Nr. 6 | September 2011

SPH newsletter

news

Neueste Meldungen aus CEE
Seite 3

schwerpunkt

Informationsveranstaltungen zu CEE auf der Expo Real
Seite 9

Es muss nicht immer Warschau sein – auch die Metropole Silesia ist einen Blick wert
Seite 13

Montenegro präsentiert sich als Ferienland an der Adria
Seite 16

An Ungarn scheiden sich derzeit die Geister der Investoren: No-go Area oder Markt mit Zukunft?
Seite 19

Die Region Kaluga ist ein Beispiel für erfolgreiche Industriepolitik in Russland
Seite 25

hintergrund

Der Investor – das unbekannte Wesen
Seite 27

termine

Messen und Veranstaltungen
Seite 29

standpunkt

Der Wohnungsmarkt in Deutschland zieht wieder an.
Seite 30

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Anfang Oktober ist die Zeit der Expo Real, der internationalen Fachmesse für Immobilien und Investitionen in München. Schon in den vergangenen Wochen waren die zahlreichen Aussteller, die in den insgesamt sechs Hallen anzutreffen sind, mit den Vorbereitungen beschäftigt. Doch nicht nur die Messestände, auch das umfangreiche Konferenzprogramm lockt die Besucher nach München. Sowohl unter den Ausstellern wie unter den Besuchern kommen viele aus CEE/SEE und suchen den Austausch mit der westlichen Welt. Und umgekehrt suchen viele von hier auch das Gespräch mit der östlichen Seite. Schon oft hat genau dieser Austausch künftige Geschäfte angekurbelt bzw. ermöglicht.

Dem breiten Spektrum der Expo Real können und wollen wir vollständig gar nicht Rechnung tragen. Wir richten daher im „Schwerpunkt" den Blick dieses Mal nach Polen, nach Montenegro, nach Ungarn und Russland. Aber oftmals weist auch innerhalb dieser Länder die Adlerperspektive ihre Schwächen auf. Deshalb haben wir uns zum Beispiel entschieden, in Polen die Region um Kattowitz und in Russland die Region Kaluga genauer zu betrachten. Während die meisten Moskau und Warschau auf den Schirm haben, gehen wir einmal von den Hauptstädten weg.

Doch damit sind wir immer noch im Vorfeld der Expo Real. Was alles so stattfand und wie es so war, lesen Sie dann in der Rückschau in unserer nächsten Ausgabe. Schon jetzt freue ich mich, den einen oder anderen von Ihnen auf der Expo Real wiederzusehen oder neu kennenzulernen.

Ihr

Andreas Schiller

EHL REAL ESTATE GROUP

EHL Real Estate Group offers the full range of real estate services and is specialised in commercial and residential real estate, investment, asset and center management as well as market research and valuation.

- Leasing
- Sales
- Consulting
- Valuation
- Development Consulting
- Market Research
- Investment
- Portfolio Management
- Asset Management
- Center Management
- Property Management

- Office Buildings
- Investment Properties
- Industrial Premises
- Land
- Retail Properties
- Hotels
- Residential Properties
- Residential Investments

We are looking forward to meeting you at **EXPO REAL 2011** | hall B2, stand 110.

INTERNATIONAL PROPERTY CONSULTANTS | CHARTERED SURVEYORS
AUSTRIA | HUNGARY | CZECH REPUBLIC | POLAND | SLOVAKIA | ROMANIA

EHL IMMOBILIEN GMBH
Prinz-Eugen-Strasse 8-10, 1040 Vienna
T +43/1/512 76 90 | F +43/1/512 76 90-20
office@ehl.at | www.ehl.at

EHL REAL ESTATE HUNGARY KFT.
Árpád Center | 1133 Budapest, Árboc utca 6.
T +36/1/451 80 40 | F +36/1/451 80 41
office@ehl-hu.com | www.ehl-hu.com

EHL REAL ESTATE CZECH REPUBLIC S.R.O.
PALLADIUM | 110 00 Praha 1, Na Poříčí 1079/3a
T +420/222 333 172 | F +420/222 333 181
office@ehl-cz.com | www.ehl-cz.com

EHL REAL ESTATE POLAND SP. Z O.O.
Crown Tower | 01-209 Warszawa, ul. Hrubieszowska 2
T +48/22/310 05 80 | F +48/22/310 05 81
office@ehl-pl.com | www.ehl-pl.com

EHL REAL ESTATE SLOVAKIA S.R.O.
Polus City Center | 831 04 Bratislava, Vajnorská 100
T +421/244 441 234
office@ehl-sk.com | www.ehl-sk.com

EHL REAL ESTATE ROMANIA S.R.L.
IRIDE Business Park | 020335 Bucharest
9-9A Dimitrie Pompeiu Blvd, Building 20, 2nd Floor
T +40/21/242 41 34 | F +40/21/242 41 51
office@ehl-ro.com | www.ehl-ro.com

RICS

www.ehl.at

EHL

Kulczyk Silverstein Properties erwarb das im Jahr 2000 entwickelte Stratos Office Center in Warschau von Pramerica Real Estate Investors.

KULCZYK SILVERSTEIN PROPERTIES: ERSTES INVESTMENT IN POLEN

Kulczyk Silverstein Properties (KSP) hat von Pramerica Real Estate Investors das Stratos Office Center in der Innenstadt von Warschau erworben. Das Stratos Office Center ist ein Class A Bürogebäude mit 10.678 Quadratmeter Mietfläche sowie 169 Tiefgaragenplätzen. Stratos Office Center war im Jahr 2000 von Karimpol, einem in Wien ansässigen Developer, entwickelt worden. 2006 erwarb Pramerica das Gebäude, das derzeit komplett vermietet ist, unter anderen an BRE Leasing, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, an die Belgische Botschaft sowie an internationale Anwaltskanzleien wie Beiten Burkhardt und Bird & Bird.

Die Transaktion wurde von der Landesbank Berlin AG und der Berlin Hyp finanziert und von Colliers International vermittelt. Hogan Lovells vertrat KSP, Salans den Verkäufer.

INTECO WECHSELT DEN BESITZER

Mehrheitseigentümer und CEO der Binbank Mikhail Shishkanov und Sberbank Investment haben Inteco, eines der führenden russischen Projektentwicklungs- und Immobilienunternehmen gekauft. Inteco gehört Yelena Baturina, der Frau des früheren Moskauer Bürgermeisters Yury Luzhkov. Mikhail Shishkanov übernimmt 95 Prozent von Inteco, die restlichen fünf Prozent gehen an die Sberbank. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen bewahrt. Experten schätzen den Wert von Inteco auf 1,2 Milliarden US-Dollar.

MORGAN STANLEY RE WIRD ORCOS GRÖSSTER ANTEILSEIGNER

Orco Property Group and Funds einerseits sowie Morgan Stanley Real Estate Investing (MSREI) andererseits haben eine Vereinbarung über das Investment von MSREI bei Orco getroffen: Orco gibt drei Millionen Stammaktien aus und platziert sie privat. Die Zeichnung dieser Orco-Aktien wird von MSREI durch die Einlage von Anteilen an Orco Germany und am Endurance Real Estate Fund bezahlt. Nach Abschluss dieser Transaktion wird MSREI mit schätzungsweise 18,7 Prozent der größte Anteilseigner von Orco. Orco wird seinen Anteil an Orco Germany auf 87,3 Prozent erhöhen und wird an den beiden Nebenfonds des Endurance Real Estate Fund wie folgt beteiligt sein: mit etwa 14,8 Prozent am Residential Sub-fund und mit 27 Prozent an dem Office I Sub-fund.

ENTERPRISE PARK IN KRAKAU IM BAU

Avestus Real Estate, ehemals Quinlan Private, gab den Baubeginn für Enterprise Park in Krakau bekannt. Der Class A Bürokomplex besteht aus drei Gebäuden und soll in zwei Abschnitten entwickelt werden. Dazu gehören ferner ein Restaurant, ein Kindergarten, ein medizinisches Zentrum sowie Einzelhandelseinrichtungen und knapp 300 Parkplätze. Der erste Abschnitt umfasst rund 15.000 Quadratmeter und soll bis September 2012 fertig gestellt sein. Obwohl der Komplex eine spekulative Projektentwicklung ist, konnte Avestus die Baufinanzierung durch die Raiffeisen Bank Polska S.A sichern.

Das Business Center Olympia Park in Moskau: Größter Einzelmieter wird hier Kaspersky Lab.

O1 PROPERTIES: GRÖSSTE VERMIETUNG DES JAHRES IN MOSKAU

O1 Properties Investment hat einen langfristigen Mietvertrag für das Business Center Olympia Park in Moskau mit Kaspersky Lab abgeschlossen. Kaspersky Lab ist eines der weltweit führenden Unternehmen für Sicherheitssoftware und wird 29.847 Quadratmeter Bürofläche – fast 60 Prozent der Gesamtmietfläche – im BC Olympia Park beziehen. Diese größte Vermietung des Jahres in Moskau vermittelte Jones Lang LaSalle.

Das Class A Business Center liegt an der Leningradskoye Shosse 39. Dazu gehört ein Sportcenter, das olympischen Standards entspricht. Die Gebäude befinden sich in einem Park, der an das Khimkinskoe Reservoir grenzt. BC Olympia Park erfüllt alle Anforderungen an Umweltfreundlichkeit und unterzieht sich derzeit dem Zertifizierungsverfahren nach BREEAM. Der gesamte Komplex umfasst 5,8 Hektar.

EUROPA CAPITAL UND WARIMPEX VERKAUFEN HOTEL SOBIESKI

Der von Europa Capital verwaltete private Immobilien-Investmentfonds Europa Fund II und die Warimpex Finanz-und Beteiligungs AG haben das Hotel Jan III Sobieski in Warschau an die norwegische Investmentgesellschaft Wenaasgruppen verkauft. Zusätzlich erwirbt Wenaasgruppen von den Verkäufern noch ein an das Hotel Sobieski angrenzendes 6.000 Quadratmeter großes Bürogebäude. Der für beide Objekte vereinbarte Verkaufspreis liegt bei über 50 Millionen Euro.

Das Vier-Stern-Hotel Sobieski ist eines der ersten größeren Hotels, das nach 1989 in Warschau errichtet wurde. Es wurde im Juli 1992 eröffnet und von den Verkäufern 2006 übernommen. Das Hotel verfügt über 435 Zimmer und Suiten und bietet umfangreiche Konferenzeinrichtungen.

REZIDOR KÜNDIGT PARK INN BUDAPEST AN

Die Rezidor Hotel Group kündigt ein Park Inn by Radisson in Budapest an. Das neue, im mittleren Segment angesiedelte Hotel mit 136 Zimmern soll im vierten Quartal 2012 eröffnet werden.

Das Park Inn by Radisson Budapest ist derzeit im Bau und entsteht innerhalb eines Büroparks im Norden von Budapest entlang der Vaci Ut. Neben 136 Zimmern soll das Park Inn by Radisson Budapest auch ein Restaurant, mehr als 400 Quadratmeter Konferenzflächen, ein Fitnesscenter sowie Parkplätze umfassen.

Osteuropa ist ein wichtiger Markt für Rezidor. Die Gruppe gehörte zu den „first movers" in der Region nach dem Fall des Eisernen Vorhangs. Heute ist Rezidor in fast allen wichtigen Märkten präsent, unter anderen in Warschau, Prag, Bukarest, Bratislava und Sofia. Das mittlere Segment der Marke Park Inn by Radisson tritt mit Häusern in Prag, Bratislava, Krakau, Ostrava und Sofia in die Fußstapfen der gehobenen Hotelmarke Radisson Blu.

Magnolia Mall in Breslau wurde 2007 eröffnet und jetzt an eine Objektgesellschaft verkauft, die von einem der Immobilienfonds von Blackstone gehalten wird.

BLACKSTONE ERWIRBT MAGNOLIA MALL IN BRESLAU

Das Investmentunternehmen Blackstone hat für 110 Millionen Euro das Magnolia Park Shopping Center in Breslau erworben. Der an der Warschauer Börse notierte Investor NFI Octava und die New Yorker Investmentgruppe Manchester Securities haben das Shopping Center an Kasama Investments verkauft, eine Objektgesellschaft, die von einem der Immobilienfonds von Blackstone gehalten wird. Octava NFI und Manchester Securities Corporation gehörten 72 bzw. 28 Prozent von Legnicka Development, der Objektgesellschaft des Shopping Centers.

2007 eröffnet, umfasst Magnolia Park 74.400 Quadratmeter Einzelhandels- und Entertainmentflächen. Die Mall wird derzeit um weitere 11.000 Quadratmeter erweitert, um Raum für einen Castorama Markt und ein großes Modegeschäft zu schaffen. Die Verkäufer wurden von Jones Lang LaSalle sowie den Kanzleien Clifford Chance und Magnusson beraten.

VASTNED RETAIL ERWEITERT PORTFOLIO IN ISTANBUL

Der paneuropäische Fonds für Einzelhandelsimmobilien VastNed Retail hat das Gebäude Abdi Ipekci Caddesi 37 im Herzen des Einkaufsviertels Nisantasi in Istanbul gekauft. Mit dieser Transaktion erreicht das Türkei-Portfolio von VastNed Retail einen Wert von mehr als 100 Millionen Euro.

Das Objekt soll saniert und umgebaut werden und danach nahezu 2.000 Quadratmeter Brutto-Mietfläche umfassen, davon 1.100 Quadratmeter Einzelhandelsfläche. Der Umbau soll spätestens im August 2013 abgeschlossen sein.

VastNed Retail investiert in Ladengeschäfte an Einkaufsmeilen sowie in Shopping Center und Einzelhandelslagerflächen an guten und besten Standorten. Die Core Markets des Unternehmens sind die Niederlande, Spanien, Frankreich, Belgien und die Türkei. Das Investmentportfolio hatte zum 30. Juni 2011 einen Wert von rund 2,1 Milliarden Euro.

INVESCO RE VERKAUFT ALMA OFFICE BUILDING IN WARSCHAU

Invesco Real Estate hat das Alma Office Building in Warschau an das polnische Private Equity Unternehmen Rotaria S.A. verkauft. Das Alma Office Building umfasst rund 6.000 Quadratmeter Mietfläche und ist komplett vermietet. Das Hauptgebäude wurde in den 60-er Jahren entwickelt und 1998 grundlegend erneuert. Ein angrenzender zweistöckiger Block wurde 2001 erstellt.

Das Alma Office Building an der Marynarska Straße 13 liegt im Bezirk Mokotów, direkt gegenüber der Galeria Mokotów. Invesco Real Estate ist der Asset Manager des Objekts und agiert im Auftrag des Eigentümers PRP Sp. z o.o. Savills beriet den Verkäufer, Cushman & Wakefield den Käufer.

WIEN NORD

ÜBERZEUGENDER AUFTRITT.

Expansion um jeden Preis? Unsere Strategie war schon immer eine andere. Nämlich konsequent die notwendigen Schritte zu einem ausgewogenen, großen zentraleuropäischen Portfolio zu setzen. Deshalb haben wir 2008 die deutsche Vivico-Gruppe gekauft, um uns wichtige Stadtentwicklungsflächen zu sichern. Und konnten jetzt mit dem 2011 wirksamen Erwerb von Europolis hochwertige Bestandsimmobilien in den Ostmärkten im Wert von 1,5 Mrd € integrieren. Mit diesem Schritt in Richtung gut verteilte zentraleuropäische Präsenz ist die Expansion nun abgeschlossen – und die CA Immo Gruppe wird in den nächsten Jahren ihre volle Ertragskraft ausspielen können.

IMMOBILIENVERMÖGEN
(5,2 Mrd. € per 30.6.2011)

Österreich	14 %
Deutschland	43 %
Ost-/Südosteuropa	43 %

AMAZON COURT/Prag
Eine Immobilie aus dem Europolis-Portfolio.

CA IMMO

Diese Anzeige dient Werbezwecken. Die Inhalte sind unverbindlich. Sie dienen ausschließlich zur Information und sind – sowohl nach österreichischem als auch nach ausländischem Kapitalmarktrecht – weder ein Angebot noch eine Kauf- oder Verkaufsempfehlung. Der Leser sollte daher nicht unangemessen auf zukunftsgerichtete Aussagen vertrauen. In der Vergangenheit erzielte Ergebnisse lassen keinen Rückschluss auf die zukünftige Entwicklung zu. Jede konkrete Veranlagung sollte erst nach einem Beratungsgespräch erfolgen.

Informieren Sie sich jetzt über die CA Immo-Aktie auf www.caimmoag.com

Das Copa Centrum Narodni ist das größte Neubauprojekt in Prag. Schon vor Baubeginn hat CPI Czech Property Investments 50 Prozent des Büro- und Geschäftskomplexes erworben.

CPI ÜBERNIMMT 50 PROZENT DES PROJEKTS COPA CENTRUM IN PRAG

CPI Czech Property Investments hat einen Anteil von 50 Prozent am Copa Centrum Narodni in Prag gekauft. Verkäufer ist der Wiesbadener Privatinvestor Interco Holding. Der Projektentwickler Copa hält die anderen 50 Prozent. Das Copa Centrum Narodni, ein 28.000 Quadratmeter großes Büro- und Einzelhandelsprojekt mitten in Prag, ist das größte Neubauprojekt der Stadt und soll rund 160 Millionen Euro Entwicklungskosten erfordern. Die Baugenehmigung liegt seit Ende 2008 vor, doch bislang wurde mit dem Bau noch nicht begonnen.

UFG REAL ESTATE ERWIRBT PORTFOLIO IN MOSKAU

UFG Real Estate hat zu 100 Prozent ein gewerbliches Immobilienportfolio in Moskau erworben. Das Portfolio besteht aus drei Immobilien, zwei Class A Bürogebäuden und einem Einzelhandelszentrum. Die Gebäude liegen in der Stadtmitte und sind komplett vermietet. Verkäufer ist der russische Projektentwickler Capital Group. Über die Einzelheiten des Verkaufs wurde Stillschweigen bewahrt. Das 18.000 Quadratmeter umfassende Business Center „Pushkin House" liegt am Strastnoy Boulevard nahe dem Puschkinplatz und der Tverskaya. Das Einzelhandelszentrum „Metromarkt" mit 9.500 Quadratmetern und das Business Center „Concord" mit 31.500 Quadratmetern gehören zu einem Objekt und sind nahe der Metro-Station Shabolovskaya im Umkreis der großen Verkehrsadern Gartenring, Leninskiy Prospekt und Drittem Verkehrsring angesiedelt.

SEB ASSET MANAGEMENT KAUFT BÜROGEBÄUDE IN WARSCHAU

Für das Portfolio des Spezialfonds SEB Europe REI wurde eine komplett vermietete Büroimmobilie in Warschau gekauft. Das mit „Grade A" bewertete Objekt liegt im Zentrum des Bezirks Mokotów und verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 13.270 Quadratmetern sowie über 185 Parkplätze. Das elfgeschossige Bürohaus wurde 2008 fertig gestellt. Verkäufer des Objekts ist der von GLL Real Estate Partners GmbH gemanagte Investec GLL Global Special Opportunities Real Estate Fund. Der Kaufpreis beträgt 38 Millionen Euro.

PERSONALIEN

Jörg Banzhaf verlässt aus persönlichen Gründen zum 1. Oktober 2011 Atrium European Real Estate. Jörg Banzhaf war dort seit August 2010 Chief Investment Officer. Bevor er zu Atrium kam, war Jörg Banzhaf gut zehn Jahre bei der ECE Projektmanagement, zuletzt als Managing Director und Board Member, verantwortlich für Expansion, Development und Ankaufaktivitäten außerhalb Deutschlands mit Schwerpunkt auf Zentral- und Osteuropa.

Messe München International

GUTE KONTAKTE. GUTE GESCHÄFTE. »

EXPO REAL – die größte Immobilienmesse Europas

Jetzt Ticket buchen:
www.exporeal.net/ticket »

Im Oktober schlägt das Herz der europäischen Immobilienwelt in München. 36.000 Teilnehmer und 1.650 Aussteller auf 64.000 qm in sechs Messehallen stehen für exzellentes Networking und lukrative Projekte. Erleben Sie die positiven Impulse, die Ihnen der persönliche Austausch mit Entscheidern und Experten auf der EXPO REAL bietet. Verbinden Sie gute Geschäfte mit Genuss: in München, der Stadt mit Herz und Charme und einem der attraktivsten Immobilienstandorte. Profitieren Sie von der guten Erreichbarkeit im Zentrum Europas. Kommen Sie 2011 zur EXPO REAL nach München!

EXPO REAL

IT'S REAL BUSINESS

14. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen
4.–6. Oktober 2011, Dienstag–Donnerstag, Neue Messe München

INFORMATIONSVERANSTALTUNGEN ZU CEE AUF DER EXPO REAL

Dienstag, 4. Oktober 2011, 11.00

Halle B1, Stand 110
Moscow on the move: Transport und Verkehr in Moskau – eine Herausforderung im internationalen Kontext
Podiumsdiskussion

Teilnehmer:
- W. Platonov, Vorsitzender der Moskauer Stadtduma

Moderatoren:
- Alexander I. Borisov, Geschäftsführer der MMBA Internationalen Moskauer Unternehmensvereinigung und Mitglied des Vorstands der IHK Russland
- Andreas Schiller, Chefredakteur, SPH Newsletter, Schiller Publishing House

Dienstag, 4. Oktober 2011, 15.00

Halle B1, Stand 110
Eröffnung des Stands der Moskauer Stadtregierung

Teilnehmer:
- Vertreter der Moskauer Stadtregierung
- Martin Zeil, Stellvertretender Ministerpräsident und Minister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologien des Freistaats Bayern

Dienstag, 4. Oktober 2011, 15.00 – 15.30

Halle A1, Stand 331
Pressekonferenz mit István Tarlós, Oberbürgermeister von Budapest
über Strategie, Entwicklungen und Stadtverwaltung.

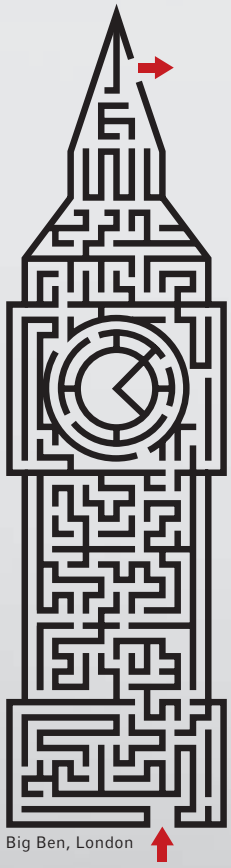
Dienstag, 4. Oktober 2011, 15.00 – 16.00

Halle A2, Stand 122
Metropolia „Silesia“

Teilnehmer:
- Dawid Kostempski, Vorstandsvorsitzender, Oberschlesischer Metropolverband

Leading the way through local expertise.

Meet us at EXPO REAL
Hall B2, Stand B2.210



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

COMMERZBANK Group
www.eurohypo.com
EURO HYPO

Mittwoch, 5. Oktober 2011, 10.00 – 10.45

Media Lounge, Halle A1, Stand 440
Tschechische Republik – Boomland Osteuropas

Teilnehmer:
- Christoph Andexlinger, Head of Center Management International, SES Spar European Shopping Centers GmbH, Salzburg
- Petr Benes, Geschäftsführer, Hochtief Developement Czech Republic s.r.o., Prag
- Richard Curran, Geschäftsführer, CB Richard Ellis, Prag

Moderator:
- Gerhard Rodler, Herausgeber Immobilien Magazin, Wien

Mittwoch, 5. Oktober 2011, 11.30 – 12.15

Media Lounge, Halle A1, Stand 440
Montenegro – die Perle am Mittelmeer

Teilnehmer:
- Dr. Petar Ivanovic, CEO, MIPA – Montenegro Investment Agency, Podgorica
- Kieran Kelleher, Director, Savills Montenegro, Podgorica
- Colin Kingsmill, Director Sales & Marketing, Porto Montenegro, Tivat
- Alexey Rudenko, Head of Representation, IFC Metropol Montenegro, Moskau

Moderator:
- Gerhard Rodler, Herausgeber Immobilien Magazin, Wien

Mittwoch, 5. Oktober 2011, 15.30

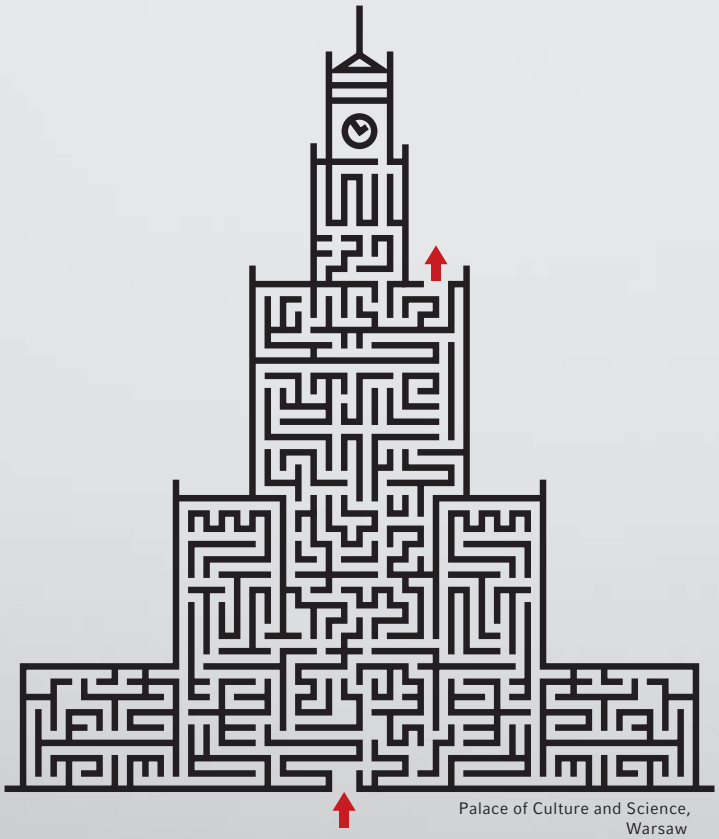
Halle B1, Stand 110
Capital in the capital: Investitionen in Moskau – Die rechtlichen Rahmenbedingungen
Podiumsdiskussion

Moderator:
- Andreas Schiller, Chefredakteur, SPH Newsletter, Schiller Publishing House

Ständig aktualisierte Informationen finden Sie unter:
www.exporeal.net/de/planung/konferenz

Leading the way through local expertise.

Meet us at EXPO REAL
Hall B2, Stand B2.210



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

COMMERZBANK Group
www.eurohypo.com
EURO HYPO

Mittwoch, 5. Oktober 2011, 17.00

Halle B1, Stand 110
Number one in Russia: Perspektiven der städtebaulichen Entwicklung Moskaus
Podiumsdiskussion

Moderator:
- Andreas Schiller, Chefredakteur, SPH Newsletter, Schiller Publishing House

Mittwoch, 5. Oktober 2011, 17.00 – 17.45

Media Lounge, Halle A1, Stand 440
Ungarn – das Tor zum Westen

Teilnehmer:
- Marco Kohla, Leiter Portfolio Strategie, Immofinanz AG, Wien
- Rudolf Riedl, Geschäftsführer, Raiffeisen Evolution Project Developement GmbH, Wien
- Árpád Török, CEO, TriGranit Development Corporation, Budapest

Moderator:
- Gerhard Rodler, Herausgeber Immobilien Magazin, Wien

Donnerstag, 6. Oktober 2011, 10.00 – 10.45

Media Lounge, Halle A1, Stand 440
Polen – Investor's Darling

Teilnehmer:
- Jörg F. Bitzer, Geschäftsführer, EHL Immobilien GmbH, Wien
- Mark Freeman, Head of Valuation & Consultancy, Savills Polen, Warschau
- Christian Fojtl, Mitglied des Vorstandes, Warimpex AG, Wien
- Marek Koziarek, Managing Director, Commercial Real Estate Finance Department, Head Office, Bank Pekao, Warschau

Moderator:
- Gerhard Rodler, Herausgeber Immobilien Magazin, Wien

Donnerstag, 6. Oktober 2011, 10.30

Halle B1, Stand 110
Love me tender: Ausschreibungen und Versteigerungen („tender") für mehr Transparenz
Podiumsdiskussion

Moderator:
- Andreas Schiller, Chefredakteur, SPH Newsletter, Schiller Publishing House

Donnerstag, 6. Oktober 2011, 11.30 – 12.00

Media Lounge, Halle A1, Stand 440
Serbien – Phönix aus der Asche?

Teilnehmer:
- Vojislav Popovic, Regionalgeschäftsführer für West Balkan, Lindner d.o.o. Beograd, Belgrad
- Aleksandar Radulovic, Berater der SIEPA Serbia Investment and Export Promotion Agency, Belgrad

Moderator:
- Gerhard Rodler, Herausgeber Immobilien Magazin, Wien

Donnerstag, 6. Oktober 2011, 12.30 – 13.00

Media Lounge , Halle A1, Stand 440
Russische Föderation – Wie steppt der Bär?

Teilnehmer:
- Vladimir Ivanov, Geschäftsführender Gesellschafter, Spectrum Group, Moskau
- Jason M. Lucas, Präsident, Amstar Global Partners, Denver
- German Moyzhes, Geschäftsführer für Deutschland, Avers Group, Köln
- Dr. Manfred Wiltschnigg, Mitglied des Vorstands, Immofinanz AG, Wien

Moderator:
- Andreas Schiller, Chefredakteur, SPH Newsletter, Schiller Publishing House

ECE in CEE

With three spectacular openings, ECE confirms once more its expertise in Central Eastern Europe. Already on September 28, the sixth ECE center in Poland opened for business – the Galeria Kaskada in Szczecin. On October 4, the Árkád in the southern Hungarian city of Szeged will celebrate its grand opening as the fifth ECE center in Hungary. And to round it off: on November 23, the green light is on for Austria's first BahnhofCity – the BahnhofCity Wien West in Vienna.

Visit us at EXPO REAL
Stand B2.340

Shopping | Office | Traffic | Industries

ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG
Heegbarg 30, 22391 Hamburg, Germany
Phone: +49 (0)40 60606-0, Fax: +49 (0)40 60606-6230
www.ece.com, info@ece.com

ECE

ES MUSS NICHT IMMER WARSCHAU SEIN

Derzeit ist Polen bei Investoren ganz offensichtlich ein gefragter Markt. Bei den meisten geht der erste Blick nach Warschau, doch manchmal lohnt auch ein zweiter Blick zu anderen Standorten. Einer dieser Standorte ist die Metropolregion Schlesien.

Der Aufstieg der Region um Kattowitz begann mit der Industrialisierung.

Wer die Meldungen der letzten Wochen und Monate verfolgt, gewinnt den Eindruck, dass sich in Warschau die Investoren nur so drängeln. Die polnische Hauptstadt ist derzeit der wohl begehrteste Markt in CEE – zumindest aus internationaler Sicht. Erste Stimmen warnen schon wieder vor einer Blase. Man muss den Teufel nicht gleich an die Wand malen, doch wo alle gern investieren wollen, steigen zwangsläufig die Preise und verringern sich Chancen. Die Expo Real bietet Gelegenheit für einen Blick auch auf andere Städte und Regionen Polens. Und hier sollen Kattowitz und die Metropole Silesia genauer betrachtet werden.

Zur Metropole Silesia – eigentlich Metropolitan Association of Upper Silesia GZM – haben sich insgesamt 14 Städte zusammengeschlossen, die sich rund um Kattowitz (rund 306.000 Einwohner) gruppieren, darunter Gleiwitz (200.000 Einwohner), Bytom (180.000 Einwohner), Dąbrowa Górnicza (127.000 Einwohner) und Chorzów (110.000 Einwohner). Insgesamt umfasst die Metropole Silesia knapp 2 Millionen Menschen – Warschau hat 1,7 Millionen, der Agglomerationsraum Warschau etwa 3,5 Millionen Einwohner.

Die Metropole Silesia ist ein Ballungsgebiet ähnlich der Metropolregion Ruhr in Deutschland und war wie diese lange Zeit durch Steinkohlebergbau und Hüttenwesen geprägt. Nach wie vor ist es die am stärksten industrialisierte Region Polens und trägt rund sechs Prozent zum gesamten Bruttoinlandsprodukt Polens bei sowie etwa zwei Drittel zum Bruttoregionalprodukt der Woiwodschaft Schlesien. Die Arbeitslosigkeit der Metropole Silesia liegt unter dem Landesdurchschnitt, allerdings sind die Unterschiede zwischen den einzelnen Städten gravierend: Das Spektrum reicht von gut zwei Prozent in Kattowitz bis zu 15 Prozent in Bytom.

Wie das Ruhrgebiet in Deutschland hat sich auch die Metropole Silesia in den letzten 20 Jahren nachhaltig verändert: Die Kernindustrien, zu denen auch Chemie, Maschinenbau und Energieerzeugung gehören, wurden kontinuierlich modernisiert, so dass sie heute weniger Fläche beanspruchen, Energie sparender arbeiten und umweltfreundlicher geworden sind. Gleichzeitig hat sich ein breiter Dienstleistungssektor entwickelt, in dem inzwischen fast 60 Prozent der Beschäftigten arbeiten. So erfolgreich der strukturelle Wandel bisher auch war, so mangelt es nach Untersuchungen der GZM jedoch an einer Entwicklung starker Spezialgebiete, neudeutsch auch Cluster genannt.

Das Potenzial dafür ist durchaus vorhanden. Dieses zu heben setzt allerdings auch voraus, dass die Metropole Silesia für renommierte Unternehmen des je-

weiligen Spezialgebiets an Attraktivität gewinnt. Ein Pfund, mit dem die Region wuchern kann, ist eine vergleichsweise junge Bevölkerung: zwei Drittel der Einwohner sind im erwerbsfähigen Alter, und im landesweiten Vergleich hat die Metropole Silesia den höchsten Anteil an 20- bis 35-Jährigen. Es gibt rund 40 höhere Bildungseinrichtungen sowie staatliche und private Hochschulen. Zudem ist die Metropole Silesia mit rund 80 R & D Einheiten nach Warschau das zweitgrößte Zentrum für Wissenschaft und Forschung. Hier konzentrieren sich fast zehn Prozent des Wissenschafts- und Forschungspotenzials des Landes. Die meisten Forschungsinstitute sind mit der Industrie und dem Umweltschutz im weiteren Sinne verbunden. Doch obwohl die Metropole Silesia das zweitgrößte akademische Zentrum in Polen ist, verfügen nur rund zehn Prozent der Einwohner über eine Hochschulausbildung. Die Mehrzahl – rund 50 Prozent – haben lediglich eine Grundschulbildung und eine Lehre absolviert.

Was ebenfalls für die Region spricht, ist die Verkehrsinfrastruktur. Hier gibt es das dichteste Straßennetz in Polen und die größte Dichte und Streckenlänge von Bahnlinien. Zudem kreuzen die Metropole Silesia zwei paneuropäische Verkehrkorridore: der Verkehrskorridor VI, der von Danzig über Kattowitz nach Zilina und Bratislava in der Slowakei und weiter über Ungarn, Serbien, Mazedonien bis nach Athen führt, sowie der Verkehrskorridor III, der von Asien kommend über Kiew und Lemberg nach Kattowitz und Breslau und von dort weiter nach Westen bis zur französischen Kanalküste reicht. Auch bei den Bahnverbindungen führen die Hauptstrecken einmal von Gdingen und Danzig über Warschau nach Kattowitz und von dort weiter nach Prag und Wien sowie in Ost-West-Richtung von Krakau über Kattowitz und Gleiwitz nach Breslau und weiter über Berlin bis nach Hamburg. Zudem verfügt Kattowitz über einen internationalen Flughafen mit Verbindungen nach Düsseldorf und Frankfurt am Main.

Verständlich, dass eine solche Region schon seit längerem ins Blickfeld mancher Investoren gerückt ist. Im vergangenen Jahr wurde das von UBM und Warimpex entwickelte Angelo Hotel in Kattowitz eröffnet, Neinver und Meyer Bergman haben sich Ende 2010 für die Erneuerung und Modernisierung des Bahnhofs von Kattowitz und seines Umfelds zusammengeschlossen, und die Immofinanz ist gerade dabei, wegen der hohen Nachfrage seitens der Einzelhändler ihr Silesia Shopping Center in Kattowitz um 20.000 auf 86.000 Quadratmeter zu erweitern. Ghelamco, GTC Globe Trade Centre, Hines, Invesco, Trigranit und andere sind im Bereich Büroimmobilien aktiv. Und auch auf dem Markt für Industrie-, Lager- und Logistikimmobilien tummeln sich die internationalen Developer, allen voran ProLogis, Panattoni, Segro und Millennium Logistic Park. Die Nachfrage nach modernen Lagerflächen kommt vor allem von Einzelhandelsketten, Logistikdienstleistern sowie Autozulieferern – Opel produziert in Gleiwitz, Fiat in Tychy.

Das Silesia Shopping Center in Kattowitz steht auf einer ehemaligen Kohlemine.

Obwohl die Zahl der Shopping Center in der Region in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist und noch weitere Flächen auf den Markt kommen, gibt es in diesem Bereich so gut wie keinen Leerstand. In und um Kattowitz gibt es rund 850.000 Quadratmeter moderne Einzelhandelsflächen – nur Warschau hat mehr. Allerdings sind viele der modernen Shopping Center und Malls an den Stadträndern angesiedelt – die daraus folgenden Probleme sind bekannt: die Innenstädte verlieren an Attraktivität. Dabei ist es keineswegs immer eine Frage der Flächen. Denn ein Potenzial, das die Städte der Metropole Silesia haben, sind innerstädtische Brachflächen oder aufgelassene Gebäude. Sie bieten in vielen Fällen die Möglichkeit für eine Umnutzung.

Die forcierte Industrialisierung hat in der Metropole Silesia ihre Spuren hinterlassen. Doch wie das Ruhrgebiet in Deutschland heute grün ist, so wurde auch in der Metropole Silesia in den vergangenen Jahren sehr viel getan, um die Landschaft zu sanieren und zu rekultivieren. Nicht von ungefähr sind gerade hier zahlreiche Institutionen und Einrichtungen ansässig, die sich genau diesen Umweltherausforderungen widmen und zu ihrer Lösung beitragen. Heute bietet die Metropole Silesia Seen, Fahrradwege, Parks sowie eine gute Sport- und Erholungsinfrastruktur. Und auch Krakau und Tschenstochau sind nicht weit, ebenso wenig die Karpaten und die Hohe Tatra. | **Marianne Schulze**

Deadline for entries:
15 December 2011

Union Investment

Rewarding sustainability

Enter now for the 2012 Prime Property Award!

Sustainability is no longer an emerging trend – in many cases, it is already built reality. Under the theme "Recognising Leadership in Sustainability", the 2012 Prime Property Award will showcase best practices by recognising outstanding real estate investment projects in Europe.

Submit a project now – new build or refurbishment – and take advantage of this opportunity to present your forward-looking investment policy to a wider public. Competition documents will be available for download at **www.prime-property-award.com**.

PRIME PROPERTY AWARD
by Union Investment

Volksbanken Raiffeisenbanken
cooperative financial group

MONTENEGRO – FERIENLAND AN DER ADRIA

Montenegro ist eines der kleineren Länder Osteuropas, die sich auf der Expo Real präsentieren. Meist richtet sich der Fokus der Messeteilnehmer auf die „gewichtigen" Standorte, aber für manchen könnte sich auch ein Blick auf das Ferienland an der Adria lohnen.

Montenegro fällt mit einer Fläche von 13.812 Quadratkilometern unter die zehn kleinsten Länder Europas, ist aber immerhin noch fünfmal größer als Luxemburg. Auch bei der Einwohnerzahl – in Montenegro leben rund 630.000 Menschen – überrundet es noch Luxemburg, beim Bruttoinlandsprodukt pro Kopf jedoch trennen beide Länder Welten: Während Luxemburg bei dieser Kennzahl zu den Spitzenreitern gehört, findet sich Montenegro eher im unteren Drittel. Die Entwicklung von Luxemburg verläuft allerdings auch schon sehr viel länger geradlinig. Montenegro dagegen gehörte lange Zeit zu Jugoslawien, bildete nach dessen Zerfall zunächst einen Staatenbund mit Serbien und ist erst seit 2006 unabhängig ist.

Montenegro wirbt damit, dass es eines der Länder mit dem höchsten Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen pro Kopf der Bevölkerung sei. Seit 2007 stiegen die ausländischen Direktinvestitionen Jahr für Jahr an und legten nach Angaben der European Bank for Reconstruction und Development EBRD selbst 2009 um nochmals knapp ein Drittel (insgesamt 1,26 Milliarden US-Dollar) sowie im ersten Quartal 2010 um weitere 40 Prozent zu. Allerdings war die Steigerung 2009 vor allem auf die teilweise Privatisierung des Energiesektors und 2010 hauptsächlich auf die Rekapitalisierung der Kreditinstitute zurückzuführen.

Gerade der Bankensektor hatte sich in der Krise als sehr fragil erwiesen, und die Wirtschaft insgesamt erlebte nach enormen Wachstumsraten in den Jahren 2007 und 2008 (10,7 bzw. 7,5 Prozent) einen heftigen Einbruch. Das BIP fiel 2009 um 5,7 Prozent und schrumpfte 2010 weiter, obwohl die Industrieproduktion bereits im 2. Quartal wieder anstieg. Für 2011 rechnet die EBRD damit, dass die Wirtschaft insgesamt langsam wieder in den positiven Wachstumsbereich dreht – die offiziellen Prognosen der Regierung gehen von 2,5 Prozent und für 2012 von vier Prozent aus.

Schwerpunkt der montenegrinischen Wirtschaft ist eindeutig der Tourismussektor. Nach Einschätzungen des World Travel & Tourism Council WTTC gehört Montenegro seit Jahren zu den Tourismusdestinationen mit dem stärksten Wachstum. Für 2011 rechnet der WTTC mit rund 1,2 Millionen ausländischen Besuchern in Montenegro. Es ist vor allem die rund 250 Kilometer lange Adriaküste, zu der es die

Die Adriaküste Montenegros ist ein begehrtes Ziel – auch für eine Reihe wohlhabender Investoren.

Touristen hinzieht – das dahinter liegende Gebirgsland ist weniger gefragt und entsprechend deutlich geringer erschlossen. Der Tourismussektor trägt gut zehn Prozent zum BIP bei – Tendenz steigend – und zieht auch knapp ein Viertel der ausländischen Direktinvestitionen auf sich.

Auf den Tourismus als Schwerpunkt der Wirtschaftsentwicklung setzt Montenegro auch für die Zukunft. Das ist einer der Gründe, warum eine ökologische Ausrichtung aller Wirtschaftsaktivitäten per Gesetz vorgegeben ist. Die Erneuerung und Erweiterung der touristischen Infrastruktur ist nach wie vor das beherrschende Thema, was sich auch an den Projekten zeigt, die von der Montenegrinischen Investment Promotion Agency MIPA auf der Expo Real präsentiert werden: Velika Plaza, Porto Montenegro, Lustica Development und Sveti Marko Island.

Velika Plaza – „Langer Strand" – bei Ulcinj ist das derzeit größte Greenfield-Projekt des Landes. Der Masterplan für die entlang einem gut 12 Kilometer langen Strand geplante Ferienanlage wurde 2008 erstmals auf der Mipim Horizons vorgestellt. Zwar bekundeten Trigranit Development (Ungarn), Bloom International Properties und Hydra Properties (beide VAE) sowie Prufrock Investments (Griechenland) Interesse an dem Projekt, doch ließ die Krise den Investorenwettbewerb erst einmal scheitern.

In Porto Montenegro dagegen ist der erste Bauabschnitt schon vollendet: Auf dem Gelände eines ehemaligen Marinestützpunkt in der Bucht von Tivat entstand ein Yachthafen mit 630 Liegeplätzen, eine Marina mit Hotels, Wohnungen, Bars, Restaurants, Sportzentrum, Yachtclub sowie einem 65 Meter langen Außenpool. Initiator und Investor von Porto Montenegro, das sich als Luxus-Destination an Monte Carlo und Porto Cervo orientiert, ist der in Ungarn geborene kanadische Geschäftsmann Peter Munk, Gründer und Chairman von Barrick Gold.

Ebenfalls bei Tivat sollen auf der Insel Sveti Marko ein Sechs-Sterne-Hotel und Spa sowie Villen und Wohnanlagen mit Blick aufs Wasser entstehen, und auch hier möchte man nur ein exklusives Publikum ansprechen. Eigentümer und Entwickler von Sveti Marko Island ist die russische Metropol Group.

Lustica ist eine Halbinsel, die der Bucht von Kotor vorgelagert ist. Dort sollen auf einem Areal von 6,8 Millionen Quadratmetern verschiedene Drei- bis Fünf-Sterne-Hotels mit insgesamt rund 2.200 Zimmern, 1.600 Apartments und 750 Villen entstehen. Geplant sind zwei Marinas und ein 18-Loch-Golfplatz, ein Konferenzzentrum und Sporteinrichtungen sowie eine entsprechende Infrastruktur mit Restaurants, Geschäften, Kindergärten und Schulen. Das Projekt erfordert ein Investment von rund einer Milliarde Euro. Der Projektentwickler Lustica Development ist ein Joint Venture von Orascom (90 Prozent) und der Regierung von Montenegro (10 Prozent). Chairman und CEO von Orascom ist Samih Sawiris.

So überzeugend diese Projekte im Einzelnen auch sein mögen, eine Voraussetzung für die Weiterentwicklung des Tourismussektors sind Investitionen in die Infrastruktur des Landes, in Straßen und Autobahnen sowie in die Wasser- und Energieversorgung. Hier liegen nach Meinung aller Experten die Hauptprobleme. Andererseits bescheinigen sie Montenegro ebenso einstimmig ein generell investorenfreundliches Geschäftsklima. Auch auf dem Weg der Privatisierung hat das Land bereits Fortschritte aufzuweisen, allerdings – so die EBRD – sind auch noch viele Aufgaben zu lösen. Dazu gehören unter anderen die Stärkung der Verwaltung, die Durchsetzung von Recht und Gesetz, die Unabhängigkeit der Rechtsprechung sowie die nachhaltige Eindämmung von Korruption. Aber vielleicht sollte man nicht vergessen, dass auch in anderen Ländern nicht alles von heute auf morgen EU-konform war. Apropos EU: Montenegro hat zwar die Mitgliedschaft in der Europäischen Union erst vor kurzem beantragt, den Euro als Währung hat es jedoch schon, obwohl es auch der Währungsunion (noch) nicht angehört. | **Christiane Leuschner**

IMMOFINANZ

GROUP

präsentiert:

TOP Büro Standort

www.businessparkvienna.com

Mehr Information: Tel.: +43 (0) 5 7111-2900, Mail: info@businessparkvienna.com

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL Stand B2.110

www.immofinanz.com

UNGARN – NO-GO AREA ODER MARKT MIT ZUKUNFT?

Ungarn gehört zu den etablierten Märkten in CEE und wurde lange in einem Atemzug mit Polen und der Tschechischen Republik genannt. Doch während in diesen beiden Ländern die Investoren eifrig unterwegs sind, machen sie um Ungarn einen großen Bogen. Zu Recht oder zu Unrecht – das ist die Frage.

Der Blick von außen auf Ungarn ist häufig ein kritischer und wenig differenziert.

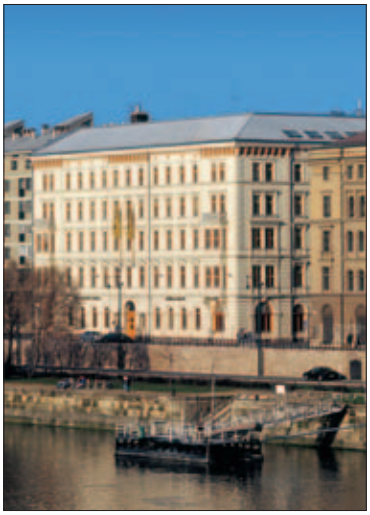
„Ungarn weist derzeit ein sehr schwaches wirtschaftliches Umfeld auf. Vor dem Hintergrund der hohen Leerstandsrate im Büromarkt und der auf mittlere Sicht fehlenden Perspektiven für Mietpreiswachstum gehört Ungarn derzeit nicht zu den favorisierten Investmentregionen in Europa", erklärt Fabian Hellbusch, Leiter Immobilien Marketing und Kommunikation bei Union Investment Real Estate. Mit dieser Einschätzung steht er sicher nicht allein. Die Frage ist jedoch, ob diese Sichtweise nicht etwas einseitig ist.

Sicher, die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise hat Ungarn von allen CEE-Ländern am härtesten getroffen. Schon 2007 hatte sich das Wirtschaftswachstum deutlich verlangsamt und lag Ungarn weit unter dem Durchschnitt in der EU und in der Eurozone. Im Herbst 2008 drohte die hohe Verschuldung das Land in den Bankrott zu treiben – IWF, Weltbank und EU schnürten ein Rettungspaket und Ungarn erhielt eine Kreditzusage über insgesamt 20 Milliarden Euro. Die Wirtschaft schrumpfte 2009 weiter, bei den Wahlen 2010 gewannen die rechtsgerichteten Parteien Fidesz und KDNP mit überwältigender Mehrheit, doch obwohl damit eine gewisse politische Stabilität eingekehrt ist, betrachtet mancher die Entwicklung in Ungarn eher kritisch.

Seit dem vergangenen Jahr zieht die Wirtschaft wieder leicht an. 2010 lag das Wachstum bei etwa einem Prozent, für 2011 gehen die Prognosen von gut zwei bis knapp drei Prozent aus. Auf dem Arbeitsmarkt, der derzeit eine Arbeitslosenquote von deutlich über elf Prozent aufweist, setzt langsam eine Entspannung ein. Das rigide Sparprogramm der Regierung zeigt erste Wirkungen: Die Staatsverschuldung ist rückläufig. Dank deutlich steigender Exporte entwickelt sich auch die Zahlungsbilanz positiv, ebenso scheint der Anstieg der Inflationsrate erst einmal gebremst. Gleichsam als „Belohnung" für die Bemühungen der Regierung stufte die Rating-Agentur Fitch vor kurzem die Bonität Ungarns von negativ auf stabil hoch.

Mit der Krise brach auch der ungarische Immobilienmarkt ein, gleichzeitig „kam ein Maximum an neuen Büroflächen auf den Markt", fasst Kay-Uwe Blandow, Geschäftsführer der IVG Hungary Kft., die damalige Situation zusammen. „Entsprechend hoch waren die Leerstände. Gleichzeitig gingen die Mieten deutlich zurück."

IVG Hungary war in den Jahren 2000 bis 2010 der größte Entwickler von Büroflächen in Ungarn und managt derzeit ein Portfolio von 15 Objekten im Wert von rund 300 Millionen Euro und mit



Ob Bürogebäude oder Shopping Center – Qualität ist nach wie vor gefragt: Oben links das Gebäude E im Infopark der IVG, unten in der Mitte das von Wing entwickelte K3 Bürogebäude, unten rechts das Akadémia Bank Center von RREEF, alle in Budapest; oben rechts das Árkád Györ der ECE und unten links das Campona Shopping Center von ING Real Estate in Budapest.

einer Gesamtmietfläche von 120.000 Quadratmetern. Insofern weiß Kay-Uwe Blandow, wovon er spricht. „Der Talsohle war 2010 erreicht – seitdem lässt sich eine Trendwende feststellen", berichtet er weiter.

Dass es in den vergangenen Jahren nicht gerade einfach war, Büroflächen an den Mieter zu bringen, bestätigen alle. Ulrich Steinmetz, als Geschäftsführer RREEF zuständig für offene Immobilienfonds, gibt unumwunden zu, dass „es bei der Nachvermietung Schwierigkeiten gibt". Diese Offenheit ehrt ihn, haben doch manche seiner Kollegen bei den deutschen offenen Fonds beim Thema Ungarn eine Stellungnahme schlicht verweigert. RREEF ist seit 2001 in Budapest investiert: Das erste Objekt, das RREEF für den grundbesitz global erworben hat, war das Akadémia Bank Center, gefolgt von MOM-Park und dem BC 140. Das Investmentvolumen beläuft sich auf insgesamt 116,35 Millionen Euro.

„Betrachtet man die Entwicklung des Verkehrswertes gegenüber dem Kaufpreis, so haben sich die Objekte Akadémia Bank Center und MOM-Park positiv entwickelt – hier liegt der Verkehrswert um zehn bzw. 13 Prozent über dem Kaufpreis –, während das BC 140 eine leicht negative Performance hat", erläutert Ulrich Steinmetz die Entwicklung der Investments des grundbesitz global in Budapest. Bei der Vermietungssituation geht Ulrich Steinmetz davon aus, „dass sich im Zuge der gesamtwirtschaftliche Erholung auch die Vermietungssituation verbessern wird", allerdings erwartet er eine Erholung der Büromärkte nicht vor 2013.

Dass auf dem Büromarkt eine Verbesserung jedoch bereits spürbar wird, stellt Andrea Dissauer, Director CEE/SEE bei dem auf Zentral- und Südosteuropa spezialisierten Beratungsunternehmen Ehl Immobilien aus Wien, fest. Sie beobachtet, dass die Leerstände, die zeitweise bei mehr als 20 Prozent lagen, rückläufig sind und immer mehr Mieter feststellen,

dass in absehbarer Zeit keine neuen Flächen mehr auf den Markt kommen. Das gilt nicht nur für den Büromarkt, sondern generell: „In allen Immobilienbereichen sind die Projektentwicklungen deutlich zurückgegangen, so dass der Netto-Flächenumsatz in den nächsten Jahren das Angebot bei weitem übertreffen wird", bestätigt Noah M. Steinberg, Chairman und CEO des ungarischen Asset Management und Developmentunternehmens Wing Zrt., voraus. Wing, vormals Wallis, ist seit 1999 auf dem ungarischen Markt aktiv und hat bisher rund 350.000 Quadratmeter Fläche in allen Bereichen – von Büros über Shopping Center, Hotels bis hin zu Industrie-Immobilien – entwickelt.

Während Kay-Uwe Blandow die Erfahrung macht, dass „unsere Mieter deutlich früher als bisher den Wunsch äußern, Verhandlungen über die Verlängerung von Mietverträgen aufzunehmen, um von den derzeit noch günstigen Mietpreisen zu profitieren", beobachtet Andrea Dissauer, dass die Mieternachfrage generell ansteigt. „Es geht inzwischen nicht mehr nur um den Wechsel aus alten in neue Flächen. Insgesamt zieht die Nachfrage an." Da es derzeit keine neuen Projektentwicklungen gibt, sieht Andrea Dissauer hier gute Chancen für jene, die bereit sind, antizyklisch zu investieren, räumt aber auch ein, dass Developments einen langen Vorlauf haben und zudem die Banken beim Thema „Finanzierung in Ungarn" eher zurückhaltend sind. „Ungarn entwickelt sich durchaus positiv, doch es hat eine schlechte Publicity", beklagt sie die Situation. „Auch Polen hat vom IWF einen Kredit von 30 Milliarden US-Dollar bekommen und kämpft mit einem hohen Haushaltsdefizit – trotzdem ist das Land offenkundig ‚Investors' Darling'", stellt Kay-Uwe Blandow fest. Und – so möchte man ergänzen – so manche Äußerungen und Maßnahmen der ungarischen Offiziellen sind nicht wirklich dazu angetan, das problematische Image des Landes zu verbessern.

Dennoch: Alle sind sich darin einig, dass die internationalen Investoren nach Ungarn zurückkehren werden. „Ungarn und insbesondere Budapest gehören nach wie vor zu den interessanten Investmentstandorten. Allerdings spiegeln die derzeitigen Renditen, die im europäischen Vergleich relativ hoch sind, das höhere Risikopotential des Landes. Es besteht immer noch eine gewisse Unsicherheit über die künftige wirtschaftliche Entwicklung", stellt Ulrich Steinmetz fest.

Deutlich optimistischer sieht Kay-Uwe Blandow die Situation: „Wer jetzt in Ungarn investiert, kann ein gutes Geschäft machen. Die Preise liegen in Budapest derzeit bei etwa einem Drittel von dem, was in Warschau und teilweise auch in Prag bezahlt wird." Und die Mieten – darin stimmt er mit Andrea Dissauer überein – werden wieder anziehen, auch und vor allem, weil das Angebot an modernen Flächen in absehbarer Zeit knapp werden wird. „Spätestens im nächsten Jahr" rechnet Andrea Dissauer mit den ersten Transaktionen. Sie hebt explizit die „positive Grundstimmung" in der Immobilienbranche hervor und verweist darauf, dass insbesondere Budapest für eine weitere Entwicklung auf Investitionen von außen angewiesen ist. „Wien und Budapest sind etwa gleich groß. In Wien haben wir rund zehn Millionen Quadratmeter Bürofläche, in Budapest drei Millionen. Ohne internationale Investments wird sich Budapest nicht weiterentwickeln können", hebt sie hervor.

Auch Noah M. Steinberg sieht „für Investoren, die in CEE Core- und Core-plus-Objekte zu einem guten Preise erwerben wollen, in Ungarn ausgezeichnete Chancen. Denn im Vergleich zu Polen und der Tschechischen Republik sind die Preise in Ungarn sehr attraktiv." Gerade Budapest ist und bleibt seiner Einschätzung nach „eine der bedeutenden europäischen Hauptstädte. Voraussetzungen für eine weitere positive Entwicklung sind", so fährt er fort, „die Einhaltung der Haushaltsdisziplin – sehr wahrscheinlich –, dass Deutschland als einer der Hauptexportmärkte Ungarns wirtschaftlich weiter wächst – sehr wichtig – und dass in Ungarn selbst Wirtschaftswachstum und Konsumnachfrage weiter anziehen." Er sieht bei den internationalen Investoren bereits

Christoph Augustin, Managing Director Ungarn, ECE

Kay-Uwe Blandow, Geschäftsführer, IVG Hungary Kft.

Andrea Dissauer, Director CEE/SEE, Ehl Immobilien

Dr. Martin Sabelko, Managing Director, ING Real Estate Investment Management Central Europe

Noah M. Steinberg, Chairman und CEO, Wing Zrt.

Ulrich Steinmetz, Geschäftsführer, RREEF Offene Immobilienfonds

„ein erneuertes Vertrauen in Ungarn" und führt als Beweis den Rückgang der Zinsen bei ungarischen Staatsanleihen sowie den stabilen Wechselkurs von Euro und ungarischem Forint an.

Büroimmobilien sind das eine, Einzelhandelsimmobilien das andere Segment, das internationale Investoren hauptsächlich anzieht. Nun hört und liest man immer wieder, dass die Ungarn zunehmend weniger Geld in der Tasche haben und die Konsumentennachfrage rückläufig sei. Darauf antwortet Dr. Martin Sabelko, Managing Director bei ING Real Estate Investment Management Central Europe, mit einem Lachen: „Ja, der durchschnittliche Warenkorb wird zwar etwas geringer, aber er ist immer noch ganz gut gefüllt. Die Ungarn sind sehr innovativ und erfinderisch, auch und gerade in schlechten Zeiten, und haben erstaunlich viel Geld in der Tasche." ING ist in Ungarn zu 80 Prozent in Einzelhandelsimmobilien investiert, hauptsächlich in der Hauptstadt und in den regionalen Oberzentren.

Sowohl ING wie auch die ECE sind mit ihren Einzelhandelinvestments nach wie vor zufrieden. „Die Wirtschaftskrise ist zwar noch nicht vorüber, aber die Umsätze sind überwiegend stabil bzw. fangen langsam wieder an zu steigen, in einem Center sogar zweistellig", berichtet Christoph Augustin, Managing Director für Ungarn bei der ECE. Der Hamburger Projektentwickler und Center Manager hat insgesamt vier Shopping Center in Budapest, Debrecen, Györ und Pécs realisiert und im Management, ein weiteres in Szeged soll noch in diesem Jahr eröffnet werden.

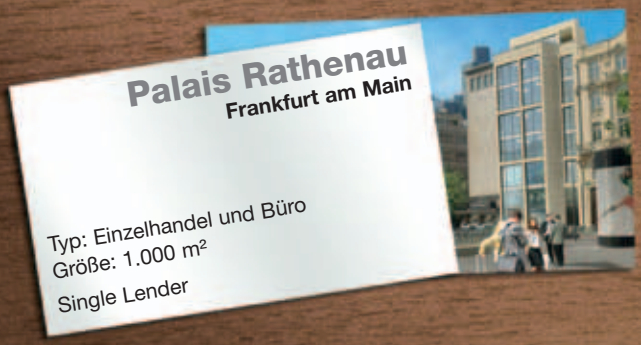
Auch bei den Einzelhandelsimmobilien und ihren Mietern macht sich der Silberstreif am Horizont der ungarischen Wirtschaft positiv bemerkbar, wie Christoph Augustin weiter ausführt. Die verbesserten Wirtschaftsdaten mit sinkender Arbeitslosigkeit und Inflation kommen den Retailern zugute. Ebenso bringt die Einführung der Flat-Tax den Haushalten mehr Geld, das wiederum in den Konsum fließen und damit zu einer weiteren Belebung der Wirtschaft beitragen kann.

Sowohl Christoph Augustin als auch Dr. Martin Sabelko verweisen darauf, dass ein entscheidender Punkt für den Erfolg eines Shopping Centers ein gutes Asset und Center Management ist. Allerdings – so Dr. Martin Sabelko – ist diese Aufgabe nicht einfacher geworden: „Ungarn sind sehr markenorientiert und der Branchenmix sowie das ‚Outfit' einer Einzelhandelsimmobilie entscheiden darüber, ob das Shopping Center oder die Mall zum Treffpunkt wird. Und gerade beim ‚Outfit' liegt die Latte sehr hoch: Man muss dem Vergleich mit dem Palladium in Prag oder Zlote Tarasy in Warschau standhalten können, um erfolgreich zu sein." Er sieht dennoch keinen Grund, das Engagement in Ungarn zu bedauern, im Gegenteil: „Wir würden jederzeit wieder kaufen – wichtig ist, dass das Konzept und der Standort stimmen," betont er.

Auch bei der ECE gilt Ungarn als ein „Land mit Potenzial. Daher gehört Ungarn für uns unverändert zu den Kernmärkten für weitere Investitionen", bestätigt Christoph Augustin. Diese positive Einschätzung anderen zu vermitteln, ist nicht immer einfach. Auch Dr. Martin Sabelko weiß, dass Investoren momentan eher nach Polen, in die Tschechische Republik und die Slowakei zu locken sind und dass Objekte in Ungarn sehr viel kritischer als anderswo geprüft werden.

Andererseits kann er teilweise verstehen, dass Investoren bei Ungarn eher zögerlich sind. Es ist nicht nur die Sondersteuer für Konzerne, die gerade bei den großen internationalen Investoren für Unmut sorgt, es ist generell die oftmals wenig investorenfreundliche Haltung der politisch Verantwortlichen, die manchen zurückschrecken lässt. „Es wäre an der Zeit, dass Politiker pro-aktiv Investments fördern und vielleicht etwas professioneller mit ihren Investoren umgehen", meint Dr. Martin Sabelko. Als Vertreter eines Unternehmens, hinter dem eine große Bank steht, hat er auch seine Erfahrungen mit den „Offiziellen" machen dürfen, die alles andere als zielführend waren. Dennoch: Obwohl Österreicher, bekennt er unumwunden: „Ich glaube an dieses Land." | **Marianne Schulze**

McCann Erickson



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL Stand C1.432

Immobiliengeschäft. Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. **www.helaba.de**

Helaba
Landesbank
Hessen-Thüringen

ERFOLGREICHE INDUSTRIEPOLITIK IN RUSSLAND

Blick auf Kaluga, der größten Stadt der gleichnamigen Region südwestlich von Moskau.

Erstmals auf der Expo Real präsentiert sich die russische Region Kaluga. Sie erscheint nicht unbedingt auf dem Radar der internationalen Immobilieninvestoren erfasst wird, doch ein genauerer Blick lohnt sich. Denn hier wurde in den vergangenen Jahren eine Entwicklung angestoßen, die sich sehen lassen kann.

Die Region Kaluga beginnt etwa 70 Kilometer südwestlich von Moskau. Hier leben auf knapp 30.000 Quadratkilometern gut eine Million Menschen. Die beiden größten Städte sind Kaluga (341.000 Einwohner) und Obninsk (105.000 Einwohner).

Die wirtschaftliche Struktur der Region ist industriell geprägt – etwa ein Drittel des Bruttoregionalprodukts entfällt auf den Industriesektor, der 2010 um 145 Prozent wuchs. Damit ist Kaluga die erfolgreichste Industrieregion in Russland. Dieser Erfolg schlägt sich auch auf dem Arbeitsmarkt nieder: Die Arbeitslosenquote liegt derzeit bei 1,5 Prozent – das ist der niedrigste Wert in ganz Russland.

Seit 2007 hat sich das Bruttoregionalprodukt nahezu verdoppelt: Es stieg von 111,8 Milliarden Rubel (2,7 Milliarden Euro) auf 214,2 Milliarden Rubel (5,16 Milliarden Euro) im Jahr 2010. Zu diesem Wachstum beigetragen haben auch die ausländischen Direktinvestitionen, die von 400 Millionen US-Dollar 2007 auf gut eine Milliarde US-Dollar in den folgenden Jahren anstiegen. Etwa acht Prozent aller Direktinvestitionen in Russland entfallen auf die Region Kaluga.

Allerdings bietet die Regions Kaluga auch gute Voraussetzungen: Dazu gehört zum einen die gute Transportinfrastruktur mit zwei Autobahnverbindungen (M3 Moskau – Kiew und A101 Moskau – Warschau), rund 5.000 Kilometer (feste) Straßen, Anschluss an die Eisenbahnverbindung Moskau – Kiew sowie an weitere innerrussische Eisenbahnstrecken, und rund 100 Kilometer fließt die Oka als Schifffahrtsweg durch die Region. Was fehlt, ist ein Flughafen, aber auch hier soll Abhilfe geschaffen werden. Bis dahin stehen in Moskau immerhin drei große Flughäfen zur Verfügung. Ebenfalls sehr weit entwickelt ist die Region im Bereich Telekommunikation. Was jedoch noch entscheidender ist: Es gibt hier sehr gut ausgebildete Arbeitskräfte.

Hinzu kommt, dass man in der Region frühzeitig auf Clusterbildung setzte. Der Auto-Cluster dürfte der wohl bekannteste sein – Volkswagen, PSA PeugeotCitroën, Volvo und Renault Trucks haben Fertigungen in der Region Kaluga und entsprechende Zulieferer nachgezogen. Nach Togliatti und Sankt Petersburg ist Kaluga

Wichtig für die Auto-Industrie sind entsprechende Aus- und Weiterbildungseinrichtungen.

der drittgrößte Automotive-Cluster in Russland. Die Ziele der Region sind hoch gesteckt: Kaluga möchte in den nächsten Jahren zumindest die Nummer zwei der russischen Autobauerregionen und die Nummer eins im Bereich der Zulieferer werden. Um diese Ziele zu erreichen, sollen Research & Development Center für den Fahrzeugbereich und Trainingscenter für die Autoindustrie weiterentwickelt werden. Ein erstes Trainingscenter, das in Zusammenarbeit mit VW und PSA PeugeotCitroën entwickelt wurde, gibt es bereits seit 2007. Seitdem durchliefen rund 2.000 Fachkräfte die insgesamt 40 Weiterbildungs- und Trainingsprogramme, die durch ein weiteres Modul 2010 auf 70 Programme erhöht wurden. Für die Ausbildung und Spezialisierung werden zusätzlich rund 10.000 Quadratmeter Ausbildungs- und Schulungseinrichtungen entwickelt, in denen bis zu 400 Menschen gleichzeitig theoretisch und praktisch lernen können.

Nicht nur, aber insbesondere die Autoindustrie braucht eine entsprechende Transport- und Logistikinfrastruktur. Aus diesem Grund werden Bahnstationen und Zugänge zum Bahnnetz erneuert und neu entwickelt, es entstehen Transport- und Logistikterminals sowie Lagereinrichtungen vor allem im Umfeld der Industrieparks. Diese Industrieparks liegen wie Perlen aufgereiht entlang der M3 Autobahn und der Eisenbahnstrecke Moskau – Kiew. Insgesamt umfassen die Industrieparks 2.700 Hektar Fläche, davon sind derzeit noch 1.400 Hektar verfügbar.

Die Autoindustrie konzentriert sich rund um die Stadt Kaluga, doch nicht nur die Autobauer haben die Region für sich entdeckt. Um nur ein paar Namen zu nennen: Euroglas, General Electric, Grimme, John Deere, L'Oreal, Nestlé, Samsung und Wolf Systems sowie Berlin-Chemie Menarini, Hemofarm-Stada und Novo Nordisk.

Die drei letzten Namen weisen auf einen weiteren Cluster der Region Kaluga hin: den Cluster für Biotechnologie und Pharmazeutik, zu dem als dritter Cluster in Obninsk der Bereich Nuklearmedizin dazukommt. Obninsk ist eine der bedeutenden Wissenschafts- und Forschungsstädte in Russland und beherbergt allein zwölf wissenschaftliche Forschungsinstitute. Dass man hier auf Nuklearmedizin setzt, hat einen sehr konkreten Hintergrund: 1954 entstand in Obninsk das erste Atomkraftwerk der Sowjetunion und der Welt (inzwischen stillgelegt). Die Technische Universität der Stadt war eine der führenden Nuklearforschungsstätten, die sich unter anderem auch mit den technischen und medizinischen Folgen von Tschernobyl befasste. Heute ist die TU ein „Zentrum für radiologische Anwendungen" – im Mittepunkt stehen vorrangig Nuklear- und Umweltmedizin –, und in ihrem Umfeld entstanden etliche Krebstherapiezentren.

Kaluga hatte in mancher Hinsicht vielleicht bessere Voraussetzungen als andere Regionen in Russland, doch es ist auch die Investmentpolitik der Region, die internationalen Unternehmen die Ansiedlung erleichtert. So bemüht man sich, potenzielle Investoren rundum zu unterstützen, man lockt mit steuerlichen Erleichterungen in der Anfangsphase, und man garantiert Grundstücke, die bereits erschlossen sind und über die notwendige Infrastruktur verfügen. Und noch ein Punkt kommt hinzu: Für die Menschen, die hier arbeiten, entstehen nicht nur moderne Wohnungen, es gibt inzwischen auch Hotels, Sport- und Freizeitangebote, Shopping Center sowie vielfältige gastronomische Einrichtungen, kurz: die Vertreter internationaler Unternehmen kommen nicht in eine „finstere Provinz", sondern finden hier eine entsprechende Infrastruktur für die angenehmen Seiten des Lebens vor. | **Christiane Leuschner**

REAG

REAL ESTATE ADVISORY GROUP

Build

on transparency

- **Valuation** (Red Book, IFRS, BelWertV, ImmoWertV)
- **Investment Advisory** (Document DD/management, distressed portfolio services)
- **Property Services** (Technical Due Diligence, Project Controlling)
- **Environmental Due Diligence**
- **Green Building** (BREEAM, LEED)

Messe Munich expo real

4. – 6. October 2011

Please visit us!
Hall C1, Booth 221

Telephone +49 (0) 69 24 75 26 7-0

www.reag-aa.com

RICS HypZert

EUROPE: Bulgaria, Czech Republic, France, Germany, Greece, Hungary, Italy, Netherlands, Portugal, Romania, Russia, Spain, UK, Ukraine; **The Americas:** Canada, USA, Brazil
AsiaPacific: China, India, Japan, Thailand, Taiwan, Australia

An American Appraisal company

DER INVESTOR – DAS UNBEKANNTE WESEN

In Osteuropa und in den benachbarten Staaten ist häufig sehr generell von Investoren die Rede. Dabei drängt sich manchmal der Eindruck auf, dass damit jeder – vom Projektentwickler bis zum Endinvestor – gemeint sein kann. Eine Differenzierung könnte manchmal Ziel führender sein.

Eher als eine einzelne Person verbirgt sich hinter dem Begriff Investor ein Unternehmen.

„Den" Investor gibt es genau genommen nicht. Es gibt eine Vielzahl von Unternehmen und Institutionen, die in sehr unterschiedliche Bereiche investieren, in unterschiedlichen Phasen im Lebenszyklus einer Immobilie auftreten, unterschiedlich verfasst sind und die jeweils eigene geografische Schwerpunkte haben. Und es gibt ihn immer noch, den wohlhabenden Privatmann, der sein Geld direkt in Immobilien(projekte) anlegt, der aber meist scheuer als ein Reh ist und entsprechend wenig Wert auf Publicity legt. Er ist und bleibt meist ein „unbekanntes" Wesen. Bei institutionellen Investoren dagegen kristallisieren sich bei genauer Betrachtung gewisse Anlagestrategien heraus.

Manchmal geht die Unschärfe bei dem Begriff Investor so weit, dass auch Banken zu ihnen gezählt werden. Sie zählen jedoch zu den Finanzierern und damit zu jenen, die entsprechende Kredite vergeben, damit ein Investor eine Transaktion tätigen kann. Allerdings haben viele Banken „Immobilientöchter", die als Investoren auftreten. Häufig sind diese Töchter Kapitalanlagegesellschaften, die für Dritte entsprechende Anlageprodukte wie offene und/oder geschlossene Fonds sowie so genannte Spezialfonds anbieten.

Insbesondere die offenen und geschlossenen Fonds, die privaten Anlegern offen stehen, unterliegen wie alle Investmentgesellschaften staatlicher Kontrolle und müssen die gesetzlichen Bestimmungen erfüllen, die im jeweiligen Land vorgegeben sind, in dem die Investmentgesellschaft ihren Sitz hat. In Deutschland beispielsweise ist dieses Kontrollorgan die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen BaFin, in Österreich die Finanzmarktaufsichtsbehörde FMA. Die Unterschiede zwischen einzelnen Ländern können erheblich sein – während in einem Land relativ enge gesetzliche Grenzen für Kapitalanlagegesellschaften gezogen sind, können andernorts diese Grenzen sehr viel weiter gesteckt sein. Den geringsten Restriktionen unterliegen Gesellschaften, die in Offshore-Gebieten (wie Jersey oder die Cayman Islands) ansässig sind.

Offene Immobilienfonds sind generell eher konservative Anleger: Sie bevorzugen gewerblich genutzte Immobilien, klassischerweise Büro und Einzelhandel. Hotels, Industrie-Immobilien und Wohnen werden bei den offenen Fonds meist nur „beigemischt", von Spezialimmobilien und häufig auch von gemischt genutzten Objekten (soweit es sich nicht um ein Bürohaus mit Einzelhandelsflächen handelt) halten sich offene Immobilienfonds meist fern. Sie suchen gut vermietete Objekte in der klassischen 1a-Lage mit einem Investmentvolumen ab 30 Millionen Euro aufwärts, wobei Objekte über 200 Millionen Euro eher die Ausnahme als die Regel sind. Die Bandbreite der Objektvolumina kann zwar je nach Gesellschaft und Fonds variieren, doch allen gemeinsam ist die Konzentration vorrangig auf Hauptstädte und die wichtigsten regionalen Zentren eines Landes.

Offene Immobilienfonds lieben „Core-Märkte", da hier das Risiko als geringer gilt. In Core-Märkten sind sie auch eher bereit, größere Summen zu investieren, als in kleineren und „emerging markets". Die offenen Immobilienfonds sind daher in CEE mit einzelnen Objekten hauptsächlich in Warschau, Budapest und Prag investiert, der eine oder andere hat sich auch noch nach Bratislava gewagt. Offene Immobilienfonds sind

Investmentunternehmen verfolgen teilweise sehr unterschiedliche Strategien bei der Auswahl der Anlageobjekte.

im Allgemeinen eher risikoscheu – eine durchaus verständliche Haltung, wenn man bedenkt, dass sie zumindest teilweise die Spargroschen von Otto Normalverbraucher anlegen und verwalten.

Etwas anders sieht es bei geschlossenen Fonds aus: Während bei einem offenen Fonds theoretisch Kapital jederzeit eingezahlt und wieder entnommen werden kann und der Fonds neue Objekte hinzukaufen, andere verkaufen kann, wird ein geschlossener Fonds aufgelegt, um in ein einzelnes Projekt/Objekt oder ein eindeutig definiertes Portfolio zu investieren; ist das notwendige Kapital eingesammelt, wird der Fonds geschlossen, weitere Ein- und Auszahlungen sind dann nicht mehr ohne weiteres möglich. Der Anleger, der sich an einem geschlossenen Fonds beteiligt, bindet sich bzw. sein eingezahltes Kapital für eine bestimmte Laufzeit.

Geschlossene Immobilienfonds sind nicht immer nur auf Core-Objekte konzentriert, sie investieren häufig auch in Objekte mit Wertsteigerungspotenzial und Projektentwicklungen, die höhere Renditen bieten, dabei aber auch ein höheres Risiko haben. Theoretisch können geschlossene Fonds für jedes Segment und jedes Land aufgelegt werden. Faktisch ist es jedoch so, dass sich die Mehrheit der geschlossenen Fonds auf ihren jeweiligen Heimatmärkten tummelt, es sei denn, die jeweilige Investmentgesellschaft hat sich auf bestimmte Länder spezialisiert.

Spezialfonds wenden sich ausschließlich an institutionelle Anleger wie Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke und Stiftungen, aber auch an andere Investmentgesellschaften, kurz: an juristische Personen, nicht jedoch an Privatpersonen. Spezialfonds sind deutlich weniger reguliert als so genannte Publikumsfonds und können – über vertragliche Regelungen mit ihren Anlegern – auch von einer Reihe gesetzlicher Vorschriften abweichen. Sie gibt es in zwei Varianten: als so genannten Individualfonds, der nur für einen einzigen Anleger aufgelegt wird, oder als Gemeinschaftsfonds, der für mehrere Anleger konzipiert ist. Institutionelle Anleger nutzen diese Immobilien-Spezialfonds, um indirekte Immobilieninvestitionen auch und gerade in anderen Ländern zu tätigen, denn dabei müssen sie keine eigene Expertise für Immobilienanlagen im Ausland entwickeln, sondern nehmen den Service und die Erfahrung der jeweiligen Kapitalanlagegesellschaft in Anspruch.

Neben den Spezialfonds gibt es aber auch von Banken unabhängige Investment- und Asset Management Gesellschaften, die für institutionelle Anleger Immobilien erwerben und deren Portfolios (teilweise) managen. Was für institutionelle Anleger grundsätzlich wichtig ist: Sie möchten, dass ihnen die Anlageobjekte – ob indirekt oder direkt – einen möglichst stabilen Cashflow liefern, also legen sie großen Wert auf Immobilien, die sich langfristig und an möglichst bonitätsstarke Unternehmen vermieten lassen.

Neben den unterschiedlichen Kapitalanlagegesellschaften gibt es noch Immobilienunternehmen, die als Aktiengesellschaften oder in anderen Unternehmensformen strukturiert sind. Häufig sind diese Unternehmen auf bestimmte Immobiliensegmente und Länder fokussiert und haben dann auf dem jeweiligen Gebiet auch eine umfangreiche Expertise.

Und schließlich gibt es noch jene, die selbst Immobilien entwickeln und zumindest eine Zeit lang im eigenen Portfolio halten, bevor sie diese dann einzeln oder in Paketen verkaufen. Diese Gruppe der Immobilienunternehmen kann – je nach strategischer Ausrichtung – konservativ bis opportunistisch sein. Entsprechend findet man diese Unternehmen auch eher in jenen Ländern in CEE, die nicht zu den schon etablierten Märkten gehören. Je spekulativer diese Unternehmen jedoch agieren, desto höher ist unter Umständen auch die Fallhöhe, wie die Krise 2008 gezeigt hat. Viele der Unternehmen, die zuvor alle Nase lang mit neuen Projekten von sich reden machten, sind inzwischen von den Märkten verschwunden, im besten Fall agieren sie mit neuem Management und/oder neuem Namen sehr viel vorsichtiger und zurückhaltender als in der Vergangenheit. Denn nach wie vor gilt der Satz: Je größer die Chancen, desto höher auch das Risiko. | **Marianne Schulze**

21. Oktober 2011
ERES Industry Seminar 2011
Was: Das alljährliche Industry Seminar der European Real Estate Society ERES findet dieses Jahr in Wien statt. In Vorträgen und Diskussionen geht es um die Fragestellung „Public Asset versus Real Estate Management: Delivering Public Value?" Die ERES-Veranstaltung wird gemeinsam mit RICS Austria und RICS Hungary organisiert.
Wo: Technische Universität, Wien
Information und Anmeldung:
www.eres.org,
http://info.tuwien.ac.at/prem

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

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

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

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

Auf längere Sicht

2. Februar 2012
Immobilienball Wien
Was: Die Immobilienwirtschaft tanzt – zumindest in Österreich. Am 2. Februar 2012 findet der mittlerweile schon traditionelle Immobilienball in der edlen Kulisse der Wiener Hofburg statt. Viele einheimische und auch internationale Marktteilnehmer treffen sich alljährlich auf dem Tanzparkett, um abseits vom täglichen Geschäft Kontakte zu knüpfen, Bekanntschaften zu pflegen, aber vor allem eines: um sich zu amüsieren. 2012 wird der Immobilienball unter dem Motto „Wien grüßt Sankt Petersburg" stehen.
Wo: Hofburg, Wien
Information und Anmeldung:
www.immobilienball.at

6. bis 9. März 2012
MIPIM 2012
Was: Die MIPIM ist die älteste Immobilienmesse in Europa und wohl auch die Messe mit der größten Internationalität. 2011 strömten mehr als 18.000 Teilnehmer aus 90 Ländern zu den Ausstellern in den Palais des Festivals. Obwohl vor einigen Jahren um den Espace Riviera erweitert, kann das Palais des Festivals die Vielzahl der Aussteller längst nicht mehr auffangen, so dass sich vieles auch in Zelten und in der näheren Umgebung abspielt. 2012 wird nach Polen und Großbritannien erstmals Deutschland „Guest of Honour" auf dem Frühjahrstreffpunkt der internationalen Immobilienwirtschaft sein.
Wo: Palais des Festivals, Cannes
Information und Anmeldung:
www.mipim.com

24. bis 26. April 2012
Hospital Build Europe
Was: Bei dieser von Euroforum und Informa Exhibitions organisierten Fachmesse mit Kongress dreht sich alles um Krankenhäuser und andere Gesundheitsimmobilien. So klein dieses spezielle Marktsegment ist, so wichtig ist es für die Infrastruktur eines jeden Standortes. Im Mittelpunkt stehen architektonische und bauliche Fragen – und zwar im europaweiten Austausch und Vergleich.
Wo: Messe Berlin
Information und Anmeldung:
www.hospitalbuildeurope.com

12. bis 16. Mai 2012
63. FIABCI-Weltkongress
Was: Der Weltkongress des Internationalen Verbands der Immobilienberufe FIABCI (Fédération Internationale des Administrateurs de Biens) findet bereits zum 63. Mal statt, 2012 aber erstmals in Sankt Petersburg. FIABCI ist weltweit in 65 Ländern aktiv und mit eigenen Chaptern/Delegationen in 48 Ländern vertreten. FIABCI hat mehr als 1,5 Millionen Mitglieder und vertritt das ganze Spektrum der Immobilienarten und der immobilienwirtschaftlichen Berufe. Entsprechend breit sind die Themen für das Programm für 2012 in Sankt Petersburg gefächert.
Wo: Sankt Petersburg, Russland
Information und Anmeldung:
www.fiabci.org

DER WOHNUNGSMARKT ZIEHT WEITER AN

Wolfgang Schnurr, CEO,
DKB Immobilien AG

Es ist noch nicht all zu lange her, als internationales Private Equity zum ersten Mal den deutschen Wohnungsmarkt entdeckte und Bestände in Abschnitten von 5.000 bis 10.000 Wohnungen handelte. Das führte zu steigenden Preisen und bis dato nicht gekannten Umsatzgrößen. Daneben kam es auch zu einer markanten Professionalisierung der Branche. Fähigkeiten und Kenntnisse der Kapitalmärkte waren gesucht, denen in der Wohnindustrie vorher nur wenig Bedeutung beigemessen wurde.

Die Finanzkrise sorgte dafür, dass Umsätze einbrachen, weil Weiterplatzierungen nach dem Motto „Kaufe en gros – verkaufe noch größer" nicht mehr funktionierten.

Seit dem Herbst 2010 hat der Markt wieder viel an Stabilität und positiven Ausblick zurück gewonnen. Preise und Transaktionsgrößen steigen. Deutsche Wohnungen sind also wieder en vogue. Für internationale Anleger sind angesichts der Diskussion um den Zustand öffentlicher Haushalte und Staatsfinanzen, rezessionsbedrohte Volkswirtschaften und volatile Anlagemärkte Wohnungen eine solide Alternative, die einen stabilen Werterhalt versprechen. Die Argumente sind klassisch-rational: Die Preise sind relativ stabil, das Zinsniveau niedrig, trotz aller Unkenrufe läuft die Volkswirtschaft im internationalen Vergleich ordentlich. Irgendwann sollten auch in Deutschland die Mieten markant steigen.

Es verwundert nicht, wenn opportunistische Investoren für ihre Bestände, die vor wenigen Jahren gekauft wurden, vor diesem Hintergrund steigende Preise am Wohnungsmarkt erwarten. Die Schleusen öffnen sich, und nach den ersten Transaktionen der letzten Wochen steht zu erwarten, dass das Angebot an großen Beständen am Markt schnell und heftig steigt.

Eigenkapital ist zwar auf der Suche nach Anlagen, aber es ist risikoscheu und wählerisch. Die Zahl der Mutigen in der Finanzbranche ist auch weiterhin sehr überschaubar. Es wird vielen Großverkäufern noch die eine oder andere Sorgenfalte im Jahresendspurt kommen, weil erkennbar ist, dass die hohe Erwartungshaltung großer Abschlüsse nicht erreichbar ist. Der erhoffte Exit wird sich nicht so reibungslos realisieren, wie von vielen erwartet und suggeriert. Aus dem derzeitigen Verkäufermarkt könnte schnell wieder ein Käufermarkt werden.

Es lohnt sich, einen Perspektivwechsel vorzunehmen und zwei andere Investorengruppen einzubeziehen. Der überschaubare Markt mittelständischer Investoren ist über die Jahre deutlich stabiler gewachsen und belebt sich weiter, wenngleich auch ohne große öffentliche Aufmerksamkeit. Vermehrt zeigen sich Käufer, die modulierte Investitionsmöglichkeiten als Share Deal wollen, die intakte Wohnungsbestände als unternehmerisch zu führende Gesellschaften suchen.

Das klingt vertraut nach klassischen Fonds-Strukturen. Es unterscheidet sich jedoch erkennbar dadurch, dass die Investoren nicht nur die Rendite suchen, sondern auch die unternehmerische Initiative. Diese Angebote lassen dem Investor die Möglichkeit, sich aktiv im Management zu engagieren. Es kann nicht überraschen, dass dabei viel Nachfrage aus den Regionen kommt, die politisch als instabil einzuschätzen sind.

Ähnliches gilt auch für die kleineren Privatanleger. Die Tatsache, dass es wieder in vielen Städten einen Vermietermarkt gibt, hinterlässt Spuren. Die Zahl wachsender Wartelisten für frei werdende Wohnungen, steigende Mieten und natürlich Inflations- und Krisenängste lassen die Lust dieser Käufergruppe auf Eigentum erkennbar anziehen. Die jahrzehntelange Phase magerer Immobilienrenditen für Klein- und Privatanleger scheint zu drehen und erhöht den Mut, die Gelegenheit zu suchen.

impressum

Redaktion: *Andreas Schiller (V.i.S.d.P.), Marianne Schulze*
Layout: *Silvia Bönisch, www.boenisch.co.at*
Erscheinungsweise: *monatlich*
Verlag: *Schiller Publishing House Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) Buchmühlenstr. 21, D-51465 Bergisch Gladbach*
Geschäftsführer: *Andreas Schiller*
Handelsregister: *Amtsgericht Köln, HR: B 68026*
UID: *DE270670378*
T: *+49 22 02 989 10 80*
F: *+49 22 02 989 10 81*
E: *office@schillerpublishing.de*

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

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

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

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

Fotos: *Lukas Barth/Expo Real (S. 1), Lestat/Jan Mehlich (S. 13), Immofinanz (S. 14), Montenegro Travel Service (S. 16, S. 17, Nr. 4 von oben), Paul Kapiloff/www.photoportals.com (S. 17, Nr. 1 von oben), Porto Montenegro (S. 17, Nr. 2 + 3 von oben), Velika Plaza (S. 17, unten), Dávid Pintér – Fotolia.com (S. 19), Kaluga Stadt (S. 24), News Agency -Kaluga (S. 25), yellowj – Fotolia.com (S. 26), Sergej Khackimullin – Fotolia.com (S. 27)*