

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

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

Inhaltsverzeichnis

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

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

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

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

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

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

Werner Rohmert, Herausgeber



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

Catella: Erstes Closing

München: Die **Catella Real Estate AG** hat für das auf niederländische Wohnimmobilien spezialisierte Sondervermögen „**Panta Rhei Dutch Residential**“ das erste Closing erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt konnten bereits 45 Mio. Euro bei institutionellen Anlegern eingesammelt werden. Noch in diesem Jahr soll das Zielvolumen von 150 Mio. Euro Eigenkapital erreicht werden.

Das Sondervermögen „Panta Rhei Dutch Residential“ ist auf den aufstrebenden niederländischen Wohnimmobilienmarkt fokussiert. Der Offene Immobilien-Spezial-AIF agiert dabei gemeinsam mit dem niederländischen Partner **Panta Rhei**, deren Gründer als professionelle und innovative Asset Manager auf dem niederländischen Wohnimmobilienmarkt bereits erhebliche Erfolge aufweisen können. Das Sondervermögen wurde Anfang diesen Jahres aufgelegt.

Der „Panta Rhei Dutch Residential“ hat ein Zielvolumen von 150 Mio. Euro Eigenkapital, das noch in diesem Jahr erreicht werden soll. Ab 5 Mio. Euro können sich Investoren beteiligen. Die durchschnittliche Zeichnungssumme der bisherigen Investoren liegt jedoch deutlich darüber, so dass der Spezial-AIF den Charakter eines Club-Deals bekommt. Die angestrebte Gesamtrendite soll zwischen 6 und 7% p.a. liegen und die Ausschüttungen zwischen 4 und 4,5% p.a.



Der Fall Maria Schulte

Unrühmliches Wölbern-Kapitel endet mit 8,5 Jahren Haft für Ex-Chef

Gericht bestätigt 147 Mio. Euro Veruntreuung

Ein weiteres unrühmliches Kapitel im Bereich der geschlossenen Immobilienfonds geht in die nächste Runde. Das einstmals renommierte Bankhaus Wölbern war mit seinem Schwerpunkt im Fondsgeschäft vor einigen Jahren an den Medizinprofessor und Finanzunternehmer Heinrich Maria Schulte verkauft worden. Selbstüberschätzung, fachliche Inkompetenz, überzogener Kaufpreis, fehlende Fondskultur, Markttransformation, Regulierung und Branchengegenwind machten ihn nach Verurteilung durch das Hamburger Landgericht zu einem Kriminellen.

„Der Immobilienbrief“ hatte den Deal schon damals nicht verstanden, da der Wert eines Fondshauses stärker von den meist unveränderbaren Haftungs- und Reputationsrisiken der Vergangenheit bestimmt wird als von der aktuellen Vertriebs-, Finanzierungs- und Konzeptionsstärke. Die kann sich blitzschnell durch Regulierung, Krisen oder den Exodus von Mitarbeitern ändern. Schulte hatte damals wohl einen spürbaren Kaufpreis bezahlt, den wir mit 150 Mio. Euro ungeprüft in Erinnerung haben, der letztlich den Untergang beschleunigte. Der jetzt verurteilte Ex-Chef von Wölbern hat nach Ansicht der Großen Strafkammer des Hamburger Landgerichts 147 Mio. Euro veruntreut. Betroffen seien mehr als 30.000 Anleger, die in 30 geschlossene Fonds investiert hatten. Die Verurteilung zu 8,5 Jahren ist eine der härtesten Strafen deutscher Wirtschaftsprozesse. Das Platow/„Der Immobilienbrief“-Team war schon recht früh auf unübliches Finanzgebaren aufmerksam geworden und hatte eine Reihe von Berichten in Medien u. a. in FAZ, Beteiligungsreport, „Der Platow Brief“, „Der Immobilienbrief“ ausgelöst. Der Prozess dürfte aber weitergehen. Die Verteidigung wird wohl in die Revision gehen. Die Staatsanwaltschaft Hamburg ist wohl auch mit dem Strafmaß unzufrieden. Wir wurden daraufhin im persönlichen Gespräch mit Hinweisen auf unser persönliches Wohlergehen im Gefolge möglicher juristischer Maßnahmen konfrontiert. □

FINANZIERUNGSTAG für Immobilienunternehmen

7. Juli 2015, Hotel Jumeirah, Frankfurt



Die Referenten:



Stefan Leisner,
Vice President,
Deutsche Börse AG



Dr. Sven Janssen,
Head of Debt Capital
Markets, ODDO
SEYDLER BANK AG



Ingo Wegerich,
Rechtsanwalt und Partner,
Luther Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH



Ralf Kemper,
National Director
Valuation & Transaction Advisory
Jones Lang LaSalle GmbH

Veranstalter:

BOND MAGAZINE



Partner:



Luther.



ODDO SEYDLER

Medienpartner:



finanztreff.de:
part of the vwd group

Personalie

Frankfurt: LaSalle hat **Christina Sandkühler** für die neu geschaffene Position des PR-Managers für die EMEA-Region verpflichtet. Frau Sandkühler ist für die gesamte Unternehmenskommunikation der Region zuständig und berichtet direkt an **Stefanie Murphy**, Leiterin der globalen Unternehmenskommunikation. Zuvor war Sandkühler für **Redwood Consulting** tätig.

Stefanie Murphy: „Die Schaffung der neuen Position eines EMEA PR-Managers und die Verpflichtung von Christina Sandkühler ist unter anderem auf LaSalles hervorragende Geschäftsentwicklung in der EMEA-Region zurückzuführen.“

Abu Dhabi realisiert Dt. Annington Kursgewinne High Noon bei Wohnungs AG's

Der Staatsfonds von Abu Dhabi, der vor anderthalb Jahren noch größter Aktionär der Deutschen Annington war, hat sich von seinen letzten Aktien getrennt. Ist das ein Symptom für die Börsenbewertung von Wohnimmobilien AG's? (WR)

Bei der rein logischen Betrachtungsweise aus Geldschwemme und fehlenden Anlagealternativen sollte ein Aktien-, Sachwert- und Immobilienboom ohne Vorbild noch bevorstehen. Das macht der Blick auf die ausweglose Situation deutscher Kapitalsammelstellen mit über 90% Zinsanlagen z.B. in der Assekuranz deutlich (siehe Editorial). Andererseits berichteten wir Ihnen trotz vordergründig positiver Stimmung schon nach der Mipim von einem geteilten Eindruck. Letzte Woche wurde bekannt, dass sich **General Electric (GE)** nicht nur von seinem Finanzbereich trennt, sondern in diesem Zusammenhang auch von über 26 Mrd. USD Immobilienvermögen. Viele Aktieninsider monieren in den letzten Monaten schon eine Überbewertung deutscher Immobilien AG's nach dem Kursfeuerwerk der Vergangenheit.

Dieser Erwartungshaltung entsprechend hat sich der Staatsfonds von Abu Dhabi von seiner Beteiligung an Deutschlands größter Wohnimmobilien AG, **Deutsche Annington**, getrennt. Im Mai letzten Jahres nach Übertragung der Anteile von **Terrafirma** auf die Fondsanleger hatte der Staatsfonds noch 13,4% der Anteile besessen. Vor gut einem Monat hatte der Fonds noch einen Anteilsbesitz von knapp 9,5% angegeben. Jetzt trennte er sich von seinen letzten 6,6%. Diese letzte Platzierung dürfte ungefähr 725 Mio. Euro in die Taschen gespielt haben. Die erste Hälfte der Platzierung dürfte nicht viel schlechter gelaufen sein. Seit dem Börsengang im Juli 2013 hatte sich der Kurs bis Februar diesen Jahres in etwa auf

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.

Immoitions by sontowski & partner GROUP

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

Personalien

Frankfurt: Karsten Burbach (50), Geschäftsführer und Head of Retail Germany bei **CBRE**, verlässt das Unternehmen aus persönlichen Gründen. Burbach ist seit 2006 bei CBRE tätig.

Essen: Jaap Tonckens löst **R. Roger Weiss** ab, der als Aufsichtsratsvorsitzender der **mfi management für immobilien AG** abtritt. Tonckens ist seit 2009 Mitglied des Vorstands von **Unibail-Rodamco SE**. Weiss wird weiterhin als Mitglied des Aufsichtsrates fungieren.

Frankfurt: Matthias Müller (45) rückt in die Geschäftsführung von **Universal-Investment-Luxembourg** auf. Der Betriebswirt ist seit Januar 2014 im Unternehmen. Vor seinem Einstieg bei Universal-Investment-Luxembourg war Müller Chief Risk Officer der **SEB Asset Management** in Luxemburg.

knapp 34 Euro rund verdoppelt und liegt aktuell mit etwas über 31 Euro immer noch weit über dem Ausgabekurs (siehe onvista-Chart). Bedenken Sie dabei, dass Mitte 2013 bereits positive Wohnimmobilien-Perspektiven in den Börsengang eingepreist worden waren. Auf der einen Seite ist es üblich, dass Aktionäre mit Gewinnmitnahmen Kasse machen. Andererseits macht die Duplizität des Verhaltens zweier internationaler Player schon ein wenig zyklisch nachdenklich.

Positiv ist, dass die freigeordneten Mittel wieder investiert werden müssen. Die 50 Mrd. USD der GE Aktionäre spielen als zu investierendes Eigenkapital auch international eine Rolle. Rd. 1,5 Mrd. aus

dem Dt. Anning- Kursverlauf der Deutschen Annington (Quelle: onvista)

ton Aktienverkauf können in Deutschland ganz seriös 3 bis 4 Mrd. Euro Immobilien bewegen. Hier gibt es wenige Alternativen.

Aus Sicht der verbleibenden Aktionäre ist interessant, dass die **Oddo Seydler Bank** Aktien von Immobilienkonzernen genauer unter die Lupe genommen hat. In der Studie kommt die Deutsche Annington gut weg. Die Aktien bewegen sich „nur“ 34,5% über NAV. Die Analysten von **Goldman Sachs** äußern sich mit einer Verkaufsempfehlung skeptischer. □



Wir entwickeln Potenziale.

aurelis Real Estate GmbH & Co. KG
Mergenthalerallee 15–21
65760 Eschborn
Tel. 06196 5232-0
Fax 06196 5232-199
info@aurelis-real-estate.de
www.aurelis-real-estate.de

* Wir erkennen die Chancen, die in einer Immobilie stecken. Für jedes Grundstück und Gebäude finden wir das richtige Konzept. So entstehen Räume für Lager/Logistik, Produktion, Büro/Verwaltung, Bildung, Dienstleistung, Handel und Wohnen.



Personalien

Frankfurt: Ralf Kemper

(38), seit 2007 in der Funktion des Team Leader Portfolio Valuation Advisory bei JLL in Deutschland tätig, wird mit Wirkung zum 1. Mai 2015 als Head of Valuation & Transaction Advisory Germany bestellt. Er tritt damit in die Nachfolge von **Andrew Groom**, der das Unternehmen zum Jahresbeginn 2015 auf eigenen Wunsch verlassen hatte.

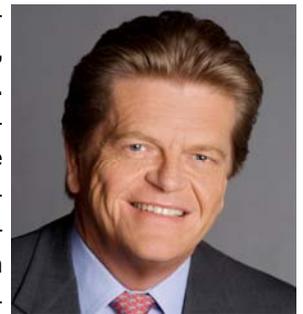
Stefan Döring (38) wird die Stelle von Kemper besetzen. Döring ist seit acht Jahren für JLL tätig und ein ausgewiesener Experte in der Immobilienbewertung.

vdp sieht trotz Herausforderungen Pfandbriefbanken gut positioniert

Im Niedrigzinsumfeld treibt hoher Anlagedruck Geschäft und Immobilienpreise

Banken sind auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen. Konsequenz des Niedrigzinsumfeldes sei ein anhaltender, teilweise beschleunigter Preisauftrieb am Immobilienmarkt, der sowohl Wohnungen als auch Gewerbeimmobilien betreffe, resümiert Jan Bettink, Präsident des vdp Verband Deutscher Pfandbriefbanken, auf einem Presseabendessen in kleinem Kreis von Wirtschaftsjournalisten.

Es sei inzwischen die Gefahr der Entkoppelung von Investment- und Vermietungsmarkt erkennbar, meint **Jan Bettink** (Foto), Präsident des **vdp Verband Deutscher Pfandbriefbanken**. Die Immobilienfinanzierung als eines der wenigen noch ertragreichen Geschäftsfelder für Banken sei aktuell durch steigende Transaktionsvolumina bei gleichzeitig zunehmendem Wettbewerbsdruck geprägt. Das aus dem risikoarmen Geschäft resultierende, vergleichsweise geringe Ertragspotenzial werde durch Regulierungskosten und Verschärfung des Wettbewerbs tendenziell weiter geschmälert.



Pfandbriefbanken seien wie alle Banken mit kontinuierlich und unplanbar steigenden regulatorischen Kosten konfrontiert. Die Situation werde zudem durch den Markteintritt alter-



**PAMERA
CORNERSTONE**

»Wir schaffen reale Werte«

PAMERA CORNERSTONE steht für Wertschöpfung und Wert-erhalt. Diese Ziele erreichen wir durch Effizienz, Expertise, Erfahrung und Leidenschaft.

Damit sind wir ein leistungsstarker Partner für Immobilien-Investoren mit Fokus auf den Nutzungsarten Büro und Einzelhandel. Durch unsere Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München profitieren unsere Kunden von unserer lokalen Marktkenntnis.

» Asset Management

PAMERA CORNERSTONE begleitet Eigentümer und ihre Immobilien während des kompletten Lebenszyklus vom Ankauf über die Bestandsphase bis hin zum Verkauf. Unser Team ist erfahren in den relevanten Tätigkeits-schwerpunkten Vermietung, Asset Management, Sanierung, Projektent-wicklung und Transaktionsmanagement.

» Fonds Management

PAMERA CORNERSTONE entwickelt und managt im Bereich Investment- / Fondsmanagement maßgeschneiderte Immobilienanlagelösungen als Poolfonds oder Individualmandate, wie z. B. Spezialfonds nach deutschem Investmentrecht.



Christoph Wittkop

Geschäftsführer
Leiter Deutschland
wittkop@pamera.de



Gunther Deutsch

Geschäftsführer
Leiter Investment
deutsch@pamera.de



Matthias Gerloff

Geschäftsführer
Leiter Institutional
Investment Solutions
gerloff@pamera.de

nativer Anbieter wie z.B. Versicherer verschärft, deren Präsenz inzwischen nachhaltig spürbar sei. Konsequenz sei eine steigende Risikoneigung von Banken im Niedrigzinsumfeld, die teilweise von Immobilieninvestoren, die verstärkt in riskantere Marktsegmente ausweichen, getrieben sei. Dennoch sei keine flächendeckende Überhitzung am deutschen Immobilienmarkt erkennbar. Allerdings sei in einzelnen Segmenten bzw. Regionen Vorsicht geboten. Der vdp sehe trotz tendenzieller Lockerung in der Kreditvergabe eine weiterhin angemessene Risikobepreisung und nach wie vor eher konservative LTV's bei Banken.

Kritisch sieht der vdp das Ankaufsprogramm der EZB. Die EZB träte am Covered-Bond-Markt als Großinvestor auf und mache als buy-and-hold-Investor Emissionen illiquide. Das verursache eine weitere Senkung der ohnehin schon unnatürlich niedrigen Risikoaufschläge. Pfandbriefe würden so tendenziell unattraktiver. Neben diesen zentralen Aussagen bezogen auf den Immobilienmarkt, sieht Bettink durchaus auch gesellschaftliche Probleme, da das Niedrigzinsumfeld die Einkommens- und Vermögensspreizung begünstige.

Die Zins als Ergebnis einer Marktpreisbildung sei ausgehebelt. Die EZB bestimme den Zins. Zu erwarten seien

Gewöhnungseffekte. Trotz aller Vorsicht bei der Prognose von „geänderten Welten“ sei nicht auszuschließen, dass sich die Welt tatsächlich geändert habe. Vielleicht werde sogar die 10-Jahresrendite negativ. Dann könnten, wie in der Diskussion deutlich wurde, auch Überlegungen zur Einschränkung bzw. „Abschaffung“ von Bargeld angestellt werden. Eine Begrenzung von Bargeldtransaktionen auf 1 000 Euro sei theoretisch nicht auszuschließen, da wirksame Geldpolitik mit negativen Zinsen nur möglich sei, wenn Bargeld-Hortung ausgeschlossen wird.

Das Niedrigzinsumfeld führe unbestritten zu Rahmenbedingungen, die in dieser Form in der jüngeren Historie noch nicht bekannt seien. Aus vdp-Sicht habe es Auswirkungen auf den Pfandbrief als Refinanzierungsinstrument aus Emittentensicht und als Investment aus Sicht der Investoren. Für Emittenten bleibt der Pfandbrief durch Langfristigkeit und Vermeiden von Fristentransformation attraktiv. Zwar müsse man generell feststellen, dass die minimale Verzinsung der grundsätzlichen Absetzbarkeit von Covered Bonds nicht förderlich sei, gleichwohl blieben Pfandbriefe auch im aktuellen Niedrigzinsumfeld gesucht. Das läge u. a. auch an seiner aufsichtlichen Privilegierung, die für viele Investorengruppen interessant sei. ►

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

Deka Immobilien GmbH

 Finanzgruppe

Deal

Hamburg: SEB AM hat mit der **The Quality Group it vision GmbH** einen Mietvertrag über 1.166 qm für das Bürogebäude „Hamburger Welle“ abgeschlossen. Die zu dem Beratungs- und Softwareunternehmen The Quality Group gehörende Tochtergesellschaft ist auf den Bereich Telekommunikation fokussiert. Der Geschäftszweig wird die Flächen in der „Hamburger Welle“ Mitte Mai 2015 beziehen. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von sechs Jahren und beinhaltet die Option auf Verlängerung um weitere vier Jahre. **BNPP-RE** war für die SEB vermittelnd tätig.

In die Diskussion im Rahmen der europäischen Harmonisierung bringe sich der Verband intensiv ein, erläuterte **Jens Tolckmitt** (Foto), vdp-Hauptgeschäftsführer, in der Vorstellung des Standes der aktuellen Harmonisierungsgespräche. Der deutsche Pfandbrief habe Vorbildfunktion. Die EBA-Vorschläge orientierten sich stark am deutschen Pfandbriefgeschäft. Am Konsultationspapier zur Harmonisierung der Covered-Bond-Vorschriften gäbe es deshalb vor allem zwei Kritikpunkte. Kritisch sieht der Verband die Einbeziehung von Mittelstandskrediten in gedeckte Anleihen. Dies sei ein durchaus sinnvoller Ansatz, aber eben kein Pfandbriefgeschäft. Zudem hält der vdp dynamische Pools in der Zusammensetzung der Deckungsmassen für sinnvoll.



Im Fazit sieht Bettink zwar eine Förderung des Immobiliengeschäftes der Banken im Niedrigzinsumfeld, aber auch nennenswerte Risiken und Nebenwirkungen. Das Niedrigzinsumfeld stelle auch die Pfandbriefbanken vor große Herausforderungen, die aber im Vergleich zu anderen Segmenten des Finanzsektors aufgrund des fristenmäßigen Gleichlaufs im Aktiv- und Passivgeschäft besser zu meistern seien. □

INTERVIEW MIT MATTHIAS HUBERT (MANAGING DIRECTOR, SONTOWSKI & PARTNER GROUP)

**Viel Liquidität, steigende Preise und Mangel an Investment – Alternativen.
Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in diesem Jahr?**

M.H.: Allgemein

Geopolitische Unsicherheiten (IS-Terror, Ebola-Epidemie, Ukraine-Krise, etc.) könnten sich negativ auf die weltweite Investitionstätigkeit auswirken.

Risiko besteht jedoch weniger in Deutschland, das weiterhin als sichere Anlagehafen gilt.

In Europa neigt sich durch die expansive Geldpolitik der EZB (QE-Programm, Niedrigzinspolitik) die (griechische) Staatsschuldenkrise zu verstetigen.

Neue Regierung in Griechenland als Risikofaktor für die Europäische Währungsunion

Weitere Interviews auf der Website...

Immobilienbranche

Immobilie als attraktive Assetklasse, geht bislang als „Sieger“ unbeschadet durch die Krise (hoher Anlagedruck bei schwindenden Anlagemöglichkeiten)

Deutsche Immobilienbranche auf Wachstumskurs

Regional segmentierte Überhitzungstendenzen

Spanne zwischen Kaufpreis- und Mietniveau wächst und bringt Rendite unter Druck

Mietpreisbremse und Bestellerprinzip als Risiko für Kapitalanleger im Wohnungssegment

Allgemeine Grundstücksverknappung, jedoch Chance bei Konversionsflächen und Revitalisierungen.

**DEUTSCHE
GRI2015**

FRANKFURT, 6. UND 7. MAI

Treffpunkt für Entscheidungsträger im deutschen Immobilienmarkt
Seien Sie dabei



Matthias Hubert
Managing Director
SONTOWSKI &
PARTNER GROUP



Anne Braun
MD - Europe
DREAM GLOBAL
ADVISORS GERMANY



Mark Ennis
Head of Acquisitions
DEUTSCHE ANNING-
TON IMMOBILIEN



Jenny Hammarlund
Investment Professional
VARDE PARTNERS



Henrie Köttler
CIO & MD
ECE PROJEKT
MANAGEMENT



Tobias Huzarski
Principal Real Estate
KKR

- 35 verschiedene Diskussionsthemen
- Nehme teil an 350+ C-Level Real Estate Führungskräfte in Deutschland

und viele andere...

Ronny Gotthardt | +44 20 7121 5081 | ronny.gotthardt@globalrealstate.org

www.globalrealstate.org/Deutsche2015



Fokussierung auf Real Assets

Bouwfonds Investment Management ist der Geschäftsbereich für Real Asset Anlagelösungen innerhalb der Rabo Real Estate Group, eine der führenden Immobiliengesellschaften Europas. Wir bieten innovative Investmentmöglichkeiten für institutionelle und private Anleger in Immobilien, Infrastruktur und natürliche Ressourcen. In diesen Kategorien konzentrieren wir uns auf fünf Sektoren: Gewerbeimmobilien, Wohnimmobilien, Parkhausimmobilien, Kommunikationsinfrastruktur und Farmland. Der Wert des verwalteten Gesamtportfolios beläuft sich auf 5,7 Mrd. €. Bouwfonds Investment Management unterhält regionale Geschäftsstellen in den Niederlanden, Deutschland, Frankreich, Polen und Rumänien mit über 150 Vollzeitbeschäftigten.

www.bouwfondsim.com

 **bouwfonds**
investment management

Geschäftsführer übernehmen die LHI Leasing GmbH

Optimistische Neu-Unternehmer wollen 1 Mrd. Umsatz

Für die gerade gemeldete Übernahme der LHI Leasing GmbH durch die Geschäftsführung ist die Urteilsverkündung im Wölbren-Prozess natürlich unglückliches Timing (siehe S.2). Durch einen Management Buy Out haben sich die Landesbank Baden Württemberg und die Norddeutsche Landesbank von ihrer Tochter nach langer vergeblicher Käufersuche getrennt. Die langjährigen Geschäftsführer der LHI Leasing GmbH werden die Geschäftsanteile des Unternehmens über die neu gegründete LHI Holding GmbH übernehmen. Die juristische Umsetzung des Eigentümerwechsels soll nach Vorlage aller aufsichtsrechtlichen Genehmigungen im Mai 2015 vollzogen werden. (WR)

Die Kontinuität, die der LHI Leasing GmbH über Jahre Stabilität und Erfolg gesichert habe, bleibe auch nach der Trennung von den Gesellschafterbanken Landesbank Baden Württemberg und Norddeutsche Landesbank erhalten, erklärt BSI-Verbandsvorsitzender und LHI GF-Sprecher Oliver Porr. Die risikoaverse Geschäftspolitik der LHI werde weitergeführt. Jeder Gesellschafter der LHI Holding GmbH ist mit jeweils 25% beteiligt. Neben Oliver Porr handelt es sich um die langjährige Geschäftsführung mit Robert Soethe, Jens Kramer und Peter Kober mit insgesamt mehr als 60 Jahren LHI-Historie. Darüber hinaus bleiben die bisherigen Gesellschafterbanken als Kreditgeber der LHI-Gruppe weiterhin verbunden.

Der Erwerb der LHI Leasing GmbH durch das LHI-Management sichere das komplette Know-how. Die LHI Strategie werde unverändert fortgeführt. Die LHI ist lt. Pressemitteilung als Investment- und Assetmanager mit Kernkompetenz im Immobilienbereich aktiv. Weitere Assetklassen sind Erneuerbare Energien und Aviation. Das Unternehmen bietet Investmentprodukte für professionelle und semi-professionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen, Stiftungen und Family Offices sowie für private Investoren an. Rund 100 Investmentprodukte wurden bislang gestartet. Für



Vom Angestellten zum Eigentümer - LHI-Chef Oliver Porr (Foto: sachwerteverband.de)

2015 wird ein Neugeschäftsvolumen von rund 1 Mrd. Euro angestrebt.

„**Der Immobilienbrief**“-Fazit: So sehr wir die Freude der neuen Unternehmer verstehen, erklärt das die langjährig erfolglosen Verkaufsbemühungen wenig. Allerdings kennen auch wir die LHI schon seit vielen Jahrzehnten als seriösen Marktteilnehmer. Unsere damalige Wölbern-Argumentation,

dass die Zukunft eines Fondsunternehmens deutlich weniger wiege als die Konsequenzen der Vergangenheit gilt auch hier. Die „Verbundenheit“ der ehemaligen Eigentümer als Kreditgeber ist auch eher eine Momentaufnahme. Unterstellt man einmal, dass die sicherlich gut verdienenden Geschäftsführer aus dem Landesbankenbereich kaum zweistellige Millionenbeträge von ihrem laufenden Einkommen angespart haben dürften, scheint es durchaus evident, dass aus Verkäufersicht andere Interessenlagen eine Rolle gespielt haben. Vielleicht spielt die Vermeidung von Reputationsrisiken durch das Publikumsgeschäft eine Rolle. Andererseits kennen die Erwerber aus langjähriger Verantwortung alle Chancen und Risiken des Bestandsgeschäftes. Von daher könnte sicherlich ein Maßnahmenpaket mit dem MBO verbunden sein, das die ersten Jahre des LHI-Geschäftes sicherstellt, so dass etwaige Störungen auch ohne Reputationsverlust beseitigt werden können. Vielleicht ist hier auch die KGAL Vorbild, unter Vermeidung von Störungen das Publikumsgeschäft dezent einschlafen zu lassen. Im Moment wird die LHI allerdings mit einem kleinen Feuerwerk an Fonds Kritiker verunsichern. □



MAINTOR PATIO – THE SMART LIVING.

DIC

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

Deals

Lünen: Die **balandis real estate ag** verlängert dem bestehenden Mietvertrag mit der **Commzerbank** in der Lange Straße 1 um weitere 5 Jahre. Die Bank ist seit 1997 alleiniger Mieter der in Bestlage von Lünen befindlichen Liegenschaft.

Berlin: Die **Commerz Real** hat das voll vermietete Büro- und Geschäftshaus in der Wilmersdorfer Straße 117 / Pestalozzistraße 77 aus ihrem Offenen Immobilienfonds **hausInvest** an die **Quantum Immobilien Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** veräußert. Quantum hat das Objekt für einen Individualfonds erworben. **JLL** hat die Transaktion vermittelt.

Lahr: Die **Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG** erwirbt ein voll vermietetes Lager- und Logistikgebäude in der Archimedesstraße von der **EPI Oakwood Quarta S.à.r.l. & Co. KG**. **Realogis** vermittelte das Objekt. Das Gebäude ist Teil des Gewerbegebietes startLahr und umfasst ca. 10.200 qm Mietfläche. Der Großteil der Fläche entfällt auf Hallen, ein kleiner Teil auf Büroraum. 2002 wurde das Objekt eigens für die Firma **Jungheinrich** als Ersatzteilauslieferungslager errichtet.

Düsseldorf: Die **Xact Düsseldorf GmbH** mietet ca. 1.850 qm Bürofläche in der Schirmerstr. 76 von der **CM Immobilien-Entwicklung GmbH**. **JLL** war vermittelnd tätig.

Immobilienmarkt Österreich

Außer Wien spielt kaum ein Standort eine große Rolle

Andreas Wellstein, Immobilien Research DekaBank

Angesichts der immer noch hohen Unsicherheit, beispielsweise infolge der Ukraine Krise, zeigen sich die österreichischen Unternehmen weiterhin zögerlich bei Investitionen. Rückenwind kommt vom gesunkenen Ölpreis, der zur Belebung des Konsums beiträgt. Weitere Impulse für den Export kommen von der Euroabwertung, wenngleich die Entwicklung in Osteuropa diesen Grenzen setzt. Nach einem verhaltenen Jahr 2014 stehen die Chancen gut, dass die österreichische Volkswirtschaft wieder Fahrt aufnimmt. Wir erwarten 2015 eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 0,5% und 2016 um 1,3%. Die Arbeitslosigkeit ist im europäischen Vergleich außergewöhnlich niedrig.

Büromarkt Wien: Ein Hort der Stabilität

Der Flächenumsatz am Wiener Büromarkt verringerte sich 2014 um 40% gegenüber dem Vorjahr und lag deutlich unter dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre. Die öffentliche Hand gehörte mit einem Anteil von 37% am Flächenumsatz zu den aktivsten Nachfragern. Zum Jahresende belief sich der Leerstand auf 6,7%. Die Donaumetropole weist im europäischen Vergleich einen der niedrigsten Werte auf. Beim Neubauvolumen wurde 2014 ein zyklisches Tief erreicht. Im laufenden Jahr wird die Fertigstellung deutlich ansteigen, der Vorvermietungsgrad ist allerdings sehr hoch. Der Bezug neuer Unternehmenszentralen (Erste Bank, ÖBB) setzt vor allem ältere Flächen frei, daher rechnen wir mit einem leichten Leerstandsanstieg. Die Spitzenmiete in Wien weist im europäischen Vergleich ein moderates Niveau und eine geringere Volatilität auf. Sie erhöhte sich im dritten Quartal 2014 um 2% auf 23 Euro/qm/Monat. Wir prognostizieren bis 2019 ein moderates Wachstum von knapp 2% pro Jahr.

Einzelhandel: 1a-Lagen in Wien prosperieren, Sättigung bei Shopping-Centern

Der Einzelhandelsumsatz in Österreich verzeichnete 2014 ein Wachstum von 0,3% nach einer Schrumpfung von 0,3% im Vorjahr. Er dürfte im laufenden Jahr parallel zur konjunkturellen Erholung weiter anziehen. Die Nachfrage nach modernen Einzelhandelsflächen ist unverändert hoch, gefragt sind insbesondere zentrale Citylagen und etablierte Shopping-Center. Die Spitzenmiete in den 1a-Lagen von Wien hat in den vergangenen drei Jahren im Vergleich zu den Jahren davor ein überdurchschnittlich starkes Wachstum erlebt. Bedingt durch die hohe Nachfrage internationaler Marken bei begrenztem Angebot betrug der jährliche Mietanstieg 2012 bis 2014 im Durchschnitt 9,3%. Auf Fünfjahressicht dürfte der Mietanstieg bei knapp 3% pro Jahr liegen. Bei der Versorgung mit Shopping-Center-Flächen ist inzwischen eine Sättigung eingetreten, insbesondere im Großraum Wien. Umbau, Erweiterung und Neupositionierung bestehender Objekte rücken in den Vordergrund, wie die Beispiele „Auhof Center“ im Westen und „Huma Center“ im Südosten der Hauptstadt zeigen.

Bei Touristen beliebt: Tirol, Salzburg und Wien

Für das Alpenland Österreich hat der Tourismus eine sehr große volkswirtschaftliche Bedeutung. Die direkten Wertschöpfungseffekte beliefen sich 2014 auf 16,9 Mrd. Euro, was einem BIP-Anteil von 5,1% entsprach. Die Übernachtungen verminderten sich geringfügig um 0,5% auf knapp 132 Mio. Unter den Bundesländern verzeichnete Tirol den höchsten Übernachtungsanteil (34%), gefolgt von Salzburg (19%) und Wien (10%). 2013 überholte Wien erstmals das Bundesland Kärnten, das bis dahin traditionell an dritter Stelle gelegen

Eigentümerwechsel

Pullach: Die langjährigen Geschäftsführer der **LHI Leasing GmbH** werden die Geschäftsanteile des Unternehmens über die neu gegründete **LHI Holding GmbH** übernehmen. Verkäufer sind die **Landesbank Baden Württemberg** und die **Norddeutsche Landesbank**. Jeder Gesellschafter ist mit jeweils 25% beteiligt. Neben **Oliver Porr** handelt es sich um **Robert Soethe, Jens Kramer** und **Peter Kober**. Die juristische Umsetzung des Eigentümerwechsels soll nach Vorlage aller aufsichtsrechtlichen Genehmigungen im Mai 2015 vollzogen werden.

hatte. Unter den Landeshauptstädten behauptet Wien mit weitem Abstand den Spitzenplatz vor Salzburg und Innsbruck. Dank höherer Auslastung und gestiegener Zimmerpreise erhöhte sich der Zimmererlös (RevPAR) am Wiener Hotelmarkt 2014 um 4,6%. Die Perspektiven für den Wiener Hotelmarkt sind trotz der gut gefüllten Projektpipeline positiv. Der Städtetourismus sorgt für eine anhaltend hohe Nachfrage. Der Zuwachs bei den Übernachtungen sollte einen Abwärtsdruck auf die Zimmerpreise ausgleichen können, Marktvereinbarungen sind jedoch nicht ausgeschlossen.

Logistikmarkt: International ohne Bedeutung

Der Logistikmarkt ist vergleichsweise intransparent. Dies liegt hauptsächlich daran, dass er sehr stark von Eigennutzern dominiert wird. Es gibt kaum Standorte mit internationaler Bedeutung, die Funktion als Drehscheibe nach Osteuropa spielt keine größere Rolle. Für internationale Projektentwickler ist die Alpenrepublik kaum von Interesse. Die Nachfrage nach Logistikflächen war in den vergangenen Jahren vergleichsweise überschaubar, daher war auch das Neubauvolumen entsprechend gering. Die Mieten haben sich seit 2011 nicht verändert und dürften auch im laufenden Jahr stabil bleiben. Sie erreichen in Wien bis zu 4,75 Euro/qm pro Monat, für ausgewählte Objekte werden bis zu 6 Euro/qm pro Monat erzielt. Damit gehört Wien trotz des geringen internationalen Standards zu den teuersten Standorten in Europa.

Mehr internationales Interesse am Investmentmarkt und weiter steigende Preise

Das Transaktionsvolumen gewerblicher Immobilien in Österreich belief sich 2014 auf rund 2,8 Mrd. Euro, ein Zuwachs von 60% gegenüber dem Vorjahr. Damit wurde der höchste Wert seit



Themenfonds Deutschland: Etablierte Standorte für Core/Core+ Investoren

Im weltweiten Vergleich bietet der deutsche Immobilienmarkt hohe Standortqualitäten. Mit dem Real I.S. Themenfonds Deutschland der Real I.S. Investment GmbH diversifizieren institutionelle Anleger ihre Core/Core+ Immobilienanlage. Der offene Immobilien-Spezial-AIF nach KAGB investiert in A- und B-Standorte über verschiedene Bundesländer, Nutzungsarten, Mieter und Vertragslaufzeiten. Im 10-Jahres-Durchschnitt wird eine Ausschüttungsrendite von 4,5% p.a. angestrebt.

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

www.dorint-tagung.com

Sie werden wiederkommen.

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



A-Z-Produkt: PIF 03/2015 M-0111-18 - publity-Vertriebs-GmbH, Landeckerstraße - 6, 04103 Leipzig



2007 erreicht und der zehnjährige Durchschnitt um 40% übertroffen. Das Interesse ausländischer Anleger hat deutlich zugenommen. Deutsche Investoren zeichneten für 29% des Gesamtvolumens verantwortlich (Vorjahr: 20%), die übrigen Ausländer kamen auf 21% (Vorjahr: 5%). Die überwältigende Mehrheit der Transaktionen in allen Nutzungsarten entfällt traditionell auf Wien und Umgebung. Die Regionalzentren mit ihrer geringen Größe und Intransparenz spielen international gesehen keine Rolle. Die Spitzenrenditen gaben 2014 in allen Marktsegmenten nach. Wir rechnen mit weiteren Renditerückgängen im laufenden und kommenden Jahr. □

Büromarkt Moskau

2014 nur 350.000 qm vermietet

Anhaltende wirtschaftliche und geopolitische Schwierigkeiten sowie der schwache Rubel haben laut Knight Frank die Nachfrage für Büroflächen in Moskau letztes Jahr gebremst und die Mieten nach unten gedrückt. 2014 brach in der russischen Hauptstadt mit nur 350.000 qm vermieteten Büroflächen der Markt um die Hälfte ein.

Die Nachfrage in Moskau habe sich auf kleine Einheiten konzentriert, kommentiert **Matthew Colbourne** von **Knight Frank** die Situation. Die Mieten für Top-Büroobjekte sind gegenüber dem Vorjahr um 26% auf 590 USD pro qm/Jahr zurückgegangen. Für B-Flächen sanken sie um 36% auf 314 US-Dollar. Hier spielt aber der Währungsverfall eine große Rolle. Im Dezember lag der Wechselkurs auf dem Allzeittief von 68 USD.

Das Volumen der Projektfertigstellungen stieg 2014 auf 1,4 Mio. qm. Das sei der höchste Wert seit 2008. Der Flächenbestand summierte sich somit auf mehr als 14,8 Mio. qm. Dadurch wurde die Leerstandsrate 2014 auf 19,5% um 670 Basispunkte hochgetrieben. In dem schwierigen, von der Ukraine-Krise dominierten Umfeld sei das Investmentvolumen 2014 um ein Viertel auf 2,2 Mrd. USD gesunken. Erstmals seit 2009 sind die Renditen für Top-Büroobjekte in den zweistelligen Bereich gestiegen und lagen zum Jahresende bei 10%. In der ersten Jahreshälfte haben vor allem inländische Investoren eingekauft. In der zweiten Jahreshälfte gingen die Transaktionen der Russen zurück, da die Banken bei der Kreditvergabe immer restriktiver waren und die Finanzierungskosten gestiegen sind. Knight Frank geht davon aus, dass die Renditen im Top-Segment 2015 auf bis über 12% und damit über das Niveau der globalen Finanzkrise steigen könnten. □

Deals Deals Deals

Fulda: F&C REIT Asset Management hat das innerstädtische Einkaufszentrum „Emaillierwerk Fulda“ im Rahmen eines Individualmandats für ein Versorgungswerk erworben. Verkäufer ist die **OFB Projektentwicklung GmbH Immobilien-Werte Hamburg** war vermittelnd tätig. Das 26.300 qm große „Emaillierwerk Fulda“ ist voll vermietet: Auf einer Mietfläche von 17.000 qm beherbergt das Einkaufszentrum 25 Geschäfte. Zum Objekt gehören 550 Parkplätze.

Augsburg: Die **NCR GmbH**, mietet für ihre neue Deutschlandzentrale ca. 5.715 qm Bürofläche in der Steinerne Furt 67. Die deutsche Tochtergesellschaft des US-amerikanischen Unternehmens NCR wird im November 2015 nach fast 70 Jahren aus ihrem Sitz in Augsburg-Kriegshaber in das "cenTron" umziehen. Vermieter der insgesamt 20.000 qm Büro- und 4.000 qm Lagerfläche umfassenden ehemaligen **Weltbild-Zentrale** ist die **Delta Lloyd Real Estate Management Company S.à.r.l.** **JLL** war beratend und vermittelnd tätig.

Berlin: **Valad Europe** hat mit der **JPK Instruments AG** einen Zehnjahres-Mietvertrag über 2.200 qm Bürofläche im funkwerk.berlin, Colditzstraße 34-36 / Volkmarstraße 16-24 unterzeichnet. Die Transaktion erfolgte für das **Valad V+ Germany Mandat**.

Im Gespräch...

Billiger Euro wird künftig noch mehr Amerikaner auf deutschen Immobilienmarkt locken

47,4 Mrd. USD Assets und Darlehen under Management, ein Transaktionsvolumen von insgesamt 5,6 Mrd. USD und ausgereichte Immobilienfinanzierungen in Höhe von circa 6,4 Mrd. USD allein im Jahr 2014 – das sind die Zahlen, die hinter der amerikanischen Cornerstone stehen. Das Unternehmen, das für seine Muttergesellschaft, die amerikanische Versicherung Massachusetts Mutual Financial Group, ein Immobilienvermögen von rund 30 Mrd. USD bestehend aus direkten Assets, Fondsbeteiligungen, Finanzierungen und Wertpapieren betreut, zieht es nach dem gelungenen Sprung nach Großbritannien und in die Nordics nun verstärkt nach Zentraleuropa. Dafür hatte man im vergangenen Jahr die PAMERA Asset Management in das Unternehmen eingegliedert und als deutsche Plattform installiert.

Mit **Scott Brown**, President und Global CEO von Cornerstone, **Charles Weeks**, CEO von *Cornerstone Europe*, und **Christoph Wittkop**, Country Head Germany und Geschäftsführer von PAMERA Cornerstone, hat „Der Immobilienbrief“ (IB) über die Pläne von Cornerstone für sein Europa- und Deutschland-Geschäft sowie die Beurteilung des deutschen Immobilienmarktes gesprochen:

IB: Mr. Brown, warum sind Sie jetzt in den deutschen Markt eingestiegen und wie ist die Wahl auf PAMERA als deutsche Plattform gefallen?

SB: Nachdem wir vor vier Jahren unsere Europa-Expansion mit der Integration der Protego-Fonds-Plattform in Großbritannien begonnen hatten, war der Schritt nach Kontinentaleuropa nur logisch. Deutschland kam dabei eine Schlüsselrolle zu. PAMERA war uns vor allem wegen der Erfahrungen mit angelsächsischen Kunden, der Dynamik des unternehmerisch agierenden PAMERA-Teams, des beeindruckenden Track Records und der erstklassigen Bestandskunden und nicht zuletzt wegen der lokalen Präsenz unsere erste Wahl. Der aktive Asset-Management-Ansatz und die Fokussierung auf Wertschöpfung passt hervorragend zur Cornerstone-Philosophie.



IB: Mr. Weeks, obwohl die Renditekompression deutlich zugenommen hat, sind deutsche Core- und Core+-Immobilien für die meisten ausländischen Investoren die erste Wahl. Warum?

C. Weeks: Die im internationalen Vergleich immer noch interessanten Renditen für Core- und Core+-Immobilien, die positive wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands in den letzten Jahren und die zunehmende Liquidität der Märkte sind sicher die Hauptgründe dafür. In Zeiten von politischen Unsicherheiten, wie wir sie derzeit erleben, erfahren gefestigte Investitionsstandorte wie zum Beispiel Deutschland ein positives weltweites Interesse.



IB: Mr. Brown, wie schätzen Sie derzeit den amerikanischen Immobilienmarkt ein?

SB: Der Immobilienmarkt ist in den USA in den letzten Jahren sehr gut gelaufen und im Vergleich zu Europa bereits etwas weiter im Zyklus, sodass die Investitionsgelegenheiten teurer

und rarer geworden sind. Außerdem steigt der Wunsch nach Diversifikation außerhalb der USA. Ein signifikanter Teil des Kapitals fließt dabei nach Asien, aber auch der Euroraum bietet Chancen. Der starke US-Dollar macht Investments in Europa zudem zusätzlich interessanter.

IB: Das Geld fließt also nur in eine Richtung, raus den USA?

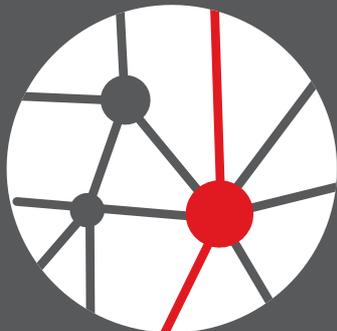
SB: Nein. In den letzten Monaten haben wir auch verstärkt europäisches Kapital in den USA gesehen. Insgesamt gibt es aber für europäische institutionelle Investoren nur wenig Auswahlmöglichkeiten, um mit etablierten Partnern in den USA zu investieren. Diesen Investoren bieten wir über unsere Europa-Plattform diese Möglichkeit - bei gleichzeitiger Kundenbetreuung vor Ort in Deutschland. So können sie beispielsweise in den neu aufgelegten Cornerstone Real Estate Fund X LP und damit in US-Immobilien investieren. Ein erstes Closing für diesen value-add-orientierten Fonds mit einem Volumen von circa 116 Mio. USD (rund 103 Mio. Euro, Anm. d. R.) hat bereits stattgefunden.

C. Weeks: Speziell für deutsche Investoren sind grenzüberschreitende Investments, zum Beispiel in die USA oder in Skandinavien, sehr interessant. Hier hat Cornerstone mit

seinen lokalen Teams einen entscheidenden Vorteil im Vergleich zu anderen Anbietern. Erste Gespräche mit deutschen Investoren verliefen sehr vielversprechend. Die Synergien unserer globaler werdenden Organisationsstruktur kommen dabei positiv zum Tragen. Der Aufbau unserer Infrastruktur in Europa wird mit der Eröffnung von Cornerstone-Niederlassungen in Paris, Mailand und Madrid im 3. Quartal 2015 abgeschlossen sein. Dann haben wir 13 Niederlassungen in Europa mit zusammen 120 Mitarbeitern in den einzelnen Ländern. Damit ist Cornerstone in der Lage sowohl für Mass Mutual als auch für Drittkunden verschiedene paneuropäische Strategien zu entwickeln und umzusetzen.

IB: Herr Wittkop, was halten Sie von der These, dass das Jahr 2015 das neue Jahr 2007 für Immobilieninvestoren ist?

C. Wittkop: Diese Gefahr besteht noch nicht. Einerseits wird nach wie vor mehr Eigenkapital bei Investitionen eingesetzt als in der Zeit um 2007 und andererseits sind viele Anlagealternativen deutlich schlechter, sodass die Nachfrage nach Immobilien hoch bleiben wird. Die Käufer sind heute auch diversifizierter und nicht nur Value-add- oder opportunistische Investoren, sondern auch ausländische und deutsche



Netzwerk



Kommunikation



Recruiting

rohmertmedien



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

institutionelle Investoren mit langfristigen Anlagestrategien.

IB: Aber die Banken...?

C. Wittkop: Bei den Banken nimmt der Druck, Geschäft zu machen, wieder zu. Das wirkt sich in fallenden Margen und steigenden Loan-to-Values aus – ähnlich wie im Jahr 2007. Aber bisher werden selten mehr als 75% Loan-to-Value finanziert. Sofern die Banken weiterhin mit Augenmaß bei Finanzierungen agieren, ist die Gefahr einer Blase eher moderat. Wichtig erscheint mir aber, dass die Banken bei Verbriefungen stets einen spürbaren Teil des Risikos in ihren Büchern behalten müssen.



IB: PAMERA Cornerstone ist im deutschen Markt bislang als Asset Manager für Büro- und Einzelhandelsimmobilien bekannt. In den USA und in Großbritannien ist Cornerstone in mehreren Nutzungsarten aktiv. Wird sich Cornerstone in Deutschland nun auch breiter aufstellen?

C. Wittkop: Die Schwerpunkte bleiben zunächst der Office- und Retailbereich. Aber eine Erweiterung in den Bereich Logistik/Light Industrial oder auch Hotel hinein ist nicht ausgeschlossen. Dies setzt allerdings einen weiteren Aufbau und Stärkung unserer Kompetenzen in diesen Produktarten voraus.

IB: Danke für das Gespräch.

Zuletzt hatte Pamera Cornerstone Real Estate Advisors für den Stuttgarter Immobilien-Spezialfonds die Zentrale von PepsiCo Deutschland (Foto) erworben. Das Gebäude wurde von Red Square entwickelt und mit Merkur Development Holding in Partnerschaft errichtet.

Die 6.060 qm große Büroimmobilie in Neulisenburg wurde im Sommer 2014 fertiggestellt. Weiterer Mieter ist u.a. UBL. Die Immobilie ist mit dem Gold Standard der DGNB zertifiziert.



Deutschlandzentrale der PepsiCo
(Foto: Pamera Cornerstone)

Allianz der Ausnahmeunternehmer Was die Anleger der MIG Fonds mit Bill Gates verbindet

Bei **Bill Gates** und **Dietmar Hopp** denken nicht nur IT-Spezialisten sofort an Computersoftware – und Milliardenvermögen. Die beiden Ausnahmeunternehmer verbindet aber auch noch eine andere Leidenschaft: Die Biotechnologie und ihre Möglichkeiten, die Menschheit von Seuchen und Krankheiten zu befreien. **Microsoft**-Gründer Bill Gates hat sich kürzlich am Tübinger Biotechnik-Unternehmen **Curevac** beteiligt. Mehrheitsgesellschafter dort ist SAP-Gründer Dietmar Hopp. Von einem ähnlichen Deal profitieren deutsche Privatanleger der von der **HMW Emissionshaus** aufgelegten Private Equity Fonds.

Gates will in den kommenden Jahren über seine Stiftung insgesamt mehr als zwei Milliarden Dollar in die Entwicklung und klinische Erprobung von Impfstoffen investieren, zum Beispiel gegen HIV, Ebola und Tuberkulose. Das wird er nicht allein aus altruistischen Beweggründen machen, sondern weil er sich Profite aus den Investitionen verspricht. Die Beteiligung des Microsoft-Gründers an Curevac ist das umfangreichste Geschäft am Biotech-Standort Deutschland – aber nicht der einzige Deal, der derzeit für Schlagzeilen sorgt. So hat die an der New York Stock Exchange gelistete **Baxter International Inc.** rund 200 Mio. Euro für die **Supremol GmbH** gezahlt. Davon fließen rund 65 Mio. Euro an insgesamt sieben MIG Fonds der **HMW Emissionshaus AG**. Sie hatten insgesamt 17 Mio. Euro in SuppreMol investiert und hielten letztlich rund 30% an dem Unternehmen.

„Wir haben SuppreMol seit 2008 begleitet und freuen uns, dass unser Beteiligungsunternehmen in Baxter einen derart starken, global tätigen Partner gefunden hat“, sagt **Matthias Kromayer**, Vorstand der **MIG AG** und Mitglied des Beirats der SuppreMol GmbH. Bei der Akquisition durch Baxter handelt es sich um eine der bedeutendsten Transaktionen in der deutschen Biotechnologie in den vergangenen fünf Jahren.

Mit der Akquisition übernimmt Baxter SuppreMols gesamtes Entwicklungsportfolio, das neuartige biologische Immunmodulatoren für die Behandlung von Autoimmunerkrankungen umfasst. Sie fokussieren sich auf die Modulation des Fc-Rezeptor-Signalwegs, der möglicherweise in einer ganzen Reihe von Immunerkrankungen genutzt werden kann. Baxter übernimmt auch den Standort in Martinsried und wird den Betrieb dort fortführen. ►

Deal

Dresden: In der im Eigenbestand der **balandis real estate ag** verwalteten Liegenschaft Bamberger Straße 1 konnten vier Vermietungen getätigt und insgesamt knapp 3.000 qm platziert werden. Mit einem Fitness-Studio und einer Online-Werbeagentur wurde die Repositionierung der über 8.000 qm großen Liegenschaft im letzten Quartal 2014 erfolgreich angestoßen. Mit der Vermietung an ein namhaftes Dresdner Architekturbüro mit 550 qm und an eine langjährig bestehende Dresdner Tanzschule mit 500 qm Fläche konnte die Repositionierung zu Beginn 2015 fortgesetzt werden.

Nach der erfolgreichen Transaktion befinden sich nun 27 Unternehmen in den Portfolien der MIG Fonds. Die Alternativen Investmentfonds sind mittlerweile vollständig nach dem Kapitalanlagengesetzbuch reguliert und ermöglichen es privaten Kapitalanlegern, an den Chancen von Private-Equity-Investitionen zu profitieren und attraktive Renditen zu erzielen. Die Fonds finanzieren mit Venture Capital vielversprechende Unternehmen unter anderem aus den Branchen Umwelttechnologie, Life Science, Medizintechnik, Neue Materialien, Robotik, Kommunikations-/Informationstechnologie und Energietechnologie aus dem deutschsprachigen Raum.

Darunter sind viel versprechende Exit-Kandidaten. So berichtete die Zeitung „Die Welt“ im Zusammenhang mit dem Gates-Hopp-Deal über die aus Tübingen stammende **immatics**. Unter der Überschrift „Lizenz zum Töten von Krebszellen“ heißt es, dass die Entscheidung über einen großen Durchbruch kurz bevorstehe. Ähnlich wie Curevac arbeitet immatics an Impfstoffen gegen Krebs, setzt dabei aber auf Peptide. Das sind Stoffe, die sich mit der Visitenkarte einer Krebszelle vergleichen lassen. Der entwickelte Impfstoff versorgt den Körper mit einem Steckbrief der Krebszelle, und das Immunsystem bekämpft die Krankheit zielgerichtet.

Mehr als 140 Mio. Euro hat immatics in den vergangenen 15 Jahren eingesammelt – überwiegend von Dietmar Hopp, aber auch von den **Hexal**-Gründern **Andreas** und **Thomas Strüngmann**. Ebenfalls beteiligt sind auch an diesem Unternehmen einige der MIG Fonds. Für alle Beteiligten dürfte sich die Geduld auszahlen, denn der Schweizer Pharmariese **Roche** hat bereits eine Kooperation vereinbart: Gemeinsam wird an Impfstoffen gegen Magen-, Lungen- und Prostatakrebs geforscht. Bei Erfolg spült die Zusammenarbeit 765 Mio. Euro in die Kasse. ►

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



FINANCE SAFE

NUR NOCH

WENIGE WOCHEN

JETZT VORMERKEN!
WWW.FINANCE-SAFE.INFO



Atlas Vermögensverwalter | Mai 2015 | www.die-stiftung.de | 29,00 EUR

DIE
STIFTUNG

Magazin für das Stiftungswesen und Philanthropie

**30 Immobilien-Spezialisten
im Portrait • Checkliste
zum Immobilienübergang •
Tipps zu Immobilienfonds •
Strategien für Stiftungen**

Jetzt Portrait sichern!

**Zum Deutschen
Stiftungstag 2015**

**ATLAS
Immobilienvermögen**

Strategien & Empfehlungen
für Stiftungen und NGOs

Gemeinsam mit den Brüdern Sprüngmann sind MIG Fonds außerdem an den Mainzer Firmen **Ganymed** und **BioNTech** beteiligt. Ganymed kämpft darum, ein Heilmittel gegen Krebs zur Marktreife zu führen und setzt dabei auf monoklonale Antikörper, mit deren Hilfe eine besonders gezielte Therapie ohne nennenswerte Nebenwirkungen möglich sein soll. Ähnlich geht die Biotech-Firma BioNTech vor. Hier arbeiten die Forscher an einem personalisierten Impfcocktail gegen Krebs.

„Das Konzept der Co-Investoren verfolgen wir bei zahlreichen unserer Unternehmensfinanzierungen“, sagt HMW-Vorstand **Matthias Hallweger** (Foto). „Fondszeichner profitieren dabei nicht alleine von der Expertise der MIG-Fachleute, sondern investieren auf Augenhöhe mit Family Offices und professionellen Investoren.“

Seiner Ansicht nach hat sich das Bild gerade für Wagniskapital als Finanzierungsform für junge Technologieunternehmen grundsätzlich positiv gewandelt: „Privates Beteiligungskapital ist mittlerweile nach klaren Aussagen der Bundesregierung die tragende Säule unserer Innovationsstrategie und zudem volkswirtschaftlich zur Finanzierung künftiger Technologieunternehmen zwingend notwendig. Wir werden jedoch im weiten Feld des Corporate Financing neue Teilnehmungsmodelle sehen, denn dort werden insbesondere professionelle und institutionelle Anleger künftig ihre Investitionsquoten spürbar erhöhen.“



Aktuell platziert die HMW Emissionshaus AG den „MIG Fonds 15“. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat ihn als ersten Alternativen Investmentfonds für direkte, außerbörsliche Unternehmensbeteiligungen der HMW Emissionshaus AG gestattet. Private Kapitalanleger können sich mit Anteilen ab 10.000 Euro an dem regulierten, KAGB-konformen Venture-Capital-Fonds beteiligen. Das Platzierungsvolumen beträgt 70 Mio. Euro, kann jedoch drei Mal um jeweils bis zu zehn Millionen Euro erhöht werden. „Insgesamt haben wir bereits 15 MIG Fonds konzipiert und damit rund eine Milliarde Euro eingesammelt“, so Hallweger. „Unsere Aufgabe für dieses Jahr ist es, den MIG Fonds 15 zeitnah in Österreich anbieten zu können. Außerdem wollen wir mit der HMW Vermögensverwaltung und einem institutionellen Produkt weitere Geschäftsmodelle auf dem Markt etablieren.“ □

WealthCap veröffentlicht ersten Marktbericht Büroimmobilien USA

„Innovation Districts“ im Fokus

Der Fokus des WealthCap-Berichtes liegt auf dem Innovation District Silicon Valley, dem weltweiten Zentrum für High-tech und Informationstechnologie. Der erste **WealthCap**-Marktbericht Büroimmobilien USA kommt zu optimistischen Perspektiven. Die positive gesamtwirtschaftliche Situation werde von stabilem Bruttoinlandsprodukt, stetigem Zuwachs der Bevölkerung und steigenden Beschäftigungszahlen getrieben. „Innovation Districts“ in Metropolregionen zeigten erhebliches Wachstumspotenzial. (Marktbericht unter www.wealthcap.com unter „News“)

WealthCap veröffentlicht seinen ersten Marktbericht Büroimmobilien mit einem Überblick über die aktuelle gesamtwirtschaftliche Situation der USA, den Besonderheiten des Immobilienmarktes sowie den aktuellen Entwicklungen im Büroimmobilienmarkt. Besonderes Augenmerk wird auf die sogenannten „Innovation Districts“ gelegt. Das seien Forschungs- und Entwicklungszentren bestimmter Industrien mit Nähe zu Top-Universitäten und hoher Lebensqualität im Umfeld großer Metropolen, beschreibt der Bericht. Beleuchtet wird das Thema „Innovation District“ anhand des Silicon Valley. Bei stetigem Bevölkerungswachstum und Zunahme der Beschäftigungszahlen weisen die USA seit 2010 ein zunehmendes Bruttoinlandsprodukt auf, dessen Prognose über der des Euro Raums liegt. Die Konjunktur hat sich nach den negativen Entwicklungen in den Jahren 2007/2008 stabilisiert und zeigt sich robust mit positiven Entwicklungstendenzen. Zudem kommt der Schuldenabbau des Staates und der Privathaushalte voran.

Der Büroimmobilienmarkt hat sich nach der Finanzmarktkrise erholt. Das Wirtschaftswachstum mit vielen neu geschaffenen Stellen führe zu einem Anstieg an Büroimmobilienbedarf, was einhergehe mit sinkenden Leerstandsquoten und einer steigenden Flächenabsorption. WealthCap sieht den Immobilienmarkt in USA als interessante und vielversprechende Investitionsmöglichkeit mit einer bedeutenden Zukunftsperspektive. Entscheidend sei ein klar definierter Investitionsprozess unter Betrachtung und Analyse der Werttreiber sowie der damit verbundenen Risiken. Das sichert WealthCap der vornehmlich gesuchten Core-Immobilien vor der Vermarktung. WealthCap selber konzentrierte sich auf die vielversprechenden „Innovation Districts“. Im Fokusthema des Marktberichts wird das Konzept am Beispiel des berühmten Silicon Valley vorgestellt. Es zeige eine sehr gute wirtschaftliche Entwicklung. □

Deals Deals Deals

Berlin: Die Asset Management Gesellschaft **Real Capital** erwirbt den „Vodafone-Campus“ in Tempelhof, Attilastraße 61 - 67, mit insgesamt 17.000 qm Gesamtfläche von der **Vodafone GmbH**. Vodafone verbleibt ab dem 1. April 2015 für zehn Jahre mit einer Option auf weitere fünf Jahre als Hauptmieter in den Flächen. **JLL** war beratend für den Verkäufer tätig.

Berlin: Der Kölner Projektentwickler **Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG** hat ein Teilgrundstück des Campus-Geländes der **Deutschen Bank** unweit des Ernst-Reuter-Platzes, Fraunhoferstraße 29, für einen zweistelligen Millionenbereich an die **CG Gruppe** verkauft. Auf dem Gelände sollen ca. 150 Wohnungen auf ca. 12.000 qm BGF entstehen. Baubeginn wird voraussichtlich im 2. Halbjahr 2016 sein. **JLL** war vermittelnd tätig.

Berlin: Die **Quantum Immobilien Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** hat für einen von ihr verwalteten Individualfonds eine langfristig vermietete Einzelhandelsimmobilie mit rund 5.400 qm Mietfläche in der City West erworben. Die Einzelhandelsflächen des in der Wilmsdorfer Straße 117 gelegenen Objekts sind an die **Dirk Rossmann GmbH** und **Tiger Trading GmbH** vermietet.

Büromarkt robust

Landeshauptstadt Düsseldorf pendelt zwischen stabil und rückläufig

Aengevelt-Research und **Catella Property Group** berichten aktuell aus Düsseldorf über einen robusten Büromarkt in der Landeshauptstadt. Für das erste Quartal 2015 meldet Aengevelt in der Region Düsseldorf einen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stabilen Flächenumsatz in Höhe von rd. 90.000 qm. Auf das Stadtgebiet entfielen 72.000 qm (I.Q 2014: rd. 71.000 qm). Der Flächenumsatz im Umland ging von 20.000 qm auf 18.000 qm zurück. Im bisherigen Jahresverlauf habe es noch keinen Mietvertragsabschluss über 10.000 qm gegeben.

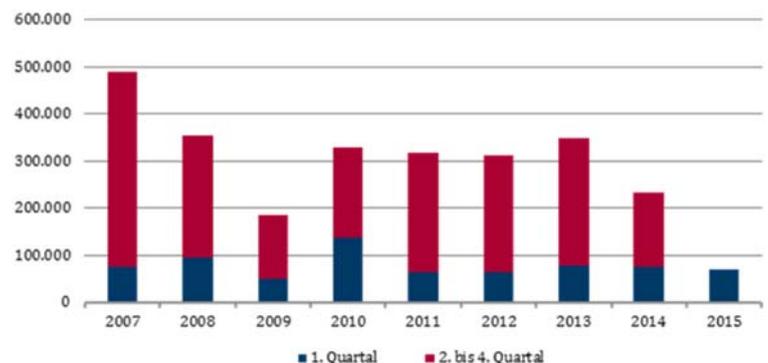
Die größten Vermietungen waren **T-Systems Heerd** mit rd. 5.400 qm, **Strabag FPS** in Mörsenbroich mit ca. 4.700 qm, **NaturStromHandel** am Flughafen mit ca. 4.300 qm und in Ratingen-Ost **SAP** im Büro- und Dienstleistungsstandort „Place 4“ mit 9.000 qm, berichten **Aengevelt-Research** und **Catella Property Group**. Im weiteren Jahresverlauf erwartet Aengevelt noch mehrere Großabschlüsse im fünfstelligen qm-Bereich, z.B. durch **LÓreal** und **Handelsblatt**.

Etwas skeptischer betrachtet Catella PG den Düsseldorfer Markt. Im Stadtgebiet sei ein Flächenumsatz von 68.370 qm verzeichnet worden. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeute dies einen Umsatzrückgang von 8%. Aengevelt hatte hier mit 72.000 qm eine leicht positive Entwicklung gemeldet. Zwar mangle es zum Jahresauftakt weiterhin an großflächigen Vermietungen oberhalb von 5.000 qm, jedoch habe die Spitzenmiete unverändert an das Jahresergebnis aus 2014 anknüpfen können, sieht Catella. Seestern mit 27% Marktanteil, der Teilmarkt Nord mit 25% Marktanteil und die City mit 19% Marktanteil seien die wichtigsten Märkte. Mau sah es in den Märkten Königsallee / Bankenviertel, Kennedydamm und Nordost / Grafenberg mit einer rückläufigen Umsatzentwicklung aus. Lediglich der Teilmarkt Hafen konnte mit knapp 7.000 qm vermieteter Bürofläche eine Umsatzverdoppelung erreichen.

Die Düsseldorfer Spitzenmiete, die in den Teilmärkten Königsallee / Bankenviertel sowie der City erzielt wird, beträgt aktuell 26,00 Euro. Die gewichtete Durchschnittsmiete ging allerdings um 9% auf 13,19 Euro zurück. Der Rückgang sei vor allem auf die mangelnden hochpreisigen

Vermietungen im großflächigen Bereich zurückzuführen, analysiert Catella. Gegenüber dem Vorjahresquartal konnte der Leerstand im Düsseldorfer Stadtgebiet um 34.440 qm

auf aktuell 805.430 qm abgebaut werden. Bei einem Büroflächenbestand von insgesamt 7,6 Mio. qm beträgt die von Catella ermittelte Büroflächenleerstandsquote 10,6%. Bezogen auf die Region erwartet Aengevelt einen leichten Abbau der nominellen Angebotsreserve auf rd. 1,02 Mio. qm. Das Fertigstellungsvolumen neuer Büroflächen werde nach 120.000 qm im Vorjahr auf voraussichtlich 87.000 qm sinken. □



Spitzenposition der Big 7

Karin Krentz

Fulminanter Jahresauftakt, bester Start, bester jemals registrierter Jahresauftakt,, starker Start – die Maklerhäuser wie JLL, Colliers International, BNPPRE oder Großmann & Berger sind sich einig über die Performance des Investmentmarkts Berlin im ersten Quartal 2015.

Investmentmarkt Berlin - Bester Jahresauftakt aller Zeiten

Bemerkenswert bei dieser Bewertung: Sogar die Zahlen stimmen – 1,1 Mrd. Euro ist die Höhe des Transaktionsvolumens, bei **JLL** ist es ein bisschen mehr mit 1,34 Mrd. Die Ergebnisse des Vorjahresquartals (630 Mio. Euro) und der 5- bzw. 10-Jahres-Durchschnitte haben sich jeweils mehr als verdoppelt. Unter den sieben größten deutschen Metropolen (Big 7) belegt bei JLL Berlin vor München (1,24 Mrd. Euro) und Frankfurt (1,18 Mrd. Euro) Rang 1. Im Vergleich zum Vorjahresquartal weist die Hauptstadt zudem den größten Zuwachs aller Big 7-Standorte auf.

Berlin erzielt im ersten Quartal mit 39% den nach Köln zweitniedrigsten Anteil von Büroimmobilien am gesamten Transaktionsvolumen. Im Durchschnitt der Big 7-Städte liegt der Büroanteil bei zwei Dritteln. Dagegen ist der Anteil der Einzelhandelsimmobilien in Berlin traditionell und auch im ersten Quartal 2015 überdurchschnittlich hoch. Nicht zuletzt durch den Verkauf des Shopping Centers Boulevard Berlin im Rahmen der **Corio**-Übernahme durch den französischen Centerbetreiber **Klépierre** beziffert JLL ihn aktuell mit 26%.

Das Verhältnis zwischen deutschen und internationalen Investoren ist wie im Vorjahr nahezu ausgeglichen. Allerdings stehen ausländische Akteure gleichzeitig für fast zwei Drittel des im ersten Quartal getätigten Verkaufsvolumens. Per saldo haben ausländische Investoren ihren Berliner Immobilienbestand damit um rund 200 Mio. Euro reduziert. Mit Blick auf die Spitzenrenditen notiert JLL für Büroimmobilien aktuell 4,5%. Objekte geringerer Qualität in Top-Lage beziffert das Unternehmen mit 5,5%. Zu beobachten ist, dass in Berlin die Renditen generell leicht unter Druck geraten sind, auch im Einzelhandelssegment mit 3,95%, das traditionell bisher immer noch die höheren Renditen verzeichnete.



Alexander Kropf, bei JLL Team Leader Office Investment Berlin zieht folgendes Fazit: "Mit dem Big 7-Spitzenplatz, 40 Transaktionen und einem durchschnittlichen

chen Volumen von 34 Mio. Euro ist der Jahresauftakt sehr gut verlaufen. Sichere ‚Core‘-Immobilien dominieren mit einem überaus hohen Volumenanteil von 60% nach wie vor das Marktgeschehen. Im weiteren Jahresverlauf gehen wir jedoch von einer erweiterten Risikoneigung der Investoren aus. Mit Blick auf das Gesamtjahr dürfte das Transaktionsvolumen rund 5 Mrd. Euro erreichen, was gegenüber 2014 einem Zuwachs um etwa 15% entspräche."

Die Corio-Übernahme durch Klépierre schlägt sich auch bei den Käufergruppen nieder. Gut ein Drittel des Umsatzes entfällt auf Immobilien AGs/REITs, die im Vorjahr eher von untergeordneter Bedeutung waren“, sagt **Jan Dohrwardt, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Berliner Niederlassungsleiter**. Auf den weiteren Plätzen folgen mit bereits weniger als der Hälfte des Volumens zu den führenden Immobilien AGs Privatanleger (15%), Spezialfonds und offene Fonds (je ca. 12%). Darüber hinaus leisteten auch Pensionskassen (8%), Immobilienunternehmen (6%) und Projektentwickler (ca. 5%) nennenswerte Beiträge zum Ergebnis. Auf alle übrigen Käufertypen entfallen jeweils weniger als 5%. Etwa jeder zweite Euro wurde von ausländischen Investoren angelegt.

Beste Aussichten für 2015 trotz Produktmangel

Robert-Christian Gierth, geschäftsführender Gesellschafter bei Colliers International Berlin, meint: „Der seit Jahren zu verzeichnende Trend, dass die Bundeshauptstadt in der Investorengunst weiter zulegt, wird sich auch im weiteren Jahresverlauf unverändert fortsetzen und die Anlagenachfrage auf dem gewerblichen Immobilienmarkt hochhalten, wobei der Produktmangel ein limitierender Aspekt sein wird. Auch im Zusammenhang mit den positiven konjunkturellen Rahmenbedingungen und einem anhaltend niedrigen Zinsniveau gehen wir auch im weiteren Verlauf von einem lebendigen Investmentjahr 2015 aus. Wir erwarten gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Steigerung des Transaktionsvolumens.“

„Mit dem fulminanten Jahresauftakt hat der Berliner Markt ein lebhaftes Investmentjahr eingeläutet. Derzeit deutet alles darauf hin, dass Berlin 2015 trotz des geringen Angebots an Core-Assets eines der besten Ergebnisse auf dem Investmentmarkt einfahren kann. Im Zuge des niedrigen Zinsniveaus und des Wettbewerbs um die besten Objekte ist ein weiterer, wenn auch vergleichsweise leichter, Rückgang der Renditen nicht auszuschließen“, prognostiziert **Dohrwardt**. □

Deal

Darmstadt: M7 Real Estate hat für **MStar Europe** zwei Lager- und Büroimmobilien erworben. Verkäufer beider Liegenschaften ist eine von der Asset- und Investmentgesellschaft **Waypoint Real Estate** betreute Objektgesellschaft. **Savills** hat exklusiv beraten. Die 2001 errichtete Büro-, Lager- und Serviceimmobilie in der Raiffeisenstraße 15 umfasst eine Gesamtmietfläche von 4.540 qm. Der Vermietungsstand beträgt 100%. Das zweite erworbene Objekt ist eine Lager- und Büroimmobilie in der Röntgenstraße 3/7 im Gewerbegebiet. Die Gesamtmietfläche beträgt 19.745 qm. Der Vermietungsstand beträgt ca. 91%.

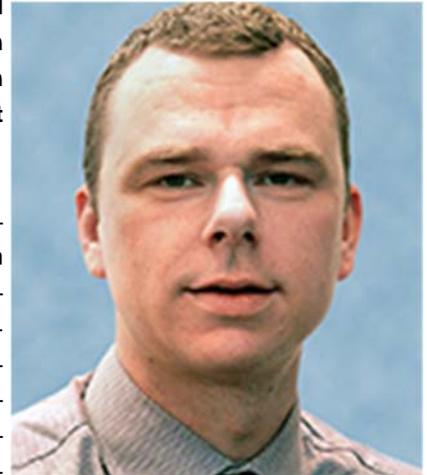
“Als fester Branchentreff etabliert”

Interview mit Ronny Gotthardt, Managing Director Deutsche GRI

Bereits zum elften Mal findet Anfang Mai die Deutsche **GRI** Konferenz in Frankfurt am Main statt. Das Konzept unterscheidet sich dabei grundlegend von denen anderer Veranstaltungen. Die Foren und Diskussionsrunden ähneln mehr einem Stuhlkreis als einer klassischen Paneldiskussion. Jeder kann dabei nach Lust und Laune mitreden. Wir sprachen mit GRI Managing Director **Ronny Gotthardt** über die diesjährige Veranstaltung.

Der Immobilienbrief: Herr Gotthardt, Sie sind Direktor für Deutschland beim GRI. Erläutern Sie uns bitte kurz das Konzept der Deutschen GRI 2015, die am 6. und 7. Mai in Frankfurt stattfindet?

Ronny Gotthardt: Deutschland ist einer der attraktivsten Immobilienmärkte, im letzten Jahr floßen ca 45 Mrd. Euro Kapital ins Land, nicht unbeträchtlich der Anteil aus dem europäischen und nichteuropäischen Ausland. Kapital, das nach Anlagemöglichkeiten sucht und dabei spielt das Netzwerk eine immer wichtigere Rolle. Hinter der Deutsche GRI verbirgt sich ein hochkarätiges Netzwerk von bzw. Zu-



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

gang zu Entscheidern im deutschen Immobilienmarkt. Ganz bewusst überschaubar gehalten, mit ca. 300 Teilnehmern, um den direkten, persönlichen Kontakt zu ermöglichen. Dies zeichnet unser Konzept seit mehr als 10 Jahren aus und zieht sich konsequent durch die gesamte 2-tägige Veranstaltung. In einer Vielzahl an Diskussionsrunden können sich absolut alle Teilnehmer einbringen und gegenseitig kennenlernen.

DIB: Zum elften Mal findet die Konferenz statt. Welchen Themen stehen im Fokus?

Gotthardt: Mit über 30 Themen deckt die Veranstaltung auch in diesem Jahr wieder einen breiten Kanon ab. Dank der stabilen Nachfrage sind die Preise, gerade in Core Märkten, nochmal angezogen. Daraus ergeben sich fast zwangsläufig Fragen nach der Nachhaltigkeit dieser Entwicklung - da verspricht der Blickwinkel aus unterschiedlichen Perspektiven Spannung. Daneben rücken Peripheriemärkte und -sektoren weiter in den Mittelpunkt. Dazu haben Aspekte des Asset - sowie des Propertymanagements im Kontext der Wertschöpfung an Bedeutung gewonnen. Spannend versprechen auch die Diskussionen zu „distressed Asset und Debt“ Situationen und Insolvenzszensarien zu werden. Wie schon in den vergangenen Jahren ist natürlich

der Wohnsektor von herausragender Bedeutung. Dazu findet die eigenständige Deutsche GRI Wohnen Ende November statt.

DIB: Welche Gäste erwarten Sie?

Gotthardt: Die Deutsche GRI hat sich inzwischen als fester Branchentreff etabliert, mit vielen namhaften Teilnehmern jedes Jahr. Investoren und Investmentmanager, Private Equity, alle aktiven Banken, alternative Financier sind mit von der Partie. Es gibt ein breites Spektrum an Themen und ein aktives, hochrangiges Publikum. Daraus generieren sich Impulse und - so der Ansatz - Geschäftsmöglichkeiten.

DIB: Was sind die nächsten Projekte für GRI in Deutschland?

Gotthardt: Aufgrund der kontinuierlichen Nachfrage haben wir im vergangenen Jahr das Projekt Deutsche GRI Wohnen gestartet, um dem Sektor genügend Raum und Expertise einzuräumen. Nach einem erfolgreichen Start werden wir nun den Erfolg - und das Themenspektrum - in diesem Jahr weiter ausbauen. Vielleicht sehen wir uns ja am 25. und 26. November in Berlin. □



Werte für Generationen

11 GETÄTIGTE 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

Wichtige Hinweise: Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, 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 in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschäckerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden. Stand März 2015





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

München: Die **Deka Immobilien GmbH** hat zwei neue Mietverträge über insgesamt rund 5.100 qm im Objekt „westsite“ in der Landsberger Straße 187 abgeschlossen. Die **Barmer GEK Wuppertal** hat einen langfristigen Neuvertrag über eine Bürofläche von ca. 4.100 qm unterzeichnet. Zudem hat sich der Mieter weitere rund 1.000 qm Büro gesichert. Nach diesen Abschlüssen ist die Liegenschaft nahezu voll vermietet. Das Gebäude gehört zum Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **West-Invest InterSelect**.

Die funktionierende Innenstadt Stationärer Handel darf nicht vernachlässigt werden

**Iris Schöberl, Vorsitzende des ZIA-Ausschusses Handel und Kommunales;
Managing Director F&C REIT Asset Management GmbH & Co. KG**

Wenn unsere Großeltern von früher erzählen, tauchen Kurzwaren, Ludgers Bücherstübchen oder Frau Bethkes Herrenmoden auf. Unsere Kinder wiederum wünschen sich zu Ostern einen Gutschein von **Zalando** und treffen sich mit Freunden bei **Starbucks**. Entsprechend sehen auch unsere Innenstädte heute anders aus als vor 20 Jahren. Familiengeführte Geschäfte sind selten, bestimmte Produkte gibt es kaum noch vor Ort, vielfach dominieren Ketten – und mancherorts der Leerstand. Gerade kleine Städte tun sich häufig schwer, noch einen soliden Mix an Einzelhandel im Zentrum zu halten.

Das ist nicht nur dramatisch für die Versorgung der Menschen vor Ort, sondern wirkt auch auf das Stadtbild und das Wohlbefinden in Gänze. Auch heute hängen Prosperität und Attraktivität der Innenstädte vom stationären Handel und den begleitenden Gastronomie- und Kultureinrichtungen ab. Eine fortschreitende Umsatzverschiebung zu Lasten des stationären Handels könnte für Städte gravierende Nachteile haben: Reduzierung der Flächenrentabilität, Rückgang an Handelsflächen, drohende Leerstände, sinkende Mieten und mehr Verkehr durch Kurierfahrten und Retouren.

Eine funktionierende Innenstadt muss daher Ziel von Politik, Kommunen und Händlern zugleich sein. Dazu bedarf es einer Vielzahl von Maßnahmen. Zum einen sind

Immobilien

22. Handelsblatt Jahrestagung

Immobilienwirtschaft 2015

27. und 28. April 2015, Hamburg

EUROFORUM
an informa business

Immobilienwirtschaft weiter auf Rekordjagd?

Keynote:

Dr. Barbara Hendricks,
Bundesministerin für Umwelt,
Naturschutz,
Bau und Reaktorsicherheit



25+
Top-
Referenten

Interaktion im Fokus:

Event-iPads

„Blick über den Tellerrand“

Live-Umfragen

Mehr als 8 Stunden
Networking



Weitere Informationen finden Sie unter:

www.immobiliengforum.com



Info-Telefon:

Katharina Harmeling, **0211.96 86 – 37 58**

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Gesetzesänderungen nötig, zum anderen müssen Kommunen den vorhandenen Handlungsspielraum einfach ausschöpfen. Erforderlich sind außerdem liberale Ladenöffnungszeiten, gleichmäßige Sonn- und Feiertagsöffnungen, eine gute ÖPNV-Anbindung, ausreichend Parkmöglichkeiten, mautfreie Innenstädte, ausreichend Flächen für Außen-gastronomie und ein Gewerbesteuersatz, der auch kleineren Händlern genügend Luft lässt.

Städte und Kommunen dürfen den stationären Handel nicht durch gesetzliche, verkehrliche oder steuerliche Barrieren erschweren. Vielmehr sind gemeinsame Planung aller Beteiligten zum Wohle der Stadt das Motto der Stunde. Dies hat der ZIA intensiv im Ausschuss Handel und Kommunales diskutiert. Ergebnis ist das ZIA Einzelhandelspapier mit Forderungen und Anregungen für alle Beteiligte:

- ⇒ Der Einzelhandel braucht mehr Freiheit bei Umstrukturierung, Nachnutzung, Rück- und Umbau. Nur so kann es gelingen, flexibel auf geänderte Bedürfnisse vor Ort einzugehen und damit die Versorgungsstruktur attraktiv zu halten.
- ⇒ Die Zusammenarbeit der Kommunen muss über Verwaltungsgrenzen hinweg besser werden. Nachteilige Maßnahmen einzelner Kommunen, die sich auf weitere

Kommunen auswirken, werden somit vermieden.

- ⇒ Kommunen brauchen mehr Planungs- und Genehmigungsfreiheit sowie Verlässlichkeit von oben, um Genehmigungen nach eigener Einschätzung erteilen und somit Steuern einnehmen und ihren Haushaltsplan erfüllen können. Eine fachlich fundierte Unterstützung durch externe Experten aus der Wirtschaft (integrierte Stadtentwicklungspolitik) wäre bei Entscheidungen zu Nutzung, Geschossflächen etc. eine gute Ergänzung und führt zu mehr Planungs- und Investitionssicherheit.
- ⇒ Die Innenstadt der Zukunft muss kooperativ und mittels moderner Instrumente entwickelt werden. Hierzu zählen neben Investitionsanreizen vor allem Eigentümerstandortgemeinschaften, Business- und Housing Improvement Districts (BIDs und HIDs) sowie generell eine Stärkung von PPP-Projekten. Schließlich ist selbst bei dem besten aller Konzepte die Frage der Finanzierung elementar. Wegen zunehmender Finanzprobleme der öffentlichen Haushalte kann diese nicht nur über Fördermittel sichergestellt werden.
- ⇒ Auch die Einzelhändler selbst sind gefordert. Nicht die Konkurrenz zwischen Innenstadt und nicht-integrierten



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.

Lagen ist das Hauptproblem, sondern der zunehmende Online-Handel. Eine Handhabe sind Multichannel-Konzepte, mit denen Online- und stationärer Handel intelligent verknüpft werden. Kritisch hinterfragt werden müssen auch Sinn und Anwendbarkeit von Sortimentsbeschränkungen.

Jede Stadt ist anders und braucht individuelle Lösungen. Gelegentlich genannte pauschale Richtwerte oder allgemeine Rahmendaten für die Entwicklung von Handelsformaten sind kontraproduktiv. Vielmehr muss der Wettbewerb um attraktive und starke Innenstädte – und damit immer auch Stadtteilzentren oder Nachbarschaftszentren nach dem Leitbild der kompakten Stadt - durch eine Vielfalt von Konzepten ausgetragen werden. Wirtschaftliche Prosperität, sozialer Ausgleich, gesunde Umwelt sowie kulturelle und gesundheitliche Erfordernisse sind dabei im Sinne der Leipzig Charta gleichzeitig zu berücksichtigen. □

Hoteltransaktionen in Q1 verdreifacht

Investoren-Interesse verteuert auf Nischenmarkt

Wie auch in allen früheren Zyklen stürzen sich die Investoren, wenn das klassische Core-Material ausgeht, auf Nischenmärkte. Auch „Der Immobilienbrief“ berichtete Ihnen regelmäßig von positiven Entwicklungen im Hotel-Investment-Bereich. Bleibt zu hoffen, dass diesmal Erkenntnisse aus früheren Zyklen und Erfahrungen in die Investments einfließen. Der Hoteltransaktionsmarkt zeigte sich im ersten Quartal in Top-Verfassung. Mit einem Transaktionsvolumen von 590 Mio. Euro nach JLL-Recherchen in den ersten drei Monaten wurde das Vorjahresergebnis mehr als verdreifacht. Grund sei besonders der Verkauf mehrerer Portfolios. (WR)

Auch der Fünf- und Zehnjahresschnitt wurde lt. **JLL** mit 48% bzw. 52% übertroffen. Colliers ermittelte eine Steigerung um 174% auf 617 Mio. Euro. Grund seien die Portfolio-Deals mit einem Anteil von 73% am Transaktionsvolumen. Einzelne Hotels wurden für 167 Mio. Euro verkauft. **CBRE** ermittelte 643 Mio. Transaktionsvolumen. Insgesamt notierte JLL 17 Transaktionen und damit 5 mehr als im Vorjahr. Zu den größten Einzeldeals zählt der Verkauf des Sofitel Hamburg Alter Wall (Foto) an Art-Invest Real Estate und der Verkauf des 25hours Hotel Hafencity als Teil des Überseequartier Nord an einen deutschen Immobilien-Spezialfonds. Zu den Portfoliotransaktionen zählt der Erwerb von drei Hotelportfolios durch den französischen REIT **Foncière** des



Murs mit Übernahme von zwei Motel One Portfolios (11 Hotels) sowie der Ankauf von 22 B&B Hotels von Carlyle Group für rd. 128 Mio. Euro von Hotels & Hospitality Group.

Dabei wurden fast die Hälfte aller Transaktionen von institutionellen Investoren durchgeführt (431 Mio. Euro, JLL). Hier sieht JLL weiteres Marktpotenzial, da langfristig agierende institutionelle Investoren vermehrt nach Hotelinvestments fragen. Deutsche Investoren kauften für 356 Mio. Euro (VJ: 61 Mio. Euro). Franzosen waren die stärkste ausländische Käufergruppe. JLL rechnet für das Gesamtjahr mit einem erneuten Wachstum gegenüber dem Vorjahr sowie einem größeren Anteil außereuropäischer Investoren. Die Renditen im Core-Segment befanden sich nach Aussage von CBRE weiter unter Druck. Sie seien von 5,25% im letzten Quartal 2014 auf 5,0% im Q1 2015 gesunken. Da parallel die Renditen für Büroimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg und München lediglich um 0,1 Prozentpunkte gesunken seien, nehme der Risikoaufschlag bei Hotels im Vergleich zu den Spitzenrenditen bei Büroimmobilien weiter ab und verdeutlichen, dass Hotels zu einer stark etablierten Assetklasse aufgestiegen seien, kommentiert CBRE. Hier wäre allerdings noch der Risikovergleich zwischen den Assetklassen interessant. Da könnten aus „Der Immobilienbrief“-Sicht nach Verkürzung der Lebenszyklen in Hightech Büros Hotels durchaus inzwischen aufgeholt haben. □

Markt für Geschlossene Beteiligungen nach wie vor schwach

Zweitmarktumsätze zeigen Anlegerinteresse

Das Emissionsvolumen geschlossener AIF blieb lt. Scope im ersten Quartal 2015 gering. Es wurden nur 7 geschlossene Publikums-AIF mit einem gesamten Eigenkapitalvolumen von 218 Mio. Euro emittiert. In Q4 2014

Stipendium

Bochum: Als Zeichen für Nachwuchsförderung vergeben die **EBZ Business School** und der **Verein Wohnen in Genossenschaften e.V.** ein Stipendium für ein Studium an der immobilienwirtschaftlichen Hochschule in Bochum. Dort vermittelt der Studienschwerpunkt „Wohnungsgenossenschaften“ spezielles Fachwissen rund um die Besonderheiten der genossenschaftlichen Rechtsform.

„Mit dem Stipendium für ein Bachelorstudium mit dem Schwerpunkt ‚Wohnungsgenossenschaften‘ möchten wir mit gutem Beispiel vorangehen und Genossenschaften aus ganz Deutschland dazu ermuntern, jungen Nachwuchskräften die Möglichkeit zum Studieren zu eröffnen und sich so stärker im Bereich Personalentwicklung zu engagieren“, erklärt **Franz-Bernd Große-Wilde**, Vorstandsvorsitzender des Vereins Wohnen in Genossenschaften e.V.,

„Das Stipendium soll auf den Stellenwert und die Bedeutung von Nachwuchsförderung aufmerksam machen“, erklärt **Klaus Leuchtmann**, Vorstandsvorsitzender des EBZ und Geschäftsführer der EBZ Business School.

Das Stipendium hat einen Wert von 15.000 Euro und wird zum Wintersemester 2015/2016 vergeben.

Bewerbungen an **Thomas Noll**, t.noll@ebz-bs.de.

waren es 13 Fonds mit einem geplanten Eigenkapitalvolumen von 553 Mio. Euro, die allerdings noch auf die Platzierungspipeline drücken. Lediglich der Zweitmarkt bringt Lichtblicke.

Immobilienfonds dominieren immer stärker □ Im ersten Quartal dieses Jahres investierten 6 der 7 AIF in Immobilien. In Q4 2014 waren es dagegen nur 6 von 13 emittierten Fonds. Der mit Abstand größte Fonds, der in Q1 2015 emittiert wurde, ist der **REAL I.S.** – Grundvermögen. Er allein hat ein angestrebtes EK-Volumen von mindestens 125 Mio. Euro bis zu maximal 400 Mio. Euro. Zahlreiche der großen Emissionshäuser haben ihre ersten Fonds im neuen regulatorischen Gewand des KAGB bereits Ende 2014 emittiert und konzentrieren sich nun zunächst auf den Vertrieb. Der Vertrieb an Privatanleger bleibe jedoch schwierig, meint **Scope**. Vor allem für Anbieter ohne Bankenhintergrund bzw. –vertrieb bleibe die Platzierung herausfordernd. Zudem erschwere die Preissituation bei attraktiven Sachwerten die Konzeption von Fonds.

Die anfänglichen Weichkosten fallen weiter. In Q1 2015 betragen die durchschnittlichen Weichkosten (ohne Agio) durchschnittlich 9,7% des Eigenkapitals. In Q4 2014 waren es noch durchschnittlich 12,3%. Ein zusätzliches Agio in Höhe von 5% ist jedoch nach wie vor der Regelfall. Zum Vergleich: Die anfänglichen Initialkosten der von Scope untersuchten Fonds aus den Jahren vor Umsetzung der AIF-Richtlinie betragen im Durchschnitt 15,4% des Eigenkapitals.

Der Handel mit geschlossenen Fondsanteilen ist im ersten Quartal um 36% gegenüber Vorjahr gestiegen. Das belegt das Interesse der Anleger an der Assetklasse. Besonders Immobilienfondsanteile sind beliebt. Insgesamt zählte die **Fondsbörse Deutschland** im März 479 Transaktionen mit einem Handelsvolumen von 20,06 Mio. Euro und damit 7% mehr als im Februar. In den letzten beiden Jahren lag das monatliche Handelsvolumen nur im Juli 2013 höher. Im ersten Quartal wurden Fondsanteile im Volumen von 49,3 Mio. Euro gehandelt. Immobilienfonds sind unverändert das umsatzstärkste Segment auf dem Zweitmarkt. Im März wurden allein an der Fondsbörse Deutschland in diesem Segment 265 Transaktionen mit einem nominalen Handelsvolumen von 11,66 Mio. Euro gezählt. Das entspricht einer Steigerung um 24,80% gegenüber dem Vormonat. Der durchschnittlich erzielte Kurs lag im März bei 52,40% und damit auf stabilem Niveau (Februar: 55,88%).

Die Handelsumsätze mit Anteilen von Schiffsfonds erreichten im März zwar nicht das Rekordniveau des Vormonats, lagen aber mit 4,14 Mio. Euro immer noch 24,57% über dem Volumen des umsatzstärksten Monats im Jahr 2014 (Juli 2014: 3,32 Mio. Euro). Der Durchschnittskurs lag mit 21,61% annähernd auf dem Niveau des Vormonats (Februar: 22,59%). Die sonstigen Fondsklassen legten den dritten Monat in Folge zu. Insgesamt wurden im März Anteile mit einem Nominalwert von 4,26 Mio. Euro gehandelt. Das entspricht einem Plus von 37,42% gegenüber dem Vormonat. Insbesondere Private Equity-Fonds legten im März mit einem nominalen Handelsvolumen von 1,23 Mio. Euro deutlich zu (Februar: 0,36 Mio. Euro). Aber auch Lebensversicherungsfonds waren mit 1,15 Mio. Euro gefragt (Februar: 0,98 Mio. Euro). Mit 50,56% erreichte der durchschnittlich erzielte Kurs bei den sonstigen Fonds nicht ganz den Wert des Vormonats von 52,07%. □

Hahn-Umfrage sieht weiteren Boom bei Einzelhandelsimmobilien Investments trotz Handelsberuhigung gefragt

Der deutsche Einzelhandelsimmobilienmarkt boomte im ersten Quartal 2015. Lt. Zahlen von Colliers wurden in den ersten drei Monaten Einzelhandelsimmobilien für rd. 3,6 Mrd. Euro verkauft. Das sind 40% mehr als im Vorjahr. 2014 war so das umsatzstärkste Jahr seit 2006/2007. Die Hahn Gruppe befragt halbjährlich 40 Einzelhändler und 30 Entscheidungsträger institutioneller Investoren nach ihrer Markteinschätzung. Während die Einzelhändler von weniger Umsatzsteigerung als noch im Vorjahr ausgehen, kauft der Großteil der Investoren trotz drastisch gestiegener Kaufpreise unbeirrt weiter ein.

Sicherheit durch Core-Objekte bleibt gefragt. 67% der von der **Hahn Gruppe** befragten institutionellen Investoren sehen in der gestiegenen Nachfrage ausländischer Investoren den Hauptgrund für das hohe Transaktionsvolumen. Unbeirrt von den gestiegenen Kaufpreisen, wollen 55% der Befragten weiter einkaufen. Als Grund werden die fehlenden Anlagealternativen (43%) und das immer noch attraktive Renditeumfeld (60%) genannt. Allerdings wollen auch nur 10% der Investoren größere Risiken eingehen. Es besteht die Erwartung, dass die Kaufpreise auch dieses Jahr weiter steigen werden (60%). Nur 37% gehen von stabilen Preisen aus. Ob sich der Sicherheitsgedanke mit Core-Immobilien, die in alter Hahn-Definition durch langfristig sicheren Cash Flow gekennzeichnet sind, bleibt aus „Der Immobilienbrief“-Sicht im Umfeld sich verkürzender technischer Lebenszyklen und rasanten Wandels im Einzelhandel eine Wette auf die Zukunft nach Auslauf der bestehenden Mietverträge.

Erfolgsfaktor der Zukunft ist die Positionierung von Handelsimmobilien gegenüber dem E-Commerce. Fachmarktzentren seien vor den Herausforderungen des E-Commerce besonders gerüstet (54%). 37% sehen die High Street Immobilie besonders gewappnet und 27% sehen Shopping-Center als wenig angreifbar für Online-Handel. Daher stehen besonders Fachmarktzentren (71%) und Shopping-Center (41%) ganz oben auf der Einkaufsliste gefolgt von Supermärkten/Discountern (24%) und High Street Immobilien (18%). 57% der befragten Investoren planen in diesem Jahr den Zukauf weiterer Objekte. Im letzten Jahr waren es noch 63%. Allerdings wollen auch nur 17% verkaufen (VJ: 23%). Halten wollen 20% (VJ: 13%). Dabei profitieren die Investoren von einfacheren Finanzierungsbedingungen. 63% schätzen diese als leichter als noch 2014 ein. 27% sehen keine wesentliche Veränderung und nur 7% sehen ein schwierigeres Finanzierungsumfeld.

Die Nutzerseite begrenzt allerdings die Mietperspektiven. Für die Einzelhändler wird dieses Jahr deutlich herausfordernder als die vergangenen Jahre. Nur 48% der befragten Händler gehen von steigenden Umsätzen aus. Im

Vorjahr waren dies noch 70%. 42% glauben an stabile Umsätze (VJ: 25%) und 10% denken, dass der Umsatz in diesem Jahr sinken wird (VJ: 5%). Am pessimistischsten sind Baumärkte. Nur 25% erwarten steigende Umsätze. Im Vorjahr haben noch alle Befragten mit steigenden Umsätzen gerechnet.

Auch die Bekleidungsindustrie ist geteilter Meinung. Während 55% von steigenden Umsätzen ausgehen, glauben auch 36% an sinkende Umsätze (VJ: 54% bzw. 15%). Der Online-Handel erreicht jetzt auch Bereiche, die sich zuvor robust verhalten hatten. Hatten 2014 noch ca. 40% der Befragten der Baumarktbranche keinen Online-Store, so sind 2015 alle aktiv tätig. Allerdings sind auch nur 25% davon profitabel.

Bei der Expansion der Lebensmitteleinzelhändler und der Drogeriemarktbetreiber spielt der E-Commerce immer noch eine überwiegend untergeordnete Rolle. Für Platow stellt sich das eher als temporärer Aspekt, da die zum großen Teil homogenen Marken-Produkte des Lebensmitteleinzelhandels und der Drogerien sich ideal für Preisvergleich und Online-Geschäft eignen. Als Gegenmaßnahme zum Online-Handel setzt über die Hälfte der Befragten (55%) bei der Ladengestaltung zukünftig verstärkt auf Erlebniskauf und Atmosphäre.

Die eher verhaltenen Einschätzungen der Einzelhändler zeigen sich auch in der erwarteten Flächennachfrage. Glaubten im letzten Jahr noch 45% an steigende Flächenumsätze bei Handelsimmobilien, so sind in diesem Jahr nur noch 25% der gleichen Meinung. 55% gehen von stabilen Umsätzen aus. 20% glauben an einen Rückgang der Flächennachfrage. Besonders die Drogeriemarktbranche geht von steigender Flächennachfrage aus (67%) und auch die Lebensmitteleinzelhändler rechnen mit fast 40% mit steigender Nachfrage. Auch hier ist die Baumarkt- und Bekleidungsindustrie am verhaltendsten. Um auf die Herausforderungen des Internet-Handels reagieren zu können, wünschen sich 43% der Händler eine Anpassbarkeit des Flächenbedarfs und flexible Flächenkonzepte. □

MIPIM Awards 2015 - das Dreischeibenhaus und anderes

Dr. Gudrun Escher

Zum vierten Mal reüssierte die Landeshauptstadt NRW mit einem prominenten Gebäude beim Schaulaufen auf der größten Immobilienmesse der Welt in Cannes. Eine deutsche Dependence, das Würth Center in Schweden, erhielt in der Kategorie Industrie und Logistik den Award, drei weitere Nominierte mit deutscher Beteiligung gingen letztlich leer aus.

Nach dem Düsseldorfer „Stadttor“, dem Shopping Center „Sevens“ und dem „Kö-Bogen“, alles Neubauten, sorgte das **Dreischeibenhaus** als bestes renoviertes Gebäude für den sprichwörtlichen vierten Stern am Revers. Jedes Mal hatte die Stadt Düsseldorf ihre Nominierten nach Kräften unterstützt, denn klappern gehört zum Handwerk, zumal wenn man unter rund 22.000 Messebesuchern (2015 nach Angaben der Messegesellschaft **Reed Midem**, gefühlt waren es weniger) Aufmerksamkeit erregen will. Um ein Bauwerk zu beurteilen, ist ein Foto eigentlich viel zu wenig, aber mehr kriegen die Messebesucher nicht, um die Sieger per Stimmzettel auszuwählen. Die Vorauswahl von drei bis vier Projekten je Kategorie traf eine Fachjury unter Vorsitz von **Barbara Knoflach**, scheidende Vorstandsvorsitzende der **SEB Asset Management AG**. Umso wichtiger ist ein Erscheinungsbild, das sich unmittelbar einprägt. Verglichen mit den dutzend anderen Hochhäusern unter den Nominierungen kann das inzwischen 55 Jahre alte Dreischeibenhaus immer noch bestehen. Und es besticht mit einzigartiger Eleganz ohne den aufgeregten Schnickschnack heutiger und künftiger gedrehter oder perforierter Baukörper. Nach der durchgreifenden Sanierung im Auftrag der **MO-MENI**-Gruppe ersetzt das Zeichen der drei Scheiben als Logo den früheren Thyssen-Bogen. Bauherrin war 1955-60 die **Phoenix-Rheinrohr AG**, die 1964 in den **Thyssen-Konzern** überging, Architekt **Helmut Hentrich**, Gründer der noch heute weltweit tätigen Düsseldorfer Architekten-GmbH **HPP**, und Tragwerksplaner **Kuno Boll**. HPP verantwortete jetzt auch die Sanierung so behutsam gegenüber dem Bestand, dass Veränderungen auf den ersten Blick kaum spürbar sind, und trotzdem so effizient, dass eine Qualifizierung im **Leed Gold Standard** möglich ist. 1960 war die Stahlskelettkonstruktion (aus betriebseigenen Stahlrohren!) mit gerasterten Vorhangfassaden aus Glas bzw. Aluminium eine technische Herausforderung und architektonische Sensation. Damit meldete sich nicht nur Düsseldorf, sondern die junge Bundesrepublik Deutschland nach dem Weltkrieg zurück in der Internationalen Moderne und übernahm auf einen Schlag eine Spitzenposition, technisch und selbstbewusst wirtschaftlich. Für das deutsche Wirtschaftswunder blieb das Thyssen-Logo und für das Düsseldorfer Stadtbild das Dreischeibenhaus über Jahrzehnte prägend. Bis zum Umzug von **ThyssenKrupp** nach Essen in den neu-

en Thyssen-Campus. Jetzt nach der Sanierung (Übernahme 2011 durch Momeni und **Black Horse Investments** BHI, Vermögensverwaltung der Düsseldorfer Familie **Schwarz-Schütte**) hat das Haus seine Bedeutung als Verwaltungssitz wieder gewonnen dank Vermietungen an mehrere namhafte Unternehmen, darunter die Kanzlei **Gleiss Lutz, JLL** und BHI selbst. Stadträumlich hat es seine Solitärstellung allerdings etwas eingebüßt, zumindest von der Seite des benachbarten Kö-Bogens aus. "Ein großartiger Erfolg für die Investoren und Projektentwickler, aber auch für den Architekturstandort Düsseldorf. Das belegt auch, dass die Immobilienbranche in Düsseldorf Projekte mit weltweiter Strahlkraft verwirklicht," kommentierte Oberbürgermeister **Thomas Geisel**.



Fotos: HPP

Das Besondere der 2014 fertig gestellten **King Fahad Nationalbibliothek** in Riyadh, Saudi-Arabien, die sowohl als erneuertes Gebäude als auch für den Sonderpreis der Jury nominiert war, vermittelt sich nicht mit einem, auch nicht mit den drei Fotos, die die Datenbank der MIPIM Awards bereithält. Der Dortmunder Architekt **Eckhard Gerber** hatte 2002 den internationalen Wettbewerb für einen Bibliotheksneubau gewonnen, gebaut wurde jedoch ab 2007 eine neue Hülle um die bestehende Bibliothek. Jetzt steht der alte achtseitige Zentralbau mit goldener Kuppel in einem neuen Geviert, das den Nutzraum vervielfacht und sich zugleich mit einer Textilfassade aus lauter kleinen, aufgespannten Segeln dem heißen Klima und der örtlichen Bautradition anpasst. Damit gelang es Gerber, den ursprünglichen innovativen Entwurfsgedanken dennoch zu realisieren. Inzwischen betreibt das Büro eine Niederlassung in Saudi-Arabien, denn weitere Projekte sind im Bau oder in Planung, darunter das Wissen-

schaftszentrum Prince Salman Science Oasis und Stationen der künftigen Metro in Riyadh.

Auf andere Weise schwer verständlich war wohl das kooperative Konzept des **Eckwerk** in Berlin, so benannt, weil der Bauplatz eine übrig gebliebene „Ecke“ zwischen Bahngleisen und Straßen umfasst. Dort sollen, aufgeständert auf einem Arkaden-Sockel, fünf kleinere Hochhäuser entstehen, gemischt genutzt, klimaneutral, mit Innenhof, Dachgärten und einem verbindenden „Bergpfad“ auf halber Höhe. Neben den Architekturbüros **Kleihues + Kleihues** (aus dem westfälischen Dülmen) und **GRAFT** (Berlin) spielt die Hauptrolle als Entwickler die „**Genossenschaft für urbane Kreativität**“, zu der sich örtlich Protagonisten zusammen getan haben – hier ist der Name Konzept.

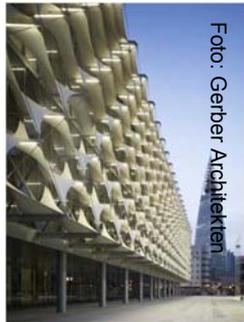


Foto: Gerber Architekten

Unter den Nominierten in der Kategorie innovativer „grüner“ Gebäude unterlag das Bürocenter „The Edge“ in Amsterdam, Eigentümer ein Fonds der **Deka Immobilien**, trotz seiner sensationellen 98,36 Prozentpunkte in der Bewertung nach BREEAM dem weit spektakulärer auftretenden Apartmenthaus One Central Park in Sydney mit seinen weit herausragenden, ganze Hochhausfassaden verschattenden Solar-Vordächern. Nicht so erstaunlich ist der Erfolg des neuen Headquarters von **Würth Svenska** in Örebro, denn das Mutterhaus, die **Adolf Würth GmbH & Co. KG**, „Schraubenkönig“ aus dem beschaulichen Künzelsau, statet seit Jahren ihre Niederlassungen mit erstaunlichen Architekturen aus und engagiert sich über die **Würth Stiftung** für zeitgenössische Kunst in mehreren eigenen Museen. Auffälliges Element des Entwurfs von **White Architects** für die schwedische Niederlassung ist eine Ummantelung des winkelförmigen Verwaltungsteils mit rot unterleuchteten Lamellen als Licht- und Lärmschutz an einer stark frequentierten Straßenkreuzung. Der Lagerhausteil schließt sich der Verwaltung harmonisch an.

Wie stark die Vergabe der Awards vom aktuellen Branchen-Geschmack abhängt, wird aus dem Publikumspreis ersichtlich. Er ging an das Projekt des Wohnhochhauses **Oxygen Eco-tower** für Jakarta, Indonesien, mit in die Höhe gestapelten Villen samt Vorgarten auf versetzt übereinander geschichteten Etagen in Form von Blütenblättern. Solche Ideen geistern seit Jahren durch die Gazetten und scheinen die Wunschträume der Zeit perfekt zu vereinen: Luxus auf viel Fläche mit blendender Aussicht, aber bitte im Grünen. Wer zahlt gewinnt. □

Zuwanderungs- und Flüchtlingszahlen Zusätzlicher Wohnraum für 420.000 Menschen p.a. erforderlich

Das ifs Institut für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen hat berechnet, dass die steigende Zuwanderung und die hohe Flüchtlingszahl zusätzlichen Wohnraum für 420.000 Menschen im Jahr erfordern. Deshalb müssten rechtzeitig Umzugsketten von Mietwohnungen insbesondere in die eigenen vier Wände in Gang gesetzt werden. Außerdem benötigen Privatanleger und institutionelle Anleger möglichst rasch Klarheit über die von der Bundesregierung erwartete künftige Entwicklung.

Die 285.000 Wohnungen, die in Deutschland letztes Jahr genehmigt wurden, seien nicht genug, zumal 30% der Genehmigungen nicht zum Bau führen, sondern beispielsweise nur zum Nachweis des Grundstückswerts bzw. des -potenzials dienen. Außerdem befanden sich von den rund 251.000 genehmigten Wohnungen in neu errichteten Gebäuden 107.000 Wohnungen in Ein- bzw. Zweifamilienhäusern und rund 72.000 in Mehrfamilienhäusern in Form von Eigentumswohnungen. Diese werden traditionell von Bauträgern an Privatanleger zur Selbstnutzung oder Vermietung veräußert. Zusammen macht dies 179.000 Wohnungen. Das sind mehr als zwei Drittel aller genehmigten Wohnungen in neu errichteten Gebäuden.

Nur rund 56.000 Wohnungen in Mehrfamilienhäusern wurden Wohnungsunternehmen und anderen Investorengruppen genehmigt. Institutionelle Anleger zeigen damit gegenüber Privatanlegern beim Wohnungsneubau weiterhin eine deutliche Zurückhaltung. Ein Grund dafür dürfte nach Auffassung des ifs-Städtebauinstituts in der Unsicherheit liegen, ob der hohe Zuzug an Bevölkerung in die Bundesrepublik Deutschland und die dadurch ausgelöste gesteigerte Wohnungsnachfrage mittelfristig anhalten werden.

Die Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland wächst bereits im fünften Jahr. Einem negativen Saldo aus Geburten und Sterbefällen von etwa 210.000 steht ein Saldo aus Zuzug und Wegzug aus dem Ausland von 470.000 Menschen gegenüber. Insgesamt macht dies für das Jahr 2014 einen Zuwachs von 260.000 Menschen aus, die zumeist aus EU-Ländern stammen. In diesem Jahr wird zusätzlich mit 300.000 bis 500.000 Flüchtlingen gerechnet.

Das entspricht bei einer aktuellen Gesamt-schutzquote von über 40% etwa 160.000 zusätzliche Menschen, die bei uns eine Wohnung brauchen. Hält diese Ent-

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

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

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

Politik muss verlässliche Zahlen über Zuzüge liefern

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

Was wirklich zählt:

Die unumstößlichen Gebote für erfolgreiches Hospitality Management.

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

9. Gebot: Freie Hotelzimmer sind kein Schicksal.

Hotelzimmer haben ein kurzes Verfallsdatum.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Allem Fortschritt zum Trotz, im Wesen hat sich die

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

hat das globale Transaktionsvolumen in Gewerbeimmobilien im Q1 2015 um 4% auf 148 Mrd. USD zugelegt. Maßgeblichen Anteil an diesem Zuwachs hat die Region Amerika mit +18% auf 73 Mrd. USD. Im asiatisch-pazifischen Raum lag das Ergebnis mit 24 Mrd. USD um 3% höher. Allein die Hälfte entfiel auf Japan. Die Transaktionsvolumina in der EMEA-Region legten in lokalen Währungen um 8% zu, waren jedoch in USD rückläufig und fielen um -11% auf 51 Mrd. USD. Dabei konnten die meisten Länder ein Wachstum verzeichnen. Für zentral- und osteuropäische Länder allerdings ist in Landeswährungen ein um 20% niedrigeres Volumen zu notieren. Die USA sind mit einem Anstieg von 26 % der Motor auf dem amerikanischen Kontinent und kompensieren dabei die Rückgänge in Lateinamerika und Kanada. In der Euro-Zone, in Japan und Australien machten sich trotz hoher Aktivitäten die gegenüber dem Dollarkurs schwächelnden Währungen in den Ergebnissen bemerkbar, fasst JLL zusammen. Nach Erwartungen von JLL wird sich das Transaktionsvolumen für Gewerbeimmobilien 2015 zwischen 740 und 760 Mrd. USD bewegen. Das entspräche einem Plus von etwa 4%.

Recht einfach

Grundbucheinsichtsrecht von Bauhandwerkern zur Sicherung von Forderungen aus Bauvertrag

RA Dr. Rainer Burbulla, Düsseldorf

Das Recht auf Grundbucheinsicht (§ 12 GBO) bereitet in der Praxis immer wieder Anlass zu Streitigkeiten. Zur Einsichtnahme berechtigt ist, wer ein *berechtigtes Interesse* darlegen kann. Es handelt sich hierbei um einen sog. unbestimmten Rechtsbegriff, der durch Auslegung näher zu konkretisieren ist. In seinem Beschluss vom 09.02.2015 (34 Wx 43/15) befasste sich das OLG München in diesem Zusammenhang mit der Frage, ob auch ein wirtschaftliches Interesse eines Bauauftragnehmers zur Grundbucheinsicht berechtigt und dies auch dann, wenn der Auftraggeber nicht (mehr) Grundstückseigentümer ist. Das Gericht bejaht beide Fragen und entschied, dass Bauhandwerker berechtigt sind, zur Sicherung ihrer Forderungen aus dem Bauvertrag Einsicht in das betreffende Grundstück des Bestellers zu nehmen. Eine Einsichtnahme über das Bestandsverzeichnis und Abtei-



lung i. hinaus kann unter Abwägung der Interessen im Einzelfall auch dann in Betracht kommen, wenn der Besteller nicht (mehr) Eigentümer des Grundstücks ist.

Sachverhalt

In dem der Entscheidung zugrundeliegenden Sachverhalt wollte ein Bauauftragnehmer zur Vorbereitung eines Antrags auf Erlass einer einstweiligen Verfügung auf Eintragung einer Bauhandwerkersicherungshypothek vollständige Einsicht in das Grundbuch nehmen. Zur Begründung verwies er auf eine Werklohnforderung (für Bauleistungen) mindestens in Höhe von (rund) 40.000,00 Euro. Das Grundbuchamt hat nur einen Grundbuchauszug erteilt, der das Bestandsverzeichnis und Abteilung I. umfasst. Hieraus geht ein Eigentümerwechsel hervor. Grundstückseigentümerin ist nunmehr eine „R. Familien KG“ und nicht mehr „Frau R.“. Weitere Auskunft erteilte das Grundbuchamt nicht.

Entscheidung des Gerichts

Die hiergegen gerichtete Beschwerde des Bauauftragnehmers war erfolgreich. Nach Auffassung des OLG München könne sich ein berechtigtes Interesse auf Grundbucheinsicht auch aus wirtschaftlicher Art ergeben. Der Gläubiger, der die Zwangsvollstreckung in den Grundbesitz seines Schuldners beabsichtigt, sei insoweit zur Einsichtnahme berechtigt. Dies gelte erst recht für Bauhandwerker, die für ihre Forderungen vom Besteller eine Sicherungshypothek (§ 648 BGB) verlangen können. Die Sicherungshypothek setze allerdings grundsätzlich die rechtliche – nicht bloß eine wirtschaftliche – Identität zwischen Besteller und Grundstückseigentümer voraus. Zwar fehle es hieran, da es zu einem Wechsel des Grundstückseigentümers („R. Familien KG“ anstelle von „Frau R.“) gekommen ist. Für die Annahme eines berechtigten Interesses genüge aber bereits ein verständiges, durch die Sachlage gerechtfertigtes Interesse. Dieses liege vor, da der Bauauftragnehmer Bauleistungen für die Alteigentümerin („Frau R.“) erbracht habe, die sich auf einen Zeitraum vor und nach der Grundstücksübertragung erstreckten. Es sei damit nicht ausgeschlossen, dass die neue Eigentümerin („R. Familien KG“) für die Verpflichtungen der Alteigentümerin hafte.

Fazit

Zur Sicherung von Werklohnansprüchen eines Bauhandwerkers bietet die Bauhandwerkersicherungshypothek ein probates Mittel. Vor Beantragung der Eintragung einer Bauhandwerkersicherungshypothek sollte Grundbucheinsicht genommen werden, damit es nicht zu unvorhergesehenen Überraschungen (z.B. Eigentumswechsel) kommt. □



Personalien

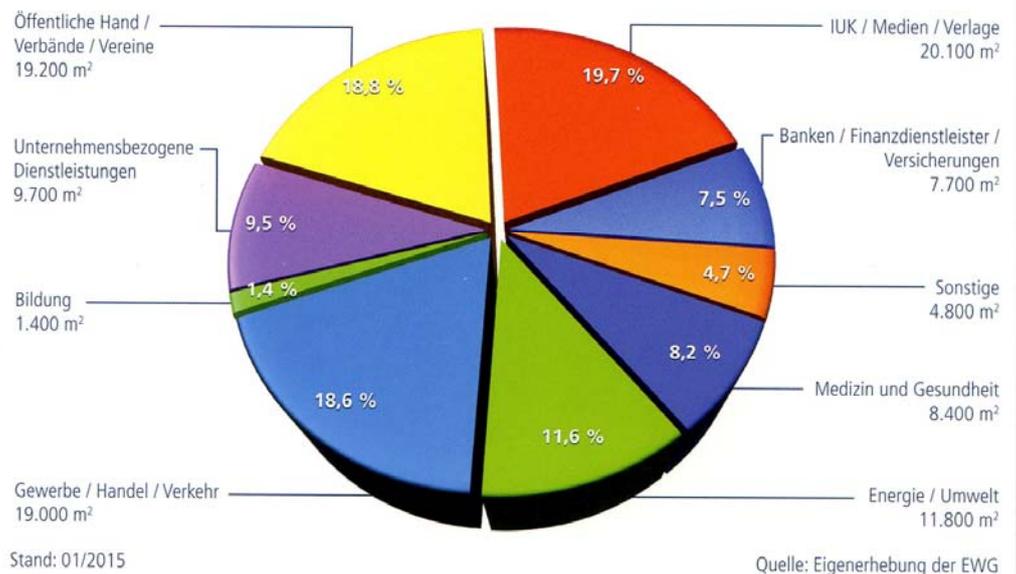
Nathan James Brown, Finanzvorstand von **Perry Capital UK LLP**, tritt als Mitglied des Aufsichtsrats der **LEG Immobilien AG** zurück, da der von ihm vertretene Aktienanteil veräußert wurde. Als seine Nachfolgerin wird der Hauptversammlung **Natalie C. Hayday** vorgeschlagen, unabhängige Beraterin für die Bereiche Kapitalmarkt und Investor Relations.

Michel Dessolain übernimmt den stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitz der **mfi AG**, wo er seit 2013 bereits im Vorstand tätig war. Das bisherige Vorstandsmitglied von **Unibail-Rodamco SE** **Jaap Tonckens** löst als Aufsichtsratsvorsitzender den Unternehmensgründer **Roger R. Weiss** ab, der jedoch auch weiter im Aufsichtsrat verbleibt.

Der langjährige Präsident und heutige Ehrenpräsident der **Architektenkammer NRW**, **Hartmut Miksch** erhielt am 15. April 2015 dem Verdienstorden des Landes NRW verliehen für seine Verdienste um die Baukultur in und den Berufsstand der Architekten.

Deniz Secer, der in Dortmund von **Poll Immobilien** vertritt, eröffnete ein zweites Büro in Dortmund-Kirchhörde.

Büroflächenabsatz nach Branchen 2014



Boomtown Essen

Die im Immobilienbrief bereits Ende Januar (vgl. Der Immobilienbrief Nr. 340) publizierten Zahlen für den Büromarkt in der größten Ruhrgebietsstadt ergänzte die Essener **Wirtschaftsförderungs Ges.mbH EWG**. jetzt um weitere Daten zu Investitionen, Handel + Hotellerie und Wohnen. Die Zahlen zu Büroflächenabsatz und Leerstand basieren auf eigenen Erhebungen, Zahlen zu Nettoanfangsrenditen für Büro- und Einzelhandelsimmobilien auf Daten von der **bulwiengesa AG** (5,7% für 1A-Bürolagen bzw. 5,9% EZH in zentralen Lagen). Die Abschnitte über Handels- und Wohnimmobilien beschränken sich auf die Darstellung der Top-Lagen, erzielter Miet- und Preisniveaus sowie Hinweise auf Einzelinvestments bzw. Entwicklungen. Der Tenor ist insgesamt sehr positiv, um nicht zu sagen euphorisch, ausgehend von den wirtschaftlichen Basisdaten, die bei der Entwicklung des BIP und der Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen 2002 bis 2012 jeweils ein Spitzenwachstum ausweisen verglichen mit den neun anderen größten Städten Deutschlands (BIP +31,1%, Dortmund + 30,4%, Berlin + 28,1%, Schlusslicht Stuttgart mit + 13,5%). Seit 2011 wachse die Einwohnerzahl auch wieder kontinuierlich auf 575.691 zum Jahresende 2014 (Düsseldorf 604.000 lt. Schätzung **Aengevelt Research**) bei einer positiven Wanderungsbilanz. Im Dienstleistungsbereich seien inzwischen 85,4% aller Erwerbstätigen tätig, ein Zuwachs von 23.600 seit 2002. Nicht zu vergessen die 40.500 Studierenden der **Universität Duisburg- Essen** und weitere 32.700 an der Hochschule für Ökonomie und Management **FOM**, die jedoch mehrheitlich zu den Pendlern zählen dürften. Diese positive Gesamtsituation generiere Einzelhandelsumsätze und Wohnungsnachfrage, auf die mit entsprechenden Projekten – bei Wohnungen vor allem im hochpreisigen Segment reagiert werde. Nur die städtische **Allbau AG** entwickelt mit den „Kastanienhöfen“ im innerstädtischen Kreuzkirchenviertel Mietwohnungen und Apartments für Studierende einschließlich Kita mit 70 Plätzen, Gesamtinvestition 53 Mio. Euro. Für Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie sei der positive Trend an der steigenden Zentralitätskennziffer auf jetzt 120,0 ablesbar und auch Umsatz und Kaufkraft liegen mit 120,5 bzw. 101,9 über Bundesdurchschnitt (diese Zahlen von **IFH Retail Consultants GmbH, GfK SE**).

Die Büromarktzahlen bewegen sich auf dem auch von Maklerbüros publizierten Niveau. Den Büroflächenabsatz beziffert die EWG mit 102.100 qm bei 18.000 qm für Eigennutzer und



Bochum

Die sozial-ökologische **GLS Bank** mit Hauptsitz Bochum hat in Frankfurt ihre neue Filiale in zwei der acht Geschosse des Neubaus Mainzer Landstraße 47 bezogen. Im Rahmen der Übernahme der Ökobank kam die GLS Bank 2003 nach Frankfurt. Das Objekt „FortySeven & Co.“ mit rd. 3.600 qm Bürofläche und Dachgarten entstand als Joint-Venture der **Max Baum Immobilien GmbH**, Frankfurt, und einer von **Competo Capital Partners GmbH**, München, vertretenen Investorengemeinschaft nach den Plänen von **TEK TO NIK Architekten Wenzel & Partner**, Frankfurt.

Castrop-Rauxel

In Kooperation mit der **DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH** vermittelte die Niederlassung Düsseldorf der **RUHRWERT** die Wohnanlage einer Luxemburger Fondsgesellschaft mit 3.346 qm Gesamtfläche an eine Immobiliengesellschaft aus Hannover.

Dortmund

Ein IT-Dienstleister zieht vom Rheinlanddamm ins ADAC Center auf rund 630 qm Bürofläche. Vermittelt wurde war **BNPPRE** tätig. Eigentümer des Objekts ist der **ADAC Westfalen e.V.**

damit fast identisch mit den Zahlen der **Cubion Immobilien AG**. Die – leicht gesunkene - Leerstandsquote wird mit 5,4% angegeben entsprechend 168.000 qm Flächen von meist einfachem Nutzwert. Ursächlich für die gesunkenen Umsätze sei die geringe Fertigstellungsrate und davon noch geringere Verfügbarkeit freier Flächen in Neubauten von nur 3.500 qm zum Jahresende, davon wiederum 2.200 qm im Neubauabschnitt des Europa Center in Bahnhofsnähe. Derzeit seien 36.600 qm im Bau, aber nur die 1.900 qm Bürofläche in dem Allbau-Projekt Kastanienhöfe noch nicht vergeben.

Dass der Investitionsmarkt für Immobilien in Essen – wie generell außerhalb der Core-Lagen – geringes Risiko bei guten Renditen verspricht, ist keine Neuigkeit, bestätigt sich aber in der Langzeitbeobachtung. Eine neue Aufmerksamkeit bei den großen Playern des Marktes verspricht sich die Stadt von der Transaktion, die **WealthCap** Ende 2014 tätigte mit dem Ankauf der Projektentwicklung The Grid von **Kölbl Kruse** für **DB Schenker AG** für rund 65 Mio. Euro. Ob wohl demnächst nicht mehr nur die A-Klasse der „BIG 7“ immobilienwirtschaftlich beobachtet wird, sondern BIG 7 + Essen? (GE)

Immobilienmarkt Düsseldorf: ein Rückblick

Während andere Makler die ersten Quartalsberichte publizieren, hat das Düsseldorfer Unternehmen **Aengevelt** jetzt die Analyse des vergangenen Jahres für alle Sparten des Immobilienmarktes vorgestellt.

Nach Angaben von **Colliers**, um nur einen der Mitbewerber herauszugreifen, betrug das Volumen des Bürovermietungsmarktes im Düsseldorfer Stadtgebiet im 1. Quartal 2015 73.500 qm entsprechend + 8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, ohne Anteil der Eigennutzer sogar + 28%. Besonders viele Abschlüsse seien im Segment zwischen 1.000 und 5.000 qm erfolgt, doppelt so viele wie im Vorjahr.

Die höchsten Umsätze entfielen auf die Teilmärkte linksrheinisch mit 19.400 qm und Nord mit 18.500 qm. Die dort erzielbaren niedrigeren Miethöhen drückten auch die gewichtete Durchschnittsmiete für die ganze Stadt auf 13,70, d.h. – 7% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Spitzenmiete verblieb mit 26,00 Euro auf dem Stand vom Jahresende 2014. Der Leerstand habe sich seit März 2014 verringert, u.a. wegen geringerer Untervermietungsangebote und Umnutzungen von Bürogebäuden zu Wohnungen. Die Quote betrage derzeit (inklusive Untermietflächen) 9,9%, könnte jedoch im Jahresverlauf wegen anstehender Fertigstellungen, von denen nur 45 % vorvermietet seien, wieder ansteigen. Das Investitionsvolumen habe 180 Mio. Euro betragen, ein eher ruhiger Jahresbeginn nach einem lebhaften 4. Quartal 2014 und vorgezogenen Abschlüssen im Hinblick auf die Erhöhung der Grunderwerbssteuer zum Jahreswechsel.

Soweit ein Auszug aus den gewohnten Marktberichten, die sich im Wesentlichen auf die Büromärkte konzentrieren. Aengevelt wählt eine andere Herangehensweise, was Vergleiche der Zahlenwerke erschwert. Basierend auf den Erhebungen der Gutachterausschüsse der Stadt, d.h. auf allen beglaubigten Immobilientransaktionen, bei denen Grundstücke und Gebäude verhandelt werden, steht der Verkauf von Flächen wofür auch immer im Vordergrund, geteilt nach bebaut und unbebaut. Daraus ermittelt Aengevelt regelmäßig Kaufpreisindizes für Wohnimmobilien wie Ein- bis Dreifamilienhäuser, Eigentumswohnungen sowie Renditeindizes für Wohn-, Büro- und Geschäftshäuser in der Region Düsseldorf in Zusammenarbeit mit dem Institut für Wohnungsrecht und Wohnungswirtschaft der Universität Köln. Der 30. Cityreport „Region Landeshauptstadt Düsseldorf 2015/2016“ bleibt dabei nicht unbeeinflusst von Heimatstolz und Kirchturmdenken, etwa wenn **Lutz Aengevelt** unverblümt die Meinung vertritt,



Düsseldorf

Bahners & Schmitz hat gemeinsam mit drei Privatinvestoren das Objekt Mörsenbroicher Weg 200 mit 11.000 qm Mietfläche erworben. Für die Neupositionierung unter dem Namen "Seasons Office" werde man knapp 4 Mio. Euro investieren. **G.U.N. Investment Consulting** war vermittelnd tätig. **CR Investment Management** handelte i. A. für den Verkäufer und **Hatfield Philips International** als Loan Servicer für die Finanzierungsparteien der Verkäuferseite.

Die **Xact Düsseldorf GmbH** hat in der Schirmerstraße 76 ca. 1.850 qm Bürofläche angemietet. Das Callcenter, zurzeit in der Georg-Glock-Straße angesiedelt, wird im September 2015 in seine neuen Räumlichkeiten umziehen. Vermittelnd war **JLL** tätig.

Die **Peach Property Group** hat den Kaufvertrag für zwei Wohnportfolios mit insgesamt 636 Einheiten an drei Standorten nördlich von Düsseldorf unterzeichnet. Die Transaktion soll bis Mitte/Ende Mai abgeschlossen werden. Die jährliche Soll-Miete der beiden Portfolios beträgt rd. 2,1 Mio. Euro, wegen 60% Leerstand fließen aber nur 0,85 Mio. Euro. Die Gebäude standen in den vergangenen Jahren unter Insolvenzverwaltung.

dass die Stadt keinen Steuerzahler an umliegende Gemeinden abgeben dürfe, wenn etwa jemand im Stadtgebiet keine passende Wohnung fände. Dann lieber alle bisher noch landwirtschaftlich genutzten Flächen – nicht zuletzt freie Grünflächen und wertvoll für den Klimaausgleich – zubauen.

Auf der Basis eines anhaltenden Bevölkerungswachstums – Aengevelt schätzt aktuell ca. 604.000 Einwohner – wuchs der Geldumsatz am Grundstücksmarkt von 3,5 Mrd. Euro 2013 auf 3,66 Mrd. Euro 2014 (vorläufiges Ergebnis der Gutachterausschüsse). Dabei fiel der Anteil der sog. Share Deals, d.h. der Verkäufe von Anteilen, nicht von Assets, deutlich geringer aus als noch im Vorjahr, dürfte aber künftig steigen, wenn sich auf diese Weise die zum Jahreswechsel angehobene Grunderwerbssteuer umschiffen lässt. Bei bebauten Grundstücken sanken bei leicht gestiegenen Verkaufsfällen der Geldumsatz und der Flächenumsatz geringfügig gegenüber dem Vorjahr. Bei unbebauten Grundstücken sind die Verkaufsfälle rasant gestiegen, ebenso die Geldumsätze bei zugleich geringerem Flächenumsatz. D.h. am meisten gefragt waren kleine, aber deutlich teurere Grundstücke. Dafür wurden ca. 209 Mio. Euro ausgegeben, ein Plus von 65% gegenüber 2013.

Einerseits stieg die Anzahl der Baugenehmigungen für Wohnungen um 33% auf 2.173 Einheiten (incl. Umwandlung und Sanierung), andererseits sank das Transaktionsvolumen für Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen 2014 gegenüber dem Vorjahr um 20 % auf 559 Mio. Euro und lag damit um rd. 143 Mio. Euro unter dem Mittel der Dekade 2004-2013. Auch die Flächenumsätze in dem Bereich sanken um rd. 24%. Nur der Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser florierete und Eigentumswohnungen erreichten einen rekordverdächtigen Geldumsatz von 958 Mio. Euro. Rein rechnerisch lägen der Wohnungsbestand und die Zahl der Haushalte etwa auf gleichem Niveau, das reiche jedoch nicht, um Zuzüge und Fluktuationen zu bedienen.

Einbußen waren auch auf dem Investmentmarkt für Büro- und Geschäftsimmobilien zu verzeichnen, der um 35% (621 Mio. Euro nach 959 Mio. im Vorjahr) niedriger ausfiel. Der Flächenumsatz inkl. Eigennutzer fiel um 17% auf rd. 317.000 qm und damit den niedrigsten der letzten fünf Jahre. Die Angebotsreserve unterteilt Aengevelt (nach eigenen Recherchen) in ca. 355.000 qm „Fluktuationsreserve“, die langfristig marktnotwendig seien entsprechend den durchschnittlichen Flächenumsätzen pro Jahr. Sie machen etwa ein Drittel des Gesamt leerstandes von 1.040.000 qm in der Region Düsseldorf aus. Der „latente Leerstand“ betrifft Angebote zur Untervermietung und spiele mit aktuell ca. 40.000 qm eine untergeordnete Rolle. Der „strukturelle Leerstand“, d.h. Flächen, die seit mehr als fünf Jahren nicht vermietbar sind, mache 16% bzw. 170.000 qm aus. Als echten Angebotsüberhang könne man vor diesem Hintergrund nur die 475.000 qm des „aktiven marktwirksamen Leerstands“ bezeichnen. Und der mache nur 5,1% des Gesamtflächenbestandes von ca. 9,3 Mio. qm aus statt der 11,2% des nominalen Leerstands. Um dem 2014 deutlich gesunkenen Logistikkflächenumsatz (rd. 286.000 qm) noch positive Aspekte abzugewinnen, erweitert Aengevelt den Betrachtungsraum dann bis nach Krefeld und Mönchengladbach, Städte die aus dem übrigen Report ausgeklammert sind.

Duisburger Häfen – eine Erfolgsgeschichte

Lagegunst alleine reicht nicht. Steigende Umsatz- und Ertragskurven verdanken sich einer klugen, langfristigen Unternehmenspolitik.

Die **duisport AG** konnte für das Jahr 2014 in allen Bereichen meist zweistellige Zuwächse erwirtschaften. Das Gesamtergebnis einschließlich aller Umsätze aus strategischen Beteiligungen blieb mit 198 Mio. Euro und +13% nur knapp unter der 200 Mio. Grenze und das trotz eines schwierigen Marktumfeldes mit harter Preiskonkurrenz im Logistik- und Verpackungsbe- reich. Das EBITDA stieg im Jahresvergleich von 30 auf 35 Mio. Euro. Dazu trugen alle drei



Düsseldorf

Die **Naturstrom AG** mietete im "Eleven Office Center" (EOC) in Unterrath 4.300 qm Bürofläche. Die privaten Eigentümer des Komplexes mit 22.000 qm Gesamtfläche wurde von **Pamera Real Estate Partners** und **Pamera Cornerstone Real Estate Advisers** vertreten. **Savills** war exklusiv beratend und vermittelnd tätig.

Duisburg

Lt. **TD** hat **GoldTree** das von **DB Schenker Rail AG** genutzte Bürohaus an der Masurenallee mit 29.000 qm Gesamtfläche und 330 Pkw-Stellplätzen für einen zweistelligen Millionenbetrag von einem internationalen Investmentfonds erworben, finanziert über die **BayernLB**. Vermittelnd war **Rheinwert Immobilienconsulting** tätig. Das Assetmanagement für Gold-Tree übernimmt **McCaffert**. Den Käufer beriet **Orrick, Herington & Sutcliffe**, den Verkäufer **HauckSchuchardt**.

Das erste **DGNB** Gold-Zertifikat für gemischt genutzte Gebäude in NRW ist dem Neubau „KÖ 19“ verliehen worden, entworfen von den Duisburger Architekten **aib**. Im Erdgeschoss hat **Nespresso** einen Flagship-Store auf 1.000 qm eingerichtet, die oberen Büroetagen mietet die **HSBC-Trinkaus-Bank**.

Geschäftsbereiche bei mit Steigerungsraten von + 4% bei Infra- und Suprastruktur, + 11% bei Verkehr und logistischen Dienstleistungen, hier vor allem aus dem Automotive-Bereich, und + 24% bei Verpackungslogistik. Auch hier konnten Neukunden gewonnen werden.

Der Gesamtumschlag in den Duisburger Häfen einschließlich der Privathäfen (u.a. von **ThyssenKrupp**) erreichte 131 Mio. t, die damit ihre Position als größter Binnenhafen der Welt behaupten. Davon betrug der Anteil der duisport Gruppe 65 Mio. t nach 62 Mio. im Vorjahr. Das Aufkommen verteilt sich etwa zur Hälfte auf Lkw-Transporte sowie Bahn und Schiff, wobei alle drei Transportwege Zuwächse verzeichneten. Der Containerumschlag wuchs um 13% auf 3,4 Mio. TEU und soll weiter ausgebaut werden auf ca. 100 ha Umschlagsfläche mit dann 21 Containerbrücken, ein Spitzenwert unter europäischen Häfen. Seit dem Vorkrisenjahr 2008 habe die Umschlagsleistung in den Duisburger Häfen um 81% zugelegt, in Hamburg habe man 2014 mit 9,7 Mio. TEU noch nicht ganz wieder das Niveau von 2008 erreicht und die Umschlagszahlen in den Häfen rhein-aufwärts von Düsseldorf, Neuss und Köln stagnierten.



Freigabe duisport AG

Auslöser für die Erfolgsgeschichte ist der seit zwölf Jahren konsequent verfolgte Ausbau der Hinterlandverkehre, d.h. der Vernetzung in der Region und international. Seit zehn Jahren gewinne duisport dadurch kontinuierlich Marktanteile hinzu, z.B. mit Bahntransporten aus den Industrieparks des Landes, vor allem der Chemischen Industrie, die in Duisburg gebündelt werden, aus Verbindungen – einschließlich Beteiligungen – zu den Seehäfen, hier vor allem ARA Amsterdam, Rotterdam und Antwerpen, aber auch den deutschen Nordseehäfen und künftig dem Weserport Wilhelmshafen sowie international z.B. in die Türkei mit mehreren Bahn- und Schifflinien oder dem Zugverkehr als „Landbrücke“ durch Kasachstan nach China, einer einzigartigen, ausbaufähigen Erfolgsstory. So gelinge es immer wieder, große Distributionskunden zu gewinnen, die die angebotenen Netzwerke und Infrastruktur nutzen, was sich bereits im Q1 2015 wiederum mit zweistelligen Zuwächsen niedergeschlagen habe.

Das gute Jahresergebnis ermögliche es, die bisherige Investitionspolitik auch fortzusetzen. Dazu gehöre auch, so CEO **Erich Staake** anlässlich der Bilanzpressekonferenz, die Ausweitung im Flächenangebot. Nach den Standorten logport I, II und III steht der Ausbau von logport IV mit knapp 30 ha Fläche auf ehemaligem Zechengelände der **RAG Montan Immobilien** im linksrheinischen Kamp-Lintfort an und ein weiterer, bisher nicht genannter Standort „im Ruhrgebiet“ könnte noch im laufenden Jahr hinzukommen. Die linksrheinischen Kapazitäten – zu denen auch logport I auf ehemaligem Stahlwerksgelände in Rheinhausen zählt - zu stärken, ist aktuell umso wichtiger, als die maroden Brücken über den Rhein im Zuge der A 40 und innerörtlich in Ruhrort, im Zentralbereich der Duisburger Häfen, den Lkw-Verkehr massiv behindern. Für die A 40 stellt das Bundesverkehrsministerium jetzt einen Neubau in frühestens acht Jahren in Aussicht – schöne Aussichten.

Freundlichere Aussichten bieten sich ab sofort für Passagiere von Flusskreuzfahrtschiffen. Der Steiger in Ruhrort wird bis zum Sommer modern ausgebaut, nachdem bereits Mitte April das erste Schiff der Reederei **Scenic Cruises** hier begrüßt werden konnte. Gemeinsam mit der Reederei **Viking** wird duisport AG rund eine halbe Mio. Euro in eine hochwertige Anlegestelle an der Mühlenweide investieren. (GE)



InnovationCity jetzt auch in Essen

Nach Bottrop soll mit der Deutschen Annington als wohnungswirtschaftlichem Partner das Elting-Viertel in Essen zur nächsten „InnovationCity“ werden.

Erkrath

Der britische Asset-Manager **M7 Real Estate** hat für **MStar Europe**, ein Joint Venture mit **Starwood Capital**, für 35,3 Mio. Euro drei Light-Industrial-Immobilien mit insgesamt 60.000 qm Mietfläche in Erkrath und Neuss erworben. Verkäufer ist der Loan Servicer **Lapithus**, vermittelt hat **Realogis** Düsseldorf.

Essen

Die **Universität Duisburg-Essen** hat in der Altendorfer Straße 5-9 eine Fläche von 1.500 qm gemietet und wird diese voraussichtlich ab September als Seminarräume nutzen. Im selben Gebäude belegt die Uni bereits zwei Büroetagen mit 1.200 qm. Vermieter ist **IVG Institutional Funds**. Das schwerpunktmäßig als Hotel mit Boardinghaus genutzte Gebäude verfügt insgesamt über 10.500 qm und ist voll vermietet.

Herne

Die **Deutsche Annington DAIG** investiert im Jahresverlauf rd. 3 Mio. Euro in die Modernisierung und energetische Optimierung von ca. 200 Wohnungen mit ca. 11.000 qm Wohnfläche in Herne. Dort bewirtschaftet die DAIG rd. 4.500 Einheiten. Teilweise werden auch Balkons angebaut.

InnovationCity Ruhr beginnt, sich auch außerhalb von Bottrop als Marke zu etablieren. Dabei ist der Name Programm, denn Ziel ist die energetische Erneuerung und Aufwertung von bestehenden Stadtquartieren. Den vom Initiativkreis Ruhr ausgeschriebenen Wettbewerb unter den Ruhrgebietsstädten konnte 2010 Bottrop für sich entscheiden und die Ergebnisse zur Halbzeit des auf 10 Jahre angelegten Prozesses zur Halbierung des CO₂-Ausstoßes können sich sehen lassen. Aktuell kann landesweit das erste „Plusenergiehaus“ im geförderten Wohnungsbau eingeweiht werden. Für die Durchführung der komplexen Vorgehensweise mit Bürgerforen und viel Überzeugungsarbeit liegt in der Hand der InnovationCity Management GmbH. Sie ist darauf ausgerichtet, die Erfahrungen aus Bottrop auch für andere Quartiere fruchtbar werden zu lassen und weitere Standorte zu einem Netzwerk der InnovationCity Ruhr zusammen zu führen.

Das sog. Elting-Viertel in Essen ist das erste Quartier außerhalb von Bottrop, für das die Managementgesellschaft unter Führung von Burkard Drescher tätig wird. Das nach dem zentralen Elting-Platz benannte Wohnviertel grenzt nördlich an die City an, getrennt nur durch eine Bahnlinie und den Nordring, und liegt in fußläufiger Nachbarschaft zur Universität. Der Baubestand ist geprägt von Nachkriegserneuerungen zwischen gründerzeitlichem Bestand und, vorwiegend im nördlichen Abschnitt, einer auf die 1920er Jahre zurückgehenden Siedlung. Sie gehört der Deutschen Annington DAIG und umfasst rd. 1.200 Wohneinheiten und ca. 41% der Baugrundstücksflächen im Viertel. Weitere 17% sind im Besitz des RWE als Institutionellem Eigentümer und mit 16 % fast ebenso viele gehören der Stadt Essen. Weitere 17 % gehören verschiedenen Einzeleigentümern und 9% kirchlichen und sozialen Einrichtungen. Mit den beiden Partnern der Stadt und der DAIG ist ein konkreter Einstieg in das Projekt möglich, denn ohne die Hauseigentümer geht nichts. Auch **RWE** hat die Zielvereinbarung zur partnerschaftlichen Entwicklung im Quartier unterzeichnet ebenso wie der **EmscherLippe Verband** und **steg Fernwärme**. Wie in Bottrop soll es aber auch hier gelingen, die privaten Eigentümer mit ins Boot zu holen.

DAIG wird den Anfang machen und gezielt Häuserblocks vor allem innen sanieren, wo es möglich ist Balkons anbringen und die Fenster austauschen. Außendämmung ist da nicht vorgesehen, wo Fassadenbilder beeinträchtigt würden. In der ersten Phase will die DAIG 9,3 Mio. Euro investieren, hält aber an dem Ziel, bezahlbaren Wohnraum bereitzustellen, fest. Parallel werden gemeinschaftlich Konzepte für Grünplanung und Wohnumfeldverbesserungen erarbeitet, in die die Bewohner und Akteure des Quartiers aktiv einbezogen werden sollen. Eine Sondierungsstudie zur ganzheitlichen Quartiersentwicklung hatte DAIG im Vorfeld mit dem Planungsbüro **Albert Speer & Partner GmbH** und der **Gertec Ingenieurgesellschaft mbH** erarbeitet. Das Interesse der Stadt Essen betrifft insbesondere den öffentlichen Raum und eine bessere Anbindung an die Innenstadt und den Campus im Rahmen des Strategiekonzeptes „Essen.2030“. (GE)

Infos unter: www.innovationcity-essen.de



Mülheim a.d. Ruhr

Ein Unternehmen der **GAG-FAH Group** hat ein Wohnungsportfolio mit knapp 500 Wohnungen und 30.000qm Wohnfläche in Süddeutschland an die **Süddeutsche Wohnen** veräußert.

Oberhausen

Der Londoner Private-Equity-Investor **Henley** hat über ein Tochterunternehmen das 120.000 qm große ehemalige **Babcock**-Areal erworben. Verkäufer ist die britische **Dazzle Group**. Laut Mitteilung der Kanzlei **DLA Piper**, die Dazzle rechtlich beraten hat, umfasst die Transaktion auch den ehemaligen Babcock-Verwaltungssitz in der Duisburger Straße 375. Henley will das Areal repositionieren.

Das Joint Venture **SEGRO European Logistics Partnership** („SELP“), an dem SEGRO zu 50% beteiligt ist, hat für 37 Mio. Euro eine 36.844 qm große Logistikimmobilie erworben. Das vor kurzem fertig gestellte Gebäude ist an **Lekkerland** vermietet.

Die **CUBION Immobilien AG** vermittelte zwei Mietverträge mit insgesamt rd. 825 qm im Bürohaus Essener Straße 99 and die **Solvadis GmbH** sowie die **Dotzilla GmbH & Co. KG**. Die Immobilie steht im Eigentum einer privaten Grundstücksverwaltungsgesellschaft.

„Fat House“ ist aus der Form geraten

Die Haus-Skulpturen von Erwin Wurm in Wuppertal sind ein Spiegel der Zeit. Sie stimmen nachdenklich.

Die Ausstellungshalle im „Skulpturenpark Waldfrieden“ des Bildhauers **Tony Cragg** in Wuppertal-Elberfeld beherbergt noch bis 12. Juli 2015 Skulpturen des Österreichers Erwin Wurm, Gebäude in Modellformat, mit denen unbekannte Kräfte unsanft umgegangen sind: Eine Festung ist durchschossen, ein langer Verwaltungskomplex ausgehöhlt, andere sind verformt, weil jemand auf ihnen gekniet oder gesessen hat oder darauf herum getrampelt ist, größere schmelzen dahin wie Softeis – und alle fragen sich "Am I Still A House?", so der Titel der Ausstellung. Auf der Wiese unter Bäumen steht, mit putzigem rotem Dach, das „Fat House“. Bis zum Platzen aufgeblasen, erinnert es an einen adipösen Körper, aber auch an die ach so „lustigen“ Gehäuse in Kinder-Comics oder die künstlichen Plastikungetüme auf Spielplätzen. Aber spiegelt es nicht auch das im Wohlstandsrausch des billigen Geldes hypertrophierte Idealbild des Häuschens im Grünen – und mit den aktuellen Immobilienmarktdaten im Hinterkopf eine Entwicklung, die zunehmend Gefahr läuft, mal wieder die Bodenhaftung zu verlieren, weil der „Markt“ zum Selbstzweck wird? Da gerät etwas gewaltig aus den Fugen, die Maßlosigkeit in jeder Form zugleich mit dem Ausgeliefertsein an maßlose, gewaltsame Kräfte. Exitstrategien? Bisher Fehlanzeige. (GE)



Näheres unter www.skulpturenpark-waldfrieden.de

Weitere Nachrichten

Oberbürgermeister **Bernd Tischler** hat im Rahmen des vierten "Nobel Laureates Symposium on Global Sustainability" des **Potsdam-Instituts** für Klimafolgenforschung in Hongkong die **InnovationCity Bottrop** vorgestellt. Das diesjährige Thema war "4C: Changing Climate, Changing Cities". InnovationCity wurde bei dem internationalen Erfahrungsaustausch diskutiert als ein Lösungsansatz für "Klimagerechte Stadtentwicklung".

Lt. **BNPPRE** registrierte in Q1 2015 einen Lager- und Logistikflächenumsatz im Ruhrgebiet von 120.000 qm (Verträge ab 5.000 qm), dreimal so viel wie im Vorjahreszeitraum. Die Nachfrage stieg vor allem im Raum Duisburg und Mülheim. Der Neubauanteil betrug 70% aus built-to-suit-Projekten, da sonstige moderne Flächen weiterhin knapp sind. Ein Beispiel der Neubau für **Simon Hegele** über 30.000 qm in Duisburg. Die Spitzenmiete stieg um 2% auf 4,40 Euro/qm, erzielt im Raum Duisburg.

Das **Bundesforschungsministerium** hat für die erste Stufe des dreistufigen Wettbewerbs "Zukunftsstadt" 52 Kommunen ausgewählt, darunter aus NRW Bocholt, Bonn, Bottrop (mit InnovationCity), Dormagen, Gelsenkirchen, Jülich, Kreis Recklinghausen, Kreis Steinfurt, Legden, Oberhausen, Oer-Erkenschwick und Siegen. Es geht um sichere Energie, um klimaangepasstes Bauen, bezahlbares Wohnen, um Arbeiten, Freizeit, Kultur, Bildung, Mobilität und vieles mehr. In der dritten Phase ab 2018 werden schließlich bis zu acht ausgewählte Kommunen erste innovative Ideen in so genannten "Reallaboren" in die Praxis umsetzen. Der Wettbewerb wird wissenschaftlich begleitet. Insgesamt stehen 1,75 Mio. Euro zur Verfügung.

Kurz berichtet**BRAX mietet die Breite Straße 1**

Die **BRAX Leineweber GmbH & Co. KG** eröffnet im Mai 2015 in Köln ihren größten



Flagshipstore an der stark frequentierten Shoppingmeile Breite Straße am Kreuzungspunkt zur Nord-Süd-

Fahrt. BRAX verfügt zwischenzeitlich über 43 eigene Stores sowie über 1.633 Shop-in-Shops in Deutschland. Der Bekleidungspezialist beschäftigt derzeit rund 1.150 Mitarbeiter. Vermittelnd tätig war **CBRE GmbH**.

Jobcenter zieht nach Ehrenfeld

Das Jobcenter Köln, Unternehmen der Daseinsvorsorge, wird in das Bürogebäude „Blaulicht – das Ehrenfeld Office“ in Ehrenfeld an der Oskar-Jäger-Straße 50 insgesamt 7.578 qm beziehen. Zudem wurden 100 Parkplätze angemietet. Der Umzug von Köln-Zollstock wird nach Abschluss der Umbaumaßnahmen voraussichtlich im Herbst 2015 erfolgen. Eigentümer des Objekts ist **SEB Asset Management**.

Ruhiges erstes Quartal auf Düsseldorfer Investmentmarkt

Auf dem gewerblichen Investmentmarkt Düsseldorf wurden in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres nach Angaben des Immobilienberaters Colliers International 180 Mio. Euro investiert. Für das Gesamtjahr 2015 werden ca. 1,5 Mrd. Euro prognostiziert. Nach wie vor herrscht eine signifikante Produktknappheit im Core-Segment. Zum einen brachte dieser Produktengpass bereits zum Jahresende 2014 eine Anpassung der Spitzenrenditen für Büroimmobilien um 20 Basispunkte auf nun 4,95% mit sich. Zum anderen rücken Anlagealternativen mehr und mehr in den Vordergrund. Dies wird daran deutlich, dass im bisherigen Jahresverlauf die Hälfte aller Transaktionen der Value Add und Opportunistic Risikoklasse zuzuordnen sind. Gleichwohl sind diese Transaktionen oftmals auf die Größenklasse bis 20 Mio. Euro beschränkt.

Büromarkt Köln startet schwach

Einen recht gemächlichen Jahresbeginn zeigt der Kölner Büromietungsmarkt. Mit 55.000 qm blieb das Umsatzvolumen ein Fünftel unter den ersten drei Monaten des Vorjahres zurück. Seit 2010 war kein Jahr schwächer gestartet. „Das Jahr 2015 begann ähnlich verhalten wie 2014 endete“, so **Andreas Reul**, bei **JLL Team Leader Office Leasing Köln**. Das gilt auch für die Anzahl der Deals.

Bei der kleinsten Größenkategorie (unter 500 qm) manifestierte sich der Rückgang mit 20% bei der Anzahl und knapp einem Drittel beim Umsatzvolumen. „Aber auch Großgesuche ab 5.000 qm können nur eingeschränkt bedient werden oder Interessenten müssen bei einer Standort-Prüfung und -Entscheidung in Bezug auf Lage, Ausstattungsqualität, Flächeneffizienz oder Bezugstermin Kompromisse eingehen“, so Reul. Entsprechend wurden nur zwei Anmietungen über 5.000 qm in den ersten drei Monaten registriert. Gleichwohl wird für das Gesamtjahr 2015 ein Vermietungsvolumen von 260.000 qm erwartet. Damit wäre das Vorjahresniveau in etwa erreicht“, so der Vermietungsexperte.

Zwischen Januar und Ende März wurden 44.000 qm fertig gestellt - allerdings: nur knapp ein Fünftel steht Nutzern noch frei zur Verfügung. Weiter leicht rückläufig ist die Leerstandsquote, die bei 6,3% liegt. Bereits seit Mitte 2012 stabil bei 22,00 Euro/qm/Monat erwartet JLL auch im weiteren Jahresverlauf 2015 keine Veränderung bei der Spitzenmiete. Für die gewichtete Durchschnittsmiete ergibt sich ein Wert von 11,72 Euro/qm/Monat).

Düsseldorfer Büromarkt mit leichtem Plus

Der Büromietungsmarkt Düsseldorf (nur Stadtgebiet) startet nach Angaben von **Colliers International** mit einem Büroflächenumsatz von 73.500 qm in das Jahr 2015 und konnte damit das Ergebnis des vergleichbaren Vorjahreszeitraumes um 8% übertreffen. Lässt man Eigennutzer unberücksichtigt, so beläuft sich das Umsatzplus sogar auf 28%. Ausschlaggebend hierfür waren gute Vermietungsleistungen in den beiden mittleren Flächensegmenten zwischen 1.000 und 5.000 qm. Mit insgesamt 18 Mietverträgen wurden in dieser Größenklasse doppelt so viele Abschlüsse wie im ersten Quartal des Vorjahres registriert.

Insgesamt wurden im bisherigen Jahresverlauf 123 Mietverträge im Stadtgebiet Düsseldorf gezählt. Rund drei Viertel der Abschlüsse mit zusammen 24.100 qm sind dem kleinflächigen Segment bis 500 qm zuzuordnen. Eher zurückhaltend präsentierte sich dagegen das Flächensegment 501 bis 1.000 qm, auf das ein Vermietungsvolumen von 6.800 qm entfällt.

Bei der räumlichen Verteilung des Büroflächenumsatzes sind im ersten Quartal die beiden Teilmärkte Linksrheinisch (19.400 qm) und Düsseldorf-Nord (18.500 qm) besonders hervorzuheben. Die Innenstadt erzielt mit 12.300 qm ebenfalls ein gutes Quartalsergebnis. Die elf größten Anmietungen des laufenden Jahres sind allesamt diesen drei Teilmärkten zuzuschreiben und wurden ausschließlich in Bestandsimmobilien getätigt.

Die zahlreichen Vermietungen im mittleren und großen Flächensegment in den Teilmärkten Linksrheinisch und Düsseldorf-Nord, die sich zum Großteil in der Mietpreisspanne zwischen 10,00 und 12,50 Euro/qm bewegen, hatten einen merklichen Einfluss auf die gewichtete Durchschnittsmiete im Stadtgebiet Düsseldorf. Im Vergleich zum Stand Frühjahr 2014 gab diese um knapp 7% nach und notiert aktuell bei 13,70 Euro/qm. Die Spitzenmiete liegt derzeit bei 26,00 Euro/qm.

Während Ende März 2014 der Büroflächenleerstand im Düsseldorfer Stadtgebiet noch 817.100 qm betrug, konnten die Angebotsüberhänge auf 753.000 qm verringert werden.

Die aktuelle Leerstandsquote liegt mit 9,9% erstmals seit der Jahresmitte 2009 wieder unter der 10%-Marke. Für das Gesamtjahr 2015 wird ein Flächenumsatz von mindestens 275.000 qm erwartet.

Impressum

Rheda-Wiedenbrück, T: 05242-901250, F: 05242-901251
info@rohmert.de,
www.rohmert-medien.de,

Chefredaktion:

André Eberhard (V.i.S.d.P.)
Dr. Karina Krüger-Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Dr. Thomas Beyerle, Dr. Gudrun Escher, Marion Götza, 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
Rietberger Str. 18
33398 Rheda-Wiedenbrück
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Senator E.h. Volker Hardegen (Vorsitz),

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

Bildquellen: fotolia.com

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

Unternehmen, die in "Der Immobilienbrief" erwähnt werden:

Pamera Real Estate Partners (38), 25hours (25), ADAC (36), Adolf Würth GmbH & Co. KG (31), Aengevelt (21,35,36,7), aib (38), Albert Speer & Partner GmbH (39), Allbau AG (35), Architektenkammer NRW (35), Art-Invest Real Estate (21,27), Aurelis Real Estate (5,11), B&B (25), Babcock (40), Bahners & Schmitz (37), balandis real estate ag (11,18), Barmer Gek (25), Baxter International Inc. (17), BayernLB (38), Beteiligungsreport (2), BHI (30), BioNTech (20), Blackstone (33), BNPPRE (36,40), BNPPRE (8,22), Bouwfonds (9), BSI (9),bulwiengesa (35), Carlyle Group (25), Catella Property Group (21), Catella Real Estate AG (2), CBRE (5,27), CG Gruppe (21), CM Immobilien Entwicklung (11), Colliers (22,28,36), Commerz Real (11), Commerzbank (11), Competo Capital Partners (36), Corio (22), Cornerstone (15,16), CR Investment Management (37), Cubion (36,40), Curevac (17), DAIG (39), Dazzle Group (40), DB Schenker AG (36), DB Schenker Rail AG (38), Deka (7,25,31), Delta Lloyd Real Estate Management Company (15), Der Platow Brief (2), Deutsche Annington (4,5,39) Deutsche Bank (21), DGNB (38), DIC Asset (10), Die Stiftung (19), Dirk Rossmann GmbH (21), DLA Piper (40), Dorint (13), Dotzila (DTZ) (36), duisport AG (37,38), EBZ (28), EmscherLippe Verband (39), PI Oakwood Quarta S.ä. r.l. & Co. KG (11), EWG (35), F&C Reit Asset Management (15), fairvesta (18), FAZ (2), FOM (35), Fondsbörse Deutschland (28), G.U.N. Investment Consulting (37), Gagfah Group (40), Ganymed (20), Garbe (26), General Electric (4,33), Gertec Ingenieurgesellschaft mbH (39), GfK (35), Gleiss, Lutz (30), Goldman Sachs (5), Goldtree (38), Graft (31), GRI (8,23,24), Grossmann & Berger (22), GSK Frankfurt (4), GSL Bank (36), Hahn Gruppe (29), Handelsblatt (21,24), Hatfield Philips International (37), HauckSchuchardt (38), Henley (40), Hexal (18), HMW Emissionshaus AG (17,20), Hotels & Hospitality Group (25), HPP (30), HSBC (38), IFH (35), ifs (31), immatics (18), ImmobilienWerte Hamburg (15), InnovationCity (39), IVG Institutional Funds (39), JLL (6,11,15,21,22,27,30), JPK Instruments (15), Jungheinrich (11), Kanzlei Hauck-Schuchardt (4), Kleihues + Kleihues (31), Klepierre (22), Knight Frank (14), Kölbl Kruse (36), Landesbank Baden-Württemberg (9,12), Lapithus (39), LEG Immobilien (35), Lekkerland (40), LHI Holding GmbH (9,10,12), LHI Leasing (9,12), Loreal (21), M7 Real Estate (23), M7 Real Estate (39), Massachusetts Mutual Financial Group (15,16), Max Baum Immobilien GmbH (36), McCaffert (38), Merkur Development (4), mfi AG (35), mfi AG (5), Microsoft (17), MIG AG (17), Momeni (30), Motel One (25), Mstar Europe (39), Naturstrom AG (38), NaturStromHandel (21), NCR GmbH (15), Nespresso (38), Norddeutsche Landesbank (9,12), Oddo Seydler Bank (5), OFB Projektentwicklung (15), Orrick, Herrington & Sutcliffe (38), Pamera Asset Management (15), Pamera Cornerstone (4,6,15,17), Pamera Cornerstone Real Estate Advisers (38), Panta Rhei (2), Peach Property Group (37), PepsiCo Deutschland (4,17), Perry Capital UK LLP (35), Phoenix-Rheinrohr AG (30), Potsdam Institut (40), Project Gruppe (24), publicity AG (14), Quantum Immobilien (11,21), RAG Montan Immobilien (38), Real Capital (21), Real I.S. (12,27), Realogis (11,39), Red Square (4), Reed Midem (30), Rheinwert Immobilienconsulting (38), Roche (18), Rohmert Medien Consult (16), Ruhrwert (36), RWE (39), Savills (4,23,38), Scenic Cruises (38), Scope (27,28), SEB Asset Management (5,8,30), Segro (40), Solvadis GmbH (40), Sontowski & partner (4), Starbucks (25), Starwood Capital (39), steag Fernwärme (39), Strabag (21), Süddeutsche Wohnen (40), Supremol GmbH (17), TEK TO NIK Architekten Wenzel & Partner (36), Terrafirma (4), The Quality Group it vision GmbH (8), ThyssenKrupp (30,38), Tiger Trading (21), T-Systems Heerdt (21), Unibail Rodamco (5,35), Universal-Investment-Luxembourg (5), Universität Duisburg-Essen (35,39), Valad Europe (15), vdp (6,7,23), Verein Wohnen in Genossenschaften e.V. (28), Viking (38), Vodafone (21), von Poll Immobilien (35), Waypoint Real Estate (23), WealthCap (20,36), Wells Fargo (33), Weltbild (15), White Architects (31), Wölbarn (2,9,10), act Düsseldorf (37), Xact Düsseldorf GmbH (11), Zalando (25).

Personen, die in "Der Immobilienbrief" erwähnt werden:

Aengevelt, Lutz (36); Bettink, Jan (6); Boll, Kuno (30); Brown, Nathan James (35); Brown, Scott (15,16), Burbach, Karsten (5); Colbourne, Matthew (14); Cragg, Tony (40); Dessolain, Michel (35); Dohrwardt, Jan (22); Döring, Stefan (6); Gates, Bill (17); Gerber, Eckhard (30); Gierth, Robert-Christian (22); Gotthardt, Ronny (23,24); Groom, Andrew (6); Große-Wilde, Franz-Bernd (28); Hallweger, Matthias (20); Hayday, Nathalie C. (35); Hegele, Simon (40); Hentrich, Helmut (30); Hopp, Dietmar (17); Immelt, Jeffrey (33); Kemper, Ralf (6); Knoflach, Barbara (30); Kober, Peter, (9,12); Kramer, Jens (9,12); Kromayer, Matthias (17); Kropf, Alexander (22); Leuchtmann, Klaus (28); Miksch, Hartmut (35); Müller, Matthias (5); Noll, Thomas (28); Porr, Oliver (9,10,12), Schulte, Heinrich Maria (2); Secer, Deniz (35); Soethe, Robert (9,12); Staake, Erich (38); Strüngmann, Andreas (18); Strüngmann, Thomas (18); Tischler, Bernd (40); Tolckmitt, Jens (8); Tonckens, Jaap (35); Tonckens, Jaap (5); Weeks, Charles (15,16); Weiss, R. Roger (5); Weiss, Roger R. (35); Wittkop, Christoph (15,16,17); Wurm, Erwin (40).