Kooperationspartner TSO-The Simpson Organization hat seit 1988 noch nie ein Investor Geld verloren. TSO fungierte als Beratungs- und Investitionspartner für mehrere namhafte US-Banken und institutionelle Anleger.

**Fordern Sie unsere aktuellen Beteiligungsunterlagen und Informationen zu Direktinvestments an.**

Zum Thema „Blase“ haben sich genug berufene Geister geäußert. Ich selber sehe nach wie vor nachfrageinduzierte Entwicklungen im Vordergrund. Dennoch wird nicht jedes Investment aufgehen. Das stört in einer Marktwirtschaft aber nicht. Eine Blase gibt es nur, wenn sie mit volkswirtschaftlichen Konsequenzen platzen kann. Da fragt sich, wie das heute gehen soll. Weder in München, Hamburg oder Köln steht schlimmstenfalls mehr als eine Preiskorrektur an. Allerdings sind zugegebenermaßen die Entwicklungen im Auge zu behalten. **Finanzminister Schäuble** jedenfalls kommentiert Liquiditätspolitik und Preisentwicklung mit wachsender Besorgnis. **„Es ist sicher, dass wir uns auf die nächste Blase zubewegen“**, sagte er vor einigen Wochen in einer Rede. Wie schon beim Treffen der Finanzminister der wichtigsten Industrie- und Schwellenländern (G20) wies er darauf hin, dass es nicht an Liquidität an den Finanzmärkten und an Schulden mangle. **Die Geldpolitik allein könne aber die wirtschaftlichen Probleme in der Welt nicht lösen. Da hat er wohl Recht.** Was heißt das aber für Euroland? Währungspolitik gibt es nicht mehr. Finanz-

politik als Verschuldungspolitik ist ausgereizt. Die Geldpolitik hat ihr Pulver verschossen. In der Liquiditätsfalle sind Wirkungen sowieso nicht mehr festzustellen. Satte Kühe saufen nun einmal nicht mehr, bloß weil man die gut gefüllten Tröge voller macht. Geld gibt es für die bonitäre Wirtschaft zu Schenkungskonditionen genug. Mehr Geld zu denselben Verteilungsmechanismen führt logischerweise nicht zu mehr Investitionen. Konsum- und Investitionszwang bei Strafzinsen führt zu Fehlallokation. ►

Investitionsklima-Index Immobilieninvestoren



Investitionsklima-Index Immoinvestoren



**BREMER  
LANDESBANK**

Ihre Finanzierungsspezialisten für Bau- und Immobilienwirtschaft

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL  
in Halle B2, Stand 240.

# DEUTSCHE IMMOBILIEN AUS BANKEN- VERWERTUNG

Erste  
Geschlossene  
Publikums-Investment  
KG mit BaFin-  
Vertriebszulassung  
nach neuem  
Recht



Die **publity Performance Fonds Nr. 7 GmbH & Co. geschlossene Investment KG** erhielt als erste Geschlossene Publikums-Investment KG von der BaFin die Vertriebszulassung nach neuem Recht und investiert mit deutschen Immobilien aus Bankenverwertung in ein breites Spektrum gewerblich genutzter Qualitätsimmobilien in guter Lage – vorzugsweise in Ballungsräumen mit Wachstumspotential wie Frankfurt/Main, Düsseldorf, Hamburg, Berlin und München.

- neue KAGB-konforme Generation geschlossener Immobilienfonds
- echter Kurzläufer: Fondslaufzeit begrenzt bis zum 31.12.2019
- Beteiligungen ab 10.000 Euro
- kein Fremdkapital
- 150% prognostizierte Gesamtausschüttung

Weitere Informationen unter  
Tel. 0341/26 17 87 - 61 oder  
[www.publity-vertrieb.de](http://www.publity-vertrieb.de)



AZ Produkt PPF 30x270 M-0111-13 - publity Vertriebs GmbH, Lammsonerstraße 6, 04103 Leipzig



## Time to sell?

Die professionelle Immobilienwirtschaft jedenfalls reagiert bereits. **Institutionelle Investoren kassieren Gewinne.** Nach einer Umfrage von **Union Investment Real Estate GmbH** planen 72% der repräsentativ befragten deutschen Investoren, 84% der britischen und 52% der französischen institutionellen Investoren Immobilien und insbesondere Portfolios zu verkaufen. Ziele sind Gewinnmitnahmen und Portfoliobereinigung. Das oberste Gebot der nächsten 12 Monate laute, Marktchancen zu identifizieren und den steigenden Anlagedruck für Objektverkäufe zu nutzen, resümiert Union.

Über die Realitätsnähe der in der Studie genannten Verkaufsmotivationen kann sicherlich spekuliert werden. Kaum ein Verkäufer, der noch mehr Immobilien zum Verkauf im Köcher hat, wird zugeben, dass er die preisliche Spitze erreicht und für die Zukunft Risiken sieht. Die genannte Motivation der Portfoliobereinigung dürfte dagegen echt sein. Zyklisch bietet sich die Chance zum Verkauf von älteren Immobilien mit absehbaren Lebenszyklus-Problemen, von Immobilien, die zukünftigen Nachhaltigkeitskriterien nicht mehr standhalten oder Immobilien, die tatsächlich nach Größe, Art oder Lage strategisch nicht mehr passen. Die Frage bleibt, ob es in Zukunft immer wieder Newcomer Wellen geben wird, die dann die Märkte fluten.

Hinzu kommt natürlich auch die weitere offizielle Argumentation der Gewinnrealisierung, da lt. Union nicht einmal jeder zweite professionelle Immobilieninvestor in den befragten Ländern glaubt, die für die nächsten 3 und auch 5 Jahre die gesteckten Renditeziele erreichen zu können. Gewinnmitnahmen gehörten daher für immer mehr Investoren zum Pflichtprogramm. Zudem hätten die europäischen Immobilieninvestoren unter Renditeaspekten ihre Anlagestrategien mehrheitlich neu justiert, um die Belastung aus sinkenden Ankaufsrenditen zu kompensieren. Auf der Risikokurve bewegen sich die Profianleger dabei Schritt für Schritt nach oben. Aktiveres Portfoliomanagement ist vorgesehen. Verkaufserlöse tunen zwar die Rendite, jedoch werde die Wiederanlage der Verkaufserlöse zunehmend die zentrale Herausforderung, sieht **Olaf Janßen**, Leiter Immobilienresearch. Außerdem werde sich das Zeitfenster für umfangreichere „**Aufräumarbeiten in den Immobilienportfolios**“ in den nächsten 6 bis 12 Monaten schließen. ►

**Exkurs:  
Welcher „Steuerzahler“ zahlt eigentlich die nächste Zeche?**

Unser Lieblingsstatistiker, der sich gerne fern von offiziellen Interpretationen eigene Gedanken gemacht, hat einmal recherchiert, wer in Deutschland welche Steuerlast zu tragen hat. In eigener Interpretation komme ich zu dem oben beschriebenen Ergebnis, dass die Zahl der echten, mit eigenem Lebensstandard für die Folgen eines Crash zahlenden Bürger eher gering ist und sich auf direkt durch Freisetzung betroffene Angestellte, durch Auftragsverlust betroffene Selbstständige und Steuerzahler im mittleren und gehobenen Bereich beschränkt. Leider gibt es nur Zahlen von 2010, die der Statistiker, der aber ungern in der Öffentlichkeit auftritt, aus dem Destatis-Zahlenwerk zusammengestellt hat. Aber

Auswertung der Steuererklärungen von 2010					
Gesamtbeitrag der Einkünfte	Zu versteuerndes Einkommen		Festzusetzende Einkommensteuer und Jahreslohnsteuer		Versteuert %
	in Euro	Steuerpflichtige	Beträge in 1.000 EUR	Steuerpflichtige	
0-10.000	8.052.032	27.017.058	2.007.420	567.859	2,1
10.000-20.000	6.895.430	80.115.261	5.013.234	4.654.646	5,8
20.000-30.000	6.239.649	126.473.828	5.804.283	13.954.416	11,0
30.000-40.000	4.888.227	141.446.549	4.845.435	20.358.703	14,4
40.000-50.000	3.171.839	119.184.288	3.159.779	20.122.710	16,9
50.000-60.000	2.034.819	94.690.942	2.029.374	17.628.421	18,6
60.000-70.000	1.354.912	75.268.226	1.351.700	15.266.835	20,3
70.000-80.000	912.673	57.042.233	910.566	12.813.533	22,5
80.000-90.000	623.792	43.125.996	622.337	10.606.705	24,6
90.000-100.000	431.793	33.485.557	430.682	8.672.664	25,9
100.000-125.000	604.233	55.638.043	602.482	15.410.385	27,7
125.000-250.000	652.417	92.353.324	649.413	29.660.133	32,1
250.000-500.000	139.573	41.599.051	138.364	15.213.482	36,6
500.000-1 Mio.	34.467	21.109.956	34.015	8.023.146	38,0
1 Mio.-2,5 Mio.	11.097	14.958.842	10.910	5.565.733	37,2
2,5 Mio.-5 Mio.	2.246	7.143.408	2.239	2.514.215	35,2
über 5 Mio.	1.315	16.403.617	1.308	5.189.107	31,6
<b>insgesamt</b>	<b>36.050.514</b>	<b>1.047.056.181</b>	<b>27.613.541</b>	<b>206.222.692</b>	<b>19,7</b>
<b>50 unteren Prozent der Zahler</b>	<b>21.187.111</b>	<b>233.606.147</b>	<b>12.824.937</b>	<b>19.176.921</b>	<b>8,2</b>
<b>10 oberen Prozent</b>	<b>2.500.933</b>	<b>325.817.794</b>	<b>2.491.750</b>	<b>100.855.570</b>	<b>31,0</b>

Quelle: destatis

**PAMERA ist jetzt CORNERSTONE**  
Real Estate Advisers



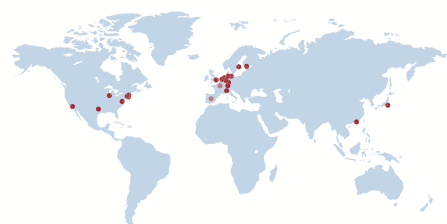
**CORNERSTONE**

Cornerstone Real Estate Advisers

- » Einer der größten Real Estate Investment Manager weltweit
- » Rund 42 Mrd. Euro Assets under Management, davon 3,1 Milliarden in Europa
- » 215 institutionelle Investoren und Kunden
- » Starke lokale Präsenz mit Büros in den USA, Europa und Asien
- » Büro, Einzelhandel, Wohnen, Hotel und Light Industrial
- » Core- und Value-Add-Strategien (Fonds, Separate Accounts, Finanzierungen)
- » Ein Unternehmen der genossenschaftlichen Mass-Mutual Financial Group

**Wir sind Ihr kompetenter Ansprechpartner – ab jetzt sogar weltweit**

Cornerstone bietet neben aktivem Asset- und Transaktionsmanagement direkte und indirekte Investmentlösungen und tritt als Co-Investor auf. Da wir das Wertschöpfungspotenzial einer Immobilie optimal erfassen können, entwickeln wir zudem wertbeständige und zukunftsfähige Immobilien im Bestand und als Neubauten. Hinter all dem steht ein Team motivierter und erfahrener Ansprechpartner, das über einen umfassenden Track Record verfügt und Ihnen kompetent zur Seite steht.



**Europa**

- London
- Amsterdam
- Rotterdam
- Stockholm
- Helsinki
- Mailand
- Paris (ab Ende 2015)
- Madrid (ab Ende 2015)

**Vereinigte Staaten**

8 Büros

**Asien**

- Tokio
- Hongkong

Cornerstone Real Estate Advisers GmbH  
Guillettstraße 54  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 900 20 61-0  
Info-DE@cornerstoneadvisers.com



**Christoph Wittkop**  
Geschäftsführer  
Country Head  
Germany  
CWittkop@cornerstoneadvisers.com



**Gunther Deutsch**  
Geschäftsführer  
Leiter Investment  
GDeutsch@cornerstoneadvisers.com



**Matthias Gerloff**  
Geschäftsführer  
Leiter Institutional  
Investment Solutions  
MGerloff@cornerstoneadvisers.com

die Trends dürften aktuell sein. Die von der Kopfzahl her untere Hälfte der Steuerzahler, knapp 13 Millionen Steuerbürger, zahlt gerade mal 19 Milliarden Euro. Das sind gerade 8% der Bruttoeinnahmen bzw. 1.500 Euro pro Steuerbürger im Jahr. Diese untere Hälfte liefert damit im Monat im Schnitt ganze 125 Euro ab. Denen geht die Finanzkrise am Rücken vorbei. Die oberen 10% liefern dagegen 101 Milliarden Euro beim Fiskus ab. Lassen wir einmal die Einkommensmillionäre (und drüber) außer Acht, denen die Finanzkrise meist nur in der Vermögensstatistik auffällt und die auch nur 13 Mrd. Euro insgesamt zahlen. Dann liegt die Hauptzahl last pro Kopf in der Kategorie zwischen 100.000 Euro und 1 Mio. Euro Einkommen. Diese Mittelschicht, deren Vermögen meist nicht ausreicht, Steuervermeidungsstrategien zu fahren, es international zu diversifizieren oder unternehmerisch anzulegen sind sowohl die Opfer der Niedrigzinsstrategie als auch etwaiger Krisenbereinigung. Sie führt im oberen Bereich rund 37% ihres Einkommens ab. Das sind rd. 68 Mrd. Euro bei gut 1,4 Mio. Steuerpflichtigen. Das sind immerhin 48.000 Euro pro Steuerpflichtigem. Im Schnitt der oberen 10%, die bei 70.000 Euro Einkommen beginnen, zahlte jeder rund 40.500 Euro Steuern. □

## Büroinvestments in 2015 Catella erwartet drittbestes Jahr seit 2001

**Seit Ausbruch der Finanzkrise 2007 hat sich das europäische Transaktionsvolumen in Büroimmobilien deutlich abgeschwächt. Von damals knapp 80 Mrd. Euro ging das Volumen in 2008 auf nur noch 32 Mrd. Euro zurück. Der Tiefpunkt wurde 2009 mit nicht mal 20 Mrd. Euro erreicht. Seitdem steigt das Investitionsvolumen sukzessive und soll in diesem Jahr mit 65 Mrd. Euro den drittbesten Wert seit 2001 erreichen. Besonders attraktiv könnten dabei die Märkte in Polen und Spanien sein.**

Die europäische Wirtschaft befindet sich auf breiter Front in einer Phase der konjunkturellen Erholung, so Catella Research. Niedrige Zinsen, freie Kapazitäten auf den Arbeitsmärkten und niedrige Rohstoffpreise beflügeln diese Entwicklung. Erstmals investieren Haushalte und Unternehmen wieder vermehrt in Konsum und tätigen Investitionen. Dies werde auch die Immobilienmärkte



**Stand**  
**A1.312**

**expo**  
**real**

**5. – 7. Oktober 2015**

## Europas begehrte Plätze

**Erweitern Sie mit dem Real I.S. BGV VI Ihre diversifizierte Anlagestrategie**

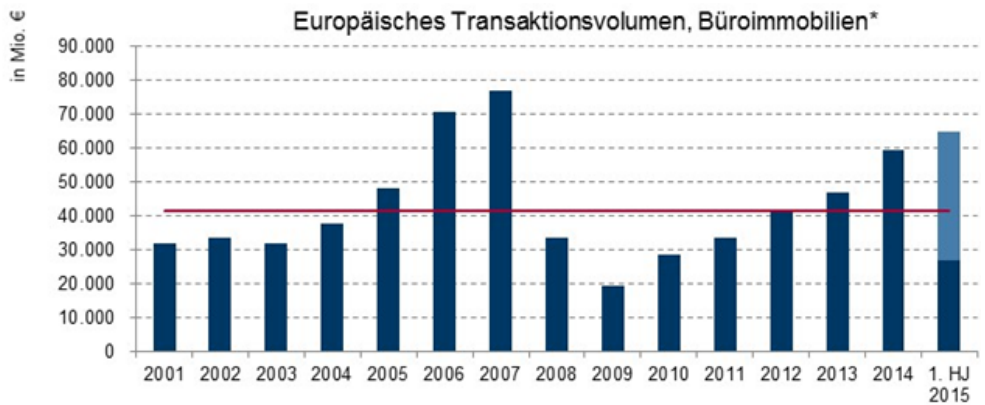
Mit dem BGV VI profitieren Sie von den Entwicklungen attraktiver Immobilienmärkte der Euro-Zone mit Schwerpunkt in Deutschland, Frankreich und Benelux. Sie investieren in einen breit diversifizierten offenen Immobilien-Spezial-AIF mit einem Investitionsvolumen von rund 1 Mrd. EUR. Der Anlagefokus liegt auf Core/Core+ Immobilien verschiedener Nutzungsarten, insbesondere Büro- und Handelsimmobilien.



positiv beeinflusse, so **Dr. Thomas Beyerle**, Group Head of Research bei Catella.

Die Attraktivität der europäischen Immobilienmärkte zeigt sich auch in dem gestiegenen Transaktionsvolumen über alle Assetklassen hinweg. Hier erwartet Catella ein Immobilieninvestitionsvolumen von 500 Mrd. Euro in 2015. Das wäre doppelt soviel wie noch vor der Finanz- und Wirtschaftskrise. Die Leerstandsrate sinken derzeit, und die Immobilienpreise steigen. Neue Krisen wie die Flüchtlingskrise, die Debatten um Griechenland und der Ukraine werden die Immobilienpreise kurzfristig nicht beeinflussen, so Beyerle. Die Nachfrage von Investoren nach Immobilien werde weiter steigen. Als Ergebnis werden die Renditen weiter nachgeben. Aufgrund der Rahmenbedingungen seien immer mehr Investoren bereit „Verlust-Renditen“ zu akzeptieren. Darüber hinaus würden neue Kapitalquellen aus Asien und dem Nahen Osten die Märkte in Europa mit weiterem Kapital fluten.

Derzeit zeigen von 33 untersuchten Märkten nur der von Oulu in Finnland steigende Renditen. 16 Standorte stagnieren während die übrigen 16 sinkende Renditen aufweisen. Die höchsten Renditen können derzeit in Warschau, Rotterdam und Lyon erzielt werden. Das Londoner West End sowie Stockholm zeigen die niedrigsten Renditen. In 17 Märkten sind die Spitzenmieten stabil, während sie in 16 steigen. Madrid liegt hier an der Spitze gefolgt von London. Aus der Risiko-Rendite-Perspektive bilden London und Warschau derzeit das attraktivste Anlagespektrum. Bis 2019 erwartet Catella für Madrid den höchsten Total Return. □



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

Sie haben interessante Bestandsobjekte in hochwertigen Lagen anzubieten? Dann sprechen Sie mit einem der führenden deutschen Investoren! Mit einem verwalteten Immobilien-Vermögen von rund 20,5 Mrd. Euro und einem Bestand von über 430 Immobilien in 23 Ländern auf vier Kontinenten ist Deka Immobilien der richtige Ansprechpartner für Sie!

**„Deka**  
Immobilien



Nehmen Sie Kontakt auf!  
[www.deka-immobilien.de](http://www.deka-immobilien.de)

Deka Immobilien GmbH  
Finanzgruppe

## KAGB 2.0, was noch kommt!

### „Das Steuerrecht ist viel einfacher als das Kapitalanlagegesetz“

Knapp zwei Jahre nach Einführung der neuen Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuches wird viel diskutiert, ob und inwieweit die Ziele, der Anlegerschutz, umgesetzt wurden. Auf der Fachtagung der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. in Frankfurt am Main diskutierten Wissenschaftler und beteiligte Instanzen lebhaft über die Umsetzung der neuen Vorschriften.

Das neue Gesetz ist viel zu komplex und unpraktisch, kritisierte **Dr. Thomas Möllers** von der **Universität Augsburg** das neue KAGB. Seit 2005 hat sich die Paragraphenanzahl des KAGB von 26 auf über 230 erhöht. Bevor neue Paragraphen verstanden würden, seien bereits wieder neue eingeführt, merkte **Dr. Sven Zeller**, RA bei **Clifford Chance** an. Möllers schätzt die die Anzahl der umzusetzenden Paragraphen inklusiv aller europäischen Richtlinien sogar auf deutlich über 2.000. „Das Steuerrecht ist viel einfacher als das Kapitalanlagegesetz“, so Möllers. Durch die Regelungswut existiere nationales und europäisches Recht nebeneinander. Dadurch sei die endgültige Zuständigkeit aufsichtsrechtlicher Institutionen nicht klar ersichtlich. Zudem sieht Möllers einen zentralen Fehler in der Abschaffung des alten Investmentge-

setzes. Dadurch wurden die vergangene Rechtsprechung und der gewachsene Umgang mit dem Gesetz gänzlich verworfen, was zu einer erhöhten Rechtsunsicherheit geführt habe.

Für den Anleger bedeute das Gesetz keine zusätzliche Sicherheit sondern vor allem zusätzliche Kosten, die sich negativ auf die Rendite auswirken. Vor allem für professionelle Investoren, die die Risiken weit besser einschätzen können als private Investoren, sei diese Entwicklung fatal. „Regulierung kostet Rendite und schadet dem Verbraucherschutz“, so Möllers. Die zusätzlichen Kosten würden vor allem durch die vielen Bewertungen und die zusätzlichen Instanzen wie die Gründung einer eigenen



**PROJECT**  
Investment

Werte für Generationen

ÜBER 15 OBJEKTINVESTITIONEN

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:  
**PROJECT Wohnen 14**

- 8 Jahre Laufzeit (Laufzeitende: 31.12.2022)
- Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg und München
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6 % wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5 % Ausgabeaufschlag

1995  
2015  
JAHRE

PROJECT INVESTMENT AG  
FONDSINITIATOR  
DES JAHRES  
2014  
euro  
Fonds Co.

PROJECT Investment Gruppe  
Kirschackerstraße 25 · 96052 Bamberg  
info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

**Wichtige Hinweise:** Das ist eine unverbindliche Werbemittelung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter [www.project-investment.de](http://www.project-investment.de) in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschackerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden. Stand März 2015

Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330



Diskurs bei gif-Fachtagung (v.l.n.r. Titus Flutgraf am Mikrophon, Dr. Ulrich Nack, Prof. Dr. Steffen Sebastian)

Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) verursacht. Eine langfristig im Portfolio gehaltene Immobilie müsse nicht vierteljährlich bewertet werden, so die einhellige Meinung der Referenten.

ten. Vielmehr sei ein zeitnaher Dialog zwischen der Praxis und den gesetzgebenden Institutionen in Bezug auf die praktische Umsetzung des KAGB wünschenswert, so Zeller. Be-

sonders ärgerlich für geschlossene Fondsinvestoren sei, dass der Prozess für neue Produkte viel zu komplex sei. Der Gesetzgeber müsse vielmehr klare Vorgaben für die Umsetzung des KAGBs in der Praxis geben.

Die schleppende Neuemission geschlossener Immobilienfonds sei dabei keine Schuld der **BaFin**, rechtfertigte sich **Titus Flutgraf** von der Behörde. Allerdings, räumte Flutgraf ein, könne bei später Antragstellung bei der

Investmentfondsaufsicht kurz vor beabsichtigter Marktplatzierung insbesondere neuartiger Fondsprodukte nicht zwangsläufig mit einer prioritären Bearbeitung und schnelleren Genehmigungen gerechnet werden. Daneben wies Flutgraf darauf hin, dass im Zuge der Gesetzgebung das Interesse der Anleger nunmehr auch im Bereich der geschlossenen Fonds eine zentrale Rolle bei allen Entscheidungen spielen müsse. Besonderes Augenmerk verdiene dabei die Vorbeugung von möglichen Interessenkonflikten. ►

Dr. Peters  
GROUP

A380  
DS140

## DS 140 FLUGZEUGFONDS XIV

AIRBUS A380 MIT AIR FRANCE

- ✓ LANGFRISTIGER LEASINGVERTRAG MIT AIR FRANCE
- ✓ VOLLTILGUNG DES DARLEHENS IN DER GRUNDLAUFZEIT DES LEASINGVERTRAGES
- ✓ PROGNOSTIZIERTE AUSZAHLUNGEN VON ANFÄNGLICH 6,25 % P. A.
- ✓ DR. PETERS GROUP MIT € 2,25 MRD. INVESTITIONSVOLUMEN IN FLUGZEUGFONDS
- ✓ FULL-SERVICE ASSET MANAGEMENT

JETZT INFORMIEREN UNTER  
[WWW.DS140.DE](http://WWW.DS140.DE)

### WICHTIGE HINWEISE:

Der abgebildete A380 stellt nicht das Investitionsobjekt des Fonds dar, sondern ein vergleichbares, bereits in Dienst gestelltes Flugzeug. Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Entwicklung eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 13.10.2014), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie in deutscher Sprache im Internet unter [www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de) in der Rubrik „Asset Finance/Produkte“ abrufen oder über die Dr. Peters GmbH & Co. Emissionshaus KG, Stockholmer Allee 53, 44269 Dortmund anfordern.



## Deals Deals

**Brüssel:** Der gemeinsam von **Catella Real Estate AG** und der **Bank J. Safra Sarasin AG** gemanagte Nachhaltigkeitsfonds „**Sarasin Sustainable Properties - European Cities**“ hat das Bürogebäude „Cortenbergh 100“ erworben. Verkäufer ist ein Spezialfonds der **Deka Immobilien**. Die vermietbare Fläche beträgt auf 8 Etagen insgesamt rund 8.300 qm Bürofläche. Mit 110 Tiefgaragenstellplätzen stehen ausreichend Stellplätze für die Mieter zur Verfügung. Die Grundstücksgröße beträgt ca. 2.000 qm. Das Bürogebäude ist vollständig an sieben Mieter vermietet. Für die Verkäuferseite waren **CBRE** und **Baker & McKenzie** beratend tätig. Die Käuferin wurde durch **Knight Frank** und **Clifford Chance** beraten.

**Kassel:** Der von **M7 Real Estate** betreute Fonds **MStar Europe** hat 8.300 qm Logistikfläche in Kassel-Waldau an die **Rudolph Logistik Gruppe** vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von zunächst drei Jahren. **Realogis** war als Makler beratend tätig. Das Objekt in der Gobietstraße umfasst insgesamt 15.200 qm Mietfläche, davon 15.000 qm Hallen- und 200 qm Bürofläche. **MStar Europe** hatte das Gebäude im Oktober 2014 leer gekauft. Die 1985 errichtete und in einem Industriepark gelegene Immobilie verfügt über eine hervorragende Verkehrsanbindung.

Die neue Richtlinie bedeute das Ende zahlreicher geschlossener Immobilienfonds, so **Dr. Ulrich Nack** von der gif-Kompetenzgruppe für Indirekte Anlagen. Die am Markt agierenden KVGs seien meist in großen Finanzkonzernen eingebunden und könnten nur so agieren. Nach den Vorschriften des KAGB sei die KVG, so Nack völlig eigenständig mit der Verwaltung des anvertrauten Vermögens beauftragt. Das spiegele nicht die Realität, in der die KVG nur ein kleiner Teil der praktischen Umsetzung sei. Auch habe die so erfolgte Trennung von Eigentum und Management noch keinen Tiefpunkt im Immobilienzyklus erlebt. Das System müsse sich erst noch bewähren, so Nack weiter.

**Fazit:** Neue Regeln müssen sich bewähren. Ob die neuen Vorschriften des KAGB allerdings für mehr Sicherheit beim Anleger sorgen, ist angesichts der großen Kritik aus Wissenschaft und Wirtschaft allerdings fraglich. Wollte der Gesetzgeber nicht vielmehr eventuell gleich eine ganze Branche handlungsunfähig machen? Er ist auf einem guten Weg dahin. In Brüssel jedenfalls ist der geschlossene Immobilienfonds bis heute nicht aus der Ecke der hochriskanten Hedgefonds rausgekommen. □

## Neue Regeln = Alles besser?

### Erste Erfahrungen im Risikomanagement und Compliance des KAGB

**Die neuen Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) haben die Branche der geschlossenen Fonds grundlegend verändert. Die neu geschaffenen Investment KGs oder auch Alternativen Investment Fonds (AIF) sollen beim Anleger für mehr Sicherheit und Transparenz sorgen. Eine Neuerung ist dabei zum Beispiel die Einführung eines eigenen Risikomanagers bei jedem nun gesetzlich vorgeschriebenen Zwischenhaltungsorgan der sog. Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), die jeder Initiator nun haben muss. Wie sind nach nunmehr etwas über 2 Jahren nach Einführung der neuen Regelungen die Erfahrungen bei Initiatoren? Die Bamberger Project Gruppe stellte diese kürzlich vor.**

Risikomanagement bei Initiatoren von geschlossenen AIFs ist nicht gänzlich neu. Auch vor der Einführung des KAGB spielte die Einschätzung von Risiken bei der Planung von Beteiligungsprodukten eine bedeutende Rolle. Mit der Schaffung der gesetzlich vorgeschriebenen Position des Risikomanagers will der Gesetzgeber die Rolle des Risikomanagements hervorheben. Risikomanagement beinhaltet dabei die frühzeitige Erkennung von Entwicklungen und Ereignissen, die den Verlauf des AIF beeinflussen könnten sowie die Steuerung dieser durch geeignete Maßnahmen. Das erhöht die Planungssicherheit. Das Risikomanagement muss darüber hinaus alle aufsichtsrechtlichen Anforderungen des KAGB erfüllen, das Investmentvermögen wert- und risikoorientiert steuern, nicht nur Risiken, sondern auch Chancen frühzeitig erkennen und nutzen sowie die eigenen Prozesse innerhalb des Risikomanagements laufend hinterfragen und optimieren.

„Risikomanagement in der Praxis bedeutet die laufende Erfassung, Messung, Steuerung und Überwachung wesentlicher Risiken. Dazu gehören z.B. Stresstest oder aber auch Sorgfaltsprüfungen bei Investitionsvorhaben“, so **Mathias Hofmann** (Foto) Vorstand der **Project Investment AG**, der KVG der Project Investment Gruppe. Die Project Gruppe hat sich dabei eine eigene Ablauforganisation des Risikomanagementprozesses geschaffen,





## Der neue geschlossene Publikums-AIF mit Parkhausimmobilien ist in der Platzierung

Mit dem Bouwfonds Private Dutch Parking Fund II bietet Bouwfonds Investment Management (IM) erneut eine Beteiligungsmöglichkeit an einem Portfolio aus sechs vermieteten Parkhausimmobilien in den Niederlanden und damit die Chance, an der Wertentwicklung dieses Portfolios über künftige Mieteinnahmen und letztlich aus dem Verkauf der Objekte teilzuhaben.

Bei den Standorten handelt es sich überwiegend um innerstädtische Lagen sowie um einen Krankenhausstandort. Die Anlageobjekte sind langfristig mit Mietverträgen von bis zu 45 Jahren vermietet. Mieter der Parkhäuser sind zwei Konzerngesellschaften von Q-Park, einem internationalen Unternehmen der Parkraumbewirtschaftung, sowie die Gemeinde Amsterdam.

Bouwfonds IM ist mit rund 690 Mio. Euro verwaltetem Vermögen in Parkhausimmobilien einer der führenden Anbieter von Parkhausinvestments in Europa. Diese werden in Publikumsfonds sowie offenen Immobilien-Spezialfonds gehalten.

Für nähere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Bouwfonds Investment Management  
Deutschland GmbH  
Budapester Straße 48  
10787 Berlin  
Telefon: 030 – 59 00 97-777  
E-Mail: [privatefunds@bouwfondsim.com](mailto:privatefunds@bouwfondsim.com)

die von der Risikoidentifikation über die Risikosteuerung, von der Risikoüberwachung bis hin zu Optimierung des Risikomanagementsystems reicht. Der Risikomanager ist dabei das Bindeglied zwischen der KVG-Geschäftsleitung und den risikoverantwortlichen Mitarbeitern der entsprechenden Risikobereiche. KVG-Geschäftsleitung und Risikomanager sowie Fondsmanager bilden das sog. Risikokomitee, in dem passende Maßnahmen ergriffen werden und laufend Reportings stattfinden.

Geschäftsleitung, Risikomanager und Risikoverantwortliche, die in den einzelnen Abteilungen des Projektentwicklers aber auch im Fondsmanagement und in den Vertriebsgesellschaften sitzen, haben dabei unterschiedliche Aufgaben zu erfüllen. Die Entwicklung der Risikostrategie, die Festlegung des Risikoprofils und der Risikolimits sowie die Gestaltung der Aufbau- und Ablauforganisation auf Basis der Risikostrategie obliegen dabei der Geschäftsleitung. Der Risikomanager übernimmt die Pflege und konzeptionelle Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems, die Organisation und Überwachung der Prozessabläufe sowie die Ermittlung der Risikotragfähigkeit. Aber auch die Schulung der Mitarbeiter, die Berichterstattung an die einzelnen Gremien oder

die Durchführung von Stresstest gehört zu seinen Aufgaben. Er hinterfragt und prüft auch die Arbeit der Risikoverantwortlichen, die Risiken identifizieren und bewerten müssen. Dazu werden regelmäßig alle Risiken bzw. wesentlichen Informationen der einzelnen Prozesse an den Risikomanager reportet.

Zu den wesentlichen Risiken bei der Project Gruppe als Projektentwickler deutscher Wohnimmobilien gehören dabei eine Vielzahl von Einflussmöglichkeiten. Neben den eigentlichen Assetrisiken sind das vor allem Marktrisiken aber auch Rechtsrisiken, menschliches Versagen oder auch externe Risiken. Unterstützt werden die Bamberger dabei durch „RICA“. Dabei handelt es sich um eine Risikomanagement-Software, die speziell für die Anforderungen der neuen AIFs entwickelt wurde.

Die Erkenntnisse aus den einzelnen Maßnahmen werden dabei in einem Ampelsystem zusammengefasst und bewertet. Das Reporting erfolgt dann sowohl intern als auch extern. Für die interne Verwendung wird ein quartalsweiser Risikobericht erstellt, der neben einem Soll-Ist-Vergleich auch einen Überblick der gesamten Risi-

## FÜR STARKE PARTNERSCHAFTEN



... leading in social investments



Mit der Erfahrung von mehr als 17 Jahren und Investitionen in über 120 Immobilien in Deutschland und Österreich ist IMMAC marktführender Investor für Sozialimmobilien.

Mit einem Investitionsvolumen von über € 1,1 Mrd. in Pflegeheime, betreutes Wohnen und Kliniken ist IMMAC Ihr Spezialist im Segment Health care. Die ersten Publikums-AIF sind in Kooperation mit der Schwestergesellschaft HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG bereits erfolgreich platziert. Weitere AIF befinden sich derzeit in der Konzeption.

Sprechen Sie uns gern an.

### IMMAC Immobilienfonds GmbH

ABC-Straße 19 · 20354 Hamburg, Deutschland

Telefon: +49 40.34 99 40-0

Telefax: +49 40.34 99 40-21

E-Mail: [info@IMMAC.de](mailto:info@IMMAC.de)

Ihre Ansprechpartner: Thomas F. Roth · Florian M. Bormann

[www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de)

kosituation gibt. Externen Empfängern wie der BaFin, Verwahrstelle und den Anlegern wird ebenfalls berichtet. Diese erhalten alle vorgeschriebenen Informationen über Quartals- und Jahresabschlüsse sowie eine zeitnahe Meldung von wesentlichen Risiken, die nicht im Rahmen des turnusmäßigen Risikomanagementprozesses enthalten sind, in Form von ad-hoc Meldungen.

**Fazit:** Das KAGB schützt sicher nicht vor betriebswirtschaftlichen Risiken oder gar Totalverlusten, die natürlich weiterhin wie bei jeder unternehmerischen Beteiligung drohen können. Diese Grunderkenntnis sollte aber nicht nur jedem AIF-Anleger klar sein, sondern auch jedem Aktionär oder Staatspapierinvestor. Dennoch bietet der AIF gerade derzeit ein gutes Rendite-Risiko-Profil, das durch das KAGB zusätzlich an Sicherheit und Transparenz gewinnt. Zudem hat die Umsetzung bei den Initiatoren für erheblichen Personal- und Kostenaufwand gesorgt, der wohl nur von ernsthaften und seriösen Anbietern zu tragen gewesen sein dürfte. Die Voraussetzungen für mehr Vertrauen der Anleger und wieder steigende Platzierungszahlen sind damit geschaffen. (AE) □

## **Damoklesschwert deutscher Städte ist Fachkräftemangel**

### **München und Stuttgart bleiben in Europas Top 10**

**London, Paris und Istanbul bleiben unverändert die Top 3 des European Regional Economic Growth Index 2015 (E-REGI) von LaSalle Investment Management, einem der weltweit führenden Investmentmanager im Immobilienbereich. Die schiere Größe und strukturelle Stärke machen London und Paris unangefochten zu global anerkannten Weltstädten.**

Istanbul profitiert von guten Beschäftigungs- und BIP-Wachstumsprognosen. Mit mehr als 14 Mio. Einwohnern ist Istanbul die bevölkerungsreichste Stadt im E-REGI. Mit insgesamt fünfzehn Städten ist Deutschland im Index vertreten. Traditionell identifiziert der Index die Regionen Europas mit den besten konjunkturellen Aussichten. 2015 wurden rund 300 Regionen in ganz Europa und 32 Länder erfasst. ►



# MAINTOR PATIO – THE SMART LIVING.

**IM PATIO ENTSTEHEN MODERNE MIETWOHNUNGEN, EINE GASTRONOMIE UND DAS FITNESSSTUDIO K4.**

**INFORMIEREN SIE SICH:**

**+49 (69) 970 505-350**

**PATIO@NAI-APOLLO.DE**



**VERTRIEB**  
NAI apollo living

**NAI** apollo group

**WWW.MAINTOR-PATIO.DE**  
**WWW.MAINTOR-FRANKFURT.DE**

A PROJECT OF **DIC**

Vier deutsche Städte gehören zu den Top 25. Unter den Top 10 konnten sich München (7) und Stuttgart (9) behaupten. Gegenüber dem Vorjahr ist die Mehrzahl der deutschen Städte im Ranking allerdings zurückgestuft worden. Grund war akuter Fachkräftemangel bei gleichzeitig niedriger Arbeitslosenquote. 36 Städte konnten sich unabhängig vom wirtschaftlichen Umfeld mit konsistenten Punktzahlen und Positionierungen behaupten. Davon sieht LaSalle 16 Städte als attraktives Anlageziel. Neben London und Paris eigneten sich in dieser Kategorie der „The Consistent“ mit strukturierten Investment-Märkten und langfristiger wirtschaftlicher Stärke insbesondere München, Frankfurt, Stuttgart und Amsterdam für wertschöpfende oder opportunistische Strategien. Hamburg und Düsseldorf gehörten in den Jahren nach der globalen Finanzkrise kurzfristig zu den Top 30 und zählen weiterhin zu den Zielmärkten für Core-Investments. Berlin und Leipzig-Dresden sind als „Structural Movers“ interessant. Die Besonderheit ist die deutlich strukturell dominierte wirtschaftliche Entwicklung im Gegensatz zu rein zyklischen Veränderungen vieler anderer Regionen. Deutschland hat im Index 11 Städte gegenüber je 6 französischen und englischen Städten in der Spitzengruppe. Damoklesschwert bleibe aber die seit abnehmende Bevölkerungszahl Deutschlands. (WR) □

## Die EXPO REAL und die Flüchtlinge

Dr. Thomas Beyerle

**Das Thema ist ernst, ist emotional und ist ein kommunikatives Minenfeld. Die Rede ist vom Umgang mit „den Flüchtlingen“ und der Verantwortung der Immobilienbranche. Positiv sei angemerkt, dass sich in den letzten Tagen einiges dazu ereignet hat, hinter den Kulissen passiert viel bewundernswertes, ohne dass es an die große Glocke gehängt wird. Diese Einzelbeispiele sind beeindruckend, findet viel Beifall, sollte noch mehr Nachahmer finden. Zumal auch das Ansehen Deutschlands international einen Sympathieschub erfahren hat wie zuletzt 2006 im Sommermärchen. In der Summe: sehr gut!**

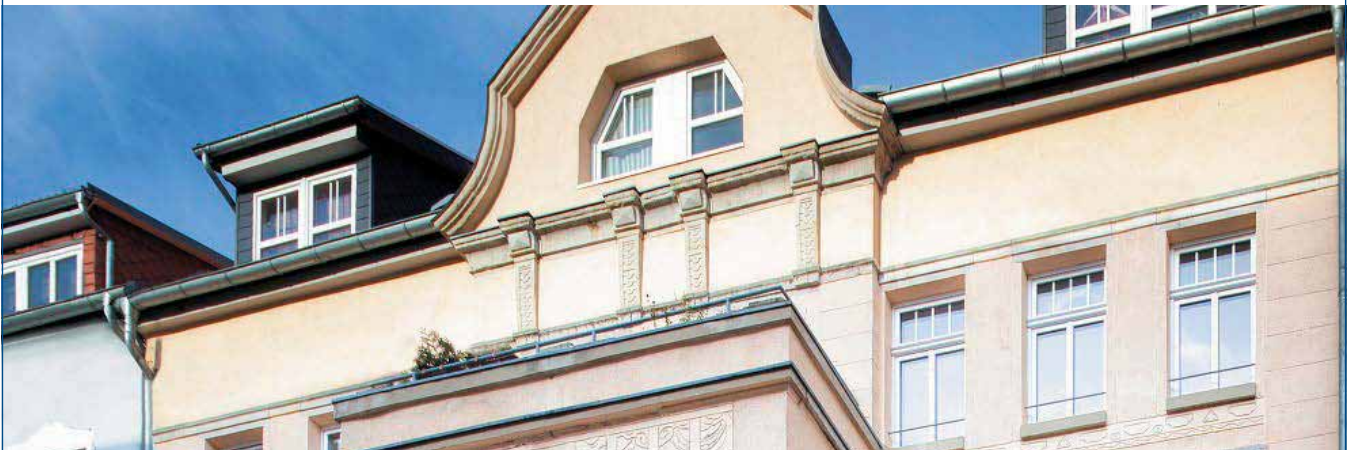
Doch in dieser hochemotionalen Phase, gerät zwischen Hilfswunsch und Verantwortung der Kompass der Sinnhaftigkeit zuweilen durcheinander. Mit dem Ergebnis, dass sich Dinge verselbstständigen, welche unter nüchterner Betrachtung kaum einem Beweis standhalten.

Aktuell mag der Eindruck entstehen, dass rund 800.000 Flüchtlinge auf Dauer aufgenommen werden

**ZBI** - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

**ZBI** Zentral Boden  
Immobilien Gruppe

## Wohnimmobilien mit starken Standorten: ZBI Professional 9<sup>1)</sup>



### Investieren Sie in die stabile Vermögensklasse Wohnimmobilien!

Besonders in bewegten Zeiten erweist sich die Investition in Wohnimmobilien als vergleichsweise stabile Vermögensanlage. Der ZBI Professional 9 bietet Ihnen prognostizierte Auszahlungen von jährlich 3 % bis 5 % bei einer Laufzeit von sechs bis acht Jahren ab Ende der Zeichnungsfrist sowie eine Auffüllung der Kapitalkontenverzinsung bis auf 6,5 % p. a. (Hurdle Rate) ab 2016 und eine Überschussbeteiligung aus den die Hurdle Rate überschreitenden Gewinnen.<sup>2)</sup>

**Die ZBI – der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien mit dem Vertrauen von über 10.000 Anlegern.**

**ZBI Zentral Boden Immobilien AG**

Henkestraße 10  
91054 Erlangen

**www.zbi-ag.de**

**Tel.:** +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

**E-Mail:** service@zbi-ag.de

1) Die „ZBI Zentral Boden Immobilien GmbH & Co. Neunte Professional Immobilien Holding KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft“ wird durch die ZBI Fondmanagement AG als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft verwaltet.

2) Weitere Informationen, insbesondere zu den rechtlichen und steuerlichen Grundlagen und zur Erwerbbarkeit der Beteiligung, enthalten der Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen (gemeinsam „Verkaufsunterlagen“), die in deutscher Sprache unter vorstehenden Kontaktdaten verfügbar sind. Die ausführlichen Risikohinweise zu dem Investmentvermögen finden Sie im Verkaufsprospekt im Kapitel 6; sie sind unbedingt zu beachten. Für den Beitritt zum ZBI Professional 9 sind ausschließlich die Verkaufsunterlagen inklusive der Angabe aller Risiken sowie die Zeichnungsunterlagen maßgeblich.





müssten, dieser geschätzten Zahl wird ein ultimativer Charakter zugewiesen. Diese Zahl wirkt beeindruckend, auch die „vielleicht auch 1,2 Mio.“ wie es unser Bundeswirtschaftsminister formuliert. Mit anderen Worten die tatsächliche Zahl an dauerhaft hier verbleibenden Migranten wird bei wohlwollender Schätzung und auf Basis der Erfahrung mit ähnlich gelagerten Fällen des UNHCR, bei der der Hälfte liegen. Stichwort: Balkanrückführung aber auch Zurück ins Heimatland wenn sich die Heimat befriedet hat.

Beim Blick auf die Forderung nach „Mehr Wohnraum“ geben aktuell einige Zahlen Orientierung: 2014 standen deutschlandweit rund 1,5 Millionen Wohnungen in Wohngebäuden leer, d.h. in der quantitativen Analyse bedarf es eigentlich keiner zusätzlichen Wohnungen um diesen kurzfristigen Bedarf zu füllen. Gleichwohl lässt sich eine Fokussierung des Leerstands außerhalb der Ballungszentren feststellen, dazu sind die Mehrzahl der Einheiten, rund 80%, in privater Hand. Sich mit diesem Potenzial zu beschäftigen wäre eine mögliche Option in der schnellen Forderung nach Wohnraumbeschaffung.

Aktuell gerät auch die gewerbliche Seite der Branche in den Fokus: Doch auch die vermeintlich gut gemeinte Forderung und das Bild einer leerstehenden Gewerbeimmobilie welche flugs in eine Notunterkunft umgewidmet werden kann – da sie ja leer steht – , gerät bei näherer Betrachtung ins Wan-



ken: Im Wesentlichen behindern die strengen baulichen Vorschriften eine kurzfristige Umnutzung von leerstehenden Gewerbeimmobilien als Flüchtlingsheime. Stichworte sind hier vor allem: Sanitäreanlagen - zu

**AN ALLE INVESTMENTVERMITTLER, VERSICHERUNGSPROFIS,  
FINANZBERATER, VERMÖGENSVERWALTER & FINTECH-FANS:  
DIE REVOLUTION KOMMT.**



**FINANCE SAFE**

**NUR NOCH**

**WENIGE WOCHEN**

**JETZT VORMERKEN!**  
**[WWW.FINANCE-SAFE.INFO](http://WWW.FINANCE-SAFE.INFO)**

wenig Bäder, Küchen etc.. Reine Gewerbeimmobilien sind keine 24h Immobilien wie Wohnungen es sind. Die Potenziale in der Wohnungswirtschaft (gewerbliche und privat) sind noch nicht ausgeschöpft- deshalb sollte erst einmal dort die Auffüllung sichergestellt werden und dann abgeschätzt werden wie hoch, bzw. ob hier noch Bedarf besteht in gewerbliche Einheiten einzugreifen. In der Kaskade mögen sich, bevor es zu Büros kommt, dann eher eignen leerstehende Gewerbeimmobilien mit primärerer Wohnnutzung also Kasernen, leerstehende Kliniken etc. also Objekte welche bereits über eine notwendige Wohninfrastruktur verfügen. Sofern die baulichen und standortbezogenen und zeitlichen Rahmenbedingungen einer Gewerbeimmobilie erfüllt sind, ist eine Umnutzung jedoch - gerade vor dem Handlungsdruck – tendenziell sinnvoll.

Auch bei rationaler Betrachtung gerät die Bereitschaft ein zeitlich befristetes Absenken von Standards z.B. ENEC, Lärmschutz zuzulassen, wie es teilweise postuliert wird in Misskredit: es konterkariert alle Bemühungen der letzten Jahre der Branche und hat letztlich eine Zweiteilung des Marktes (Stigmatisierung von Objekt & Standort/ Lage) zur Folge. Die seit November 2014 erfolgte Gesetzesänderung, welche es erlaubt auch in Gewerbegebieten Flüchtlingsheime zu errichten, zeigt gleichwohl, dass es Bewegung geben kann. Allein: die totale Harmonisierung unter der Prämisse: „keine Konzentration von Flüchtlingen in einzelnen Gebäuden, keine Errichtung von dauerhaften Unterkünften am Rand der Stadt und keine Großsiedlungen ohne Infrastruktur“ zeugen von einem Leitbild ohne Möglichkeit der Zielerreichung. Integration ins Quartier kann hier ein Denkanstoß sein.

Aber: in den sozialen Netzwerken und Lokalzeitungen wird auch die hässliche Fratze des gierigen Immobilienhais, der völlig überteuert an Flüchtlinge vermietet aktuell strapaziert. Bei 10 Euro pro Tag und Person welche die Stadtkasse bezahlt, greift dieser Typus gerne zu. Dies fällt auf unsere gesamte Branche zurück, bezahlbarer Wohnraum definiert sich sicherlich anders. Auch ist reden immer besser als kritisieren: Allein die sicher gut gemeinte Podiumsdiskussion „Flüchtlingsunterkünfte – neue Asset-Klasse im Spannungsbogen zwischen Rendite und gesellschaftlicher Verantwortung“, lässt einen fahlen Geschmack zurück und ist „denen da draußen“ kaum zu vermitteln. Flüchtlinge und Asset-Klasse, sehr schwierig!

Ob Großstädte oder kleine Kommunen, die Verwaltungen arbeiten gegenwärtig auf Hochtouren daran, die Flüchtlinge unterzubringen - egal ob in ehemaligen Hotels, Kasernen, Kliniken oder Turnhallen. Doch Kasernen, Turn- und Traglufthallen, Container oder Zelte sind keine Dauerlösung. Die sollte auch in den Tagen der Messe jedem bewusst sein der helfen will. □

## Interview...

### „Wir werden den Bereich des institutionellen Fondsgeschäfts in der Zukunft weiter aufbauen“

**Christoph Wittkop, Managing Director und Country Head Germany der Cornerstone Real Estate Advisers über den neuen Namen und die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens und seiner Dienstleistungen.**

*Immobilienbrief: Seit Juli heißen Sie nur noch Cornerstone Real Estate Advisers und der alte Name Pamera ist Geschichte. Warum die plötzliche Umbenennung?*

**Christoph Wittkop:** Die nun finale Umbenennung war alles andere als plötzlich und vollzog sich in zwei Schritten. Sie war schon Bestandteil der Vereinbarung, die wir mit Cornerstone bei unserem Zusammengehen im vergangenen Sommer geschlossen haben. Bei einem global agierenden Unternehmen ist es wichtig, dass die Namen der einzelnen Niederlassungen in den Ländern auf Dauer einheitlich sind. Sonst kommt schnell Verwirrung auf. Das gleiche gilt für die künftigen Fondsprodukte. Daher war die Umfirmierung nur konsequent.

*DIB: Sonst gibt es keine Veränderungen?*

**CWI:** Ja und nein. An unserem bisherigen Geschäftsmodell Asset Management als Dienstleistung für in- und ausländische Investoren oder Banken/Loan Servicers anzubieten, ändert sich nichts. Wir werden uns im Wesentlichen weiter auf das Asset Management von Büro- und Handelsimmobilien konzentrieren, so wie das unsere Kunden von uns gewohnt sind. Auch Co-Investments seitens des Managementteams wird es weiterhin geben.

*DIB: Aber...*

**CWI:** Wir werden, und das war ja der wesentliche Grund für das Zusammengehen mit Cornerstone als globalem Player, den Bereich des institutionellen Fondsgeschäfts in der Zukunft weiter aufbauen. Cornerstone ist hierbei bereits sehr erfolgreich und erfahren - vor allem natürlich im Heimatmarkt USA, aber bereits auch in UK oder Skandinavien. Wir arbeiten gemeinsam mit den neuen Kollegen daran, dass das institutionelle Fonds- bzw. Investmentmanagementgeschäft von Cornerstone durch eine professionelle deutsche Asset Management Plattform und sowie durch eine wachsende Zahl deutscher Investoren noch internationaler wird. Der aktive Asset-Management-Ansatz sowie die langfristige Denkweise von Cornerstone passen gut zu uns. Die genossenschaftlich organisierte Muttergesellschaft Massachusetts

Mutual Versicherungs- und Finanzgruppe ist dabei ein wichtiges Element und gehört zu den relevanten Marktteilnehmern in ihrem Bereich in den USA.

**DIB:** Apropos Fonds. In der internationalen Presse war zu lesen, dass Cornerstone zwei paneuropäische Fonds auflegen will.

**CWI:** Das ist richtig. Im Rahmen der Expansion von Cornerstone in Europa wird es auch neue Fondsprodukte geben. Wenn Sie auf den Artikel in der 'Capital Real Estate' anspielen, dann wissen Sie ja, dass derzeit zwei Fonds in Vorbereitung sind. Dabei wird es sich voraussichtlich um einen geschlossenen Fonds mit Value-add- und einen offenen Fonds mit Core-Strategie handeln. Ebenso erwarten wir zusätzliche Einzelmandate von deutschen Investoren für deutsche als auch für europäische und US-Investitionen. Mehr kann ich dazu derzeit noch nicht sagen, werde das aber zu gegebener Zeit gern nachholen. Aber klar ist, dass Cornerstone Real Estate Advisers sich von den USA ausgehend zu einem globalen Investmentmanager entwickeln will.

**DIB:** Das heißt die Expansion von Cornerstone geht weiter?

**CWI:** Davon ist auszugehen. Aktuell betreut Cornerstone weltweit 215 institutionelle Kunden und hat rund 42 Milliarden Euro Assets under Management. Da ist es wichtig mit Teams vor Ort zu sein, um möglichst attraktive Investmentchancen frühzeitig zu erkennen und diese über die Bestandsphase zu managen. In Europa verfügt Cornerstone neben Deutschland über Standorte in London, Schweden, Finnland, Holland und Italien. 2015 werden zudem noch Büros in Madrid und Paris eröffnet. Und die Cornerstone-Plattform in Asien wird danach weiter aufgebaut.

**DIB:** Welche Rolle wird dabei der deutsche Markt in dieser globalen Strategie spielen?

**CWI:** Der deutsche Markt ist einer der wichtigsten Investment- und Investorenmärkte in Europa und spielt damit in der globalen Strategie von Cornerstone eine Schlüsselrolle. Wir freuen uns, dass das so ist und sind daher sehr motiviert, die Plattform weiter auszubauen.

**DIB:** Wo sehen Sie aktuell noch die besten Investmentchancen in Deutschland und wo liegen die Risiken?

**CWI:** In jeder Marktlage gibt es immer wieder einzelne Investmentchancen, wenngleich es aktuell sicher eine größere Herausforderung ist, Objekte mit nachhaltigem



Christoph Wittkop, Managing Director und Country Head Germany der Cornerstone Real Estate Advisers (Foto: Cornerstone)

Potential zu vertretbaren Preisen zu erwerben. Unsere Bereitschaft und Erfahrung gewisse Risiken zu übernehmen, gepaart mit einem sehr aktiven Managementansatz sowie guter lokaler Vernetzung, sind jedenfalls sehr hilfreiche Punkte, um erfolgreich im aktuellen Umfeld anzukaufen. Aber es fällt mir schwer, pauschal zu sagen, wo die besten Chancen liegen. Auf der Risikoseite sind sicherlich aktuell das Pricing und die Einschätzung der Wertentwicklung in der Zukunft bedeutender geworden. □

Die Expansion von Cornerstone schlägt sich auch in den neuesten Personalmeldungen nieder:

- Joy Winterfield ist Managing Director für den Bereich Global Portfolio Management in Chicago
- Albert Yang verstärkt das europäische Team in London als Managing Director und Head of Business Development
- Michael Kapusta ist neuer Associate Director im Münchner Büro der Gesellschaft
- **Jo Warren** ist neuer Research Analyst im Londoner Team

## **Hohe Nachfrage und steigende Preise bei Frankfurter Zinshäusern Anleger kauften für 788 Mio. Euro**

**Hohe Nachfrage und steigende Preise kennzeichnen lt. aktuellen Marktbericht von Engel & Völkers Commercial den Frankfurter Markt für Wohn- und Geschäftshäuser. Bei gleichzeitig höherem Angebot wurden 2014 mit 386 Verkäufen deutlich mehr Objekte gehandelt als im Vorjahr mit 312 Transaktionen. Trotz dieses Anstiegs wurde allerdings noch nicht das Niveau der Jahre 2011 und 2012 mit mehr als 400 Verkäufen erreicht.**

Der Durchschnittspreis lag bei 3,4 Mio. Euro. Das Umsatzvolumen erhöhte sich um rund 12% auf 788 Mio. Euro. Dies war nach 2007 das zweithöchste Ergebnis. Während bei reinen Mehrfamilienhäusern zwar mehr, aber kleinere und preiswertere Objekte in eher einfachen und mittleren Randlagen gehandelt wurden, legten Wohnimmobilien mit Gewerbebeeinheiten deutlich zu. Der Durchschnittspreis stieg hier um 31% auf 3,4 Mio. Euro. Die Preise haben mit fast 4.100 Euro pro qm um 8% über Vorjahr gelegen. Bei reinen Mehrfamilienhäusern stieg zwar die Fallzahl um 31% auf 278, jedoch sank der Durchschnittspreis um fast 27% auf 1,53 Mio. Euro. Der qm-Preis der Wohnfläche verringerte sich um 15% auf 2.400 Euro. Die meist eigenkapitalstarken Käufer kamen nach wie vor hauptsächlich aus Frankfurt oder

der Region. Bei den Erstkäufern stünden insbesondere Immobilien ohne Sanierungsstau in den bevorzugten Wohnlagen hoch im Kurs. 2015 werde die Zahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser mindestens das Vorjahresniveau erreichen, eventuell sogar die 400er-Marke überschreiten. Beim Umsatzvolumen seien zwischen 750 und 800 Mio. Euro zu erwarten. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht spiegelt auch der Mikromarkt der Frankfurter Zinshäuser allgemeine Entwicklungen. Mangels Material nimmt die Risikobereitschaft zu. Anleger akzeptieren Gewerbe und 2. Lagen und Qualitäten. Das erklärt die Preisentwicklungen. Höhere Gewerbemieten erhöhen den qm-Preis. Zweite Qualitäten senken ihn. (WR) □



Member of UniCredit



## Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen professionellen und privaten Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

TREFFEN SIE UNS AUF DER EXPO 2015  
in Halle A1, Stand 120

[WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN](http://WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN)

**30** Jahre  
Erfahrung

## vdpResearch - Wohnungsmarkt Dresden

### Positive demografische Entwicklung treibt Mieten und Kaufpreise

Dresden zählt vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und ihrer Funktion als eine der beliebtesten Universitätsstädte in Ostdeutschland zu den attraktivsten Großstädten in Deutschland. Seit 2010 weist die Entwicklung der Mieten und Kaufpreise für Eigentumswohnungen und Eigenheime einen nahezu parallelen Verlauf auf. Am stärksten sind die Preise für Eigentumswohnungen gestiegen, die sich allein im vergangenen Jahr um 5,4% erhöhten.

Wanderungsgewinne und deutlich mehr Geburten als Sterbefälle führen dazu, dass die Einwohnerzahl Dresdens kontinuierlich steigt und damit zu den wachstumsstärksten Städten in Ostdeutschland zählt. Heute leben in der Stadt an der Elbe rund 536.000 Einwohner, ein Plus von 3,5% seit Ende 2011. Gleichzeitig erhöht sich stetig die Zahl der Privathaushalte, die maßgeblich für die Wohnungsnachfrage von Bedeutung sind. Dabei ist jedoch zu beobachten, dass die durchschnittliche Haushaltsgröße sinkt, was insbesondere auf den Anstieg der 1-Personen-Haushalte zurückzuführen ist. Mittlerweile besteht ein Privathaushalt in Dresden im Schnitt aus 1,8 Personen.

Wachstumsmotor sind insbesondere die positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Seit dem Jahr 2007 hat sich die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Arbeitnehmer um über 8% auf insgesamt rund 237.400 Personen erhöht. Auch für die Zukunft bescheinigt das Schweizer Wirtschaftsforschungsinstitut **Prognos** Dresden sehr gute Entwicklungschancen. Im Vergleich aller 402 Stadt- und Landkreise rangiert die Stadt auf Platz 33 und ist somit neben Berlin das dynamischste Zentrum in Ostdeutschland. Im Hinblick auf die demografische Entwicklung attestiert das Institut der Stadt sogar mit die besten Wachstumschancen. Hier belegt Dresden Platz 3. Eine ähnlich positive Entwicklung sieht auch das **Statistische Landesamt**, das für die nächsten zehn Jahre einen Bevölkerungsanstieg von bis zu 18.000 Einwohnern prognostiziert. Daraus resultiert – bei Unterstellung einer konstanten Haushaltsgröße – ein Plus von etwa 10.000 Privathaushalten in diesem Zeitraum.

#### Deutlicher Anstieg bei den Baufertigstellungen

Betrachtet man die jüngste Entwicklung bei der Bautätigkeit, könnte der zusätzliche Bedarf an Wohnraum bei gleichbleibender jährlicher Bauleistung mehr als gedeckt werden. So belebte sich die Neubautätigkeit im vergangenen Jahr spürbar. Mit insgesamt 1.142 fertig gestellten neuen Wohneinheiten wurde die Vorjahresleistung um rund 40% überschritten, im Zehn-Jahresvergleich erhöhte sich die Neubautätigkeit sogar um mehr als 60%.

Mit einem Plus von 52% verzeichnete der Geschosswohnungsbau einen überdurchschnittlich starken Anstieg, wovon sowohl der Markt für Mietwohnungen als auch für Eigentumswohnungen gleichermaßen profitierten.

#### Größeres Angebot führt zu steigenden Verkaufszahlen

Die Verkaufszahlen von neuen Eigentumswohnungen haben sich wieder erhöht. Im vergangenen Jahr wurden Angaben des Gutachterausschusses folgend insgesamt 518 neue Eigentumswohnungen gekauft und damit 12% mehr als im Vorjahr. Der Anteil der neu gebauten Wohnungen an der Gesamtzahl an Transaktionen stieg infolgedessen auf über 14%. Auch die Gesamtzahl an verkauften Wohnungen ist 2014 wieder gestiegen. Mit rund 3.630 Objekten wurden knapp 8% mehr Wohnungen veräußert als im Vorjahr. Setzt man diese Verkaufszahlen ins Verhältnis zur Einwohnerzahl, wird die hohe Beliebtheit Dresdens als Investitionsstandort deutlich. Während beispielsweise in Dortmund 3,5 und in Nürnberg 6,7 Eigentumswohnungen je 1.000 Einwohner veräußert wurden, lag die Quote in Dresden bei 6,9 Einheiten. Nur in Leipzig wurden – bei Betrachtung von Städten vergleichbarer Einwohnerstärke – absolut und bezogen auf die Einwohner (8,2) mehr Wohnungen gekauft.

Insgesamt wurden 2014 in Dresden Eigentumswohnungen im Wert von 512,1 Mio. € gekauft. Damit stieg das Transaktionsvolumen um 17%. Der durchschnittliche Verkaufspreis lag bei 141.000 € pro Objekt.

Der Markt für Eigenheime präsentiert sich dagegen in Hinblick auf die Transaktionszahlen weitestgehend stabil. 2014 wurden 452 Ein- und Zweifamilienhäusern erworben (2013: 436), der durchschnittliche Verkaufspreis lag mit 240.000 € jedoch gut 5% über dem Vorjahreswert.

#### Preisanstieg bei Eigenheimen und Eigentumswohnungen beschleunigt sich leicht

Trotz der deutlichen Belebung der Neubautätigkeit erfuhr der **Markt für Eigentumswohnungen** 2014 einen stärkeren

ren Preisanstieg als im Vorjahr. Während die Preise 2013 „nur“ um 3,7% gestiegen sind, verteuerten sich die Preise 2014 um 5,4%. In der Summe sind damit die Kaufpreise für Eigentumswohnungen im Betrachtungszeitraum 2007 bis 2014 um 17,6% gestiegen. Im Durchschnitt wurden im vergangenen Jahr pro Quadratmeter Wohnfläche 1.990 € bezahlt. Je nach Lage und Ausstattung bewegten sich die Preise in einer Spanne von 1.100 €/qm (einfach/einfach) und rund 3.100 €/qm (sehr gut/sehr gut).

Betrachtet man die einzelnen Stadtteile, wurden im vergangenen Jahr die höchsten Steigerungsraten in der Altstadt und in Friedrichstadt erzielt. Im Durchschnitt wurden hier 2.430 € bzw. 2.750 € pro Quadratmeter bezahlt. Die Friedrichstadt entwickelt sich angesichts der Nähe zur Innenstadt und zur Elbe zunehmend zu einem attraktiven Wohnstandort, zumal hier ausreichend Flächenreserven Potenzial für Neubauprojekte bieten.

Hoch in der Gunst der Kapitalanleger und Eigentümer steht auch der bevölkerungsreichste Stadtteil Striesen, wo im vergangenen Jahr auch die meisten Neubauwohnungen gekauft wurden. Die Preise sind hier im vergangenen Jahr um 5,7% gestiegen, im Durchschnitt wurde ein Quadratmeterpreis von rund 2.000 € erzielt.

Insgesamt zeichnet sich der Markt für Eigentumswohnungen durch eine hohe Nachfrage aus. Während das Angebot an sanierten Altbauten mit gehobener Ausstat-

tung in den bevorzugten Elblagen knapp ist, steigt infolge der regen Bautätigkeit die Anzahl neuer Objekte zunehmend an. Dadurch dürfte sich der Preisanstieg in den kommenden Jahren etwas abschwächen.

Ein leichtes Abklingen der Preisentwicklung verbuchten im vergangenen Jahr bereits die Preise für **Eigenheime**. Lag die Steigerungsrate 2013 noch bei 4,5%, verteuerten sich Ein- und Zweifamilienhäuser 2014 nur noch um 2,3%. Im Durchschnitt wurden 2.130 €/qm für ein Eigenheim bezahlt, mit einer Spanne von 1.770 €/qm in einfacher Wohnlage bis 2.620 €/qm in sehr guter Wohnlage. Besonders hohe Zuwächse waren in den bereits sehr teuren Stadtteilen wie z.B. Bühlau/Weißer Hirsch und im Villenvorort Blasewitz zu beobachten. Aber auch das im Süden an Blasewitz angrenzende Striesen zählte mit einem Plus von 2,5% zu den Stadtteilen mit den höchsten Steigerungsraten. Hier liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis mittlerweile bei nahezu 2.200 €.

Insgesamt zeichnet sich dieses Marktsegment ebenfalls durch eine hohe Nachfrage aus. Während in Neubaugebieten ein ausreichendes Baulandangebot in unterschiedlicher Preis- und Lagequalität vorhanden ist, weist der Bestandsmarkt insbesondere in guten bis sehr guten Wohnlagen ein sehr begrenztes Angebot auf. In diesem Teilsegment sind nach wie vor die höchsten Preissteigerungen auszumachen. ►



**\* von Aurelis. Wir entwickeln Potenziale.**

**ASSET MANAGEMENT** | Wir vermieten Immobilien und Freiflächen an gewerbliche Nutzer und entwickeln im Dialog Optimierungskonzepte.

**LAND- UND HOCHBAUENTWICKLUNG** | Wir machen aus Brachflächen erschlossenes Bauland mit Planungsrecht für Investoren und Bauträger. Bei gesicherter Nachfrage realisieren wir eigene Hochbauvorhaben.

**ANKAUF** | Wir suchen Gewerbeobjekte oder Flächen mit der Option für eine Baulandentwicklung in den Wachstumsregionen Deutschlands.

[www.aurelis-real-estate.de](http://www.aurelis-real-estate.de)

Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG

Tel. 06 196 5232-0

info@[aurelis-real-estate.de](mailto:info@aurelis-real-estate.de)



## HfWU: Immobilien-Marketing Awards

**Nürtingen:** Wie in den vergangenen Jahren ist die Expo Real in München das Forum auf dem die **Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen** (HfWU) die „Immobilien-Marketing-Awards“ verleiht. Am 6. Oktober werden auf der Gewerbeimmobilienmesse herausragende Marketingkampagnen in der Immobilienwirtschaft prämiert. (6. Oktober, 15 Uhr, Expo Real, München Messegelände, BID-Stand, Halle B2, Stand 220).

Der Vorsitzende der Fachjury, **Prof. Dr. Stephan Kippes**, ist Inhaber der im deutschsprachigen Raum einzigen Professur für Immobilienmarketing. Der Immobilien-Marketing-Award wurde 2004 von **Dirk Labusch** vom Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ ins Leben gerufen. Der Preis soll die Marketing-Verantwortlichen in der Immobilienbranche zu mehr Professionalität motivieren.

Hauptsponsoren der Ausschreibung sind **Immobilien Scout 24** und die **ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG**.

Homepage des Immobilien-Marketing-Awards:  
<http://www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award>

Der **Mietwohnungsmarkt** ist zunehmend in Bewegung. Obwohl das Angebot an modernen Mietwohnungen durch die jüngste Neubauentwicklung sukzessive ausgeweitet wird, ist die Leerstandsquote, die zu den niedrigsten in den ostdeutschen Bundesländern zählt, angesichts der Einwohner- und Haushaltszuwächse leicht rückläufig. Gleichzeitig führen umfangreiche Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen zu einer deutlichen Reduzierung preiswerten Wohnraums. So haben beispielsweise die Dresdener Wohnungsbaugenossenschaften allein für das laufende Jahr Investitionsmaßnahmen (Instandhaltung und Modernisierung) in Höhe von mindestens 90 Mio. € angekündigt. Die zunehmende Angebotsverknappung spiegelt sich auch in der Entwicklung der Mieten wider: Mit einem Plus von 3,7% sind die Mieten im vergangenen Jahr stärker gestiegen als im Jahr 2013. In der Summe sind die Mieten seit 2007 um 16,4% gestiegen.

Im Durchschnitt müssen heute 6,60 €/qm an Nettokaltmiete bezahlt werden. Für sehr gut ausgestattete Wohnungen in sehr guter Wohnlage, wie z. B. entlang der Elbe in Hanglage, müssen mittlerweile bis 10,20 €/qm bezahlt werden. Dem gegenüber steht eine Durchschnittsmiete von 5,00 €/qm in einfachen Wohnlagen am Stadtrand von Dresden. In diesem Teilsegment besteht nach wie vor ein Angebotsüberhang.

### Miet- und Preisniveau im Städtevergleich

Vergleicht man Dresden mit Städten ähnlicher Einwohnerzahl, so entspricht die Mietpreisspanne der von Dortmund, während in Nürnberg mit 6,50 bis 13,30 €/qm in guten bis sehr guten Lagen deutlich höhere Mieten erzielt werden. In der Stadt Leipzig bewegen sich die Mieten dagegen mit 4,10 bis 9,40 €/qm auf einem leicht niedrigerem Niveau.

Die Preise für Eigentumswohnungen sind dagegen in Dresden deutlich höher als in Dortmund. Mit 1.085 bis 2.525 €/qm liegen die Preise der nordrheinwestfälische Großstadt auf dem Niveau von Leipzig. Deutlich höhere Quadratmeterpreise werden mit 1.515 bis 3.600 €/qm in Nürnberg erzielt.

Auch bei den Eigenheimpreisen hebt sich Nürnberg deutlich von den Vergleichsstädten ab. Hier werden mit 2.465 bis 3.635 €/qm die mit Abstand höchsten Preise bezahlt. Gefolgt von Dresden (1.770 bis 2.620 €/qm), Dortmund (1.610 bis 2.595 €/m) und Leipzig (1.445 bis 2.385 €/qm).

### Ausblick

Vor dem Hintergrund des anhaltenden Bevölkerungswachstums zählt der Wohnungsmarkt Dresden auch weiterhin zu den prosperierenden Märkten in Ostdeutschland. Für überregional agierende Kapitalanleger gehört die sächsische Hauptstadt zu den präferierten Investitionsstandorten abseits der Top-7-Standorte, zumal der Stadt gute bis sehr gute Zukunftschancen attestiert werden.

Angesichts des umfangreichen Flächenpotenzials, das sich über das gesamte Stadtgebiet verteilt, ist eine langfristige Baulandversorgung gewährleistet. Die deutlich gestiegenen Baugenehmigungszahlen lassen auf eine weitere Belebung der Bautätigkeit schließen. Steigen die Baufertigstellungszahlen wie im vergangenen Jahr weiter stark an, dürfte der Preisanstieg insbesondere bei den Eigentumswohnungen und Mieten leicht gedämpft werden. Aufgrund der Konzentration der Wohnungsnachfrage auf mittlere bis sehr gute Wohnlagen und des Leerstandes in einfachen Wohnlagen wird sich der Trend steigender Mieten und Kaufpreise auf die bevorzugten Wohnlagen beschränken. □



The Alternative Investment Company

Aquila Capital

## Aquila® Private EquityINVEST I & II\* – Investition in den Mittelstand

- Eine Anlagestrategie, zwei attraktive Tranchen: Investition in mindestens drei ausgewählte Zielfonds, mit Fokus auf mittelständischen Unternehmensbeteiligungen (Private-Equity-Buyouts) in Europa.
- Aquila® Private EquityINVEST I: Beteiligung ab 10.000 Euro (zzgl. 5 % Ausgabeaufschlag); progn. Gesamtmittlerückfluss i. H. v. 171,15 %\*\*
- Aquila® Private EquityINVEST II: Beteiligung ab 100.000 Euro (zzgl. 3 % Ausgabeaufschlag); progn. Gesamtmittlerückfluss i. H. v. 191,14 %\*\*
- Es handelt sich jeweils um eine langfristig angelegte unternehmerische Beteiligung, die mit Risiken versehen ist. Ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals (Zeichnungssumme inkl. Ausgabeaufschlag) ist möglich.

\* Die vollständigen Namen lauten: Aquila Private EquityINVEST I GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft und Aquila Private EquityINVEST II GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft

\*\* im Mid-Case-Szenario bei ca. 10 Jahren geplanter Laufzeit

**Wichtiger Hinweis:** Diese Anzeige ist eine Veröffentlichung der Alceda Asset Management GmbH, ein Unternehmen der Aquila Gruppe. Diese Anzeige stellt kein öffentliches Angebot dar und ist daher nicht für eine abschließende Anlageentscheidung geeignet. Eine Anlageentscheidung kann ausschließlich auf der Grundlage des jeweiligen Verkaufsprospektes getroffen werden. Diese enthalten ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten sowie zu den Risiken der Vermögensanlagen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen des Investmentvermögens. Diese Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache auf der Internetseite [www.alceda.de/fonds](http://www.alceda.de/fonds) abrufbar sowie kostenlos am Geschäftssitz der Alceda Asset Management GmbH, Valentinskamp 70, 20355 Hamburg erhältlich.

Stand: 10/2015

MEHR INFORMATIONEN UNTER: [www.alceda.de/fonds](http://www.alceda.de/fonds)

## Immobilie oder nicht?

### Die Finanzierung von Rechenzentren

Markus Kreuter,  
Team Leader Debt Advisory Germany bei JLL

Kommunikationstechnologien sind aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Die exponentielle Innovationskurve dieser Technologien ist atemberaubend. Die Infrastruktur zur Bewältigung des damit verbundenen Wachstums sieht sich denn auch besonderen Herausforderungen ausgesetzt. Laut einer Studie des Borderstep Institutes (Berlin, 04.05.2014) wird der Trend zu Cloud-Diensten sowie die Suche nach Colocations-Flächen eine erhöhte Nachfrage nach Großrechenzentren zur Folge haben. Dieses Vorhalten von IT-Infrastruktur außerhalb der Unternehmen ist eine immobilienwirtschaftliche Aufgabe.

Als Großrechenzentren gelten Immobilien ab einer Größe von 5.000qm. Borderstep zufolge existierten 2013 in Deutschland 70 Großrechenzentren, von denen rund 45% als Colocations-Zentren aufgebaut sind. Die Anbieter dieser Serverkapazitäten sind Eigentümer oder Betreiber von Flächen, die sie kleinteilig an Unternehmen vermieten. Mitunter wird das Raumangebot zudem um die Bereitstellung der IT-Hardware ergänzt. Kernpunkt einer erfolgreichen Vermietungsleistung ist das technische Facility Management, d.h. eine stabile Stromversorgung und Kühlung sowie die Anbindung an ein Hochleistungsdatennetz. Auch Brandschutz und Gebäudesicherheit sind immobilientechnisch von Relevanz.

Bei Rechenzentren handelt es sich um klassische Betreiberimmobilien. Der wirtschaftliche Erfolg des Geschäftsmodells ist die Voraussetzung für die Mietzahlungen an den Eigentümer. Beeinflusst durch das deutsche Steuerrecht werden für diese Modelle zudem Strukturen gewählt, die dem Eigentümer der Immobilie ausschließlich Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung ermöglichen. Investitionen in die IT-relevante Gebäudeausstattung erfolgen auf Rechnung des Betreibers. Dabei können die Investitionen in die Gebäudeausstattung die reinen Immobilienherstellungskosten um ein Vielfaches übersteigen. Diese Konstellation hat Auswirkungen auf die Finanzierbarkeit eines Rechenzentrums.

Der Bau oder Umbau eines Rechenzentrums wird von vielen Investoren bei der Beantragung von Krediten unter dem Stichwort „Betreiberimmobilie“ rub-



riziert. Mit Eintragung einer Grundschuld sollen sich dadurch entsprechend niedrige Kreditkosten erzielen lassen, für Kreditinstitute eine problematische Sichtweise. Denn im



Markus Kreuter (Foto: JLL)

Falle einer Trennung von Eigentum der Immobilie und Eigentum an der technischen Ausrüstung unterscheiden die Banken nach verschiedenen Kreditkategorien. Die Anschaffung der technischen Ausrüstung durch den Mieter et-

wa wird als klassischer Unternehmenskredit eingeordnet. Eine Haftung der Grundschuld für diesen Kredit gilt als problematisch, denn sie kann bei der grundstücksverwaltenden Gesellschaft eine Gewerbesteuerpflicht zur Folge haben.

Für die Bewertung der Kreditrisiken des Eigentümers der Immobilie gelten ähnliche Ansprüche, wie Banken sie an andere Betreiberimmobilien wie Hotels oder Sozialeinrichtungen anlegen. Die Sicherheit der Mietzahlungen, die Zahlungsfähigkeit des Mieters somit, wird in der Kreditanalyse über die Bedeutung der eigentlichen Immobilie gestellt. Damit gelten für die Finanzierung von Grundstück und Gebäude die Maßstäbe der Finanzierung der technischen Ausrüstung analog. Die Grundfrage zur Kreditentscheidung lautet also, ob der konkrete Betreiber die vereinbarte Miete erwirtschaften kann. Denn diese sichert den Kapitaldienst der Bank.

Eine Besicherung des Kredites über Grundschulden ist dabei möglich, jedoch wird die deutsche Wertermittlungsmethode eher konservativ die Wiedervermietbarkeit des Gebäudes in den Vordergrund stellen. Für die Banken ergibt sich die Frage, welches Mietniveau ein Drittbetreiber im gleichen Gebäude realistischerweise nachhaltig bezahlen kann. Dabei werden die Kriterien nicht nur lokalen, sondern internationalen Vergleichen unterzogen. Denn der Datenverkehr kennt keine Grenzen. Ein weiteres Kriterium dafür, dass Rechenzentren zwar einerseits in Immobilien betrieben werden (müssen). Sie sind aber andererseits dem Risiko nach ein Geschäftsbetrieb. □

## Europäische Hotelmärkte

### Hotelmärkte Bukarest und Sofia auf Erholungskurs, Belgrad hinkt hinterher

**Christie + Co hat in Zusammenarbeit mit STR Global die Hotelmarktrends von drei weiteren großen Städten in der Region untersucht: Bukarest, Sofia und Belgrad. Der „CEE hotel market snapshot: Bucharest, Sofia and Belgrade“ untersucht die Herausforderungen und Chancen für Hotelinvestitionen in diesen Regionen.**

„Zwar gehören Bukarest, Sofia und Belgrad zu den größten Städten in der CEE-Region; allerdings gelten ihre jeweiligen Hotelmärkte im Vergleich zu anderen europäischen Städten als relativ wenig ausgereift. Dennoch fassen spezialisierte Investoren diese peripheren Standorte ins Auge, wie wir unseren Gesprächen mit Kunden entnehmen können. Gerade der zum Teil überhitzte Wettbewerb und niedrige Renditen in einigen westeuropäischen Märkten haben dazu geführt, dass Investoren nun auch vermehrt nach Objekten in Märkten Ausschau halten, in denen sie weniger Konkurrenzkampf zu befürchten haben und höhere Renditen erzielen können. Vor allem für westeuropäische Investoren sind die Städte Bukarest, Sofia und Belgrad aufgrund ihrer strategisch vorteilhaften geografischen Lage, der westlich geprägten Kultur und ihrer professionell ausgebildeten, aber dennoch bezahlbaren Arbeitskräfte attraktiv“, erklärt **Lukas Hochedlinger**, Managing Director bei **Christie + Co**.

Nach der Finanzkrise von 2008/2009 wurden viele Hotelprojekte in Osteuropa wieder auf Eis gelegt, gleichzeitig kam es zur Schließung mancher Hotels. „Aus einigen wenigen Schließungen wurden viele – und bis 2010, als es zu einer ersten langsamen Markterholung kam, gab es auch kaum Neueröffnungen. Dann aber wendete sich das Blatt: Bukarest, Sofia und Belgrad brauchten zwar länger als manch andere europäische Hotelmärkte, um die Rezession zu überwinden; in den letzten Jahren erlebten sie aber einen starken Angebotszuwachs“, stellt Hochedlinger fest. Auch wenn die Hotelmärkte der drei Städte derzeit das Vorkrisenniveau noch nicht erreicht haben, so verbuchen sie schon seit fünf Jahren in Folge vielversprechende Wachstumsraten – wenngleich aus unterschiedlichen Startpositionen heraus.

Die Studie von Christie + Co zeigt außerdem, dass die untersuchten Märkte von privat geführten Hotels geprägt sind. In Bukarest machen sie 61, in Belgrad 67 und in Sofia sogar 84% aus. „Nachdem Bukarest, Sofia und Belgrad nicht gerade als Primärstandorte gelten, stehen sie auf der Prioritätenliste internationaler Hotelgruppen

nicht ganz oben. Dies hat eine geringe Markendurchdringung zur Folge. **Wyndham Hotels & Resorts** mit seiner Ramada-Marke bleibt jedoch der unumstrittene Marktführer,“ so **Marvin Kaiser**, Consultant Investment & Letting Austria & CEE bei Christie + Co in Wien.

Die europäischen Hotelinvestmentmärkte haben sich 2015 bislang positiv entwickelt, wobei Großbritannien, Frankreich und Deutschland die Gewinner sind. Lukas Hochedlinger beobachtet allerdings, dass der Run auf Hotelimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial und höheren Renditen auch dazu führt, dass sich der Fokus der Investoren verschiebt – weg von den europäischen Kernmärkten, hin zu Sekundärmärkten. Das könnte auch für Zentral- und Osteuropa eine Chance sein, wie er glaubt, auch wenn dort in den letzten Jahren noch nicht viele Hoteltransaktionen verzeichnet wurden. „Der Hotelsektor in Zentral- und Osteuropa hat nach wie vor einen langen Weg vor sich und sogar die reiferen Märkte der Region müssen im Vergleich zu den westeuropäischen Spitzenreitern noch stark aufholen,“, gibt Hochedlinger zu verstehen und bleibt optimistisch: „Das Wachstumspotenzial ist noch sehr hoch, es ist nur eine Frage der Zeit.“ (KK)

Download unter:

<http://www.christie.com/de/publications/237.pdf>.

## Immobilienkraftwerke gesucht?

Edmund Pelikan

**Eine Plädoyer gegen staatliche Regulierung von Edmund Pelikan, Autor des Buches „Pseudologie der Finanzpolitik“ und Mitglied im Impresseclub.**

Es hat nur indirekt mit Immobilien zu tun, aber die staatliche Einflussnahme gegen Immobilienbesitzer, Anleger und Aktionäre zeigt sich wieder überdeutlich durch das angekündigte Gesetz über die Haftung der Betreiber von Atomkraftwerken. **E-ON** sagte die Ausgliederung der Kraftwerkssparte in eine quasi Bad Bank ab und schickte den Börsenkurs in den Keller. Was einen irritiert ist, dass dieselbe Politik bei Geldkraftwerken – also Banken - genau das Gegenteil machte und die Rettung mit Steuergeldern vergemeinschaftete.

### Staatliche Umverteilung bei Immobilien

Und bei Immobilien? Dort ist zurzeit das große staatliche Absahnen angesagt. Ideologisch durch die Umverteilung von Besitzenden auf Besitzlose gerechtfertigt, ist das wohl ein stillschweigend akzeptiertes schleichendes Abkassie-



Wir öffnen Ihnen die Tür in den Wachstumsmarkt Logistik

### Logistik ist ein Markt mit Riesenchancen

Sie möchten an dem Entwicklungspotenzial der Branche partizipieren? Als Projektentwickler und Asset Manager sind wir seit 20 Jahren in diesem Markt zuhause. Was Sie bei uns finden?

- Langjährige Erfahrung und Expertise in der Entwicklung und im Management von hochwertigen, drittverwendungsfähigen Logistikimmobilien
- Schnelle, budgettreue Durchführung von Projekten und verlässliche Finanzierung durch eigene Fondsgesellschaften
- Erstklassige Branchenkontakte und -kenntnisse
- Langjährige Geschäftsbeziehungen zu bonitätsstarken Mietern und bedeutenden Investoren

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

ren von Immobilienbesitzern. Zum einen werden bei Bestandsimmobilien durch die am 01.06.2015 eingeführte Mietpreisbremse mögliche Einkünftesteigerungen beschnitten, zum anderen werden die Kosten des Erwerbs durch immer weitere Anhebungen von Grunderwerbsteuer und staatlicher Gebühren erhöht. Die Niedrigzinspolitik und die daraus resultierende Flucht in Sachwerte treiben die Immobilienpreise in ungeahnte Höhen.

Und nun wird seit Anfang September 2015 sogar noch eine Zwangsvermietung von leer stehenden Häusern und Gewerbeimmobilien auf Grund unaufhaltbarer Flüchtlingsströme diskutiert. Neben aller berechtigter Willkommenskultur sollten – nein müssen – Eigentumsrechte gewahrt bleiben. Weimarer Verhältnisse sind zwar noch weit weg, aber wäret den Anfängen.

### Gegenstrategie zum Immobilienkraftwerk

Was kann man gegen diese quasi „feindliche“ staatliche Übernahme des Immobilieneigentums bewirken? Eines ist sicher – den Automatismus von Preissteigerungen und Renditeerwartungen gibt es nicht und gab es nie. Ein unter Immobilienjournalisten berühmtes Beispiel ist das Gebäude der Taunusanlage 11 in Frankfurt. Ein prominenter Ort und eine ideale Lage – meint man. Durch rasant veränderte Anforderungen an einen Bürostandort hat die 1972 erstmals fertiggestellte Immobilie immer nur Vermietungszyklen von unter 20 Jahren ohne weiteren Investitionsbedarf überstanden. Danach war eine Grundsanierung oder sogar eine Revitalisierung bis auf die Grundmauern notwendig. Von 2008 bis 2011 stand sie sogar komplett leer. Von Veräußerungsgewinnen konnten einigen der T11-Besitzer seit 1972 nur träumen.

Das bedeutet im Umkehrschluss, dass jede Immobilie ihre individuellen Eigenschaften und Dealmöglichkeiten aufweist. Damit ist trotz der Nullzinsphase eine überlegte Einkaufs- und Vermietungsstrategie unbedingt einzuhalten. Das fängt bei einem konsequenten Q&A Prozess an. Der kann in von einigen Dienstleistern speziell geschaffenen Datenräumen oder Software stattfinden, die meist hochstandardisierte Workflows bieten. Dazu gehören Häuser wie **Awaro**, **Drooms** oder **PMG**. Je individueller und größer ein Investitionsprojekt ist, um so mehr sollte auch persönliche Kompetenz eingebracht werden – ob extern oder intern.

### Zukunft liegt bei Immobilien in Big Data

Ein Muss für die Zukunft in der Immobilienverwaltung und Immobilienbeschaffung wird Big Data sein. Denn mit der Erhebung, Analyse und Verarbeitung von gewaltigen Da-



tenmengen werden Investoren und Betreiber den entscheidenden Vorteil vor Mitbewerbern und dem in diesen Dingen langsamen Staat bekommen. Der Klassiker ist das sogenannte Standortmarketing, was zum Beispiel die Nürnberger **GfK** anbietet, die bereits einige Studien gemeinsam mit Fondsanbietern wie Hahn und Projektentwicklern durchführt. Die effiziente Steigerung ist ein spezielles Geomarketing, wie es die Frankfurter **M&L** für große Konzerne und Filialisten anbietet. Neben der auf permanente Analyse angelegten Immobilienverwaltung werden die Erkenntnisse aus der Datenerhebung direkt in die Vertriebssteuerung der Filialisten eingearbeitet, wie zum Beispiel Kannibalisierungseffekte von Filialen. Eine logische Fortentwicklung wird die Passantenfrequenzmessung sein. Sie wird für Ende 2015 bundesweit erwartet. Die Auswirkungen auf die Immobilienbranche sind dabei gewaltig. Man wird damit jederzeit und rückwirkend im Stundentakt Laufwege und Passantenintensität nachweisen können und damit Auswirkungen von Marketingaktionen, Schaufensterwerbung oder auch Baustellen messen und beweisen können. Natürlich werden damit auch Mietaufschläge von Hochfrequenzlagen überprüfbar. Aber auch für Stadtplaner ist dies eine neue Dimension. Big Data wird damit großen Einfluss auf Ratings, Insertionsauswertung oder Immobilienbewertung nehmen.

Kurz gesagt: Mit der richtigen Kompetenz wird sich die Spreu vom Weizen trennen und die richtigen Immobilien zu einem wahren Immobilienkraftwerk machen, dem selbst eine verfehlte Umverteilungspolitik kaum mehr schaden kann. Die Zukunft der Immobilienwirtschaft wird spannend.

## Hotelmarkt Deutschland Viel Potenzial in den kommenden Jahren

Andreas Wellstein, Immobilien Research DekaBank

Deutschland hat seine Anziehungskraft als Reiseziel in den vergangenen zehn Jahren enorm gesteigert. In diesem Zeitraum hat sich die Zahl der Übernachtungen insgesamt um ein Viertel auf 424 Mio. (2014) erhöht und bei Ausländern allein um fast 60%. Für das erste Halbjahr 2015 konnte das **Statistische Bundesamt** bereits wieder einen Zuwachs von 3% gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 vermelden. Hohe Zuwachsraten aus Osteuropa sowie dem Nahen Osten und Asien sorgen auch in den kommenden Jahren für viel Potenzial am Hotelmarkt. Die sechs Top-Standorte Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Köln und Düsseldorf stehen dabei im Fokus. Sie sind für die Mehrheit der ausländischen Gäste der Eingang nach Deutschland und sowohl für Geschäfts- als auch Privatreisende von Interesse. Berlin als trendiger Hotspot erlebt dabei seit geraumer Zeit eine Sonderkonjunktur.

### Markenlandschaft im Wandel

Der deutsche Hotelmarkt passt sich dem veränderten Reiseverhalten und auch den gewandelten Ansprüchen der Gäste an. Früher klar definierte Grenzen zwischen den Hotelkategorien sind durchlässiger geworden. Dies zeigt sich insbesondere im Budget-Segment, wo sich eine Fülle von neuen Marken ausbreitet. Sie zielen auf preisbewusste Geschäftsreisende ebenso wie auf Jugendgruppen, Familien oder Individualtouristen jeden Alters. Doch neue Marken entstehen nicht nur am unteren Ende der Skala, sondern auch im Mittelfeld, wo in Deutschland traditionell die private Hotellerie noch stark präsent ist. Einige internationale Hotelketten wollen durch neue Online-Plattformen auch der zunehmenden Konkurrenz durch private Vermittlungsportale wie Airbnb entgegen treten.

### Gut gefüllte Pipelines

2014 wurden nach Angaben von BulwienGesa rund 11.100 Hotelzimmer fertig gestellt, sowohl in Neubauten als auch durch Umwandlungen (z.B. ältere Büroimmobilien) und Erweiterungen. Die Hälfte der neuen Zimmer entstand allein in den vier

Top-Standorten Berlin, Hamburg, München und Frankfurt. Im laufenden Jahr hat München bei den Neueröffnungen (elf Hotels mit 1.900 Zimmern) die Nase vorn, bei der Pipeline für die kommenden drei Jahre hat Hamburg die Führung übernommen. Nach heutigem Kenntnisstand könnten 22 Hotels mit rund 3.900 Zimmern an den Start gehen. Das Wachstum in Berlin verlangsamt sich. Die Ausweitung der Projektpipeline, insbesondere in Hamburg und München, wird mitunter kritisch gesehen. Solange jedoch die Nachfrage weiter steigt, gibt es keinen Anlass zur Besorgnis. In der Hansestadt besteht Aufholpotenzial vor allem bei ausländischen Gästen. In Köln und Düsseldorf hat sich die Pipeline zwar auch vergrößert, doch der Abstand zu den übrigen Top-Standorten ist nach wie vor beträchtlich.

### Begehrter Investmentstandort

Neue Marken und neue Projekte sind auch eine Folge der wachsenden Nachfrage am Investmentmarkt, die aus dem Bestand allein nicht mehr zu befriedigen ist. Investoren mit höherer Risikobereitschaft, vor allem mit angloamerikanischer Herkunft, suchen Rendite-Chancen in Sekundärstandorten, in älteren Objekten mit Refurbishment-Potenzial oder ganz gezielt in Projektentwicklungen. Wer kein Risiko eingehen will, muss kurz- und mittelfristig jedoch noch tiefer in die Tasche greifen als bisher. □



Eines der neuesten Hotels im Portfolio der Deka. Das Adina im Frankfurter Europaviertel. (Foto: GBI AG / Nalbach + Nalbach)

## ADI: Expolauf

In diesem Jahr ist die **ADI Akademie der Immobilienwirtschaft** erneut Partner des **Expolauf München** und stellen ein ADI-Team! Am **04. Oktober 2015 um 15.30 Uhr im Westpark München** fällt der Startschuss. Eine gute Gelegenheit, sich mit etwas Bewegung fit für drei anstrengende Expo Tage zu machen und ganz nebenbei werden die Themen Networking und Spaß bestimmt nicht zu kurz kommen. Wenn Sie mitlaufen möchten, bitte einfach den folgenden Link <http://www.expolaufmuenchen.de> anklicken und sich anmelden. Bitte bei Hinweis eintragen: "ADI Team". Es haben sich bereits über 70 Läufer angemeldet!



Zu unserem **ADI-Alumni** Standempfang am Montag, 5. Oktober 2015 von 17.00 bis 18.00 Uhr sind neben allen Alumni, Dozenten und Firmenpartnern auch Sie herzlich eingeladen. Nutzen Sie die Gelegenheit bei einem „Tegernseer Hell“ neue Kontakte zu knüpfen und alte Bekannte wieder zu treffen.

## Die Immobilie im DAX

### Vonovia wird erstes DAX-Immobilienunternehmen

**Michael Beck, Leiter Asset Management  
Bankhaus Ellwanger & Geiger KG**

Als der E+G DIMAX vor zwanzig Jahren vom Bankhaus **Ellwanger + Geiger** lanciert wurde, bestand kaum die Hoffnung, dass ein Vertreter der Nische „Immobilienaktie“ einmal in den DAX aufgenommen werden könnte. Selbst der Fachbegriff „Immobilienaktie“ musste erfunden werden, wurden doch die Immobilienwerte traditionellerweise unter dem Dach der Finanzwerte geführt. Nun, dies war auch keine intellektuelle Höchstleistung, handelt es sich doch um die reine Übersetzung des angelsächsischen Begriffes „property stock“, der damals schon gebräuchlich war. Zu klein war das Marktkapitalisierungsvolumen der 39 zum Start im E&G-DIMAX enthaltenen Titel (ca. 4.4 Mrd. Euro.), viel zu klein selbst die damals größten Immobilien-AGs, wie z.B. die **WCM Beteiligungs- und Grundstücks-AG** oder die **IVG Immobilien AG**, um auch nur in die Nähe der notwendigen Größe zu einer möglichen DAX-Aufnahme zu kommen. Die Pulverisierung der Marktkapitalisierungen dieser beiden Immobilienwerte verhinderte, dass der E&G-DIMAX ähnlich gute Renditen aufweisen kann, als die europäischen Vertreter der börsennotierten Immobiliengesellschaften.

Stand: 31.12.2014, Angaben in %	Rendite p.a.	Zeitraum Jahre	2014	5 Jahre p.a. (2010-2014)	10 Jahre p.a. (2005-2014)
E&G DIMAX	5,95	26	42,03	15,15	5,45
G-REIT-Index	2,36	7	17,93	7,18	n.a.
E&G ERIX (REITs Europa)	9,88	27	20,30	12,25	7,42
offene Fonds (BVI)	4,52	27	1,60	1,02	2,59
DIX (direkte Immobilien)**	4,63	26	6,00	5,04	3,70
Dax***	8,02	26	2,56	10,58	8,76
DJ Stoxx 50 (Perf.-Index)***	9,08	21	4,01	7,78	4,74

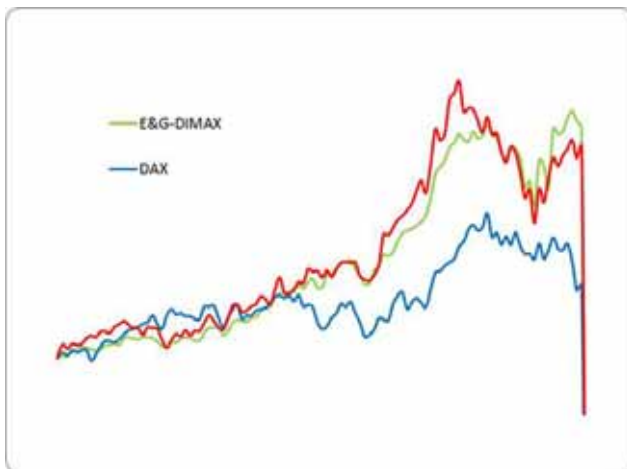
Quellen: Bankhaus Ellwanger & Geiger KG, BVI, \*\*IPD Investment Property Databank GmbH,

Einen langjährigen Vergleich der Jahresrenditen von deutschen und europäischen Immobilienaktien mit z.B. offenen Immobilienfonds bzw. direkt gehaltenen Immobilien (DIX) zeigt folgende Tabelle.

Ungefähr die Hälfte dieses Volksvermögens ist in Deutschland direkt oder indirekt im Immobilienbereich investiert bzw. gebunden. Die Immobilienwirtschaft ist ein bedeutender Faktor in der Arbeitswelt und im Steueraufkommen. Daher war es in der Vergangenheit erstaunlich, dass nur kleinere börsennotierte Immobilien-gesellschaften in kleineren Aktienindizes vertreten waren. In den letzten 20 Jahren hat es so zwar keiner der ursprünglich den E&G-DIMAX begründenden Immobilienwerte in den DAX geschafft, aber jetzt konnte der aktuell größte Immobilienwert Deutschlands, die **Vonovia SE** (vormals **Dt. Annington**) diese Scharte ausweiten. Mit einer Marktkapitalisierung von ca. 13 Mrd. Euro liegt die Vonovia deutlich vor arrivierten DAX-Werten, wie z.B. der **Deutschen Lufthansa AG** oder der **K+S AG**. Insgesamt hält die Vonovia 370.000 Wohnungen im Gesamtwert von ca. 23 Mrd. Euro.

Dies ist der vorläufige Schlusspunkt einer langjährigen Entwicklung. Startete der E&G-DIMAX 1995 mit einem Anteil von Wohnimmobilien-Unternehmen von unter 40%, so liegt dieser Anteil inzwischen bei knapp 80%. ►

Folgender Chart zeigt die Wertentwicklung der Vonovia seit ihres Börsenganges als Dt. Annington (rote Linie) im Jahr 2013 im Vergleich zum DAX und E&G-DIMAX:



In anderen Ländern werden bereits seit längerer Zeit Immobiliertitel in den Hauptindizes geführt. So sind z.B. in Österreich 4 Immobilienaktien im ATX 20 enthalten und in Frankreich läuft im CAC 40 einer der größten europäischen Immobilien-Titel „Unibail-Rodamco“ mit. Dass nun auch

im DAX ein Vertreter der Immobilienbranche vertreten ist, erhöht zukünftig definitiv auch auf europäischer Ebene das Interesse an der Asset-Klasse „Immobilienaktie“. Inwieweit die Konsolidierungstendenzen in Deutschland weitere größere Immobilienaktien-Werte entstehen lassen, bleibt abzuwarten.

Die Tatsache, dass im nächsten Jahr der renommierte Index-Anbieter **S&P** mit den Immobilienaktien/REITs ein zusätzliches, eigenständiges elftes Branchensegment ins Leben ruft, wird in einer stark wachsenden ETF-Welt zusätzlich für Attraktivität und Kapitalzufluss in diese Branche sorgen. Da der Markt für REITs aufgrund des misslungenen REIT-Gesetzes in Deutschland auf absehbare Zeit keine Alternative sein wird, müssen sich interessierte Investoren auf die wenigen großen Immobilienaktien in Deutschland konzentrieren. Europa- und vor allem weltweit eröffnet sich in dieser Hinsicht ein weit größeres Anlageuniversum. Vielleicht sorgt ein DAX-Wert dafür, dass dieses seit langem international sehr erfolgreiche Anlagensegment nachhaltig Aufnahme in die Asset Allocation professioneller Investoren findet. □

Wir schaffen Transparenz

für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.

Analysestark. Valide. Transparent.

#### Unsere Aufgabe

ist die unabhängige, empirisch fundierte Analyse von Immobilienmärkten. Auf der Basis aktueller Transaktionsdaten informieren wir die Kreditwirtschaft differenziert und zeitnah über Marktveränderungen. Der interessierten Öffentlichkeit unterbreiten wir wichtige Daten zur allgemeinen Entwicklung der Immobilienpreise.

#### Unsere Leistungen

- Bereitstellung von Daten und Systemen für die computergestützte Immobilienbewertung.
- Erfassung der Preisentwicklungen auf den nationalen und internationalen Immobilienmärkten.
- Immobilienmarktanalysen und -prognosen nach Marktsegmenten in unterschiedlicher regionaler Tiefe.



www.vdpresearch.de

Von Banken. Für Banken.

vdpResearch

## Hamburg „Mitte Altona“ Ein Großprojekt voll im Plan

Gudrun Escher

78.000 qm Bruttogeschossfläche umfasst im ersten Bauabschnitt der Anteil der aurelis Real Estate GmbH an dem städtebaulichen Entwicklungsvorhaben auf altem Güterbahngelände in Hamburg-Altona.

Auf dem Weg vom Hamburger Hauptbahnhof zur Endstation Altona beschreibt der Schienenstrang zuletzt einen weiten Bogen auf einem Viadukt hoch über einem endlos erscheinenden Brachgelände. Doch diese zeitraubende Kurve soll ab 2023 für den Fernverkehr wegfallen, so lautet der Beschluss der **DB**, wenn die S-Bahnstation Diebs- teich zum Endbahnhof ausgebaut ist. Dieser Beschluss war Anstoß für die Neubewertung von rund 75 ha Gesamt- fläche im Bereich des aufgegebenen, alten Güterbahnhofs und der benachbarten Holstenbrauerei. Voruntersuchun- gen ab 2007 ergaben eine Aufteilung des Geländes in 13 ha im 1. Bauabschnitt sofort überplanbarer Fläche und weiteren 16 ha im 2. Bauabschnitt, wenn die Bahn ihre Flächen frei geben kann. aurelis hält im 1. BA 6 ha im Eigen- tum, weitere Grundstückseigner sind die **Deutsche Bahn AG**, **ECE** und ein Konsortium Hamburger Woh-

nungsbauunternehmen aus **Behrendt**, **Harmonia Immo- bilien**, **Fraatz** und **ECE** (112. PANTA).

Das Gelände des 1. BA zwischen Harkortstraße und Bahnviadukt erstreckt sich von der Ecke Harkortstraße in nördlicher Richtung. Den Eingang bilden die zwei Zeilen alter Güterhallen, die die aurelis denkmalgerecht saniert und als eine Art Mall unter freiem Himmel für Gewerbenut- zungen ausbaut. Danach weitet sich das Gelände. Mitten- drin bildet der denkmalgeschützte massive Ziegelbau der „Kleiderkasse“, wo früher die Uniformen der Bahnbediens- teten ausgegeben wurden, einen markanten Akzent. Hier soll schon bald, neben Büros, eine der vier geplanten Kitas einziehen. Weiter nördlich erstreckt sich der auf 2,7 ha geplante Quartierspark bis zu den Bahngleisen, Hauptatt- raktion hier das Stahlgerüst alter Lagerhallen, das als ein



Besuchen Sie uns  
auf der EXPO REAL  
in Halle A2, Stand 032  
bei Baker Tilly Roelfs.

# 1.960.000.000

KNAPP ZWEI MILLIARDEN EURO: SOVIEL BETRÄGT DAS PROSPEKTIERTE VERWALTETE VERMÖGEN DER VON UNS BEGLEITETEN FONDS NACH KAGB.

Sie haben Fragen zum Thema KAGB? Wir kennen die Antworten. Tel: 0800 6008802



WIRTSCHAFTSPRÜFUNG,  
STEUER- UND RECHTSBERATUNG

Ein Baker Tilly Roelfs Unternehmen

**KOSTENLOSER  
FONDS-CHECK!**

[www.tpw.de/fondscheck](http://www.tpw.de/fondscheck)

weiteres Denkmal für die Historie des Standortes wie eine riesige Gartenskulptur stehen bleibt. Das Hamburger **Architekturbüro André Poitiers** hatte den 2010 den Wettbewerb für den städtebaulichen und landschaftsplanerischen Realisierungsplan gewonnen und plant nun auch den Park und z.T. die Wohnbebauung.

1.600 Wohnungen sind im 1. BA angrenzend an die beiden Riegel der Güterhallen sowohl in Zeilenbau wie in Blockstruktur um Innenhöfe vorgesehen. Mit insgesamt 3.500 geplanten Einheiten ist die „Mitte Altona“ das größte Wohnbauprojekt in Hamburg und wird ein breites Angebot für alle Einkommensgruppen und Raumansprüche bieten. In dem 2012 von der Hamburger Bürgerschaft verabschiedeten Masterplan sind je etwa ein Drittel Sozialwohnungen, Mietwohnungen und Eigentumswohnungen vorgesehen zu Gunsten einer bunten sozialen Mischung im Quartier. Ein Baufeld am östlichen Rand hat zwischenzeitlich die Stadt Hamburg erworben für die Errichtung von 161 Wohneinheiten durch Baugemeinschaften.

Innerhalb des Gesamtvorhabens zeichnet aurelis verantwortlich für insgesamt 78.000 qm BGF für rund 450 Wohneinheiten, den Neubau einer Schule, für den Umbau der Kleiderkassa zu Büros und einer Kita sowie für Einzelhandels- und Gewerbeflächen im Bereich der denkmalgeschützten Hallen am Verladebahnhof, für die bereits teilweise Mietverträge bestehen. Architektonischer Blickfang ist hier der Plan des Architekten André Poitiers, die neuen Wohnhäuser entlang der Rückseite der östlichen Zeile als Kranhäuser über die Güterhalle aufragen zu lassen. An den Gesamterschließungskosten wird sich aurelis entsprechend der anteiligen Bruttogeschossfläche mit etwa 47,85 Mio. Euro beteiligen. "Auf unserem Areal wird das Herz der neuen Mitte Altona schlagen: Es entsteht eine lebendige Mischung aus Einzelhandel, Kleingewerbe, Gastronomie, Wohnungen, Parkflächen, eine Stadtteilschule und Plätze mit Aufenthaltsqualität. Modernisierte denkmalgeschützte Gebäude bleiben als identitätsstiftende Bauten erhalten. Wir werden die gewerblich genutzten Einheiten weitgehend im Bestand halten. Es ist weiterhin geplant, die Schule als PPP-Projekt mit der Stadt umsetzen. Insgesamt kann man sagen, dass die Mitte Altona für uns ein beson-

deres Projekt mit bundesweiter Strahlkraft ist" fasst **Joaachim Wieland**, CEO der aurelis, zusammen.

Parallel zu den weiteren Planungsschritten im B-Planverfahren haben alle Beteiligten sich auf eine intensive Öffentlichkeitsarbeit mit Bürgerbeteiligung, Infoveranstaltungen und Diskussionen verständigt und im Mai 2014 in den Bindungen des mit der Stadt Hamburg geschlossenen städtebaulichen Vertrages festgelegt. Dieser Einsatz



Altona Güterhallen und Kranbauten; Quelle: aurelis

deres Projekt hat Früchte getragen, denn es galt, eine traditionell kritische und protestbereite Bürgerschaft in Altona davon zu überzeugen, dass von den Neuentwicklungen alle profitieren werden. Die intensive Vorarbeit hat sich auch insofern gelohnt, als seit Beginn der Bauvorbereitung alles nach Plan läuft. Die Bodenaufbereitung ist abgeschlossen, Baustraßen zur Erschließung sind fertiggestellt, an vielen Stellen wird bereits gearbeitet.

Der Projektname „Mitte Altona“ ist hier mehr als ein wohlklingender Name. Bisher endete die Grünachse, die über dem Elbufer mit dem „Altonaer Balkon“ beginnt und sich als Park bis zum Platz der Republik fortsetzt, an der wenig attraktiven Barriere des Altonaer Bahnhofs mit Einkaufszentrum. Daran wird sich zunächst nichts ändern, aber die künftige Öffnung des Geländes jenseits des Bahnhofs mit einer Flaniermeile zwischen den restaurierten Güterhallen und dem weiträumigen Park am Ende schafft ein neues städtisches Klima, eine neue städtebauliche Qualität und eine Brücke zum Bereich Altona Nord. Dafür, dass diese Ziele konsequent verfolgt werden, muss auch in Zukunft das partnerschaftliche Miteinander der Projektbeteiligten gemäß den Bindungen im städtebaulichen Rahmenplan bestehen. □



**Logistik und Immobilien, eine schwierige Allianz im Ruhrgebiet**  
**Hohe Nachfrage, knappe Neubaupläne und wenig Transparenz**

**Gudrun Escher**

„In der Logistikbranche vollzieht sich zunehmend ein Wandel vom reinen Transporteur zum umfassenden Logistikdienstleister. Von solchen Dienstleistern werden zunehmend wertschöpfende Zusatzdienstleistungen erbracht, die von der Verpackung, Etikettierung über die Fakturierung und Warenbereitstellung bis hin zur auftragsbezogenen Montage von Teilkomponenten und Endprodukten sowie Service-Leistungen wie Call-Center-Aktivitäten reichen,“ so die Definition im „Ansiedlungshandbuch Logistik.NRW“, einem 2012 vom landeseigenen „Cluster Logistik.NRW“ herausgegebenen Leitfadens für Kommunen. Die Logistikbranche ist nach offiziellen Angaben eine der führenden Wachstumsbranchen des Bundeslandes mit 21.600 Unternehmen und 270.000 direkt Beschäftigten. Insgesamt seien über 600.000 Personen in der Logistikwirtschaft beschäftigt. Die Kernbranche Logistik war im Jahr 2008 in NRW die Branche mit dem größten Umsatz deutlich vor Chemie und Maschinenbau. Logistik sei kein „Störfaktor“, sondern ein wichtiger und zukunftsträchtiger Entwicklungsfaktor.

Die Forderung nach „aktiver Vermarktung als Logistikregion“, mit der das Ansiedlungshandbuch schließt, dürfte sich für Ansiedler und Investoren inzwischen erübrigt haben, denn bezogen auf das Ruhrgebiet fehlt es nicht so sehr an der Nachfrage, sondern an kurzfristig verfügbaren Flächen und modernen Immobilien in größerem Umfang. Zumindest darin sind sich die Analysten der Beratungsunternehmen **JLL** und **BNPPRE**, die seit wenigen Jahren regionale Marktberichte veröffentlichen, einig. Diametral entgegen gesetzt jedoch die Bewertung der Umsätze im ersten Halbjahr 2015. Lt. BNPPRE waren dies im Ruhrgebiet 162.000 qm aus Abschlüssen ab 5.000 qm entsprechend einer Steigerung von +27% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und +9% gegenüber dem Fünfjahresdurchschnitt. JLL berichtet für denselben Zeitraum von nur 150.000 qm und einem Rückgang um – 13% im Vergleich zum Vorjahr und – 26% verglichen mit dem Fünfjahresdurchschnitt. Ungeachtet dessen zeige sich der Markt dynamisch mit allein zwei Großabschlüssen von je 30.000 qm durch Logistik-

# Real Estate Finance Day 2015

Immobilien- und Finanzbranche im Dialog

Konferenz am 5. November 2015 an der Frankfurt School of Finance & Management

Der Real Estate Finance Day 2015 bietet Ihnen als Teilnehmer eine hochrangige Informations- und Dialogplattform, um sich gemeinsam mit Experten aus Immobilienbranche und Finanzwirtschaft über aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung auszutauschen.

**Mit hochaktuellen Beiträgen zu den Themen:**

- **Immobilienfinanzierung 2030** – Alles beim alten oder alles ganz anders?
- Immobilienrefinanzierung in komplexen Situationen: **eine Domäne der alternativen Finanzierer?**
- **Länderübergreifende Immobilienfinanzierungen** – Herausforderungen und Fallstricke
- **Anforderungen an den optimalen Finanzierer/Finanzierungsnehmer** – was verlangt der Markt?
- **Family Offices** auf dem Markt für Immobilienfinanzierung
- Auf dem Weg zum Campus der nächsten Generation – das **Neubauprojekt der Frankfurt School**

**Frühbucherpreis – jetzt anmelden:**  
[www.refd2015.de](http://www.refd2015.de)

Mitveranstalter:



TARGA COMMUNICATIONS

Kooperationspartner:



**K-BONDS AG**

Simmons & Simmons



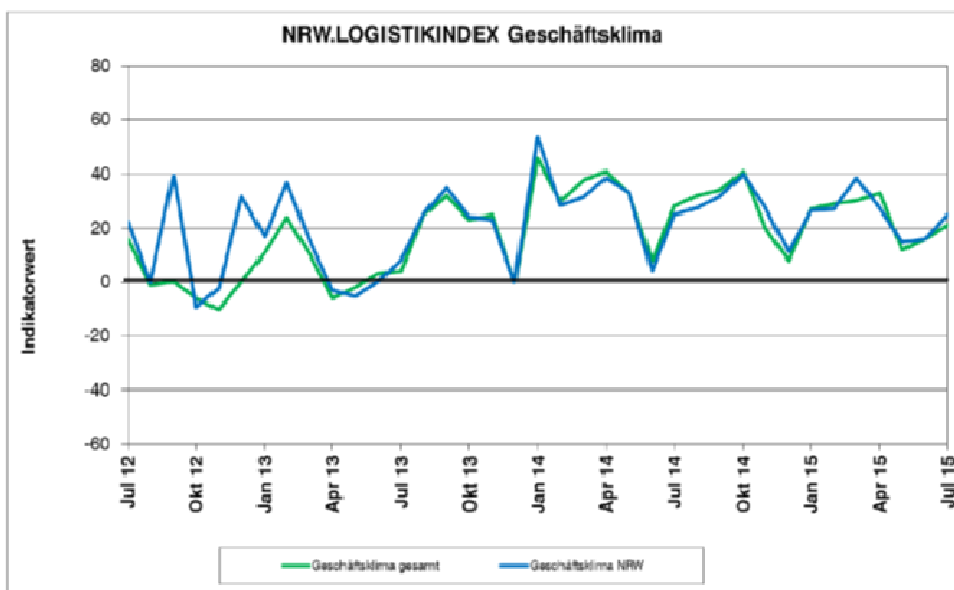
Medienpartner:



dienstleister (**Simon Hegele** in Duisburg und **ID Logistics** in Dortmund), wogegen der Anteil der Handelsunternehmen auf nur noch 13% spürbar zurückgegangen sei. Die meisten Umsätze betrafen Projekte im Bau, darunter ein hoher Anteil Entwicklungen für Eigennutzer. Auch opportunistische Investments, die zuletzt ganz fehlten, seien wieder zu beobachten. Für das Gesamtjahr hält man bei BNPPRE 281.000 qm wie im Vorjahr für möglich, bei JLL sogar 350.000 qm. Die Spitzenmiete gibt BNPPRE mit 4,50 Euro an, JLL mit 4,65 Euro, beide für Neubauf Flächen in Duisburg. JLL ergänzt noch die Spitzenrendite, die aufgrund anhaltender Nachfrage durch Investoren auf 5,75% zurück gegangen sei bei einem Gesamtumsatz von 94 Mio. Euro im ersten Halbjahr. Anlässlich der zweiten Immobilienkonferenz Ruhr, bei der der Veranstalter **Stony Real Estate Capital** u.a. die Logistik zur Diskussion stellte, berichtete **Rasmus C. Beck**, CEO der **Wirtschaftsförderung metropolerohr GmbH** (wmr) auf der Basis von Zahlen von **Bulwiengesa** von 5,50 Euro Spitzenmiete. Bis zu einer einigermaßen kongruenten Berichterstattung auf diesem Immobiliensektor im Ruhrgebiet, wie sie **Oliver Geist**, CEO von **aurelis real estate West** auf derselben Veranstaltung anmahnte, scheint es noch ein langer Weg zu sein. Dabei unterstreicht Rasmus C. Beck die Bedeutung des Immobiliensektors ausdrücklich: „Ein leistungsfähiger Markt für Logistikimmobilien trägt zum Gelingen des Strukturwandels in der Metropole Ruhr bei. In den vergangenen zehn Jahren sind 3 Mio. qm Logistikflächen im modernen Standard entwickelt worden. Diesen erfolgreichen Weg wollen wir weiter vorangehen. Aus Gesprächen mit Unternehmen wissen wir, dass trimodale Anbindungen besonders gefragt sind. Um weitere Logistikansiedlungen zu ermöglichen, braucht das Ruhrgebiet deshalb neben einem intakten Straßennetz den konsequenten Ausbau der Verkehrswege Schiene und Wasser.“

Ihren vollständigen Immobilienmarktbericht für die Metropole Ruhr will die wmr auf der Expo Real präsentieren.

Gerade unter dem Aspekt der Flächenknappheit sowie der Konkurrenz zwischen neuen Bauflächen und dem schwierigeren Recycling altindustrieller Flächen müsste wirksamer als bisher für Logistik als unverzichtbarer Wirtschaftssektor vor allem nach innen geworben werden, bei Kommunen, Nachbarn und der regionalen Presse, davon ist **Martin Tönnies**, Bereichsleiter Planung beim **Regionalverband Ruhr RVR**, überzeugt. Ein großes Hemmnis bedeute es, dass die Ansiedlung von Logistiknutzungen nicht gezielt über Flächennutzungspläne gesteuert werden könne, weil Logistik ganz allgemein als Gewerbe gelte. Bei einem Sektor, der auf Vernetzung und koordinierte, effiziente Abstimmung angewiesen sei, ein großes Manko. Da hilft die Sogwirkung eines Hafens wie Duisport wenig, wenn das Flächenreservoir beinahe erschöpft ist. Mit seinem breiten Angebot der logistischen Dienstleistungen und dem weltweiten Verbundnetz über Wasser, Straße und Schiene – letztere via Russland bis nach China – hat es Duisport im jährlichen Ranking der englischen Fachzeitschrift Container Management als einziger Binnenhafen weltweit unter die TOP 100 der Containerhäfen geschafft und rangiert mit 3,4 Mio. TEU (2014, die Umschlagkapazität wurde auf 5 Mio. TEU ausgebaut) auf Rang 41 vor Seehäfen wie Le Havre oder Marseille, Houston oder Miami. Zum drittgrößten Hafen der Welt im chinesischen Shenzhen (24 Mio. TEU) unterhält Duisport enge Beziehungen. Bei dem Imagewettbewerb, den das Land NRW alljährlich für den besten „Logistikstandort NRW“ auslobt, ist Duisburg zwar nicht dabei, aber andere Ruhrgebetsstädte zwischen Wesel und Hamm. Die Auszeichnung wird auf der Expo Real verliehen.



Der NRW Logistikindex (siehe S. 42), den das Clustermanagement NRW kontinuierlich erhebt, registrierte nach einem zunächst leicht rückläufigen Indikator im 2. Quartal 2015 wieder einen Aufwärtstrend leicht über Bundesniveau. Der Transportumsatz habe sich positiv entwickelt und die Logistik-Konjunktur wird stabil bewertet. CBRE ermittelte in einer Umfrage, dass E-Commerce und das „Internet der Dinge“ als wesentliche Innovationstreiber angesehen werden und große unternehmerische Anforderungen stellen werden. In puncto Stand-

ortwahl ergab sich eine Spreizung zwischen der Tendenz sowohl zu zentrierten Großansiedlungen als auch zu regionalen Vertriebsstandorten nahe am Kunden. Damit verschärften sich bereits bestehende Zielkonflikte zwischen der Senkung von Arbeits- und Mietkosten (im Außenbereich) und der gewünschten Verkürzung von Lieferzeit und Senkung von Transportkosten (nahe am Kunden). Als Folge seien einerseits zu kleine und andererseits zu weit entfernte Bestandsimmobilien immer schwerer zu vermarkten. Eine zunehmend wichtige Rolle spielten spezialisierte Immobilienentwickler.

Das Cluster Logistik NRW bewertet den Logistiksektor als Magnet für technologieorientierte Schlüsselindustrien und selbst als Vorreiter in Richtung innovativer Konzepte und deren rascher Umsetzung wie etwa bei der Kennung mit Radio Frequency Identification (RFID), dem Echtzeitmanagement von Logistikketten oder von vollautomatisierten Lagersystemen.

Ein immer wichtigeres Thema wird unter dem Stichwort „Green Logistics“ zusammen gefasst, sowohl Transportwege und Prozesse als auch Standorte und Im-



mobilien betreffend. Solche und verwandte Fragestellungen behandelten die Forschungsprojekte des EffizienzC-lusters Logistik Ruhr. Dieser praxisbezogene Verbund hat zukunftsfähige Instrumente und Verfahren beispielhaft in Partnerschaften aus Wirtschaft und Wissenschaft erarbeitet, sei es zur Weiterentwicklung, sei es bereits anwendungsreif. Der Forschungscluster hat alle Projekte fristgerecht abgeschlossen und in einer Übersicht im Juni 2015 publiziert

(„Bausteine für eine effiziente Logistik. Konzepte. Demonstratoren. Innovationen“. Vgl.: <http://www.effizienzcluster.de/de/index.php>) □

## Deutsche GRI WOHNEN 2015

BERLIN 25-26 NOVEMBER

**Identifizieren Sie Investitionsmöglichkeiten im deutschen Wohnimmobilienmarkt**

Nur führende  
Entscheider der Branche

Hochwertige  
Networkingmöglichkeiten

Einzigartiges interaktives  
Diskussionsformat

Mit Österreich  
& Benelux Märkten

MIT DABEI SIND:

  
**DANIEL RIEDL**  
CEO  
BUWOG GROUP  
Austria

  
**PETER E. BRÖCK**  
Managing Director  
GRAINGER  
DEUTSCHLAND GMBH  
Germany

  
**GEORG JEWGRAFOW**  
CEO  
REAL I.S.  
Germany

  
**GERALD KLINCK**  
Chief Controlling Officer  
VONOVIA SE  
Germany

  
**SASCHA WILHELM**  
CEO  
CORESTATE CAPITAL AG  
Switzerland

  
**RAINER SCHMITZ**  
Senior Portfoliomanager  
PROVINZIAL NORDWEST  
ASSET MANAGEMENT GMBH  
Germany

DISKUSSIONEN U.A. ZU: Demografischer Wandel · Studenten- & Mikro Apartments · B & C Städte · Gesundheits- & Sozialimmobilien · Dresden & Leipzig

Für weitere Informationen kontaktieren Sie:

**CHRISTOPH SAUERWEIN** · [chris.sauerwein@globalrealestate.org](mailto:chris.sauerwein@globalrealestate.org) · UK Tel: +44 207 121 5098

[www.globalrealestate.org/DeutscheWohnen2015](http://www.globalrealestate.org/DeutscheWohnen2015)

## **Partner im Hotelbau**

### **Der „Genetische Mix“ aller Beteiligten ist so wertvoll wie ein guter Ruf – unbezahlbar**

**Winfried D. E. Völcker, Chef der VHC Völcker Hospitality Company, Bad Schwartau/Wiesbaden [www.voelcker-hospitality.de](http://www.voelcker-hospitality.de)**

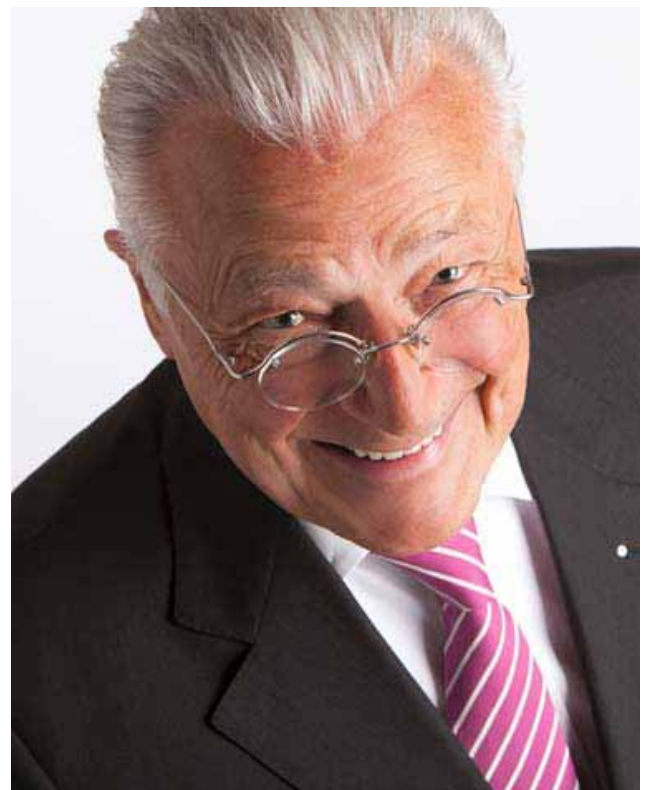
**Hotelimmobilien sind ein hochspezielles Investment. Dazu kommen die Besonderheiten von Betreiberimmobilien und des Hotelbetriebes. Interessen und Sichtweisen von Investoren, Finanziers, Entwicklern, Architekten und Betreibern verlaufen diametral. Deshalb rate ich allen Beteiligten am Hotelbau – von der Idee bis zur Eröffnung – wählen Sie einen optimalen Blend Ihrer Interessen, entscheiden Sie sich für den „Genetischen Mix“.**

Er geht weiter als die übliche strategische Partnerschaft von eins plus eins. Der „Genetische Mix“ verschmilzt die Interessen der Partner am Bau, sodass entsteht, was man wollte, und bei keinem schmerzenden Narben bleiben, denn die wären nur so zu ertragen: „Brätst Du mir die Wurst, löscht ich Dir den Durst.“ „Lage, Lage, Lage“ - das vielzitierte **Hilton Credo**, aktuell am Beispiel des **Waldorf Astoria**, New York, in Midtown Manhattan, Park Avenue: Hier zahlte sich jüngst die gute Lage aus, als nach knapp 100 Jahren Hilton-Owner-Operatorship der chinesische Versicherer **Anbag Insurance** \$ 1.950.000.000,00 (1,95 Milliarden Dollar) für das Waldorf-Astoria gab. Plus Betreibervertrag mit Hilton, für weitere 100 Jahre.

Für Banker und Finanzinvestoren, im Interesse maximaler Wertschöpfung des eingesetzten Kapitals, stellt sich die Frage, ob die designierte Lage, die reflexartig zum Zentrum der Überlegungen wird, tatsächlich erfolgsbestimmend, oder eben nur erfolgsrelevant ist? Ich behaupte: Mit dem passenden Konzept, dem dazu passenden Betreiber und dessen guten Ruf, kann aus jeder guten BBB Lage ein Spitzenstandort entstehen. Ich kenne viele A Lagen mit C Erfolg...

**Erfolg in der Hotellerie hat man nicht, man schafft ihn sich. Aus die Maus.**

Ohne die Vision und das Konzept eines mutigen Unternehmers wie Conrad Hilton, der noch träumen konnte, für den Träume die Bausteine der Zukunft waren, ohne den über viele Jahrzehnte schaffenden Patron des Waldorf-Astoria, **Frank G. Wangemann**, honoriges Mitglied der New Yorker Gesellschaft, (weil er lang genug am Platz war), ohne die beharrliche Treue zum Konzept des Grandhotels, seinen Produkten (Oscar's) und Angeboten und ohne das prägende Waldorf Ensemble, das bei Hilton viel Wertschätzung erfährt, ohne all das, wäre der Kaufpreis des Waldorfs sicher anders ausgefallen.



Winfried D. E. Völcker hat rund ein Dutzend internationale Hotels, teils mit großen Veranstaltungszentren, und zusammen mehr als fünfzig Restaurants & Bars eröffnet, geführt, restrukturiert oder saniert. Völcker pachtet und betreibt Hotels. Völcker konzipiert und entwickelt – von der Idee bis zur Eröffnung.  
(Foto: Völcker)  
[www.voelcker-hospitality.de](http://www.voelcker-hospitality.de)

Der Erfolgscocktail für ein Hotel ist bunt. Er besteht aus vielen Abhängigkeiten und entscheidungsrelevanten Zutaten. Vor allem ist entscheidend, ob es dem Betreiber und seinem Manager gelingt, mit allen Zutaten Menschen glücklich zu machen. Wenn ja, ist der Erfolg nicht zu verhindern, egal wo die Chance dazu lauert...

Banker, Fond Manager und Entwickler sind gut beraten, nicht alles selbst bestimmen zu wollen. Um zu beurteilen, ob ein Blend aus Standort, Konzept und Betreiber tatsächlich erfolgsbestimmend sein wird, reicht das

Verständnis vom Hotelgeschäft meist nicht, wahrscheinlich so wenig wie meines von Finanzierungen und Fonds und dem Baugeschäft an sich. Nur ich hole Rat.

Noch ein Satz zur Marke. Branding heißt prägen. Mit der Wahl eines fremden Namens hat man noch kein einzigartiges, interessantes und attraktives Produkt. Eher im Gegenteil. Man wird beschränkt. Menschen kann man auch nicht prägen, indem man ihnen durch Heirat, einen neuen Namen gibt. Prägen kann nur, was selbst einzigartige Konturen und Gestalt hat. Nach welchen einzigartigen Konturen entscheiden sie mit, über die Franchise Wahl ihres Betreibers, sofern es sich dabei nicht um die gleiche Partei handelt?

Bankern und Managementgesellschaften rate ich deshalb: Haben Sie Mut zum eigenen guten Namen für ein Hotelprojekt. Ein zugekaufter Name generiert für ein 100 Zimmer Hotel schnell € 200.000 Euro an Franchise und Franchise bezogene Kosten - aber keine Garantie für ein volles Haus zu bestmöglichen Preisen. Mit 360° digitalem Marketing kann jeder gevierte Hotelier sein Haus so gut verkaufen, wie eine Hotelgruppe und spart Geld für wesentliches. □

## **TLG: Berlin setzt neue Maßstäbe für Deutschlands Metropolen**

### **Auch die anderen ostdeutschen Wachstumsregionen trumpfen**

**Die TLG IMMOBILIEN AG hat in ihrem jährlichen Marktbericht „Immobilienmärkte Berlin und Ostdeutschland“ erneut äußerst positive Entwicklungen und Tendenzen an den bedeutenden Gewerbeimmobilienmärkten dieser Regionen und insbesondere in Berlin festgestellt. Der Marktbericht erscheint in jedem Jahr anlässlich der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real.**

Am Investmentmarkt für Berliner Gewerbe- und Hotelimmobilien stieg das Transaktionsvolumen in 2014 im Vergleich zum Vorjahr um rund 19%. Mit knapp 4,3 Mrd. Euro übertrifft es damit den Zehn-Jahres-Durchschnitt um mehr als ein Viertel. Vor allem die außerordentliche Dynamik bei Berliner Hotelinvestments trug zu dieser Entwicklung bei. Das entsprechende Transaktionsvolumen wuchs im Jahresvergleich um 75%. Mit rund 40% bzw. 1,7 Mrd. Euro machen dennoch nach wie vor Berliner Büroimmobilien den größten Anteil am Investmentumsatz aus. ►

Renditestark und zuverlässig

**Hanseatische**  
Kapitalverwaltung AG

**Ihr Partner für  
die neuen AIF**

Die Hanseatische ist als lizenzierte externe Kapitalverwaltungsgesellschaft Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und semiprofessionelle Anleger.

In Kooperation mit der Schwestergesellschaft IMMAC investieren diese neuen Alternativen Investmentfonds (AIF) in Sozialimmobilien wie Pflegeheime, Reha-Kliniken und betreutes Wohnen.

Für professionelle und institutionelle Anleger erstellt die Hanseatische gern maßgeschneiderte Anlagemodelle für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen.

**HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG**

ABC-Straße 19 · 20354 Hamburg, Deutschland

Telefon: +49 40.30 38 86-0

Telefax: +49 40.30 38 86-20

E-Mail: [info@diehanseatische.de](mailto:info@diehanseatische.de)

[www.diehanseatische.de](http://www.diehanseatische.de)



„Der Berliner Büroimmobilienmarkt ist einer der gefragtesten in ganz Europa“, analysiert **Niclas Karoff**, Mitglied des Vorstandes der TLG IMMOBILIEN, die Zahlen. „Die Attraktivität der Hauptstadt für Unternehmen, Touristen und Beschäftigte wird in sämtlichen Fundamentaldaten deutlich. Nicht nur dass Wirtschaft, Gastgewerbe und Arbeitsmarkt immer neue Rekorde vermelden – die Berliner Immobilienmärkte verzeichnen aufgrund der enormen Nachfrage in allen Segmenten auch anhaltend Preissteigerungen“, so Karoff weiter.

Entsprechend der im Jahresvergleich um 2,7% gewachsenen Bürobeschäftigung braucht die Hauptstadt ihre Flächenreserven mehr und mehr auf: Der Leerstand ist mit mittlerweile 5% deutlich unterdurchschnittlich und ließ die durchschnittlichen Mieten für Büroobjekte im Jahr 2014 um 7,3% steigen. Im Spitzensegment werden nach einem Plus von 2,3% zwischen 20 und 23 Euro/qm gezahlt.

Noch viel deutlicher stiegen die Spitzenmieten erneut für Einzelhandelsimmobilien in Berliner Top-Lage. Mit bis zu 300 Euro/qm zahlten Händler im Jahr 2014 teilweise 20% mehr als 2013, als es bereits einen Anstieg um fast 40% gegeben hatte. Die Ursachen hierfür sind in der hohen Nachfrage durch die einkommensgestärkten Verbraucher und die zahlreichen Touristen zu sehen. Berlin gehört aufgrund dessen bei internationalen und nationalen Einzelhändlern zu den Top Ten Investitionsstandorten.

Die mit einem erneuten Übernachtungsrekord von knapp 28,7 Mio. Übernachtungen (2014) stark gestiegene touristische Nachfrage zeigt sich vor allem auch am Markt für Hotelimmobilien. Im Europavergleich liegt Berlin damit direkt hinter London und Paris. Berlin war somit auf Platz 7 unter den 20 bedeutendsten Hotelstandorten Europas. Der kräftige Anstieg der Hotelkennzahlen beeinflusst den Markt für Hotelinvestitionen positiv. So sind zur Zeit rund 2.800 Hotelzimmer im Bau oder in der Planung. Trotz der im Jahr 2014 rund 1.700 neu entstandenen Hotelzimmer und dem entsprechend gestiegenen Wettbewerbsdruck, konnten die Berliner Hotels ihre Auslastung auf den Rekordstand von 74,2% erhöhen. Zusätzlich stiegen auch die Erlöse pro Zimmer (RevPAR) um 4,2% auf durchschnittlich 66,35 Euro. Der durchschnittliche Zimmerpreis (ADR) erreichte eine Höhe von 89 EUR (+2%).

Auch andere ostdeutsche Wachstumsregionen ziehen immer mehr Investoren an. Gegenüber 2013 verdoppelte sich der Investitionsumsatz im Jahr 2014 von 1,36 auf 2,7 Mrd. Euro. So wurde im vergangenen Jahr mit 516 Mio. Euro doppelt so viel in den Leipziger Gewerbeim-

mobilienmarkt investiert wie noch in 2013. Davon entfiel der Großteil auf Einzelhandels- (36,6%) und Büroimmobilien (26,9%). Eine Zunahme der Transaktionsvolumina verzeichneten auch Magdeburg und Dresden. In Magdeburg stieg das gewerbliche Investitionsvolumen im Jahr 2014 gegenüber 2013 stark um 81% auf 156 Mio. Euro und liegt damit etwa ein Drittel über dem durchschnittlichen jährlichen Niveau von rund 116 Mio. Euro der Jahre 2004 bis 2013. Im Vergleich zum Vorjahr registrierte der Dresdner Markt für Gewerbeinvestitionen im Jahr 2014 ein Plus von knapp 9% und erreichte ein Transaktionsvolumen von 336 Mio. Euro, was in der Zeitperspektive dem jährlichen Durchschnitt der Periode 2004 bis 2013 (337 Mio. Euro pro Jahr) entspricht.

Nicht nur die positive Entwicklung des Tourismus schafft günstige Voraussetzungen für Investoren in Ostdeutschland. Auch die positive Wirtschaftsentwicklung im Allgemeinen, vor allem in Berlin, bringt Investitionschancen mit sich. Nach dem Bericht des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln zählen Berlin, Leipzig und Erfurt zu den zehn dynamischsten Standorten Deutschlands. Das positive Wirtschaftswachstum führt unter anderem zu steigenden Einwohnerzahlen und sinkenden Arbeitslosenquoten in den ostdeutschen Städten. Das wiederum hat auch einen positiven Einfluss auf die dortige Nachfrage nach Gewerbeimmobilien.

Nicht nur der Büroimmobilienmarkt in Ostdeutschland ist von positiven Tendenzen geprägt, sondern auch andere Teilmärkte, wie z. B. der Einzelhandelsimmobilienmarkt. So zieht Berlin immer mehr internationale Einzelhändler an und zählt neben München zu den zehn attraktivsten Handelsstandorten Europas. Wegen der steigenden Nachfrage nach Ladenflächen stiegen die Spitzenmieten im Jahr 2014 in der Hauptstadt auf bis zu 300 Euro/qm. Auch Potsdam, Dresden und Leipzig weisen steigende Mieten auf. Die höchsten Mieten sind mit 130 Euro/qm im Segment der kleineren Einzelhandelsflächen bis 100 qm im Leipziger Geschäftskern anzutreffen.

Die TLG IMMOBILIEN AG dokumentiert seit 1993 auf der Basis von rund 2.000 internen und externen Daten und Analysen die Entwicklungen auf den Immobilienmärkten in den ostdeutschen Städten Dresden, Erfurt, Jena, Leipzig, Magdeburg, Potsdam und Rostock sowie Berlin. Der Marktbericht gibt Auskunft über ökonomische und demografische Rahmenbedingungen, Büro- und Einzelhandelsmieten ebenso wie über Investitionsvolumina, die wichtigsten büro-, einzelhandels- und hotelmarktspezifischen Kennzahlen sowie zu Preisspannen in der Hotellerie. (KK) □

## Personalie

**München/Nürnberg:** Hans-Jürgen Huber ist im Juli



2015 in die **PROJECT Immobilien Bayern GmbH** eingetreten und sogleich zum Ge-

schäftsführer für die Bereiche Ankauf und Projektentwicklung bestellt worden. Er übernimmt den Ankauf und die Projektentwicklung für die bayerischen Metropolregionen.

Die kaufmännische Leitung der Gesellschaft führt weiterhin **Dominik Zapf**.

## EXPO REAL Veranstaltungen

5. Oktober 2015; 13 Uhr, B1.330

**Talkrunde „Investieren im Ruhrgebiet - Chancen nutzen“;** OB von Duisburg und Dortmund sowie dem Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr sowie Vertretern von der Vonovia und DIC Asset. *Moderation: Werner Rohmert*

5. Oktober 2015; 16.30 Uhr, Konferenzraum C22

**Präsentation des europäischen Logistikmarkt**  
BNPPRE

6. Oktober 2015, 10:15 Uhr, Konferenzraum B21

**Wandel als Chance - Perspektiven für wachsende und schrumpfende Städte**  
Urban Land Institute

6. Oktober 2015; 15 Uhr; A2.540

**Finanzierung - Die Suche nach Cash: Ausschüttung versus Rendite?**

*Moderation: Werner Rohmert*

6. Oktober 2015, Stand C1 242

Rheinland-Pfalz: Talkrunde „Neue Liegenschaften in der Konversion“



Netzwerk



Kommunikation



Recruiting

# rohmertmedien



[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

rohmert medien consult gmbh

Tel. +49 (0)5242 9012-50

Fax +49 (0)5242 9012-51

E-Mail [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)

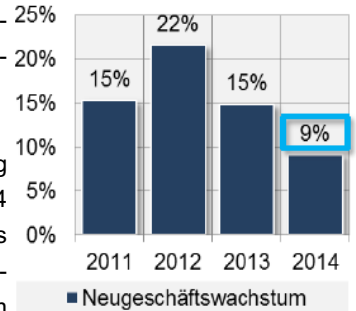
## Gewerbliche Immobilienfinanzierung Neugeschäft erhöht erstmals wieder Bestand

Die deutschen Immobilienbanken haben ihr Neugeschäft auch 2014 wieder deutlich ausgebaut. Mit 9% ist das Wachstum deutlich niedriger als in den Vorjahren. Die neueste Untersuchung der IREBS zeigt, dass 2014 erstmals das Neugeschäft zu einem echten Bestandswachstum geführt hat, nachdem in den Vorjahren Portfoliobereinigung im Vordergrund stand. In der Peripherie allerdings schwindet das Engagement wieder.

Im Neugeschäft war im letzten Jahr vor allem die Finanzierung von institutionell investierten Wohnungen der Treiber des Umsatzes. Er stieg von 37,4 Mrd. Euro auf 43,8 Mrd. Euro und ist der höchste Wert seit 2010. Das höchste Volumen entfällt allerdings immer noch auf Gewerbeimmobilienfinanzierungen mit 72,2 Mrd. Euro bzw. +6,3%. Besonders die Bauträgerfinanzierung hat im letzten Jahr deutlich zugelegt. 14,7 Mrd. Euro bedeutet ein Plus von 48%. Die Projektfinanzierung ging hingegen um 12,5% auf 12 Mrd. Euro zurück. Am meisten wurden 2014 Büroobjekte mit einem Volumen von 31,3 Mrd. Euro finanziert (+2,3%) gefolgt von Handelsobjekten (22,1 Mrd. Euro; -7,1%) und sonstigen gewerblichen Immobilien mit 18,9 Mrd. Euro und einem satten Plus von 38,9%. Die Gruppe der Sonstigen verteilt sich auf Logistikobjekte (33%), Hotel (29%), Pflege-

heime (10%) sowie sonstige Betreiber- und Spezialimmobilien (28%).

Bei der Entwicklung der Bestände hat 2014 das Neugeschäft erstmals seit Ausbruch der Finanzkrise zu einem Wachstum



der Bestände geführt. Insgesamt beläuft sich das Bestandsfinanzierungsvolumen auf 434,4 Mrd. Euro (+1,9%). Dieses setzt sich zusammen auf 252,8 Mrd. Euro aus der Gewerbeimmobilienfinanzierung (+4,4%) und 181,7 Mrd. Euro aus der Finanzierung von institutionell investierten Wohnungen (-1,4%). ►

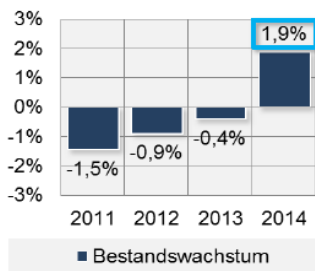
Vertrauen ist das Fundament jeder Partnerschaft. Darum planen wir zielorientiert und bis zur Fertigstellung des gesamten Projektes. Was wir beginnen, bringen wir zu Ende. Seit mehr als 30 Jahren steht die gesamte Wertschöpfungskette rund um die **Immobilie**. Als Initiator, Projektentwickler, Bauträger und Investor bieten wir unseren Kunden überzeugende Konzepte und komplette Leistungspakete auf nationaler und internationaler Ebene an. Was wir tun, tun wir mit Umsicht und Weitblick und sichern somit Erfolg.

**Immotions by Sontowski & Partner GROUP**

Sebastianstr. 31  
91058 Erlangen  
Tel.: +49 9131 7775-0  
info@sontowski.de  
www.sontowski.de



Die noch im letzten Jahr neuentdeckte ABBA Strategie hat sich bei den professionellen Immobilienbanken allerdings nicht recht durchgesetzt. Der Anteil der A-Städte am Neu-



geschäft ist im letzten Jahr von 54,7% in 2014 wieder deutlich gewachsen auf 66,3%. Ein Grund ist lt. Prof. Dr. Tobias Just, Autor der Studie, dass in der Peripherie vor allem die kleineren Banken das Geschäft mit den dort auch viel kleineren Tickets machen. Was nicht heißen, dass es dort kein Geschäft gebe, so Just. Der Wettbewerb hat sich also nicht in die Peripherie verlagert. Stattdessen gehen die Auguren davon aus, dass wieder mehr ausländische Engagements gewagt werden.

Den größten Marktanteil hat dabei Berlin mit 33% gefolgt von München mit 21% und Frankfurt am Main mit 14%. Hamburg und Köln kommen auf jeweils 12%. Den restlichen Anteil teilen sich Düsseldorf und Stuttgart.

Bei den Größenklassen für institutionelle Wohnportfolien liegen Darlehen zwischen 10 und 50 Mio. Euro mit einem Anteil von 51% deutlich vor Krediten über 100 Mio. Euro mit 22%. Im Gewerbesegment kommen Darlehen zwischen 10 und 50 Mio. Euro auf 47% Marktanteil gefolgt von Krediten zwischen 50 und 100 Mio. Euro (24%) und solchen über 100 Mio. Euro (18%).

Bei den NPLs und den Prolongationen gibt die Studie Entwarnung. Die Vorkrisenfinanzierungen konnten deutlich reduziert werden und auch der Anteil der NPLs sank auf nur noch 2% des Bestands.

Die deutsche Bankenlandschaft leidet derzeit vor allem unter weiteren regulatorischen Unsicherheiten, so die Studie, sowie sinkenden Nettomargen im Neugeschäft. Diese lagen bei Gewerbe 2014 bei 129,9 Punkten (-5,5 BP) und bei institutionellen Wohnungen bei 127,9 Punkten (-2,4 BP). Auch die LTVs haben sich kaum verändert. Für Gewerbeobjekte liegen sie im Schnitt bei 67,2% und für institutionelle Wohnungen bei 68,7%.

Insgesamt 24 Banken haben an der von der IREBS durchgeführten und auf der Basis der Daten des **Verbands deutscher Pfandbriefbanken** (vdp) basierenden Umfrage teilgenommen. Darunter waren ausschließlich professionelle Immobilienbanken und keinerlei regional fokussierte Sparkassen oder Volksbanken. Die befragten Unternehmen decken mit 212 Mrd. Euro bzw. 50% des Marktes ab. (AE) □

geschäfts

## Altersgerechtes Wohnen Droht eine Wohnungsnot?

Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie  
an der EBZ Business School in Bochum

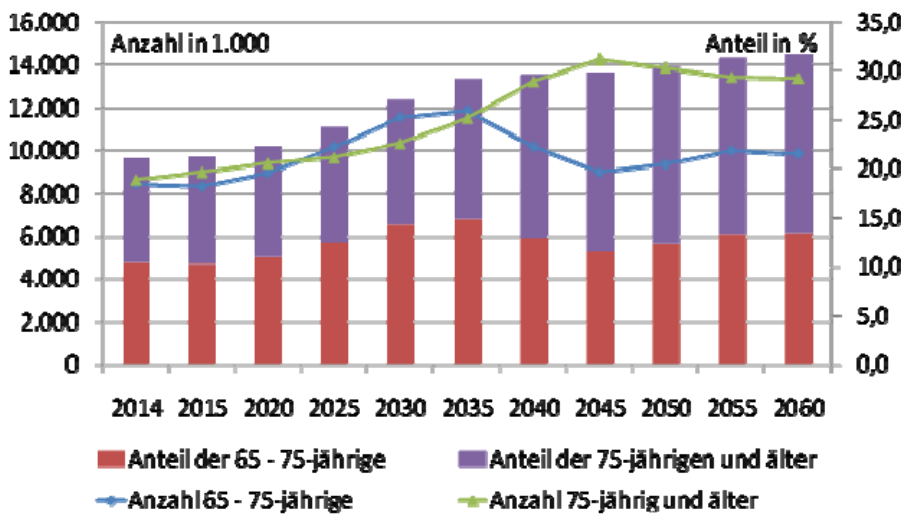
**Für einen Marktüber- und -ausblick bezüglich altengerechter Wohnungen besteht das grundlegende Problem, dass es keine einheitliche Definition gibt, was unter einer „altengerechten Wohnung“ zu verstehen ist. Im allgemeinen Sprachgebrauch werden hierfür die Begriffe „barrierefrei“, „barrierearm“, „behindertengerecht“, „rollstuhlgerecht“ oder „seniorenfreundlich“ verwendet. Im Allgemeinen sollen altengerechte Wohnungen ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich sowie nutzbar und somit am Bedarf älterer Menschen ausgerichtet sein.**

Nach dem Zensus 2011 des Statistischen Bundesamtes hatten 11,2 Mio. oder 28,1% aller Haushalte einen Haupteinkommensbezieher von 65 Jahren und älter. Gleichzeitig gab es rund 40,5 Mio. Wohnungen in Deutschland; wie viele davon barrierefrei sind, wurde statistisch jedoch nicht erfasst.

Die Schätzungen über das gesamte barrierefreie Wohnungsangebot in Deutschland variieren nach dem „Wohnatlas“ (KDA, Wüstenrot Stiftung, 2014) zwischen ein und drei Prozent des Wohnungsbestandes. Somit könnten zwischen 400.000 und 1,2 Mio. Wohnungen barrierefrei bzw. altengerecht sein, wobei diese aber von unterschiedlichen Nutzergruppen nachgefragt werden. Bei den Seniorenhaushalten lebten nach einer Repräsentativbefragung der Studie „Wohnen im Alter“ (BMVBS, 2011) von 962 Haushalten 5,2% in Wohnungen, die sowohl innerhalb als auch beim Zugang keine (erheblichen) Barrieren haben; dies waren demnach deutschlandweit ca. 570.000 weitgehend barrierefreie Wohneinheiten für Senioren. Bei den Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) hatten 2009 ca. 300.000 von rund 6 Mio. GdW-Wohnungen einen barrierearmen oder barrierefreien Standard. Der Verband geht davon aus, dass der Anteil von etwa 5% deutlich über dem bundesweiten Schnitt liegt.

Es ist unstrittig, dass der Bedarf an altengerechten Wohnungen angesichts des demografischen Wandels und der damit einhergehenden Alterung der Gesellschaft in Zukunft zunehmen wird. Da das Kriterium „altengerecht“ jedoch nicht eindeutig definiert ist, kommt es zu sehr unterschiedlichen Bedarfsprognosen. ►

## Bevölkerungsentwicklung ältere Menschen



Quelle: 13. Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes, eigene Berechnung

Ausgangsbasis vieler Prognosen ist die Entwicklung der Bevölkerung. Im Jahr 2014 war schon jeder Fünftel (21,1%) über 65 Jahre alt. Bis zum Jahr 2060 wird die Anzahl um über 35% auf mehr als 23 Mio. Menschen oder einen Anteil von knapp 32% steigen. Die Anzahl der über 75-Jährigen wird bis zum Jahr 2030 um rund 20% zunehmen und bis 2060 einen Anteil von gut 18% an der Bevölkerung erreichen. Wie viele Menschen davon eine altengerechte Wohnung benötigen, ist aber umstritten.

Über den **kurzfristigen Bedarf** liegen keine Statistiken vor, so dass dieser nur geschätzt werden kann. Nach der KDA-Repräsentativbefragung bei Seniorenhaushalten sind bundesweit 22,6% der BewohnerInnen in Seniorenhaushalten in der Mobilität eingeschränkt (BMVBS, Wohnen im Alter). Hochgerechnet auf die 11 Mio. Seniorenhaushalte (2011) ergibt sich somit ein Bedarf von ca. 2,5 Mio. barrierefreien Wohnungen.

Es gibt aber auch die Meinung, dass aufgrund von Marktbeobachtungen aktuell kein bzw. kein hoher offensichtlicher Bedarf an altengerechten Wohnungen besteht. Weder in den Fachmedien noch in den Anzeigen, noch bei der Entwicklung der Marktpreise und –mieten ist demnach ein bzw. ein hoher Nachfrageüberhang bei altengerechten Wohnungen festzustellen.

Über den **langfristigen Bedarf** gibt es ebenfalls nur widersprüchliche Schätzungen. Sie gehen jedoch alle davon aus, dass langfristig eine Ausweitung des Angebots notwendig ist. Eine Prognose mit sehr hohem Bedarf kommt vom **Eduard Pestel Institut**, die davon ausgeht,

dass in den folgenden 15 Jahren die Nachfrage nach seniorenerechten Wohnungen dramatisch steigen wird. Insgesamt ist danach bis zum Jahr 2025 von einer Zunahme an Seniorenhaushalten (70 Jahre und älter) um rund 25% auf dann fast 10 Mio. auszugehen. Weiterhin wird angenommen, dass es sinnvoll wäre, dass ein Fünftel der Seniorenhaushalte über eine barrierefreie Wohnung verfügt. Dies ergibt einen Bedarf von insgesamt knapp 2 Mio. barrierefreien Wohnungen. Abzüglich des bisherigen Bestandes müssten bis 2025 über 1,5 Millionen oder jährlich rund 100.000 neue altengerechte Wohnungen geschaffen werden.

Falls aber **derzeit kein Nachfrageüberschuss** an altengerechten Wohnungen besteht, so sinkt auch der Neubaubedarf. Bis zum Jahr 2030 soll die Bevölkerungszahl der über 65-jährigen nach der 13. Prognose des Statistischen Bundesamtes um 25% ansteigen und das BBSR geht von einem Anstieg der Anzahl älterer Haushalte bis 2025 um rund 20% aus. Falls die Anzahl der altengerechten Wohnungen entsprechend wachsen sollte, wären insgesamt jährlich nur rund 10.000 Wohnungen notwendig.

In einem anderen Ansatz differenziert das Beratungsunternehmen **empirica ag** den Bedarf nach Eigenheimen und Geschosswohnungen. Die Eigentümer werden danach ihre Häuser dem jeweiligen Bedarf im Alter weitgehend selbst anpassen. Bei den älteren Haushalten in Geschosswohnungen besteht aktuell kein Nachfrageüberschuss. Aufgrund des Zuwachses der Haushalte um ungefähr 30% bis 2040 sollte auch die Anzahl der altengerechten Wohnungen um diesen Prozentsatz ansteigen. Somit werden 130.000 Wohnungen in den nächsten 30 Jahren benötigt oder jährlich nur 4.300 altengerechte Geschosswohnungen.

Insgesamt weist der Markt für altengerechte Wohnungen, auch im Vergleich zu anderen Immobilienmärkten, eine sehr geringe Markttransparenz auf. Es bestehen hohe Unsicherheiten über die aktuelle Situation und den zukünftigen Bedarf. Da viele einen hohen Bedarf schätzende Prognosen auf eher strittigen Annahmen basieren, ist es eher realistisch, dass es gegenwärtig keinen derart hohen Bedarf an altengerechten Wohnungen gibt. Langfristig sind mehr altengerechte Wohnungen notwendig, jedoch auch hier weit weniger als häufig prognostiziert. □

## Impressum

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

[info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)

[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

### Chefredaktion:

André Eberhard (V.i.S.d.P.)

### Immobilienredaktion:

Dr. Thomas Beyerle, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Uli Richter, Werner Rohmert

### Immobilienaktien:

Hans Christoph Ries

**Berlin:** Karin Krentz

**München:** Alexander Heintze/Thomas Döbel (u.v.a.)

### Einzelhandel:

Dr. Ruth Vierbuchen

### Volkswirtschaft:

Prof. Dr. Günter Vornholz

**Hrsg.:** Werner Rohmert

### Recht / Anlegerschutzrecht:

RA Klumpe, Schroeder & Partner, Köln; Dr. Philipp Härle - Tilp RA, Berlin;

### Redaktl. Beirat:

Klaus Ansmann (Deutsche Post Immobilien), Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Logistic AG), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Klaus Hohmann, Prof. Dr. Jens Kleine, Frank Motte, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Fritz Salditt (Stb.), Andreas Schulten (Bulwien AG)

### Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS (Studiendekan, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart)
- Prof. Dr. Robert Göötz (Studiendekan/FRICS; Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen - Geislingen)

### Verlag:

Research Medien AG  
Nickelstr. 21  
33398 Rheda-Wiedenbrück  
T.: 05242 - 901-250  
F.: 05242 - 901-251

**Vorstand:** Werner Rohmert

**Aufsichtsrat:** Prof. Dr. Karl-Georg Lortz, Bubenreuth,

**Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.**

Bildquellen: fotolia.com

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

stellv.: Dr. Karina Krüger-Junghanns

## Unternehmen, die in "Der Immobilienbrief" erwähnt werden:

ADI (37), AfE (11), Anbag Insurance (44), Aquila (32), Architekturbüro André Poitiers (40), Aurelis Real Estate (30,39,40,42), Awaro (35), Baker & McKenzie (20), Bank J. Safra Sarasin AG (20), Behrendt (39), BNPPRE (41,42), Borderstep Institut (32), Bouwfonds (21), Bremer Landesbank (13), BulwienGesa (36), Caceis (52), Catella (16,17,20), CBRE (20), Christie + Co. (33), Clifford Chance (18,20), Commerz Real (6,11), Cornerstone Real Estate Advisers (15,26,27), Corpus Sireo (8), Deka (17,20), destatis (15), Deutsche Bahn (39), Deutsche Hypo (7), Deutsche Lufthansa (37), DIC Asset (23), Dorint (2), Dr. Peters (19), Drooms (35), Dt. Annington (37,38), ECE (31,39), Eduard Pestel Institut (50), Ellwanger & Geiger (37), empirica (50), Engel & Völkers (28), eon (34), Fairvesta (25), Fraatz (39), Garbe (34), GBI AG (36), GEG (47), GfK (35), gif (18,20), Goethe-Institut (11), GRI (43), Groß & Partner, (11), Harmonia Immobilien (39), HfWU (31), Hilton (44), HKA (45), ID Logistic (41), Immac (22), Immobilienscout 24 (31), Irebs (48,49), JLL (33,41,42), K+S AG (37), Knight Frank (20), LaSalle Investment Management (23,24), M&L (4,35), M7 Real Estate (20), McKinsey Global Institute (3), MEC (9), Melia (11), Messe München (11), PMG (35), Prognos (29), Project Gruppe (18,20,47), Publiity AG (8,14), Realis (16), Realogis (20), Rohmert Medien Consult (41), Rudolph Logistik Gruppe (20), RVR (42), Simon Hegele (41), Software One (8), Sontowski & Partner (48), Stony Real Estate (42), STR Global (33), TLG Immobilien (45,46), TPW (39), TSO (12), Unibail Rodamco (38), Union Investment (14), Universität Augsburg (18), vdp (29,38,49), Vonovia SE (37,38), Waldorf Astoria (44), WCM (37), WealthCap (28), wmr (42), Wüstenrot (49), Wyndham Hotels & Resorts (34), ZBI (24).

## Personen, die in "Der Immobilienbrief" erwähnt werden:

Beck, Rasmus C. (42); Beyerle Dr., Thomas (17); Flutgraf, Titus (19); Geist, Oliver (42); Hochedlinger, Lukas (33,34); Hofmann Dr., Mathias (20); Huber, Hans-Jürgen (47); Janßen, Olaf (14), Just Prof. Dr., Tobias (49), Kaiser, Marvin (34); Karoff, Niclas (46); Kippes Prof Dr., Stephan (31); Kreuter, Markus (33); Labusch, Dirk (31); Möllers Dr., Thomas (18); Nack Dr., Ulrich (19,20); Poitiers, André (40); Sebastian Dr., Steffen (19); Tönnies, Martin (42); Wangemann, Frank G. (44); Warren, Jo (28); Wieland, Joachim (40); Wittkop, Christoph (26,27); Zapf, Dominik (47); Zeller Dr., Sven (18).

**Partner und Sponsoren:** Aquila Capital Structured Assets GmbH, Aurelis Real Estate, Bouwfonds Investment Management, Bremer Landesbank, Caceis Bank Deutschland GmbH, Catella Real Estate AG, Commerz Real AG, Cornerstone Real Estate Advisers, GmbH, Corpus Sireo Real Estate, Deka Immobilien, Deutsche Hypothekbank, DFV Deutsche Fondsvermögen AG, DIC Asset AG, DNL Real Invest AG, Dr. Peters Group, E&P Real Estate GmbH & Co.KG, fairvesta, Garbe Group, GEG German Estate Group, Global Real Estate Institute, HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG, Immac Holding AG, M&L Aktiengesellschaft, MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG, Messe München GmbH, Project-Gruppe, publiity AG, Real I.S. AG, sontowski & partner gmbh, TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG, Verband Deutscher Pfandbriefbanken, Wealth Management Capital Holding GmbH, ZBI Zentral Boden Immobilien aG.

**Autoren:** Michael Beck, Leiter Asset Management Bankhaus Ellwanger & Geiger; **Dr. Thomas Beyerle**, Chefresearcher Catella; **André Eberhard**, Chefredakteur "Der Immobilienbrief"; **Dr. Gudrun Escher**, Chefredakteurin "Der Immobilienbrief Ruhr"; **Karin Krentz**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Berlin“; **Markus Kreuter**, Team Leader Debt Advisory Germany bei JLL; **Edmund Pelikan**; **Werner Rohmert**, Hrsg. "Der Immobilienbrief", Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D. E. Völcker**, Völcker Hospitality Company; Prof. Dr. **Günter Vornholz**, EBZ Business School; **Andreas Wellstein**, Immobilien Research Deka-Bank.



# THE WINNER TAKES IT ALL

Wieviel Optimismus verträgt der Markt?

11. und 12. November 2015 | München

Die miram e.V. und die Akademie der Hochschule Biberach freuen sich auf Ihre Teilnahme! Die Veranstaltung wird von der RICS als Fortbildung anerkannt.

Direkt Links (bitte klicken): [Programm](#) | [Anmeldung](#) | [Hotelkontingent](#)

Die Märkte werden enger, die Investoren mutiger, der Anlagedruck steigt und die Zinsen sind auf historischem Tiefstand. Dies sind einige der spannenden Aspekte, die im 7. miram annual congress unter dem Motto **THE WINNER TAKES IT ALL – WIEVIEL OPTIMISMUS VERTRÄGT DER MARKT?** von führenden Akteuren der deutschen Immobilienlandschaft näher beleuchtet wer-

den. Bei unserem Vorabendevent wird der Immobilienmarkt München näher betrachtet, an den sich unser traditionelles get together zur Kontaktvertiefung anschließt. Am nachfolgenden Kongresstag erhalten Sie aktuelle Einblicke durch Vorträge und Paneldiskussionen zu den Themenblöcken Finanzierung, Hotel und Office. Der Veranstalter miram e.V. ist der Alumniverein

des Masterstudiengangs MBA International Real Estate Management an der Akademie der Hochschule Biberach. Der Studiengang ist der erste immobilienwirtschaftliche MBA-Studiengang in Deutschland und von der RICS sowie der FIBAA akkreditiert. Zielsetzung des miram e.V. ist die Förderung der Vernetzung und der Wissensaustausch auf höchstem Niveau.

IMPRESSIONEN MIREM ANNUAL CONGRESS



PARTNER

akademie  
DER HOCHSCHULE BIBERACH

Frauen in der  
Immobilienwirtschaft e.V.



MEDIENPARTNER



SPONSOREN



# Debattieren & Dinieren.

Made by

**Dorint**  
Hotels & Resorts



Wir sorgen für den Frischekick! Neben Ihren guten Argumenten tragen auch die von uns liebevoll zubereiteten Kaffeepausen zum Erfolg Ihrer Tagung bei.

Dorint · Hotels & Resorts · Neue Dorint GmbH  
Aachener Straße 1051 · 50858 Köln · Deutschland  
Tel.: +49 221 48567-151 · Fax: +49 221 48567-148 · [meet@dorint.com](mailto:meet@dorint.com)

[www.dorint-tagung.com](http://www.dorint-tagung.com)

Sie werden wiederkommen.