

SPH newsletter

news

Meldungen aus CEE/SEE Seite 3
 Personalien Seite 13
 Vermietungen Seite 15

schwerpunkt

In diesem Jahr findet die Expo Real zum 20. Mal statt – ein Anlass, sich an die Anfänge zu erinnern ...
 Seite 18

... und Marktteilnehmer, die schon damals mit dabei waren, nach ihren Eindrücken zu fragen.
 Seite 22

hintergrund

Vor kurzem verstarb Bernd Heuer, ein Pionier für die Entwicklung der Immobilienbranche zu mehr Professionalität und Transparenz.
 Seite 27

termine

Messen und Kongresse
 Seite 28

literatur

Zunehmende Elektromobilität wird dazu führen, dass Shopping Center zunehmend Ladestationen anbieten (müssen).
 Seite 29



LIEBE LESERINNEN UND LESER,



sicher nicht alle, aber etliche von Ihnen werden in der Zeit vom 4. bis zum 6. Oktober in München sein. Denn auf der 20. Expo Real dreht sich alles um Immobilien und Investitionen. Die Vorjahreszahl von 39.101 Teilnehmern wird 2017 wohl wieder erreicht und vielleicht sogar getoppt werden. 1.951 Aussteller haben sich angemeldet. An drei Tagen finden in sechs Messehallen jede Menge Veranstaltungen und Begegnungen statt.

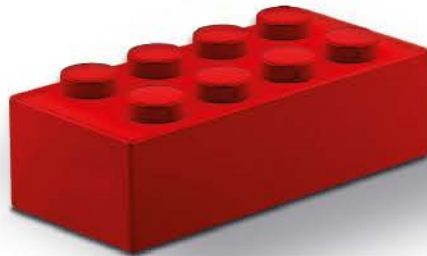
Ein Beitrag im Blog auf der Homepage der Expo Real trägt den Titel „So viele Events, so wenig Zeit“. Dabei geht es nur um das Konferenzprogramm, das die Messe München in acht Foren veranstaltet. Doch in dem Blog heißt es auch: „Es reicht nicht, nur von Forum zu Forum zu laufen, denn auch die Stände der Aussteller haben einiges zu bieten“. In der Tat: Im Mittelpunkt stehen die Aussteller, die für ihre Präsentationen die Expo Real ausgewählt und in ihre Auftritte investiert haben. Sie stellen eine Vielzahl von Objekten, Projekten, Standorten und Dienstleistungen vor und laden zu diversen Veranstaltungen ein.

Marianne Schulze und ich freuen uns auf darauf, viele von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, Anfang Oktober auf der Expo Real zu treffen. Guten Gesprächen sehen wir übrigens zum 20. Mal entgegen. Denn auch wir waren wie einige von Ihnen von Anfang an jedes Jahr mit dabei. Darüber lesen Sie mehr nach den News.

Schon jetzt wünsche ich allen, die an der Expo Real teilnehmen, eine erfolgreiche und ergiebige Messe.

Ihr

**Stein auf Stein aufzubauen
ist wenig spannend?**



**Nicht, wenn dabei Großartiges entsteht –
mit unserer Finanzierung.**

Mit unserem Können, unserer Verlässlichkeit
und unserem Weitblick finanzieren wir Immobilien
für Menschen, die in ihnen arbeiten und leben –
das ist unsere Aufgabe. In Europa und den USA.

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL
Stand C1.432

<http://immobilienfinanzierung.helaba.de>

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.



Das Projekt AFI Brasov hat die Baugenehmigung erhalten. Im ersten Abschnitt sollen die Mall und einer der beiden Bürotürme entwickelt werden.

AFI EUROPE STARTET NEUES PROJEKT IN BRASOV

Für AFI Brasov wurde die Baugenehmigung erteilt. AFI Brasov Shopping Mall soll insgesamt 25.000 Quadratmeter Bruttomietfläche bieten und mit zwei Bürotürmen mit insgesamt 25.000 Quadratmeter Bruttomietfläche kombiniert werden. Das Gesamtinvestment für die Mall und das erste Bürogebäude beläuft sich auf über EUR 120 Millionen. Mit dem Bau des Projekts war Anfang des Jahres begonnen worden. Die Eröffnung soll Ende 2018 oder im ersten Quartal 2019 stattfinden.

CTP ERWIRBT ZWEI LOGISTIKPARKS IN RUMÄNIEN

CTP hat von der slowakischen IPEC Group für EUR 18 Millionen zwei Logistikparks im Westen Rumäniens erworben. Die Objekte befinden sich in Ineu im Kreis Arad und in Salonta im Kreis Bihor. CTPark Ineu liegt 2,5 Kilometer südwestlich des Stadtzentrums. Auf dem 56.000 Quadratmeter großen Grundstück steht ein Gebäude, das 23.000 Quadratmeter Produktions- und Büroflächen bietet. Die Flächen sind komplett an den Hersteller von Bordnetzen für Kraftfahrzeuge Delphi Packard Ineu vermietet.

CTPark Salonta umfasst ein 63.000 Quadratmeter großen Areal am südwestlichen Stadtrand. Der Park verfügt über zwei Gebäude mit 14.000 Quadratmeter Bruttomietfläche und Entwicklungspotenzial für weitere 30.000 Quadratmeter. Derzeitiger Mieter ist der französische Automobilzulieferer Inteva Salonta.

ERSTES IBIS STYLES ERÖFFNET 2018 IN BUKAREST

Die Orbis Hotel Group, strategischer Partner von AccorHotels in Osteuropa, hat mit dem lokalen Investor Constructii Erbasu einen Managementvertrag für das ibis Styles Hotel in Bukarest abgeschlossen. Nach der kompletten Renovierung wird das bestehende Gebäude in der Bukarester Innenstadt 96 Zimmer bieten und Mitte 2018 in das Netzwerk der ibis Styles Hotels aufgenommen werden.

AFI EUROPE UND DEDEMAN SAGEN TRANSAKTION IN BUKAREST AB

AFI Europe und die rumänische DIY-Kette Dedeman haben gemeinsam den Verkauf der Bürogebäude AFI Park 1, 2 und 3 in Bukarest widerrufen. Dedeman wollte die Gebäude 1, 2 und 3 im AFI Park neben der Shopping Mall AFI Palace Cotroceni kaufen und hatte dafür einen Vorvertrag über EUR 86,5 Millionen unterzeichnet. Dedeman hatte ferner eine Option für den Kauf der Gebäude 4 und 5 für EUR 77,5 Millionen. Insgesamt sollte sich der Wert der Transaktion auf EUR 164 Millionen belaufen. Die fünf Gebäude des Parks bieten insgesamt 70.000 Quadratmeter Bruttomietfläche.



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



Martin Schellein
Leiter Investment Management Europa
Union Investment



Unser Investmentkurs: ein breites Anlagespektrum mit klarem Qualitätsziel.

Wir investieren vorausschauend. In zukunftsfähige Immobilien.

Den breiten Investmentauftrag unserer Fonds setzen wir im deutschsprachigen Raum konsequent um – mit hohem Qualitätsbewusstsein und einem starken Partnernetzwerk. Unser Anlagespektrum reicht von klein- bis großvolumigen Investments, in den Top-7-Ballungszentren und dynamischen Sekundärstädten, von Büro- über Logistik- bis hin zu Wohnimmobilien und gemischt genutzten Objekten. Kommen wir ins Geschäft.

Erfahren Sie mehr über vorausschauende Immobilien-Investments:

www.union-investment.de/realestate



Treffen Sie uns in der Halle B2
am Stand 142.



Die polnische GTC Group hat von einem österreichischen Asset Manager das Belgrade Business Center in Novi Beograd gekauft.

GTC ERWIRBT BELGRADE BUSINESS CENTER

Die GTC Group hat das Belgrade Business Center in Novi Beograd erworben. Das Bürogebäude bietet 17.900 Quadratmeter Bruttomietfläche und 307 Parkplätze. Das Belgrade Business Center liegt in dem Wohn- und Geschäftsviertel Belville, das sowohl mit dem Auto als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut zu erreichen ist. Das Gebäude ist nahezu komplett vermietet. JLL hat den österreichischen Asset Manager beim Verkauf des Belgrade Business Center an die polnische GTC Group beraten. Der Kaufpreis wurde nicht genannt.

STAR CAPITAL ERWIRBT ZWEI TSCHECHISCHE SHOPPING CENTER

Star Capital Investments ist neuer Eigentümer von Futurum Ostrava und OC Haná in Olmütz. Der Kaufpreis wurde nicht genannt.

Das 30.000 Quadratmeter große Shopping Center Futurum Ostrava war das erste Einkaufszentrum dieser Größe in Ostrava und im Mai 2000 eröffnet worden. CBRE vermittelte den Verkauf des Objekts und vertrat bei der Transaktion beide Eigentümer, Pradera und Bainbridge. Star Capital Investments erwarb die Anteile der beiden früheren Eigentümer gleichzeitig, so dass sich das Objekt jetzt in nur einer Hand befindet.

Das Haná Shopping Center in Olmütz umfasst 9.400 Quadratmeter Einzelhandelsfläche. Es war 2002 eröffnet und 2016 um ein Fachmarktzentrum erweitert worden. Das Shopping Center bietet 61 Ladengeschäfte und 490 Parkplätze. CBRE vertrat bei der Transaktion den Verkäufer Pradera.

NEUER EIGENTÜMER FÜR BÜRO- GEBÄUDE QUADRO IN BRATISLAVA

Das Bürogebäude Quadro in Bratislava wurde von einem slowakischen Immobilienunternehmen erworben. Verkäufer war CEE Property Development Portfolio 2 (CPDP2), ein Immobilieninvestmentunternehmen, das Teil der Ceska sporitelna Financial Group ist. JLL vertrat bei der Transaktion CPDP2. Das Bürogebäude Quadro umfasst auf fünf Etagen knapp 6.500 Quadratmeter Bürofläche. Das Gebäude liegt in der Innenstadt an der Prievozska Straße.

CINEMA CITY IN BRAILA ERÖFFNET

Cinema City, der größte Kinobetreiber in Rumänien, hat kürzlich in der Braila Mall in der Strada Principala 4B in Braila das vierte 4DX Kino in Rumänien eröffnet. Das neue Filmtheater bietet 144 Plätze und ist ein gemeinsames Investment von Cinema City und dem Projektentwickler der Mall, New Europe Property Investments (NEPI). Das Investment belief sich auf rund EUR 700.000.

projekte entwickeln chancen realisieren

UBM ist der führende Hotelentwickler in Europa. Der strategische Fokus liegt auf den drei klar definierten Assetklassen Hotel, Büro und Wohnen sowie auf den drei Kernmärkten Deutschland, Österreich und Polen. Mit 144 Jahren Erfahrung konzentriert sich UBM auf ihre Kern-Kompetenz, die Entwicklung von Immobilien. Seit 1873 notiert UBM an der Börse. Die Aktien der UBM sind im August 2016 ins Prime Market Segment gewechselt.



Leuchtenberggring, München

Das Hotelgebäude am Leuchtenberggring wird auf 279 Zimmer erweitert. Zusätzlich entsteht ein sechsgeschossiger Neubau mit hochwertigen Büro- und Einzelhandelsflächen. Das Projekt hat eine Gesamtmietfläche von rund 35.000 m² und verfügt über 387 Tiefgaragen-Stellplätze.

Aparthotel im QBC, Wien

Das Projekt Quartier Belvedere Central wird um ein Aparthotel erweitert. Eingebettet in den dynamischen Entwicklungsmix aus Büro, Wohnen und Hotel entstehen 131 Serviced Apartments. Klassisches Hotel-Service wird hier mit einem individuellen Wohngefühl kombiniert.





Nowy Rynek ist die dritte Projektentwicklung von Skanska in Posen. Nowy Rynek soll mit seinen fünf Gebäuden ein eigenes Quartier bilden.

SKANSKA INVESTIERT IN GEMISCHT GENUTZTES PROJEKT IN POSEN

Skanska investiert EUR 48 Millionen in den ersten Abschnitt von Nowy Rynek in Posen. Das sechsgeschossige Bürogebäude soll eine Gesamtmietfläche von 25.000 Quadratmetern und eine zweigeschossige Tiefgarage bieten.

Nowy Rynek ist die dritte gewerbliche Projektentwicklung von Skanska in Posen. Das Projekt soll gemischt genutzt werden und aus fünf Einzelgebäuden bestehen, die im zentralen Geschäftsbezirk ein eigenes Quartier bilden. Nowy Rynek soll Büro und Einzelhandel sowie einen neuen öffentlichen Platz umfassen. Mit dem Bau des ersten Abschnitts war im Juli 2017 begonnen worden. Die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2019 geplant.

PBB: REFINANZIERUNG FÜR WARS SAWA JUNIOR

pbb Deutsche Pfandbriefbank stellte für den CBRE Property Fund Central and Eastern Europe (CBRE PFCEE), einen Investmentfonds von CBRE Global Investors mit Schwerpunkt auf Einzelhandelsimmobilien in Polen und der Slowakei, einen Investmentkredit in Höhe von EUR 63 Millionen bereit. CBRE PFCEE will die Mittel für die Refinanzierung des Shopping Centers Wars Sawa Junior in Warschau verwenden. Pbb agierte dabei als Arranger und einziger Kreditgeber.

Wars Sawa Junior liegt im Zentrum von Warschau direkt gegenüber dem Kulturpalast. Es war um die Wende der 1960er zu den 1970er Jahren erbaut worden und das erste Kaufhaus, das in Warschau in der Nachkriegszeit eröffnete. Später wurde es in ein Shopping Center umgewandelt. Das Objekt bietet gut 37.000 Quadratmeter Bruttomietfläche für Einzelhandel und Büros.

RADISSON-KOMPLEX IN BUKAREST SOLL VERKAUFT WERDEN

Elbit Imaging Israel gab bekannt, dass ein indirektes Tochterunternehmen einen nicht bindenden Letter of Intent mit einem internationalen Investmentfonds über den Verkauf der gesamten Anteile (98,2 Prozent) an jener Gesellschaft ausgetauscht hat, die Eigentümerin des Radisson-Komplexes in Bukarest ist. Der Wert der Immobilien liegt bei rund EUR 177,5 Millionen. Die Transaktion soll in drei bis vier Monaten nach der Unterzeichnung des Letter of Intent abgeschlossen sein. Voraussetzungen sind die Erfüllung bestimmter Bedingungen, die Zustimmung der rumänischen Wettbewerbsbehörde und eine externe Finanzierungszusage für den Käufer.

Der Radisson-Komplex liegt im Zentrum von Bukarest und besteht aus dem Radisson Blu Hotel mit 487 Zimmern, dem neu renovierten Vier-Sterne-Hotel Park Inn mit 276 Zimmern sowie 7.200 Quadratmeter gewerblicher Fläche, darunter das größte Casino von Bukarest, ein Fitness Club sowie Modegeschäfte. Manager der beiden Hotels, des Radisson Blu und des Park Inn, ist Rezidor, Teil der Carlson Rezidor Hotel Group.

ONE GOOD IDEA

ONE
by CA Immo



ONE, Frankfurt

- Büro- und Hotelhochhaus mit insgesamt rund 85.000 m² BGF, davon 42.000 m² Mietfläche Büro
- 190 Meter Höhe
- 2 Geschosse Coworking mit eigener Terrasse – insbesondere für die Büromieter des Gebäudes
- Zentrale Lage zwischen Frankfurter Messe und Bankenviertel
- SKYBAR in oberster Etage mit rundumlaufender Terrasse
- Hotel: Trendmarke NHOW in den untersten 12 Geschossen
- Urbane Lobby mit Café und Lounge

www.one-good-idea.de

EXPO REAL
München

4.-6.
Oktober 2017

Stand Nr.
C1.323

BÜROARBEIT ENTWICKELT SICH WEITER – CA IMMO ENTWICKELT DIE GEBÄUDE DAFÜR.

Unsere Arbeitswelt ist komplex und verändert sich dynamisch. In Arbeitsumgebungen, die flexibel nutzbar sind und Platz für Vernetzung und Kreativität bieten, kann sich das Potenzial Ihrer Mitarbeiter voll entfalten.

CA Immo ist Ihr Bürospezialist für Arbeitsräume zur persönlichen und beruflichen Entwicklung.

www.caimmo.com



CA IMMO

URBAN
BENCHMARKS.



Die schwarz-weißen Fassaden gaben dem Wohnprojekt von Echo Investment in Breslau seinen Namen.

ZEBRA – DAS NEUE WOHNPROJEKT VON ECHO IN BRESLAU

In Breslau wurde mit dem Bau der Wohnanlage Zebra an der Uferpromenade entlang der Oder zwischen Zakładowa und Stonimskiego Straße begonnen. Projektentwickler ist Echo Investment, Generalunternehmer Eiffage Polska Serwis. Der Wohnkomplex Zebra besteht aus zwei Gebäuden mit schwarz-weißen Fassaden und umfasst 225 Wohneinheiten – Studios sowie Zwei- und Dreizimmerwohnungen in der Größe von 25 bis 69 Quadratmetern.

REFINANZIERUNG FÜR WARSAW SPIRE

Helaba, Berlin Hyp und pbb Deutsche Pfandbriefbank haben gemeinsam einen Investmentkredit in Höhe von EUR 370 Millionen für die Refinanzierung des Bürokomplexes Warsaw Spire bereitgestellt. Das Objekt gehört dem neu aufgelegten Ghelamco European Property Fund. Die Transaktion wurde im August 2017 abgeschlossen. Helaba, Berlin Hyp und pbb agieren als Joint Lead Arrangers und stellen die Mittel zu je gleichen Teilen. Helaba ist Facility and Security Agent der Transaktion.

Der Komplex Warsaw Spire besteht aus drei Gebäuden mit insgesamt 115.000 Quadratmeter Fläche: einem 220 Meter hohen Turm, Warsaw Spire A, sowie zwei 55 Meter hohen Nebengebäuden, Warsaw Spire B und C.

CTP VERKAUFT NON-CORE ASSETS

CTP Group hat entschieden, ihre nicht zum Kerngeschäft gehörigen Einzelhandelsimmobilien in Zentraleuropa zu verkaufen, um sich auf die Entwicklung und das Management ihrer Industrie-Immobilien zu konzentrieren. Der Verkauf betrifft die Tochtergesellschaft von CTP, CT Retail. CT Retail hält ein Portfolio mit 19 Supermärkten und anderen Einzelhandelsimmobilien an unterschiedlichen Standorten in der Tschechischen Republik. Die Objekte waren in der Vergangenheit von CTP gebaut oder gekauft worden. CT Retail wurde jetzt von DMO Invest gekauft. Der Wert der Transaktion wird auf rund EUR 40 Millionen beziffert.

CRESTYL ERWIRBT TESCO-KAUFHAUS IN BRÜNN

Das Tesco-Kaufhaus in Brünn am Hauptbahnhof wurde für eine ungenannte Summe von dem britischen Projektentwickler Crestyl gekauft. Tesco bleibt Hauptmieter in dem Objekt am Dornych 4. Crestyl plant, das Gebäude mit neuen Geschäften und Dienstleistungsangeboten aufzuwerten. Das Tesco-Kaufhaus ist das erste Investment von Crestyl in Brünn. Das Unternehmen hat in der Prager Region sowie in Most einige Wohnprojekte sowie Shopping Center in Jablonec, Prag und Kladno entwickelt. Zudem gehört Crestyl ein Bürogebäude in Prag.

PUBLIC SECTOR FINANCE
REAL ESTATE FINANCE

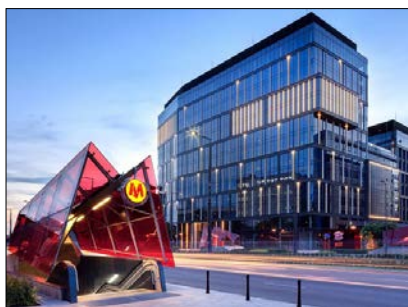
pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?



Sie suchen für Ihre anspruchsvollen Pläne einen starken Finanzierungspartner, der Ihren hohen Erwartungen gerecht wird. Wir sind eine führende Bank für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und öffentliche Investitionsfinanzierungen und bieten Ihnen passgenaue, intelligente Lösungen. Dabei kombinieren wir Spezialwissen mit dem Blick für das große Ganze und Einfallsreichtum mit transparenten Kreditprozessen und Entscheidungen. Auf unsere maßgeschneiderten Lösungen und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit können Sie sich verlassen.



Proximo I im Warschauer Stadtteil Wola wurde vor zwei Jahren eingeweiht und bietet gut 28.300 Quadratmeter Bürofläche.

HINES VERKAUFT BÜROGEBÄUDE PROXIMO I IN WARSCHAU

Hines gab bekannt, dass der Hines Russia & Poland Fund das Bürogebäude Proximo I in Warschau für EUR 116,6 Millionen an CSNF verkauft hat, einen Fonds der tschechischen Investmentgesellschaft REICO investiční společnost České spořitelny, a.s. pbb Deutsche Pfandbriefbank stellte für CSNF, den größten offenen Immobilienfonds auf dem tschechischen Markt, einen Investmentkredit in Höhe von EUR 66 Millionen bereit. Pbb agierte dabei als Arranger und einziger Kreditgeber. Proximo I liegt nahe der Metrostation Rondo Daszynskiego im Warschauer Bezirk Wola und war im Juni 2016 eröffnet worden. Das Gebäude umfasst auf zwölf Etagen insgesamt gut 28.300 Quadratmeter Bürofläche.

HILTON GARDEN INN BUKAREST OLD TOWN ERÖFFNET ENDE 2017

Das erste Hilton Garden Inn Hotel in Rumänien soll Ende 2017 in Bukarest eröffnet werden. Das Hotel mit 201 Zimmern entsteht in einem denkmalgeschützten Gebäude an der Doamnei Straße im Stadtzentrum. Das Management des Hilton Garden Inn Bucharest Old Town wird Apex Alliance Hotel Management übernehmen.

Das Hilton Garden Inn Old Town wird von israelischen Investoren gehalten, denen auch das Vier-Sterne-Hotel Europa Royale in der Bukarester Innenstadt gehört.

WING KAUFTE LOGISTIKPARK IN BUDAPEST

Der ungarische Projektentwickler und Investor Wing hat den Európa Center Business and Logistic Park gekauft. Der Park liegt im Norden von Budapest an der M0 Ringstraße neben zwei Fachmarktzentren und bietet 75.000 Quadratmeter Mietfläche. Wing will den Park, der jetzt Login Business Park heißt und Potenzial für weitere 8.000 Quadratmeter hat, weiterentwickeln.

DELTA REAL ESTATE ENTWICKELT VARNA SHOPPING MALL

Delta Real Estate, eine Tochtergesellschaft der serbischen Delta Holding, hat zusammen mit dem bulgarischen Unternehmen AP investments den Kauf einer Shopping Mall in Varna an der Schwarzmeerküste abgeschlossen. Das Projekt, das jetzt Delta Planet heißt und EUR 120 Millionen wert ist, soll zusammen mit dem Partner AP investments aus Sofia entwickelt werden. Nach bisherigen Planungen soll Delta Planet drei Etagen sowie drei Tiefgaragenebenen, zwölf Kinosäle und rund 160 unterschiedliche Ladengeschäfte und Dienstleistungseinrichtungen umfassen. Die Eröffnung der Shopping Mall ist für Mai 2018 geplant.

Wir leben

IMMO BILIEN

An International
Associate of



Dienstleistungen mit großer Freude.

Engagiert, kompetent und leidenschaftlich.

Seit über 25 Jahren.

www.ehl.at



PERSONALIEN



links: Jonathan Cohen
rechts: Rüdiger Dany

Jonathan Cohen wurde zum Equity Partner von Colliers in Polen ernannt. Jonathan Cohen kam 2012 zu Colliers International und übernahm die Position des Director of Building Consultancy Services für Zentral- und Osteuropa. Er verfügt im Bereich Bauen/Investment über rund 30 Jahre Erfahrung, die er in Großbritannien und Polen sowie in Bulgarien, Rumänien, Ungarn und der Ukraine gewonnen hat. Jonathan Cohen ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und hat einen Abschluss des Leeds Polytechnic (heute Leeds Metropolitan University).

Rüdiger Dany wird zum 1. Oktober 2017 Chief Operational Officer (COO) der Multi Corporation. Er übernimmt die Rolle des COO beim Ausscheiden von Heino Vink. Rüdiger Dany hat umfangreiche Erfahrung im Mall Management – vom Betrieb über die Vermietung bis zum Asset Management – und viele Jahre international in verschiedenen Ländern und für eine Reihe von Unternehmen wie Atrium und ECE gearbeitet.



links: Scott Dwyer
rechts: Marta Machus-Burek

Scott Dwyer übernimmt am 1. Oktober 2017 die Position des Group Chief Operating Officer bei Atrium. Der gebürtige Australier war seit seinem Eintritt in das Unternehmen im Oktober 2014 CEO von Atrium in Polen. Scott Dwyer hat in verschiedenen Führungspositionen auf den Märkten in Zentral- und Osteuropa mehr als 20 Jahre Erfahrung im Immobilienbereich gesammelt. Er war zuvor Portfoliomanager bei Heitman International, zuständig für das europäische Immobiliengeschäft des Unternehmens. Von 2009 bis 2012 war Scott Dwyer General Manager bei ING Real Estate Development mit der Hauptverantwortlichkeit für CEE, Deutschland, Schweiz und Italien und leitete außerdem den Gesamtbereich Retail. Ab 2002 war er sieben Jahre für Rodamco Europe/Unibail-Rodamco tätig, wo er als Managing Director Central Europe das CEE-Portfolio des Unternehmens erweiterte und dessen Management übernahm. Scott Dwyer hat einen Abschluss in Business Management der University of Technology Sydney und ist ein zertifizierter Wirtschaftsprüfer.



Sînziana Pardhan

Marta Machus-Burek wurde zum Equity Partner von Colliers in Polen ernannt. Als Director of Retail Agency leitet Marta Machus-Burek ein 14-köpfiges Team. Sie hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung, die sich über die strategische Beratung der Eigentümer und Investoren von Shopping Centern über gemischt genutzte Projekte sowie über das Management von Shopping Centern, die Vermietung und das Marketing erstreckt. Zudem bietet Marta Machus-Burek strategische Beratung für Handelsketten einschließlich Expansionsplänen und Wettbewerbsanalysen. Sie berät auch bei der Entwicklung von Investmentstrategien für den An- und Verkauf von Handelsketten.

Sînziana Pardhan ist Country Head von P3 in Rumänien. Sînziana Pardhan, die erst vor kurzem zum Acquisitions Director für Rumänien ernannt worden war, übernimmt die Rolle des Country Head von Blake Horsley, der zum Development Director der P3 Gruppe berufen wurde. Mit umfangreicher Erfahrung im Bereich Investment, An- und Verkauf war Sînziana Pardhan zuvor neun Jahre bei der Immobilienberatung Colliers tätig. Davor arbeitete sie mit Sopolec und dem rumänischen Green Building Council zusammen und war beratend für das US Department of Commerce (Central and Eastern Europe Business Information Center), den Competitive Council der Dominikanischen Republik sowie für The Global Knowledge Partnership (Kuala Lumpur, Malaysia) tätig. Sînziana Pardhan hat einen BA in Finance and Banking der Academy of Economic Studies in Bukarest sowie einen MA in International Business der The Fletcher School of Law & Diplomacy at Tufts University. Sie besuchte ebenfalls Kurse der Harvard Business School und der Harvard Kennedy School und war Mitbegründerin und Mitleiterin des Euro-Atlantic Clubs.

The Expo Real logo, featuring the words "expo" and "real" in a bold, sans-serif font, with a red horizontal bar underneath.

Besuchen Sie uns
auf der Expo Real!
Stand Nr. C1.310

TEAMS WORK.

A photograph of a modern, multi-story office building at night. The building has a grid-like facade with many windows illuminated from within. In the foreground, there is a paved plaza with some trees and a few people walking.

Weil Erfolg nur im Miteinander entstehen kann.

Die Entwicklung, die Realisierung und der Betrieb von Immobilien erfordern eine reibungslose Zusammenarbeit verschiedenster Fachdisziplinen. Speziell bei Großprojekten sind technisches Know-how und langjährige Erfahrung auf höchstem Niveau gefragt. Mit den Immobilien-Profis des STRABAG-Konzerns können Sie auf beides vertrauen. STRABAG Property and Facility Services (STRABAG PFS) und STRABAG Real Estate verfügen über eingespielte Teams, die alle Herausforderungen entlang des Lebenszyklus einer Immobilie meistern. Die individuellen Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden stehen dabei stets im Fokus. Die Herausforderungen von morgen haben wir dabei stets im Blick. So zeigt STRABAG PFS beispielsweise in ihrem „House of Innovation“ in Frankfurt am Main anhand konkreter Anwendungen, Prototypen und Piloten, wie sie Künstliche Intelligenz, Robotic Process Automation, Sensorik, Datenbrillen und Internet of Things in Immobilienservices 4.0 übersetzt. Überzeugen Sie sich selbst: Besuchen Sie uns auf der Expo Real in München, Stand C1.310.

www.strabag-pfs.de, www.strabag-real-estate.com



STRABAG
TEAMS WORK.

VERMIETUNGEN



CROWN SQUARE, WARSCHAU

POLEN 

Savills hat die Wiedervermarktung des Bürogebäudes Crown Square abgeschlossen. Die letzten freien Büroeinheiten des Gebäudes wurden von Sportradar Polska und Mediaplanet angemietet. Investmentmanager des Gebäudes ist Invesco Real Estate. Sportradar Polska, Dienstleister für die Sportwetten-Industrie, mietete rund 280 Quadratmeter, und das Verlagshaus Mediaplanet wird knapp 200 Quadratmeter belegen. Das Bürogebäude Crown Square umfasst insgesamt 16.000 Quadratmeter Mietfläche. Es liegt im Warschauer Bezirk Wola an der Przyokopowa Straße 31 und bietet 220 Tiefgaragenplätze.

ELEKTROWNIA POWISLE, WARSCHAU

POLEN 

Die Anwaltskanzlei Dentons bezieht in Warschau ein neues Büro. Die Kanzlei mietet dafür rund 5.600 Quadratmeter Bürofläche in Elektrownia Powisle an, dem jüngsten Investment von EPISO 4, einem Fonds von Tristan Capital Partners und White Star Real Estate in Warschau. JLL vertrat Dentons bei den Mietverhandlungen. Der Komplex Elektrownia Powisle wird auf dem Areal des ehemaligen Kraftwerks Powisle entwickelt und von den Straßen Dobra, Leszczynska, Wybrzeze Kosciuszkowskie und Zajecza begrenzt. In der Nähe befindet sich das Copernicus Science Centre und die Universitätsbibliothek von Warschau. Das Projekt soll drei Bürogebäude mit 23.000 Quadratmeter Bürofläche sowie 15.500 Quadratmeter Einzelhandel- und Dienstleistungsflächen bieten. 6.000 Quadratmeter sind für Wohnungen und 5.500 Quadratmeter für eine Hotelnutzung vorgesehen. Darüber hinaus soll das revitalisierte Gebiet für zahlreiche kulturelle Veranstaltungen genutzt werden.

WARSAW SPIRE, WARSCHAU

POLEN 

Hargreaves Lansdown, ein Investmentmanagementunternehmen und Finanzdienstleister, eröffnet ein neues Technologiezentrum in Warschau. Das Unternehmen hat rund 3.000 Quadratmeter Bürofläche im Warsaw Spire im Stadtteil Wola gemietet. JLL vertrat Hargreaves Lansdown bei den Mietverhandlungen. Warsaw Spire wurde von Ghelamco entwickelt und liegt nahe der Metrostation Rondo Daszynskiego. Der Komplex besteht aus einem 220 Meter hohen Turm und zwei niedrigeren, 55 Meter hohen Gebäuden. Er bietet insgesamt 115.000 Quadratmeter Fläche.

OGRODY SHOPPING CENTRE, ELBLAG

POLEN 

Just Gym wird dieses Jahr ebenfalls Mieter des Ogrody Shopping Centre in Elblag. Der Fitness Club wird rund 1.700 Quadratmeter im zweiten und dritten Stock des Gebäudes belegen. Das Ogrody Shopping Center, als dessen Manager Cushman & Wakefield fungiert, wurde 2002 erbaut und war der erste Einzelhandels- und Dienstleistungskomplex in Elblag. Im März 2015 wurde das Shopping Center nach 23 Monaten Erweiterungsarbeiten wiedereröffnet. Ogrody ist jetzt das größte und modernste Shopping Center in der Region. Es bietet 42.000 Quadratmeter Nutzfläche für 130 Ladengeschäfte und Dienstleistungseinrichtungen, Restaurants auf zwei Ebenen und ein Kino sowie eine dreigeschossige Garage.

VIVO! KROSNO

POLEN 

Noch vor der offiziellen Eröffnung des Vivo! Krosno wurden weitere elf Mieter gewonnen. Zu den Marken gehören die Bekleidungsgeschäfte Diverse (220 Quadratmeter) und Medicine (200 Quadratmeter); die Schuhgeschäfte Rylko (100 Quadratmeter) und Sizeer (130 Quadratmeter); Quiosque, ein Bekleidungsgeschäft, das zeitlos-klassische Mode für Frauen bietet (100 Quadratmeter); die polnischen Modemarken Vistula und Wólczanka; die Buchhandelskette Swiat Ksiazki (300 Quadratmeter); und im Food Court ergänzen Olimp, Like Thai und Kebab das Angebot. Die Eröffnung des neuen Shopping Centers in Krosno ist für den 29. September 2017 geplant. Vivo! Krosno ist ein gemeinschaftliches Investment der Immofinanz und der Acteeum Group. 85 Prozent der Anteile gehören der Immofinanz und 15 Prozent Acteeum.

COLOSSEUM RETAIL PARK, BUKAREST

RUMÄNIEN 

Colosseum Retail Park, den Nova Imobiliare SRL entwickelt hat, ist komplett belegt, nachdem sich das türkische Bekleidungsunternehmen LC Waikiki 1.300 Quadratmeter Einzelhandelsfläche gesichert hat. Der Mietvertrag wurde von JLL vermittelt. Neben LC Waikiki hatte das Projekt in den letzten Monaten noch zwei weitere Einzelhändler angezogen: Sport Vision mietete 900 Quadratmeter und Pepco 450 Quadratmeter. Alle drei Geschäfte werden im vierten Quartal 2017 eröffnen. Colosseum Retail Park ist seit 2011 in Betrieb und umfasst 38.500 Quadratmeter Einzelhandelsfläche. Im Nordwesten von Bukarest gelegen, bietet er raschen Zugang sowohl zur Innenstadt als auch zur nördlichen Ringstraße.

ORHIDEEA TOWERS, BUKAREST

RUMÄNIEN 

Bitdefender, ein internationales Unternehmen für Internet Security Software, mietet 9.300 Quadratmeter Bürofläche im Bukarester Büroprojekt Orhideea Towers für mindestens fünf Jahre mit der Option auf Verlängerung an. Bereits im Frühjahr hatte sich das Finanz-Software-Unternehmen Misys 8.000 Quadratmeter Bürofläche in den Orhideea Towers gesichert. Das von CA Immo entwickelte Projekt umfasst 37.000 Quadratmeter Bruttofläche und soll im ersten Halbjahr 2018 fertiggestellt sein. Das Investitionsvolumen liegt bei rund EUR 75 Millionen. Das Projekt Orhideea Towers wird im westlichen Zentrum von Bukarest entwickelt und besteht aus zwei Türmen, die durch eine Brücke verbunden werden. Das Projekt soll im ersten Halbjahr 2018 fertiggestellt sein.

UNIRII VIEW, BUKAREST

RUMÄNIEN 

Der Softwaredienstleister NTT Data Romania mietete 4.000 Quadratmeter im Unirii View an, einem Büroturm in der Innenstadt von Bukarest, nur fünf Minuten vom Platz Unirii entfernt. Der Mietvertrag wurde von dem Immobilienberater Griffes vermittelt. Unirii View ist ein Projekt des Belgischen Investors Yves Weerts und soll 18.000 Quadratmeter Bruttomietfläche bieten. Die Fertigstellung des Projekts ist für den Sommer 2018 geplant. Das Gebäude entsteht am Corneliu Coposu Boulevard und wird 17 Büroetagen, ein technisches Penthouse sowie eine dreigeschossige Tiefgarage umfassen.

Romania: new market dynamics and opportunities



ILAN LAUFER
Minister for Business
Environment, Commerce
and Entrepreneurship



TATIAN DIACONU
CEO
Immochan România



DANA BORDEI
Head of the Industrial Services
Advisory and Transaction
CBRE Romania



CHRISTOPH SALZER
Regional Director
WARIMPEX
Finanz- & Beteiligungs AG



ANDREAS SCHILLER
Editor in chief,
SPH Newsletter
Schiller Publishing House



October 4th
16:45-17:45



Hall A1, Stand no. 250
Networking & Discussions Forum



English
speaking



Format:
panel discussion

AFTERWARDS JOIN US AT A1.234 FOR THE WINE TASTING AND THE NETWORKING EVENT

For further information please contact us at: dumitrescu.ruxandra@ahkrumaenien.ro

MEDIA PARTNERS:

[EuropaProperty.com](https://www.europaproperty.com)



STOICA & Asociații
SOCIETATE CIVILĂ DE AVOCAȚI - ATTORNEYS AT LAW

WITH THE KIND SUPPORT OF:

**MEET OUR
EXHIBITORS
@ A1.234**



plana innova

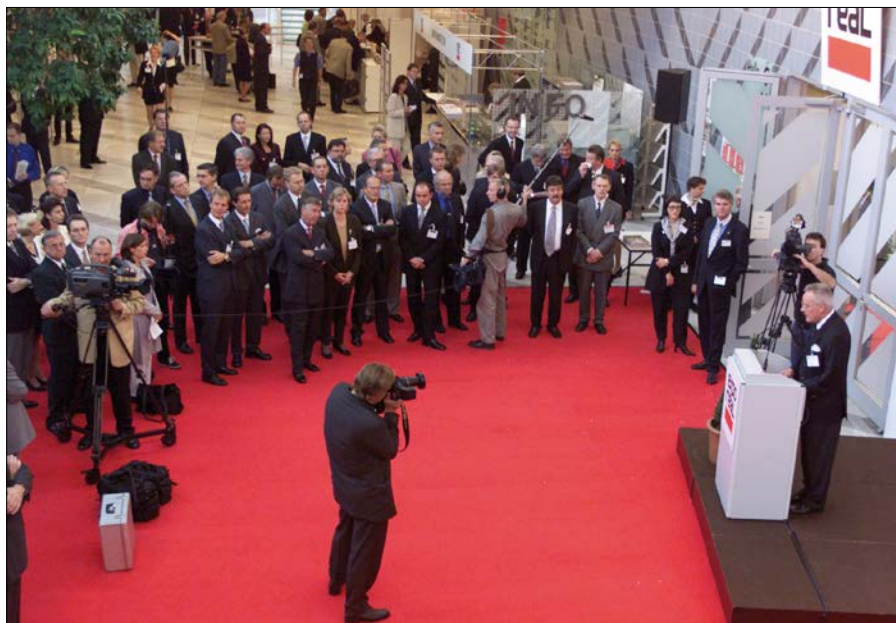


20 JAHRE EXPO REAL

Das runde Jubiläum der internationalen Fachmesse für Immobilien und Investitionen gibt Anlass, an den Anfang der Expo Real vor zwei Jahrzehnten zurückzudenken und die Entwicklung Revue passieren zu lassen.

Als 1998 die erste Expo Real stattfand, war vieles ganz anders. Die Veranstaltung ging noch nicht in den damals ganz neuen Hallen in München-Riem über die Bühne, sondern im Stadtteil Freimann im MOC als kleinerem Ausstellungsareal der Messe München. Von den ebenfalls deutlich kleineren Hallen belegte die erste Expo Real dort zunächst auch nur eine. Entsprechend überschaubar war die Veranstaltung.

Bis jetzt blieb bei mir der Satz haften, den Eugen Egetenmeir, damals stellvertretender Geschäftsführer und von 2010 bis 2014 Geschäftsführer der Messe München, am 8. Oktober 1998 morgens um 8.15 Uhr sagte, als wir beide am Eingang standen: „Was machen wir eigentlich, wenn jetzt keiner kommt?“ Bei inzwischen gut 39.000 Teilnehmern stellt sich diese Frage nicht mehr. Aber auch



Auf der ersten Expo Real war bei der Eröffnung nur ein kleiner Kreis Zuhörer dabei.

schon bei der zweiten Expo Real strömten jeden Morgen mehr und mehr Besucher auf die Messe.

Eugen Egetenmeir und der frühere Messe-Chef Manfred Wutzlhofer hatten die Expo Real auf den Weg gebracht. Mit dem entsprechenden Vorlauf sogar vor mehr als 20 Jahren. Da Marianne Schulze und ich die Messe von Anfang an begleiteten, erinnere ich mich an erste Gespräche auf dem alten Messegelände nahe der Theresienwiese. Aber auch an anderen Orten fanden im Vorfeld der ersten Expo Real immer wieder Gespräche statt, so beispielsweise auf der Mipim in Cannes, die für manche deutsche Marktteilnehmer seinerzeit eine zwar etwas eigenwillige, aber eben die einzige ernst zu nehmende Fachmesse für Immobilien in Europa war. Später gab es in Budapest vor der ersten Expo Real eine Pressekonferenz, zu der die Messe München deutsche und europäische Journalisten eingeladen hatte – und auf der noch Folien auf einen Overhead-Projektor aufgelegt wurden. Auch der Fachbeirat ging an den

Start und auf den ersten Sitzungen wurde eifrig über das Konzept der neuen Messe diskutiert. An ein Thema denke ich noch zurück: Zu Beginn wurde für die Expo Real mit dem Slogan „Die Nutzer-Messe“ geworben. Das legte sich später. Denn es kamen von Anfang an zwar auch Nutzer, aber eben nicht nur. Aus der heutigen Besetzung des Fachbeirats waren bereits damals Lutz Aengevelt, Hartmut Bulwien, Peter Wasner, ehemals KGAL und heute Eiwobau München, Hans Schlamp von Accumulata Development, Kurt Kapp von der Landeshauptstadt München, Klaus Laminet von Investa und der Autor dieser Zeilen dabei. Zu diesem Zeitpunkt war ich noch Chefredakteur der Zeitschrift *Immobilien Manager* und der Verlag Rudolf Müller produzierte den Messekatalog, in den frühen Jahren noch gedruckt und auf Paletten geliefert, sowie eine *Preview*, während der drei Messetage die *Daily News* und nach der Messe eine *Review*.

Auf der ersten Expo Real vom 8. bis zum 10. Oktober 1998 kamen 147 Aussteller und 2.528 Fachbesucher zusammen.



Der Messekatalog der ersten Expo Real



Die drei „Treiber“ der Expo Real im Jahr 2004 (von links nach rechts): Eugen Egetenmeir, Manfred Wutzlhofer und Claudia Boymanns

Schon damals präsentierten sich unter anderen Aengevelt, Corpus, KGAL, die Stadt Augsburg, Ellwanger & Geiger, die Bayerische Hausbau, die BayernLB, die Deutsche Bank Gruppe mit ihrem Geschäftsbereich Immobilien, Hannover Leasing, Investa, IVG, die Stadt Köln, Dr. Lübke Immobilien, die Landeshauptstadt und der Flughafen München. Als internationale Aussteller waren die Städte Lodz, Stettin und Bydgoszcz aus Polen, aus Österreich die Stadt Graz sowie Unternehmen aus Budapest, Pecs und Prag vertreten. 1999 kam erstmals die Stadt Moskau dazu, seinerzeit noch als „Das Moskauer Bodenkomitee“ und auf der Suche nach westlichen Investoren und Knowhow. Die Erstellung eines Katasters für die Metropole Moskau war damals das große Thema.

In den ersten Jahren lud die Messe München noch zu einem Ausstellerempfang mit gesetztem Essen in die Residenz ein. Später trat die Stadtregierung Moskau an diese Stelle, dann die ECE und schließlich der Zentrale Immobilien-Ausschuss ZIA. Ganz am Anfang war von den Organisatoren an einem Abend sogar die Bar im Lenbachpalais in der Münchener Innenstadt reserviert. Denn abends wollte man den Ausstellern ja auch noch etwas bieten. Heute überbieten sich die Aussteller selbst mit allen möglichen Einla-

dungen. Die Säle und Bars der großen Hotels sowie jede Menge Restaurants und Event-Locations sind am Abend angesagte Treffpunkte der Immobilienbranche.

Bis zum Jahr 2000 blieb die Expo Real im MOC und aus zunächst einer wurden drei Hallen. Im gleichen Jahr kam auch die heutige Projektleiterin Claudia Boymanns zur Messe München. Sie löste den ersten Projektleiter Rolf-Ludwig Schön ab. Meine erste Besprechung mit ihr war im Frühjahr 2001 im heute nicht mehr existierenden Café Roma an der Maximilianstraße in München, im Sommer folgte dann die erste gemeinsame Reise nach Moskau. Schließlich galt es den Auftritt der russischen Hauptstadt nach vorne zu bringen. Als quasi geopolitisches Gegengewicht veranstaltete auch damals schon Brad Olsen von Atlantic Partners den „American Afternoon“, der bis heute seinen angestammten Platz im Konferenzprogramm beibehalten hat.

Das Konferenzprogramm war anfangs noch nicht so üppig wie heute. Zum Start gab es genau zwei Foren: das Expo Real Forum – übrigens in einer runden Arena mit aufsteigenden Zuschauerreihen – und das Ausstellerforum. Das war's. Aber schon damals fanden sich immer wieder Themen, die weit in die Zukunft verwie-

sen. Ich denke an den österreichisch-amerikanischen Trend Experience Consultant Ludwig Morasch, der bei seiner Veranstaltung weder begrüßt noch vorgestellt werden wollte, sondern darauf bestand, das gut besetzte Forum so zu betreten, als wenn er lautstark mit jemandem in New York spricht. Dabei hielt er sich eines der damals noch voluminösen Mobiltelefone ans Ohr. Nachdem er seine Eindrücke seinem New Yorker Gesprächspartner geschildert hatte, ging es dann los. 20 Jahre später muss ich niemandem erklären, wie zukunftsweisend der Auftritt damals war. Nur verstanden hatte auch ich ihn, wie damals viele von uns, nicht ganz.

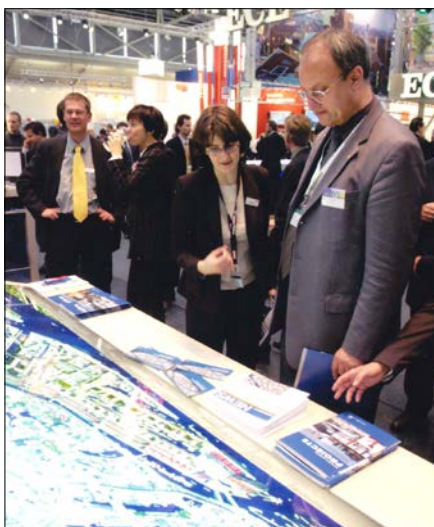
Inzwischen geht das Konferenzprogramm – am Anfang hieß es befremdlicherweise noch Begleit- und später Rahmenprogramm – in acht Foren mit mehr als 200 Veranstaltungen und 500 Referenten über die Bühne. Vorausschauende Podien hat es dabei immer gegeben. Schon früh ging es mit dem Titel „Ich steig aus und mach 'ne eigene Show“ um Gründungen neuer Unternehmen durch ehemalige Mitarbeiter etablierter und großer Marktteilnehmer. Auch Crowdfunding war genauso früh ein Thema wie die Nachhaltigkeit, oder „Black Swans“ und die damit verbunde-



Immer war die Expo Real auch ein Treffpunkt für Aussteller aus CEE.

nen Einflüsse externer Faktoren auf Immobilien und Investments. Aktuell spielt der gesamte Komplex der Digitalisierung eine große Rolle. Zunächst ging es auf der Expo Real um die damit verbundenen Veränderungen für den Handel. Aber auch über die aufkommenden FinTechs wurde vor Jahren schon unter dem Motto „Wozu brauchen wir noch Banken?“ diskutiert. Übrigens mit hochrangigen Repräsentanten von Banken, die heute noch alle auf dem Markt sind. Derzeit richtet sich der Fokus auf die PropTechs.

Beim Thema PropTechs fühlt sich mancher an die DotCom-Blase erinnert, die um die Jahrtausendwende vor allem das Börsengeschehen maßgeblich beeinflusste. Auch für die Expo Real blieb das nicht ohne Auswirkungen, die sich jedoch eher als förderlich erwiesen. Denn viele Anleger setzten wieder auf Sachwerte und die Immobilienwirtschaft florierte. „Mit rund 850 Ausstellern beteiligen sich über ein Drittel mehr Unternehmen als 2000“, schrieb der damalige Vorsitzende der Geschäftsführung der Messe München Manfred Wutzlhofer im Editorial der *Preview* zur Expo Real 2001. Für sie standen auf der Neuen Messe München anfangs drei Hallen zur Verfügung – und damit 7.000 Quadratmeter mehr Präsentationsfläche als zuletzt im MOC. Später wurden es schließlich sechs Hallen.



Aus dem Archiv: die Hafencity Hamburg ist seit langem auf der Expo Real dabei.

Auf dem Messegelände in München-Riem gab es seit der dortigen Premiere im Jahr 2001 immer wieder ganz unterschiedli-



Die Namen der Foren wechselten, aber es wurden immer mehr.

che ‚Attraktionen‘. Mal drehte Russland das große Rad, mal gab es eine Sonderausstellungsfläche zu China. Sicherlich erinnern sich manche noch an Auftritte der besonderen Art. Hierzu gehörte der Stand der Hypo Real Estate, der mit plätscherndem Wasser umgeben war und sich nur über kleine Brücken betreten ließ. Für einige unvergesslich sind sicher auch die Models, die als leicht bekleidete Krankenschwestern Werbung für die Immobilienberatung Dr. Lübke liefen. Nun gut, die Hypo Real Estate gibt es heute nicht mehr, und bei Dr. Lübke, inzwischen Dr. Lübke & Kelber, ist vom Medizinbezug nur der Hinweis „Call the doctor“ auf der Homepage geblieben. Insgesamt aber wuchs die Messe kontinuierlich und unaufgeregt bis zu ihrer heutigen Größe heran. Das waren die Jahre, in denen wir das zwei Mal jährlich von der Messe München herausgegebene *Expo Real Magazin* betreuten – gedruckt und in einer deutschen und einer englischen Fassung.

Die Finanzkrise der Jahre 2007 und 2008 hinterließ auch bei der Expo Real Blessu-

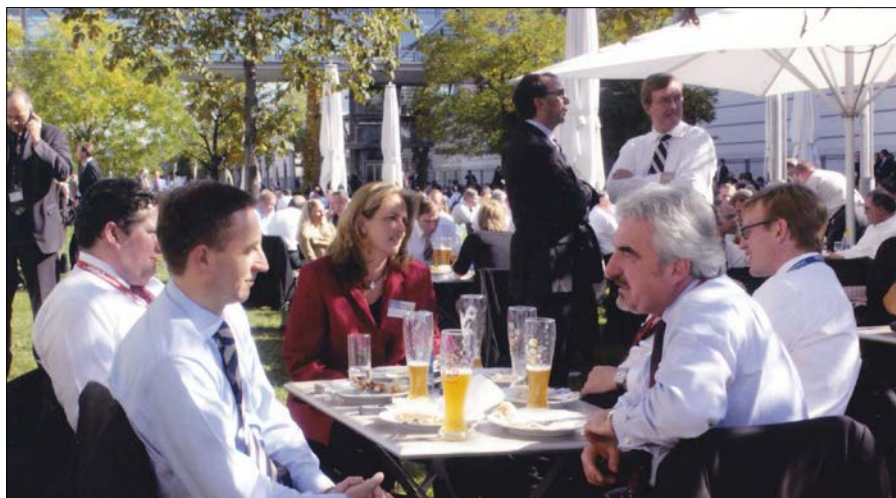
ren. Die von Jahr zu Jahr wachsende Zahl der Aussteller, Teilnehmer und Herkunftsländer ging zurück oder blieb bestenfalls

konstant. Manch ein großer und sich oft selbst wichtig nehmender Marktteilnehmer verschwand oder zog sich zumindest als Aussteller zurück. Doch in der Gesamtheit – es mag zynisch klingen, ist aber nicht so gemeint – profitierte die Immobilienbranche und somit auch die Expo Real von der Finanzkrise. Denn Anleger entdeckten die Vorzüge von Investitionen in Sachwerte gegenüber reinen Finanzmarktprodukten. Mehr und mehr Anlagekapital stand zur Verfügung. Das ließ alle wieder euphorischer werden: vom Projektentwickler über Städte und Regionen, die sich im Wettbewerb für Standorte profilieren wollen, bis hin zu Dienstleistern, Finanzierern, Beratern und auch den Fachmedien. Ohne letztlich wirklich in der Krise gewesen zu sein, nahm auch die Expo Real aufs Neue schnell an Fahrt auf.

Auch die Internationalisierung schritt rasant voran. Schon früh gab es vor allem im Konferenzprogramm Schwerpunkte, die sich mit CEE/SEE, aber auch mit dem Balkan und Russland und sogar zwei Mal mit Sub-Sahara Afrika beschäftigten. Und

die diesjährigen vier Foren, die sich unter dem Motto „The Asian Century“ dem Thema „Real Estate Capital Cross-Flows Asia-Pacific/Europe“ widmen, hatten schon vor Jahren mit Asienswerkpunkten im Konferenzprogramm einen frühen Vorläufer. 2004 bis 2006 gab es sogar einen Ableger der Münchner Expo Real in Fernost, die Expo Real Asia.

Internationalisierung und Digitalisierung sind zwei der Stichworte, die immer wieder fallen, wenn man mit Marktteilnehmern über die Veränderungen der Branche in den letzten 20 Jahren spricht. Häufig wird auch die deutlich gestiegene Professionalisierung genannt. Doch blickt man auf die Veränderungen in der Branche selbst, so ist in den zurückliegenden 20 Jahren vor allem die Immobilie selbst mehr und mehr zum handelbaren Gut geworden. Fand sich vor 20 Jahren noch häufig die



Arbeitsmesse! Aber in München doch nicht ohne Bier.

„buy and hold“-Haltung, so nahm die Devise „buy and sell“, oft auch als aktives Portfolio- oder Asset Management mit

„transactions“ umschrieben, rasant zu. Noch nie drehte sich das Transaktionsrad so schnell wie heute. | **Andreas Schiller**

INVESTING IN WHAT MATTERS

„Zeitgemäßes und bezahlbares Wohnen: Student Housing ist mittlerweile eine feste Größe dieses Megatrends“

Hans-Peter Renk
Fondsmanager



Mit unserer fokussierten Real-Asset-Strategie, umgesetzt von unseren spezialisierten Teams, bieten wir unseren Kunden Investments mit attraktivem Rendite-Risiko-Profil und tragen gleichzeitig positiv zur Erfüllung der langfristigen, menschlichen Grundbedürfnisse bei.

Dazu zählen das Bedürfnis nach Orten zum Arbeiten, Einkaufen, Wohnen und Parken sowie das Bedürfnis nach Kommunikation. Bouwfonds IM verwaltet ein Portfolio, das folgende Asset-Klassen umfasst: Gewerbe und Wohnimmobilien, Kommunikations- infrastruktur und Parken.

www.bouwfondsim.com



bouwfonds
investment management

Besuchen Sie uns auch auf der EXPO REAL 2017 an unserem Stand 221 in Halle A2



DER BLICK ZURÜCK UND NACH VORN

Runde Jubiläen sind immer auch Anlass, sowohl zurück als auch nach vorn zu blicken. Wir haben Marktteilnehmer, die seit 20 Jahren die Expo Real kennen, zu unserem traditionellen „Tennismatch“ vor der Expo Real eingeladen: Wir schlagen auf, Marktteilnehmer spielen zurück.

Es ist die 20. Expo Real. Vor zwei Jahrzehnten war ...

Lutz Aengevelt: ... unser Haus bereits nicht nur als Fachaussteller, sondern auch als Mitinitiator dabei. Seitdem sind wir ohne Unterbrechung als Fachbeiratsmitglied der Expo Real mit von der Partie.

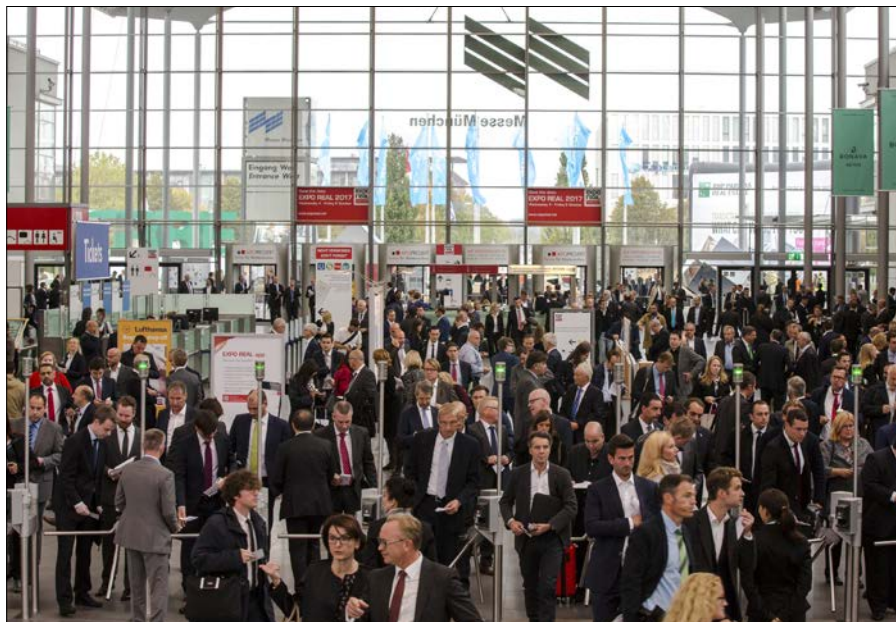
Charles Balch: ... hatte niemand eine Idee, was man mit den leeren Hallen anfangen sollte.

Thomas Beyerle: ... der Markt noch sehr auf Deutschland fokussiert und geprägt durch die Einheit und die Chancen, die damit zwischen Rügen und dem Erzgebirge und vor allem in und um Berlin herum verbunden waren. Internationale Aktivitäten gab es nur bei wenigen Fondsgesellschaften.

Martin Eberhardt: ... die Messe deutlich kleiner und familiärer. Die Aussteller waren vielfach auf regionale Teilmärkte fokussiert und entsprachen damit der Marktstruktur in Deutschland. Die Spezialisierung und Professionalisierung stand in Deutschland am Anfang. Die innovative Messe hat die Vernetzung von Märkten und Playern wesentlich unterstützt und den Geschäftsansatz von bundesweit tätigen Unternehmen gefördert.

Alexander Otto: ... der Immobilienmarkt hierzulande noch viel lokaler und überschaubarer.

Lorenz Reibling: ... ich der Meinung, dass Diversifikation und Transparenz langfristig von Vorteil sind.



Die Zahl der Messeteilnehmer ist in 20 Jahren auf über 39.000 gestiegen.

Claus Thomas: ... es eine kleine Veranstaltung in einer Halle des MOC – Münchner Order Center im Norden der Stadt und musste sich erst noch ein bisschen finden. Was dann aber schnell gelang.

Stefan Ziegler: ... die Expo bei weitem nicht so international ausgerichtet wie heute.

Ich persönlich fand vor 20 Jahren ...

Lutz Aengevelt: ... positiv, dass damals noch mehr Zeit für intensive und individuelle Fachgespräche war als heute.

Charles Balch: ..., dass nicht einmal die Taxis wussten, wohin sie fahren sollten.

Thomas Beyerle: ..., dass es ein interessanter Beginn der Messe im alten MOC war, gegenüber den Pelzhändlern zu stehen. Links ein Wohnpark im Brandenburgischen, rechts ein Zobel.

Martin Eberhardt: ... die Expo Real einen weiteren, sehr wichtigen Mosaikstein

in der Professionalisierung der Immobilienwirtschaft. Die Messe trug wesentlich dazu bei, die Transparenz der Märkte und Marktteilnehmer zu erhöhen. Als junger Akteur fand ich das großartig, ebenso das wachsende akademische Angebot und „Professionalisierungsbeschleuniger“ wie RICS oder gif.

Ludwig Morasch: ... die Messe noch irgendwie persönlicher und besser zum Knüpfen von Kontakten geeignet.

Alexander Otto: ... keineswegs alles besser als heute, aber dafür um einiges aufregender, weil ich noch relativ frisch bei der ECE war.

Lorenz Reibling: ... noch wenig Zuspruch für die oben genannte Idee.

Claus Thomas: ... das Ganze etwas gemüthlicher. In einer Stunde hatte man in der Halle alle gesehen, die da waren. Man hatte schon geplaudert oder sich für später verabredet – der Kalender war nicht bereits Wochen im Vorhinein durchgetaktet wie heute.

Stefan Ziegler: ... und finde bis heute die Veranstaltung die beste Messe der Immobilienbranche in Deutschland.

Besser ist heute ...

Lutz Aengevelt: ..., dass mittlerweile alle wichtigen nationalen und internationalen Marktplayer konzentriert und engagiert vor Ort sind und dass das ausgefeilte Fachprogramm alle wichtigen Facetten der nationalen und internationalen Immobilienmärkte abdeckt.

Charles Balch: ... die pulsierende Atmosphäre durch eine vielseitige, internationale Teilnehmerschar.

Thomas Beyerle: ... definitiv die höhere Transparenz und Professionalität, die Fortbildung, der Lobbyismus sowie das zunehmend vernetzte Denken.

Martin Eberhardt: ..., dass die Immobilienwirtschaft einen intensiven Entwicklungsprozess durchlaufen hat. Das gilt auch für die Messe. Sie hat sich Marktveränderungen angepasst und diese teilweise beschleunigt. Ein Grund für die starke Investitionstätigkeit internationaler

Anleger ist sicherlich auch die geschaffene Transparenz. Einerseits ist die Messe sehr international geworden – selbst holländisches Bier, schottischer Whisky und italienischer Schinken werden verköstigt. Auf der anderen Seite blieb die Expo Real typisch deutsch: gut organisiert, transparent, überzeugendes Konferenzprogramm und alles ‚einigermassen bezahlbar‘ – eine Arbeitsmesse eben.

Ludwig Morasch: ... vielleicht die Größe und Bedeutung.

Alexander Otto: ... auf jeden Fall die Transparenz und Vernetzung im Markt.

Lorenz Reibling: ... die Dokumentation.

Claus Thomas: ..., dass deutlich mehr Frauen in der Branche sind – auch wenn es immer noch zu wenige sind.

Stefan Ziegler: ... die globale Bedeutung der Messe.

In den letzten 20 Jahren waren die Schlagwörter der Immobilienwirtschaft „Professionalisierung“ und „Globalisierung“. Beides ...

Lutz Aengevelt: ... hat bis heute nicht an Aktualität verloren, denn dabei handelt es sich um fortlaufende Prozesse. Hier sind in den letzten 20 Jahren deutliche Fortschritte erzielt worden.

Charles Balch: ... sind eher Teil der ‚Isierung‘ als ein isolierter Standpunkt.

Thomas Beyerle: ... beschreibt einen Prozess, der in Deutschland eher später zum Tragen kam – wir hatten ja die Sonderkonjunktur durch die Einheit –, bei dem wir aber umso größere Fortschritte gemacht haben. Ein Nachlassen in den Anstrengungen sollte nicht mal gedacht werden.

Martin Eberhardt: ... gilt auch noch heute. Auch wenn die Immobilienwirtschaft vieles erreicht hat, so ist Professionalisierung ein fortwährender Prozess. Und die Globalisierung lässt sich nicht stoppen. Nach Europäern und Angelsachsen entdecken nun zunehmend asiatische Investoren den deutschen und europäischen Markt. Gut, dass Institutionen wie die RICS internationale Standards etablieren, die Cross-Border-Aktivitäten vereinfachen.

Ludwig Morasch: ... sind leere Worthüllen und in der Tiefe ohne Fundament –



Lutz Aengevelt
Geschäftsführender Gesellschafter,
Aengevelt Immobilien, Düsseldorf



Charles Balch
Head of Real Estate Finance
International Clients, UK & CEE,
pbb Deutsche Pfandbriefbank, London



Thomas Beyerle
Managing Director,
Catella Property Valuation GmbH,
Frankfurt am Main

oder falsch verstanden und umgesetzt ein Finanzchaos.

Alexander Otto: ... hat sich enorm entwickelt. Es sind weitreichende und bedeutende Entwicklungen, die nicht immer einfach waren – und mit denen wir auch noch nicht am Ende sind.

Lorenz Reibling: ... bleibt weitgehend, was es immer war: Schlagwörter.

Claus Thomas: ... ist mittlerweile eingetreten.

Stefan Ziegler: ... ist schon längst Realität geworden.

Seit der Jahrtausendwende gab es keine so lange Phase, in der es immer aufwärts ging. Die nächste Krise ...

Lutz Aengevelt: ... kommt bestimmt im Sinne von partiellen Korrekturen. Deren Auswirkungen hängen letztendlich davon ab, wie die Marktteilnehmer darauf vorbereitet sind und was sie aus der letzten Krise gelernt haben. Daher bin ich optimistisch.

Charles Balch: ... lauert schon irgendwo und kommt näher. Doch wann – das ist die entscheidende Frage.

Thomas Beyerle: ... wird uns wahrscheinlich aus einer ganz anderen Ecke ereilen, als wir mit unseren Risikoszenarien vermeintlich „errechnen“. Eine nie dagewesene Informationslage und globale Vernetzung wird eine Krise eher synchron als vereinzelt darstellen. Aber: Es war früher alles schlechter als heute.

Martin Eberhardt: ... kommt bestimmt. Ich persönlich hoffe auf ein ‚soft landing‘ des derzeitigen Booms. Inzwischen sollten wir gute Geschäfte machen, aber übertriebene Risiken meiden. Nach vielen schwierigen Marktphasen freue ich mich über jeden Kran, der alte Häuser auffrischt und neue schafft. Vor etwas mehr als einer Dekade war Deutschland noch der ‚kranke Mann Europas‘. Jetzt sind wir der ‚sichere Hafen‘. Das finde ich gut. Ich sehe aber nicht, dass die Politik alles tut, damit das auch so bleibt.

Ludwig Morasch: ... kommt bestimmt mit einem Einbruch der Immobilienpreise auf unter 50 Prozent des heutigen Wertes.

Was natürlich ist, denn bei Jahresmietvertrag mal Faktor ist in den letzten 20 Jahren der Faktor aus dem Ruder gelaufen.

Alexander Otto: ... kommt bestimmt – aber dann sind wir besser vorbereitet!

Lorenz Reibling: ... kommt bestimmt.

Claus Thomas: ... kommt ganz bestimmt – nur wann, wissen wir halt nicht.

Stefan Ziegler: ... kommt, wenn die EZB den Kurs ändert.

Die Wirtschaft wächst, wenn auch auf vergleichsweise niedrigem Niveau. Das bedeutet ...

Charles Balch: ..., dass es so lange so weitergeht, bis das zuvor genannte Ereignis eintritt.

Thomas Beyerle: ..., dass wir uns mehr denn je weniger auf Ersatzbedarfe wie beispielsweise den dritten Fernseher oder das zweite Auto fokussieren sollten, sondern darauf, Neubedarf durch echte Innovationen zu schaffen, die einen



Martin Eberhardt
Country Manager Germany,
Bouwfonds Investment
Management, Berlin,
und Präsident der RICS Germany



Ludwig Morasch
Trend Experience Consultant,
Morasch Consultancy,
Obertrum bei Salzburg



Alexander Otto
Vorsitzender der Geschäftsführung,
ECE, Hamburg

Quantensprung auch in der immobilienwirtschaftlichen Entwicklung zur Folge haben.

Martin Eberhardt: ... Arbeitsplätze und stabile Einkommen. Dies wiederum unterstützt die Nachfrage nach gewerblichen und wohnungswirtschaftlichen Flächen. Daher ist es erfreulich, dass nach dem Wohnimmobilienmarkt auch der Gewerbe- markt anspringt und nach Jahren der Stag- nation die Büromieten merklich steigen.

Ludwig Morasch: ..., dass vieles davon von Politik, Entscheidungsträgern und EZB gesteuert und künstlich geschaffen ist. Die nächste Weltwirtschaftskrise wird uns zeigen, dass 2008 nur ein kleiner Gruß aus der Küche war. Der Hauptgang wird schmerzlich und kaum zu verdauen sein.

Alexander Otto: ..., dass wir uns noch mehr anstrengen müssen.

Lorenz Reibling: ... höhere Versprechun- gen und Risiken bei geringeren Renditen.

Claus Thomas: ... für die nächste Zeit weiterhin Stabilität und gute Nutzernach- frage – das, was letzten Endes die Immo- bilienwirtschaft antreibt.

Stefan Ziegler: ... einen weiter anhalten- den Immobilienboom.

Nach der Krise 2008 trat Nachhaltig- keit in den Vordergrund. Im Moment ist fast überall die Rede von der digitalen Transformation der Immobilienwirtschaft. PropTechs werden ...

Lutz Aengevelt: ... in der Immobilien- wirtschaft viele Prozesse verändern, un- terstützen, zum Teil für mehr Transparenz sorgen. Der Beratungsbedarf und das persönliche Gespräch mit Fachleuten mit bester Datenkenntnis sind aber durch nichts zu ersetzen. Das gilt umso mehr, je komplexer Vorgänge werden. Hier trennt sich die Spreu der Mit-Redner vom Wei- zen der erfolgreichen Mit-Macher.

Charles Balch: ... viele Bereiche des Ge- schäftslebens grundlegend verändern und auch ein neues Feld für Krisen eröffnen.

Thomas Beyerle: ... in diesem Jahr ihren kommunikativen Höhepunkt erreichen und die ‚Überlebenden‘ werden dann meines Erachten schnell in den ‚normalen‘ Markt einsickern und einer neuen Entwicklung Platz machen. Diese neue Entwicklung

wird aber eher durch einen externen Schock ausgelöst und vermutlich wird sie außerhalb der Immobilienbranche statt- finden.

Martin Eberhardt: ... oft überschätzt. Doch einige der PropTechs werden Teil- märkte revolutionieren. In jedem Fall sollten sich Mitarbeiter und jedes Unter- nehmen der Immobilienwirtschaft der digi- talen Revolution stellen. Die Digitalisierung wird viele Berufsbilder und Geschäfts- modelle zerstören und einige grundlegend verändern. Daher gilt es schon jetzt, die Marktveränderungen – vielleicht müssen wir schon bald von Verwerfungen spre- chen – zu analysieren und sich anzupas- sen. Wie Charles Darwin einst formulier- te: ‚Survival of the fittest‘. Für Mitarbeiter bedeutet dies, sich permanent weiter zu qualifizieren. Denn auch in Zukunft gilt: Humane Intelligenz führt künstliche Intelli- genz!

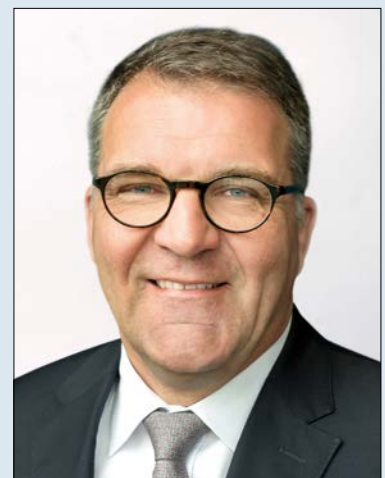
Ludwig Morasch: ... die Branche weiter verändern. Es wird zu einer Verschmel- zung von analoger Wirtschaft – traditi- onellem Einzelhandel – und digitalem Handel – smartphones, smart connected – kommen – mit enormen Auswirkungen auf die Immobilie und den Arbeitsmarkt.



Lorenz Reibling
Chairman und Founding Partner,
Taurus Investment Holdings,
Boston



Claus Thomas
International Director – Head
of Germany, LaSalle Investment
Management, München



Stefan Ziegler
Chief Operating Officer,
KGAL, Grünwald

Amazon GO ist bereits ein erster Vorschmack.

Alexander Otto: ... in einigen Bereichen eine wichtige Rolle spielen, aber eher als Dienstleister. Die Nachhaltigkeit wird im Moment leider vielfach wieder vernachlässigt.

Lorenz Reibling: ... sich weiterhin schwer tun. Denn auch für sie gilt: Nachhaltigkeit funktioniert nur im großen Stil oder mit Subventionen.

Claus Thomas: ... in großer Anzahl weiter entstehen und zum großen Teil auch wieder verschwinden. Die Transformation wird dennoch kommen, auch wenn man derzeit die Veränderung nur erahnen kann.

Stefan Ziegler: ... sehr gehypt.

Bis zur 25. Expo Real werden wir ...

Lutz Aengevelt: ... – wie in den letzten 107 Jahren unserer Unternehmenstätigkeit – unsere Bereitschaft und Fähigkeit zu Spitzenleistungen in der Immobilienwirtschaft weiterhin unter Beweis stellen.

Charles Balch: ... das Fest feiern, weiter tanzen ... und hoffen, dass die Folgen sich noch ändern.

Thomas Beyerle: ... sagen können, wie rational und vernünftig wir bisher mit dann 14 Jahren Boom umgegangen sind.

Martin Eberhardt: ... die unterschiedlichen Transformationsprozesse noch nicht abgeschlossen, aber an vielen Stellen ein klareres Bild haben. Es wird sich auch zeigen, wer zu den Innovationsführern gehört und damit die Zukunft aktiv mitgestaltet.

Ludwig Morasch: ... wohl die größten Veränderungen erleben, die 2001 und seine Auswirkungen sowie 2007 und 2008 in den Schatten stellen. Gut, wer sich schon heute rüstet, denn wo es Verlierer gibt, gibt es immer auch Gewinner.

Alexander Otto: ... einen Markt vorfinden, den wir uns jetzt noch gar nicht vorstellen können.

Lorenz Reibling: ... fünf Jahre älter sein. Alles andere ist Spekulation

Claus Thomas: ... vielleicht die nächste Krise gesehen haben; nochmal fünf Jahre älter sein; uns zwischenzeitlich fünf Mal alle wieder im Oktober in München getroffen haben.

Stefan Ziegler: ... noch einige Investitionen tätigen.



DEUTSCHE/HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB



GEMEINSAM GESTALTEN

Von der ersten Skizze bis zum fertigen Projekt begleiten wir Sie als Spezialist in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit passgenauen Finanzierungskonzepten.

www.Deutsche-Hypo.de

Ihr Erfolg ist : unser Maßstab

IN MEMORIAM BERND HEUER

Im Alter von 77 Jahren verstarb Bernd Heuer. Die älteren unter unseren Lesern werden sich an ihn erinnern. Jüngeren sind wohl eher die Firmennamen Heuer Dialog und Bernd Heuer & Partner Human Resources geläufig.

Die Mitteilung, dass Bernd Heuer gestorben ist, kam für mich trotz seines Alters überraschend und unerwartet. Denn wir kannten uns lange, haben einiges zusammen auf den Weg gebracht, und Bernd Heuer bedeutete mir viel.

Meine erste Begegnung mit ihm fand vor mehr als 20 Jahren statt. Er war Geschäftsführer der Bernd Heuer Communications GmbH und als solcher ein erfolgreicher Organisator von Immobilienkonferenzen, zudem Personalberater und Herausgeber beim *Immobilien Manager*. Entsprechend hoch war meine Achtung vor ihm schon vor dem ersten Zusammentreffen, als ich 1993 als absoluter Anfänger über Immobilien Themen für den *Immobilien Manager* zu schreiben begann. Persönlich lernte ich Bernd Heuer im Jahr 1994 auf dem von ihm in Oberhausen organisierten Kongress „Rathaus ohne Ämter – Von der Behörde zum Dienstleistungsunternehmen“ kennen. Ich begegnete einem überaus agilen und anregenden Menschen.

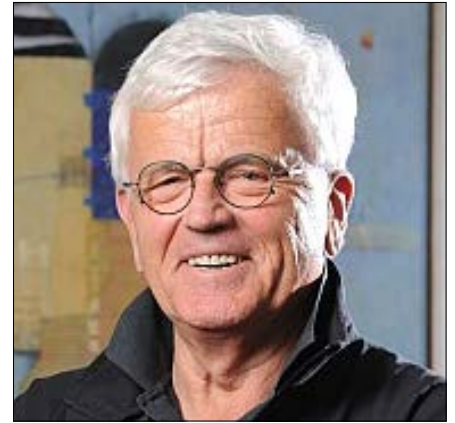
Es sollte nicht die einzige Veranstaltung mit Bernd Heuer bleiben und aus Kongressen in Freiburg im Breisgau, in Stuttgart und in Bernd Heuers Geburtsstadt Hannover entstanden die ersten City-Reports für den *Immobilien Manager*. Als ich dort 1996 zum Chefredakteur berufen wurde, entwickelte sich die Zusammenarbeit noch enger. So organisierten wir 1997 als gemeinsames Projekt von Bernd Heuer Dialog und *Immobilien Manager* den ersten Wettbewerb „Innovationen beim Planen, Bauen, Managen und Finanzieren von Immobilien“. Damals sprachen noch nicht viele von Innovation und in gewisser Weise war „unser“ Wettbewerb der Vor-

läufer des heutigen *Immobilien Manager* Award. 1998 haben Bernd Heuer und ich dann zusammen das 480 Seiten umfassende Buch *Spezialimmobilien* im Verlag Rudolf Müller herausgegeben.

Bernd Heuer war auch der erste deutsche Repräsentant für die Mipim, zu dem kümmerte er sich um das damals in Deutschland noch recht unbekannte Netzwerk Urban Land Institute ULI. Beides lernte ich durch ihn und mit ihm kennen. Von der Mipim sind mir besonders seine An- und Abreisen in Erinnerung. Er fuhr mit dem Rennrad von seinem Wohnort Krefeld nach Cannes.

Das entscheidende Alleinstellungsmerkmal waren jedoch seine Aktivitäten für die Vernetzung der Immobilienbranche – untereinander und mit der öffentlichen Hand, ja, mit der Öffentlichkeit überhaupt. Dazu gehörte es auch, die damalige EBS Immobilienakademie, heute IREBS, mit auf den Weg gebracht zu haben, ebenso die ständige Bereitschaft zum – wie es im Firmennamen steht – Dialog. Letzterer fand nicht nur auf Kongressen statt, sondern manchmal auch sehr früh morgens und spät abends. Tagsüber erahnte man bei manchen Begegnungen, wo er gerade vorher war. Denn von seinen jüngsten Eindrücken berichtete er sofort. Das Ende eines Treffens hingegen kam öfter etwas abrupt, weil er schon längst auf dem Weg zum nächsten Termin hätte sein müssen.

Bernd Heuer besaß unternehmerischen Mut. Das spiegelte seine eigene Laufbahn wider. Er wusste seine Interessen durchzusetzen und war nie ein „Weichspüler“. Letzteres zeigte sich in seinen oft kritischen Moderationen mit vielen Fragen und Anforderungen, aber auch bei der Unterstützung eher ungewöhnlicher Projekte. Nicht nur, weil er künftiges Potenzial früh erkannte, sondern weil er davon überzeugt war. In dieser Hinsicht verdanke ich ihm viel und habe hoffentlich das eine oder andere von ihm gelernt.



Neuerungen wie das Internet griff er sofort auf und passend zum digitalen Zeitalter entwickelte er die „agenda 4“ und die Initiative „Planen-Bauen-4.0“. Unermüdlich leistete Bernd Heuer Aufbauarbeit. Und das im eigentlichen Sinn des Wortes. Wenn etwas lief, interessierte es ihn nicht mehr wirklich. Dann konnte er es auch aus der Hand geben, etwas Neues musste her. So endete die Herausgeberschaft beim *Immobilien Manager*, so zog er sich aus seinen Unternehmen zurück. Wenn zu einem Menschen das Wort Innovation passte, dann zu Bernd Heuer.

Bernd Heuer war oft auch umstritten, aber unumstritten war er derjenige, ohne den es das heutige Ansehen und die Bedeutung der Immobilienwirtschaft nicht geben würde. Für die Vernetzung und die Professionalisierung der Branche hat er in Deutschland Pionierarbeit geleistet und sich um die Immobilienwirtschaft im besten Sinn verdient gemacht. Angemessen wäre es zwar, aber wahrscheinlich wird es keinen Bernd-Heuer-Platz in einer deutschen Stadt geben – Platz allein schon wegen der Vernetzung. Aber vielleicht benennt ja doch noch jemand aus der Branche oder von der öffentlichen Hand etwas nach ihm – „für die heilige Erinnerung“, wie es am Schluss der *Brüder Karamasov* von Dostojewski heißt. Einfach aus Dankbarkeit. So wie ich sie auch empfinde. | **Andreas Schiller**

FÜR DIE PLANUNG

Wann	Was	Wo	Information und Anmeldung
4.–6. Oktober 2017	Expo Real 20. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen	Messe München, München, Deutschland	www.exporeal.net
13. Oktober 2017	24th ERES Industry Seminar Real Estate Derivatives Summit 2017	Prime Tower, Hardstrasse 201, Zürich, Schweiz	www.eres.org
8.–9. November 2017	IRE Logistik und Transport – Intermodalität & grenzüber- schreitende Förderung	Rijeka, Kroatien	www.institutire.eu
15.–17. November 2017	Mapic The International Retail Property Market	Palais des Festivals, Cannes, Frankreich	www.mapic.com
22.–24. November 2017	re.comm 2017 6. Real Estate Leaders Summit	Kongresszentrum Kitzbühel, Österreich	www.recomm.eu
23.–26. Januar 2018	48. Jahrestreffen des World Economic Forum	Kongresszentrum Davos, Schweiz	www.weforum.org
13.–16. März 2018	Mipim The World's Leading Property Market	Palais des Festivals, Cannes, Frankreich	www.mipim.com

ELEKTROMOBILITÄT UND SHOPPING CENTER

Zwei Meldungen trafen fast zeitgleich ein: eine, dass ECE jetzt auch Automarken in die Shopping Center holt, die andere, die das jüngste Handbuch der ECE über *Elektromobilität* vorstellte. Bei den Automarken, die jetzt in ECE-Shopping Center eingezogen sind, handelt es sich einmal um Opel (Stuttgart), ein Namen, mit dem man nicht unbedingt Elektromobilität verbindet, und um Tesla (Hamburg), was der Sache schon näher kommt. Aber nicht jede Koinzidenz muss einen konkreten Hintergrund haben.

Das Handbuch *Elektromobilität*“ erschien in der Reihe *Leitfäden für grüne Center*, mit der ECE ihre inzwischen mehr als 50-jährige Erfahrung mit der Entwicklung und dem Betreiben von Shopping Centern teilt. Hier sind bereits *Nachhaltige Shopping-Center* sowie *Nachhaltiges Betreiben von Shopping-Centern* erschienen und ebenfalls erst vor kurzem ein Leitfaden über *Bauprodukte im Mieterausbau*, der Orientierung für die Vielzahl der im Innenausbau möglichen, vor allem aber nachhaltigen Produkte gibt.

Wie passt da jetzt das Thema Elektromobilität hinein? Ganz einfach: Jedes Shopping Center verfügt über Parkflächen, auf denen die Besucher ihre Fahrzeuge abstellen, um dann einkaufen zu gehen. Was liegt näher, als die Parkzeit dafür zu nutzen, das Elektroauto aufzuladen? Mit entsprechenden Einrichtungen lässt sich

das Ziel erreichen, bei Besuchern und auch Mitarbeitern der Shopping Center eine nachhaltige Elektromobilität zu fördern.

Seit 2013 steigt die Zahl der Elektroautos steil an. Die Steigerungsraten liegen bei über 70 Prozent pro Jahr, so dass 2016 weltweit rund 1,3 Millionen Elektroautos zugelassen waren. Noch ist der prozentuale Anteil von Elektrofahrzeugen am Gesamtbestand gering, doch kann man davon ausgehen (und ist es auch in Betracht der klimapolitischen Ziele notwendig), dass sich die Zahl der Elektrofahrzeuge in den nächsten Jahren deutlich erhöhen wird.

Nun reicht es ja keinesfalls, eine Steckdose zur Verfügung zu stellen. Wer eine solche Ladestation installieren will, steht vor einer Reihe von Fragen, die er im Vorfeld beantworten muss. Das fängt schon damit an, dass es ähnlich wie bei herkömmlichen Tankkarten, die auf eine bestimmte Marke ausgestellt sind, auch Ladekarten unterschiedlicher Anbieter gibt, die Ladestationen aber für die Karten möglichst aller Anbieter nutzbar sein sollten. Und wenn es wirklich nachhaltig sein soll, darf der entsprechende Strom nur aus regenerativen Quellen gewonnen worden sein. Daneben gibt es noch eine Reihe rechtlicher und Sicherheitsfragen, die ebenfalls bedacht sein wollen. Und nicht zuletzt muss man entscheiden, wie hoch die Zahl der Ladestationen sein soll und ob diese in die



ECE (Herausgeber)
Handbuch Elektromobilität
24 Seiten; Hamburg 2017
Als kostenloser Download unter:
www.ece.de/fileadmin/PDF_deutsch/Unternehmensbroschueren/Handbuch_Elektromobilitaet.pdf

elektrische Anlagen integriert werden können, ohne zu Überlastungen zu führen.

Keine Frage, es wäre bequem, während man selbst seine Einkäufe erledigt, sein Elektroauto aufladen zu können, um dann „mit voller Batterie“ nach Hause zu fahren. Noch klingt das nach Zukunftsmusik, doch bald schon wird E-Mobilität „normal“ sein und sich niemand mehr über die Frage wundern, was Ladestationen mit Shopping Centern zu tun haben, sondern genau diesen Service erwarten.

impressum

Redaktion: Andreas Schiller (V.i.S.d.P.), Marianne Schulze
Layout: Iris Engelmann / Stritzl Gesellschaft mbH
Erscheinungsweise: 8-mal jährlich
Verlag: Schiller Publishing House
Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
Lohplatz 13, D-51465 Bergisch Gladbach
Geschäftsführer: Andreas Schiller
Handelsregister: Amtsgericht Köln, HR: B 68026
UID: DE270670378
T: +49 22 02 989 10 80, **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.

Bildnachweis: Christian Hartlmaier / Messe München GmbH (S. 1), Frank Boston – Fotolia.com (S. 15), Messe München GmbH (S. 18 oben, S. 20), Studio Loske / Messe München (S. 19 oben), Alex Schelbert / Messe München GmbH (S. 19 unten, S. 22), Thomas Plettenberg / Messe München GmbH (S. 20 unten, S. 21), Bernd Heuer Benchmark 21 GmbH (S. 27)