

SPH newsletter

news

Meldungen aus CEE/SEE	Seite 2
Personalien	Seite 11
Vermietungen	Seite 12

schwerpunkt

Ob Mipim oder Expo Real – 2020 hat die Pandemie den Mega-Events der Immobilienbranche einen Strich durch die Rechnung gemacht. Doch was genau fehlt der Branche damit?

Seite 14

Das Konferenzprogramm des Expo Real Hybrid Summit hätte versucht, Antworten auf die aktuellen Herausforderungen zu geben. Hier gibt es wenigstens einige Überlegungen zu den Zusammenhängen.

Seite 17

hintergrund

„Cities of Tomorrow“ in Bukarest fand 2020 erstmals digital statt. Ein Blick hinter die Kulissen zeigt, wie sich in der virtuellen Welt der realen so nah wie möglich kommen lässt.

Seite 20

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



von allen Gebäuden finden Schulen und Krankenhäuser derzeit in den Medien am häufigsten Erwähnung. Denn sie stehen im Mittelpunkt der Berichte über die zweite Welle der Corona-Pandemie. Zwar geht es dabei nur selten um die Immobilien als solche, sondern darum, was in den Gebäuden stattfindet. Immerhin wird deutlich, dass man Mediziner und Pflegekräfte nicht einfach im Internet bestellen kann, zusätzliches Lehrpersonal genauso wenig.

Schulen und Krankenhäuser gehören zur Infrastruktur. Die öffentliche Infrastruktur umfasst technische, soziale und mittlerweile auch ökologische Infrastruktur. Investitionen in Infrastruktur sind eine Notwendigkeit – für die öffentliche Hand ein großer Kostenfaktor, bei Investoren aber zunehmend beliebt. Denn mangelhafte und marode Strukturen nutzen niemand. Im Gegenteil: Sie konterkarieren die Daseinsvorsorge als Zweck von Infrastruktur.

Doch wenn es um Immobilieninvestitionen geht und auch in Standortanalysen von Städten und Regionen kommen Infrastruktureinrichtungen selten vor. Büro, Wohnen, Handel und Logistik dominieren, Wirtschafts- und Kaufkraft zählt. Das könnte sich jetzt ändern. Denn die Krise lehrt uns, dass alles mit allem zusammenhängt. Zwar ist primär die öffentliche Hand gefragt, Fragen stellen können aber auch Investoren und Entwickler.

Ihnen und Ihren Investments wünsche ich eine gute Infrastruktur mit entsprechenden Angeboten im Bildungs- und Gesundheitswesen.

Ihr

Andreas Schiller



Das Bürogebäude Zagrebtower liegt an der Radnicka cesta in der kroatischen Hauptstadt und wurde 2006 fertiggestellt.

CA IMMO VERKAUFT ZAGREBTOWER

CA Immo hat den Verkauf des Bürogebäudes Zagrebtower an die österreichische Immobiliengesellschaft S Immo AG abgeschlossen. Der Kaufpreis lag fünf Prozent über dem Buchwert des ersten Halbjahres 2020. Der Zagrebtower befindet sich in einem aufstrebenden Geschäftsviertel im Zentrum der kroatischen Hauptstadt. Der 79 Meter hohe Büroturm bietet auf 22 Stockwerken und einem neunstöckigen Seitenflügel insgesamt 25.900 Quadratmeter Mietfläche. Darüber hinaus verfügt das Gebäude über eine Tiefgarage und rund 500 Außenparkplätze.

AFI EUROPE: FINANZIERUNG FÜR RUMÄNISCHES BÜROPORTFOLIO

AFI Europe Group hat einen Kreditvertrag über EUR 170 Millionen mit einem Konsortium der Erste Bank Group, pbb Deutsche Pfandbriefbank und Banca Comerciala Romana (BCR) geschlossen, um den Erwerb des Büroportfolios von NEPI Rockcastle in Rumänien zu finanzieren. Das Portfolio, das NEPI Rockcastle an AFI Europe verkauft hat, wird mit EUR 307 Millionen bewertet und umfasst vier Büroobjekte Floreasca 169, The Lakeview, Aviatorilor 8 in Bukarest sowie den City Business Center in Timisoara. Die Gesamtmietfläche der vier Objekte beläuft sich auf 118.500 Quadratmeter.

GLOBALWORTH ERNEUERT KAUFHAUS RENOMA IN BRESLAU

Globalworth hat die Baugenehmigung für die Sanierung und Erneuerung des Kaufhauses Renoma in Breslau erhalten. 1930 errichtet, ist Renoma ein architektonisches Wahrzeichen und ein prominentes historisches Gebäude in Breslau. Aus diesem Grund war das Konzeptdesign einem Team von bekannten Architekten unter der Führung von Zbigniew Macków anvertraut worden. Die künftige Innenausstattung des Gebäudes soll der Architektur des ehemaligen Kaufhauses Wertheim ähneln. Um die architektonischen Details, die das Gebäude in der Vergangenheit charakterisierten, nachzubilden, arbeitet der Investor eng mit dem Denkmalschützer der Stadt zusammen. Mit den Bauarbeiten soll noch in diesem Jahr begonnen werden.

Das neue Renoma soll nicht nur zusätzlichen Büroraum bieten, sondern auch einen gastronomischen Bereich mit Restaurants, Bars und Bistros umfassen. Der Entwurf folgt Hala Koszyki, dem kulinarischen Zentrum von Warschau, das ebenfalls Globalworth gehört.

TSCHECHISCHE INVESTOREN ERWERBEN SHOPPING CENTER IN BRÜNN

Die tschechische Investmentgruppe Portiva und Micronix haben für EUR 74,8 Millionen (CZK 2 Milliarden) von Crestyl das Shopping Center Central Kladno in Brünn erworben. Central Kladno verfügt über 27.000 Quadratmeter Fläche.



Warsaw Spire
Bürogebäude
Warschau

Helaba | 



Q 19
Einkaufszentrum
Wien



Balthazar
Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue
Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz
Büro-Development
Berlin



Upper Zeil
Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza
Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

Im Immobiliengeschäft sind wir die Experten für Ihre optimal angepassten Finanzierungen. Unsere Lösungen sind individuell auf Sie abgestimmt und umfassen ein ganzheitliches Spektrum an Leistungen: Ob auf nationalen oder internationalen Märkten, als Ihr Partner geben wir Ihrem Vorhaben Auftrieb – kompetent, zuverlässig und langfristig.

Werte, die bewegen.



Futurama Business Park im Bezirk Karlín (Prag 8) wurde in den Jahren 2009 bis 2017 von der Erste Group Immorent entwickelt.

REFINANZIERUNG FÜR FUTURAMA BUSINESS PARK IN PRAG

pbb Deutsche Pfandbriefbank und Helaba haben gemeinsam mit Caerus Investment Management für einen Kunden des Unternehmens einen Kredit in Höhe von EUR 107,5 Millionen für die Refinanzierung des Futurama Business Park I in Prag abgeschlossen. pbb und Helaba stellen als Joint Lead Arrangers, den Kredit zu gleichen Teilen. pbb agiert auch als Facility und Security Agent der Finanztransaktion.

Futurama Business Park besteht aus fünf Gebäuden, die zwischen 2009 und 2017 errichtet wurden. Die Bruttomietfläche beträgt insgesamt mehr als 47.000 Quadratmeter.

PARTNERS GROUP UND REINO KAUFEN BÜROPORTFOLIO IN POLEN

Der globale Fondsmanager Partners Group und die in Warschau ansässigen REINO Partners wollen gemeinsam von der Buma Group ein Portfolio mit Büroimmobilien in Polen für mehr als EUR 200 Millionen erwerben. Das Portfolio umfasst neun von Buma fertiggestellte Bürogebäude sowie zwei Büroprojekte, die derzeit im Bau sind. Zusammen bieten die Gebäude, die in Krakau und Breslau liegen, 125.000 Quadratmeter Bruttomietfläche.

FUTUREAL GROUP ERSCHLIESST SICH MIT HELLOPARKS NEUEN MARKT

Gabor Futo, Gründer von Futureal, hat ein neues Unternehmen für die Entwicklung von Industrie- und Logistikimmobilien namens HelloParks auf den Weg gebracht. Das Unternehmen wird Teil der Futureal Group sein und von Rudolf Nemes geleitet. HelloParks strebt in dem Wachstumsbereich zunächst eine führende Position in Ungarn an, um dann in andere Länder in CEE zu expandieren.

Als erstes hat HelloParks ein 76 Hektar großes Areal bei Fót nordöstlich von Budapest erworben. Der erste Abschnitt – ein 45.000 Quadratmeter umfassendes Lagergebäude – soll Ende 2021 fertiggestellt sein. Das Areal liegt nahe dem Kreuz der Autobahnen M0 und M3 und erlaubt, insgesamt 330.000 Quadratmeter Industrie- und Lagerfläche zu errichten.

GTC VERKAUFT BÜROKOMPLEX SPIRAL IN BUDAPEST

GTC hat für EUR 41 Millionen das Bürogebäude Spiral in Budapest verkauft. Der Käufer wurde nicht genannt. Spiral bietet insgesamt 30.541 Quadratmeter Mietfläche und liegt nahe dem Bürokorridor der Váci út. Das Gebäude wurde 2008 fertiggestellt, ist sechs Etagen hoch und verfügt über seine viergeschossige Tiefgarage.

From high potential ...

Link your ideas to our investment spectrum

Union Investment is one of Europe's largest real estate investment managers. With our broadly diversified portfolio, Union Investment finds opportunities for shared success even in tight markets. From core to core-plus profiles, development projects and value-add investments, in gateway or secondary cities. We welcome your ideas – let's do business!

www.union-investment.de/realestate

© Team V, a visualisation
by Zwartlicht

... to high performer



Im Umfeld des Hafen von Danzig und nahe dem Tiefwasserterminal DCT will 7R auf einem 20 Hektar großen Areal ein Logistikzentrum mit 123.000 Quadratmeter Fläche entwickeln.

7R: NEUES INVESTMENT AM HAFEN UND DCT TERMINAL IN DANZIG

7R hat die Ausschreibung für den Erwerb eines 20 Hektar großen Areals im Pomeranian Logistics Centre gewonnen. 7R will auf dem Grundstück den 7R Park Gdansk Port entwickeln, einen Komplex mit rund 123.000 Quadratmeter Fläche. Die Immobilie liegt in unmittelbarer Nachbarschaft zum Hafen von Danzig und zum größten Tiefwasserterminal der Ostsee, dem DCT Gdansk.

SEKYRA GROUP ERWIRBT HISTORISCHES GEBÄUDE IN PRAG

Der lokale Projektentwickler Sekyra Group hat für rund EUR 16,6 Millionen das Stadthaus Stýbluv dum am Wenzelsplatz in Prag erworben. Das Unternehmen plant, in die Restaurierung des Gebäudes EUR 31,3 Millionen zu investieren. Nach einer umfassenden Sanierung soll das Gebäude im Erdgeschoss Einzelhandelsflächen bieten. In den oberen Etagen sollen Wohnungen und Büroflächen entstehen. Die Sekyra Group wird auch in die Revitalisierung der umliegenden Gebäude einbezogen.

MITISKA REIM REFINANZIERT VIER RETAIL PARKS IN RUMÄNIEN

Mitiska REIM, ein auf europäische Fachmarkt- und Nahversorgungszentren spezialisierter Investor, hat von der Erste Group Bank AG für vier Retail Parks in Rumänien mit einer Gesamtmietsfläche von 30.500 Quadratmetern einen vorrangigen Kredit in Höhe von EUR 33 Millionen erhalten.

Drei der Fachmarktzentren, die in den rumänischen Städten Bistrita, Braila und Drobeta-Turnu Severin liegen, sind Projekte, die Mitiska REIM zusammen mit dem rumänischen Partner Square 7 Properties entwickelt hat. Der Retail Park in Bistrita wurde 2017 eröffnet, die beiden Fachmarktzentren in Braila und Drobeta-Turnu Severin im vergangenen Jahr. Alle drei Retail Parks bieten einen Mix aus nationalen und internationalen Marken und haben als Ankermieter entweder einen Lidl oder Kaufland Supermarkt. Das vierte Fachmarktzentrum ist ein Projekt in der Stadt Baia Mare und soll in der zweiten Hälfte 2021 eröffnet werden. Es hat eine Bruttomietfläche von 8.200 Quadratmetern und soll sowohl einen Kaufland als auch einen Lidl Supermarkt haben.

ACCOR ERÖFFNET ERSTES MGALLERY HOTEL IN MOLDAWIEN

Accor erweitert das Portfolio weiter nach Osten mit der Eröffnung eines ersten MGallery Hotels in Moldawien. Die Gruppe hat einen Franchisevertrag mit dem Unternehmen Dalomites für die neue Marke des bestehenden Hotel BERD's in Chisinau geschlossen. Das Hotel mit 33 Zimmern wird das erste Hotel der Marke Accor in Moldawien.

siebenbrunnen 21. in Wien - Wohnen

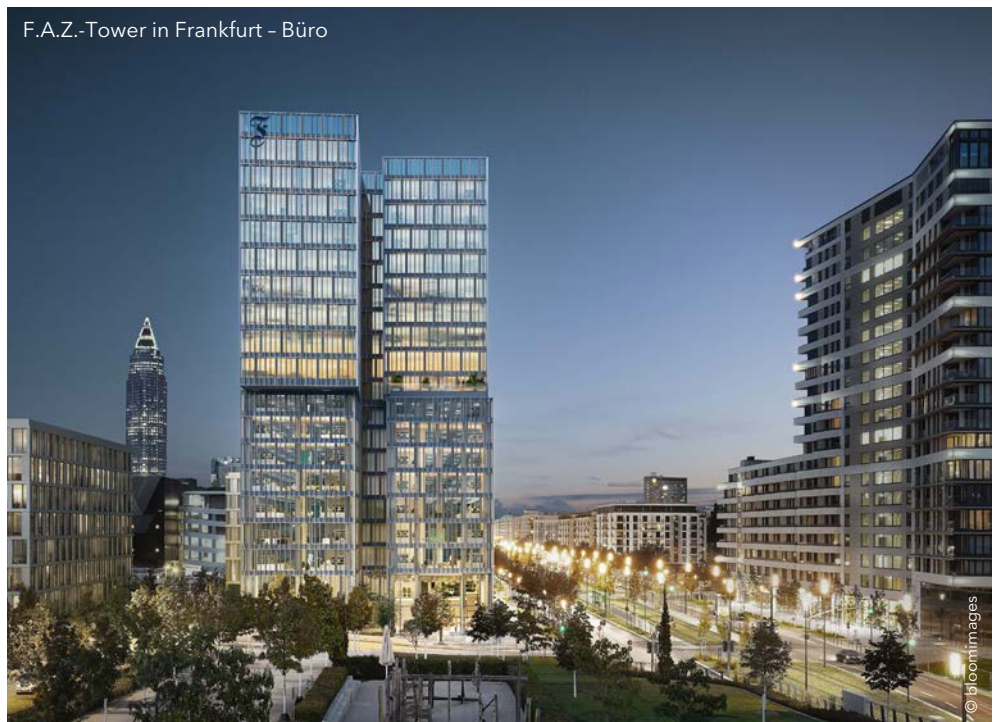
ubm
development

wir entwickeln. ihre zukunft.

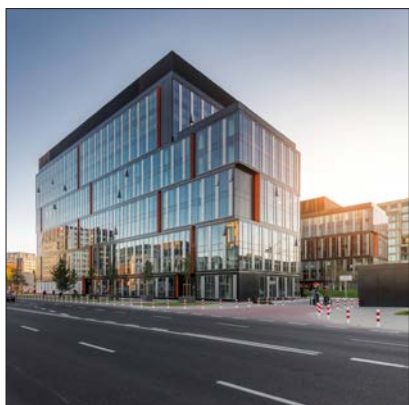
UBM entwickelt Immobilien für Europas Metropolen. Der strategische Fokus liegt auf Wohnen und Büro in Großstädten wie Wien, Berlin, München oder Prag. Unsere Aktie punktet im „prime market“ der Wiener Börse. Mit dem Kauf einer UBM-Immobilie gewinnen Sie also einen renommierten Partner gleich mit.

kompetent.
konsequent.
transparent.

F.A.Z.-Tower in Frankfurt - Büro



www.ubm-development.com



Das Bürogebäude Postepu 14 im Warschauer Bezirk Mokotów ist unter anderem an Astra Zeneca und Samsung Electronics vermietet.

CA IMMO ERWIRBT BÜROGEBÄUDE POSTEPU 14 IN WARSCHAU

CA Immo hat für rund EUR 87 Millionen das Bürogebäude Postepu 14 in Warschau erworben. Verkäufer war HB Reavis. Postepu 14 im Warschauer Stadtteil Mokotów wurde 2015 fertiggestellt und hat eine vermietbare Nutzfläche von rund 34.500 Quadratmetern.

P3 REVITALISIERT INDUSTRIEZONE VÍTKOVICE IN OSTRAVA

P3 hat mit Vítkovice, a.s. und VTK NCA a.s. eine Vereinbarung getroffen, 40 Hektar Land im Gebiet Vítkovice in Ostrava zu kaufen. Früher bekannt als Aglomerace, will P3 auf dem Areal einen Industrie- und gewerblichen Bereich errichten, zu dem unter anderen Produktionsflächen, Lagereinrichtungen, Ladengeschäfte, Showrooms und Büros gehören. Insgesamt sollen hier 160.000 Quadratmeter neu errichtet werden. Der Gesamtentwurf für den Komplex wird in Zusammenarbeit mit dem Architekten David Kotek des Büros Projektstudio in Ostrava vorbereitet. Die Bauarbeiten sollen Ende nächsten Jahres beginnen und bis Mitte der Dekade abgeschlossen sein.

Das Areal liegt im erweiterten Zentrum von Ostrava. Im Süden und Westen ist es von den Straßen Místecká und Rudná begrenzt, die das Areal verkehrlich erschließen. Im Osten grenzt es an den Fluss Ostravice, im Norden an Lower Vítkovice mit dem Karolína Shopping Centre und dem Silesian Ostrava Castle.

GARBE ERWIRBT INDUSTRIEBRACHE IN CHOMUTOV

Garbe Industrial Real Estate GmbH hat im Rahmen seiner europäischen Expansionsstrategie auf den Markt in CEE, ein 65.000 Quadratmeter großes ehemaliges Industrieareal in Chomutov in der Tschechischen Republik erworben. Das Areal liegt direkt an der Ausfahrt der Autobahn D7. Der Abriss der bestehenden Gebäude soll noch vor Ende des Jahres beginnen. Geplant ist, hier 32.000 Quadratmeter neue Logistikimmobilien zu errichten. Der Baubeginn ist für den Sommer 2021 geplant.

TREI ERÖFFNET 19. VENDO PARK IN POLEN

Die Trei Real Estate GmbH eröffnet ihr 19. Fachmarktzentrum unter der Marke Vendo Park in Polen. Die Handelsimmobilie befindet sich in Czeszochowa in der Woiwodschaft Schlesien im Süden Polens. Der neue Vendo Park, eines der größten Fachmarktzentren im Portfolio der Trei, verfügt über eine Mietfläche von rund 8.200 Quadratmetern. Neben den Einzelhandelsflächen bietet der neue Vendo Park 160 Stellplätze. Insgesamt hat die Trei in das Objekt rund EUR 11,9 Millionen Euro investiert.

WHERE PEOPLE LOVE TO WORK.

DER BÜRO-
SPEZIALIST
SUCHT
SPEZIALISTEN

[www.caimmo.com/
karriere](http://www.caimmo.com/karriere)

ONE, Frankfurt

FÜHRENDER BESTANDSHALTER UND ENTWICKLER HOCHWERTIGER BÜROGEBÄUDE.

CA Immo setzt Benchmarks in der Entwicklung und Bewirtschaftung innovativer Arbeitsumgebungen in innerstädtischen Prime-Lagen. Dieser Qualitätsanspruch, gepaart mit über 30 Jahren Erfahrung, macht uns zu einem Top-Player im hochwertigen Bürosegment in Zentraleuropa.



CA IMMO

URBAN
BENCHMARKS.



Das International Business Center IBC in Prag wurde 2017 von Mint Investments von AEW Europe für eine private Investorengruppe erworben und jetzt an Generali Real Estate verkauft.

GENERALI ERWIRBT BÜROGEBÄUDE IBC IN PRAG

Generali Real Estate hat für den Core+ Fund das Bürogebäude IBC im Prager Bezirk Karlín erworben. Verkäufer war Mint Investments. Der Kaufpreis belief sich auf EUR 70,2 Millionen (CZK 1,9 Milliarden). 1993 erbaut, bietet das International Business Center auf neun Etagen und zwei unterirdischen Geschossen rund 23.800 Quadratmeter Mietfläche und 299 Parkplätze. Das IBC liegt nahe dem Hilton Hotel.

Der zentraleuropäische Immobilien- und Asset Manager Mint Investments erwarb das Gebäude 2017 von AEW Europe im Auftrag einer privaten Investorengruppe.

PORTLAND TRUST: GESUNDHEITS- EINRICHTUNGEN FÜR J8 OFFICE PARK

Portland Trust wird eine Reihe von Sicherheits- und Gesundheitseinrichtungen im J8 Office Park einrichten, der zurzeit im Gebiet Jiulu in Bukarest entsteht. Die Einrichtungen umfassen ein hochentwickeltes Filtersystem und die Desinfektion der Frischluft mit UV-C-Licht. Mit UV-C-Licht in der Belüftungsanlage und den Fahrstühlen sollen die Luft und Oberflächen im Gebäude sterilisiert werden und Schutz vor Viren wie SARS-CoV-2 und andere pathogene Keime bieten. Darüber hinaus soll ein berührungsfreies Zugangssystem installiert werden, das Autokennzeichen erkennt sowie Türen und Fahrstuhl Türen automatisch öffnet.

J8 besteht aus zwei Gebäuden mit insgesamt 46.000 Quadratmeter Mietfläche. 28.000 Quadratmeter hat sich Ubisoft gesichert. Das Projekt soll im Sommer nächsten Jahres abgeschlossen sein.

KROATISCHER PENSIONS FONDS INVESTIERT IN IMMOBILIEN

Der kroatische Pensionsfonds AZ hat für EUR 21 Millionen (HRK 161 Millionen) 99,9 Prozent des lokalen Immobilienunternehmens M7 Primo erworben. Die Transaktion fand im Rahmen einer Kapitalaufstockung im Vorfeld des für das nächste Jahr geplanten Börsengangs von M7 Primo statt.

M7 Primo als Plattform für Investment in gewerbliche Immobilien will die Mittel aus der Kapitalerhöhung nutzen, um Logistik- und Verteilzentren zu übernehmen und das Geschäft in den gewerblichen Immobiliensektor zu erweitern.

M7 Real Estate Hrvatska ist Teil der Londoner M7 Investment Group, die allein oder zusammen mit institutionellen Investoren in Immobilienprojekte investiert und derzeit Portfolios mit 830 Objekten in 14 europäischen Ländern im Wert von EUR 5,3 Milliarden managt.

Der Pensionsfonds AZ wird von Allianz ZB verwaltet, einem Unternehmen, das der Allianz Zagreb und der kroatischen Zagrebacka Banka gehört.

PERSONALIEN



links: Mateusz Bonca
rechts: Thierry Bougeard



links: Bettina Breiteneder
rechts: Yovav Carmi



Anca Simionescu

Mateusz Bonca ist neuer CEO von JLL in Polen. Er verfügt über Erfahrungen in einer Reihe von Industriebereichen. Zu JLL kam er von der Grupa Lotos S.A., dem zweitgrößten Mineralöl- und Gaskonzern in Polen, wo er President of the Management Board war. Zuvor arbeitete Mateusz Bonca als Director bei der Deutsche Bank AG in Frankfurt und als Financial Practice Manager bei der Peppers and Rogers Group Middle East mit Sitz in Dubai. Er hat zudem am Anfang seiner Berufslaufbahn Erfahrung im Bereich Beratung bei McKinsey & Company und Deloitte gesammelt.

Thierry Bougeard wurde zum Head of Pan-European Logistics bei BNP Paribas Real Estate ernannt. Er folgt Anita Simaza nach und wird an Larry Young berichten. Thierry Bougeard hat umfangreiche berufliche Erfahrung im Bereich Logistikimmobilien. Er begann seine berufliche Laufbahn 1990 als Berater und wurde später Leiter des Bereichs Industrie- und Logistikimmobilien bei Auguste Thouard in Paris. 2014 wurde er zum General Director bei BNP Paribas Real Estate Advisory in Spanien ernannt.

Bettina Breiteneder, bislang stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats der Immobilien AG, wurde zur Vorsitzenden gewählt. Sie folgt Michael Knap nach, der sein Aufsichtsratsmandat vorzeitig zurückgelegt hat.

Yovav Carmi wurde zum President of the Management Board von GTC ernannt. Yovav Carmi hat mehr als 26 Jahre berufliche Erfahrung im Bereich Finanzierung und Immobilien und ist seit 19 Jahren für GTC tätig. Als er 2001 zu GTC kam, war er zunächst als Chief Financial Officer von GTC in CEE für die Finanzgeschäfte des Unternehmens zuständig. Ab Juli 2015 übernahm er die Aufgabe als Chief Operating Officer bei GTC. Von 2011 bis 2015 war Yovav Carmi auch Mitglied des Management Board und übernahm diese Rolle erneut im April 2020. Bevor er zu GTC kam, sammelte Yovav Carmi berufliche Erfahrung als Wirtschaftsprüfer bei Ernst & Young (1994 bis 1996) und als Ermittler der Israel Securities Authority (1997 bis 1998). Von 1998 bis 2001 war er Financial Controller bei der Kardan Group. Yovav Carmi hat einen MBA und BA in Recht und Rechnungswesen der Tel-Aviv University.

Anca Simionescu wurde Country Manager in Rumänien von Lion's Head Investments. Sie ist verantwortlich für die Umsetzung der Geschäftsstrategie des Unternehmens in Rumänien. Anca Simionescu ist eine erfahrene Fachfrau für Immobilienwirtschaft und verantwortete verschiedene Büro- und Wohnprojekte in Bukarest. Mit 15 Jahren Erfahrung im Bereich von Büro- und Wohninvestments, Asset Management und Geschäftsentwicklung war Anca Simionescu zuvor Mitglied des Managementteams von Unternehmen wie Skanska Romania und Forte Partners.



VERMIETUNGEN

7R CITY FLEX WARSAW AIRPORT, WARSCHAU

POLEN 

Avenger Flight Group, ein amerikanisches Unternehmen für Luftfahrt Ausbildung, hat seine europäischen Schulungseinrichtungen mit der Einrichtung des ersten gewerblichen Ausbildungszentrums in Polen erweitert. Das Zentrum liegt im Komplex 7R City Flex Warsaw Airport I. Hier belegt AFG 1.800 Quadratmeter Industriefläche, auf der bis zu sechs Flugsimulatoren Platz finden können. Weiterhin hat das Unternehmen im gleichen Gebäude 950 Quadratmeter Bürofläche angemietet.

ATRIUM 2, WARSCHAU

POLEN 

Santander und DLA Piper haben ihre Mietverträge im Bürogebäude Atrium 2 in Warschau verlängert. Santander belegt hier 6.000 Quadratmeter, DLA Piper 4.000 Quadratmeter Fläche. Atrium 2 liegt im Bezirk Wola und bietet auf 15 Etagen 20.500 Quadratmeter Bürofläche. Das Projekt wurde von Skanska entwickelt und 2016 an Hansainvest verkauft.

HOME PARK TARGOWEK, WARSCHAU

POLEN 

Lidl hat 2.017 Quadratmeter im Homepark Targowek in Warschau angemietet. Der deutsche Lebensmitteldiscounter ersetzt dort einen Piotr i Pawel Supermarkt. Eigentümer der Fachmarktzentren der Marke Homepark ist Pradera European Retail Parks. Bei den Mietverhandlungen wurde der Vermieter von Cushman & Wakefield vertreten. Das Property Management für die Homepark Fachmarktzentren liegt bei BNP Paribas Real Estate Poland.

WARSAW TRADE TOWER, WARSCHAU

POLEN 

BNI Polska hat 1.000 Quadratmeter im Warsaw Trade Tower gemietet. Walter Herz beriet bei den Mietverhandlungen. Warsaw Trade Tower ist ein 42-geschossiger Büroturm im Warschauer Bezirk Wola und bietet 46.700 Quadratmeter Bruttomietfläche sowie 400 Parkplätze.

ZEBRA TOWER, WARSCHAU

POLEN 

Markant Polska bezieht 625 Quadratmeter im Zebra Tower in Warschau. Das insgesamt 18.000 Quadratmeter Bürofläche umfassende Gebäude ist damit komplett vermietet. Zebra Tower liegt nahe dem Jazdy Polskiej Roundabout und dem Pole Mokotowskie Park. Das Objekt, das 2010 fertiggestellt wurde, gehört zum Portfolio von Union Investment Real Estate.

LUBICZ OFFICE CENTER, KRAKAU

POLEN 

Allegro hat 2.100 Quadratmeter im Lubicz Office Center in Krakau gemietet. Das Objekt besteht aus zwei Gebäuden und liegt nahe dem Rondo Mogilskie. Eigentümer des Lubicz Office Center ist Globalworth.

BUSINESS GARDEN, POSEN**POLEN** 

Hochland Sp. z o.o. mietet über 1.000 Quadratmeter Bürofläche im Business Garden in Posen an. JLL vertrat den Mieter bei den Verhandlungen. Business Garden Poznan ist ein Büropark, der aus fünf Gebäuden mit insgesamt 40.000 Quadratmeter Bürofläche besteht. Ebenfalls dazu gehört eine Tiefgarage mit 1.500 Stellplätzen sowie weitere 220 Parkplätze an der Oberfläche.

GIANT OFFICE, POSEN**POLEN** 

Vorwerk Polska hat Büro- und Einzelhandelsflächen im Komplex Giant Office in Posen angemietet. Walter Herz vertrat den Anbieter von Haushaltsgeräten bei den Mietverhandlungen. Savills stand auf Seiten des Eigentümers. Giant Office wurde von Giant Invest entwickelt. Das Objekt bietet 15.310 Quadratmeter Büro- und 1.815 Quadratmeter Einzelhandelsfläche sowie 440 Quadratmeter für ein Restaurant. Ebenfalls dazu gehören 227 Stellplätze in einer Tiefgarage.

BUSINESS GARDEN, BUKAREST**RUMÄNIEN** 

NTT Limited übernahm mehr als 2.300 Quadratmeter Fläche im Business Garden Bucharest. Das Technologieunternehmen will hier sein Global Shared Services Center eröffnen. Eigentümer des Business Garden Bucharest ist Vastint Romania. Business Garden Bucharest liegt im Sektor 6, direkt neben dem Orhideea Shopping Center, und bietet 43.000 Quadratmeter Büro- und Einzelhandelsfläche sowie 758 Parkplätze.

IRIDE BUSINESS PARK, BUKAREST**RUMÄNIEN** 

Hartmann hat den Hauptsitz in Rumänien in den Iride Business Park im Norden von Bukarest verlegt. Die deutsche Gruppe, die medizinische und Pflegeprodukte produziert und vertreibt, hat 500 Quadratmeter Fläche in dem Objekt der Immofinanz gemietet. Das Bürogebäude an der Dimitrie Pompeiu Straße wird derzeit saniert und bietet über 18.000 Quadratmeter Mietfläche.

ORHIDEEA TOWERS, BUKAREST**RUMÄNIEN** 

Die Lebensversicherungsgesellschaft MassMutual hat sich für Orhideea Towers in Bukarest als Standort für ihr Global Business Service Center entschieden und einen Mietvertrag über 1.300 Quadratmeter Bürofläche im obersten (15.) Stockwerk unterzeichnet. Orhideea Towers wurde von CA Immo entwickelt und 2018 fertiggestellt. Das Gebäude liegt im Center-West gegenüber der U-Bahn-Station Grozavesti und in der Nähe des Campus der Polytechnischen Universität.

ARENA BUSINESS CAMPUS, BUDAPEST**UNGARN** 

Der Investor von Etele Plaza in Budapest Futureal gab bekannt, dass die Inditex Group mit allen ihren Marken –Zara, Zara Home, Stradivarius, Pull&Bear, Bershka, Oysho und Massimo Dutti – in dem Shopping Center vertreten sein wird. Dafür mietete Inditex 6,500 Quadratmeter an. Etele Plaza liegt im Stadtteil Buda und verfügt über insgesamt 55.000 Quadratmeter Fläche.

EIN JAHR OHNE MEGA-EVENTS



Zwei wichtige Messen gibt es für die Immobilienwirtschaft: Mipim und Expo Real. Beide konnten 2020 nicht wie bisher stattfinden.

Im Frühjahr war es die Mipim, die nicht stattfinden konnte, im Herbst wurde auch der Expo Real Hybrid Summit zwei Tage vor Beginn abgesagt. Die Zahlen – und damit sind nicht nur die steigenden Corona-Zahlen gemeint – machten selbst dieses Kompromissformat unmöglich.

Covid-19 hat Europa erneut fest im Griff. In allen Ländern steigen die Zahlen der Erkrankten und breitet sich das Virus massiv aus. Seit Anfang Oktober ging auch in Deutschland die Kurve steil nach oben. Die Folge war eine Reihe von Maßnahmen, die zur Eindämmung der Pandemie beitragen sollten, die aber auch in vielerlei Hinsicht zu Verwirrung führten, was denn nun geht und was nicht. Damit hagelte es immer mehr Absagen von Ausstellern und Referenten der Expo Real, so dass

die Messe München als Veranstalter den Hybrid Summit schließlich ganz absagte.

Die Frage ist allerdings, ob ein solcher Hybrid Summit, so wie er geplant war und wie es auch schon die Reed Midem im September angeboten hat, die Erwartungen der Messeteilnehmer erfüllen kann. Ob Aussteller oder Teilnehmer vor Ort – es ist im besten Fall nur eine sehr überschaubare Veranstaltung, weit entfernt von den zigtausend Fachleuten, die sonst auf den Messen anzutreffen sind. Eine digitale Teilnahme wiederum erlaubt zumindest, den Konferenzen zu folgen und sich über die Themen zu informieren, die in der Branche virulent sind. Aber was sind die Erwartungen an Messen wie Mipim und Expo Real? Wir haben bei Ausstellern aus unterschiedlichen Bereichen der Immobilienwirtschaft nachgefragt.



Robert Stolfo, Managing Director – Client Portfolio Management bei Invesco Real Estate



Katarzyna Zawodna-Bijoch, President und CEO von Skanska Commercial Development Business in CEE



Thomas G. Winkler, CEO der UBM Development



Volker Harr,
Leiter Konzernmarketing
der Helaba



Michael Josipovic,
Leiter der Stabsstelle
Wirtschaftsförderung,
Dezernat für Stadt-
entwicklung, Planen,
Bauen und Wirtschaft
der Stadt Köln

Dass die großen Messen eine Möglichkeit bieten, zu sehen und gesehen zu werden, und die Teilnahme zumindest auch eine Imagefrage ist, bestätigten alle Beteiligten sofort. **Thomas G. Winkler** brachte es auf den Punkt: „Messen wie die Mipim in Cannes oder die Expo Real in München sind die größten Branchentreffen in Europa. Nicht dabei zu sein, ist wie die Oscar-Nacht in der Filmbranche zu schwänzen.“ Und natürlich geht es darum, das eigene Unternehmen und die „aktuellen Highlights“ zu präsentieren. Das heißt auch, „Deals anzustoßen und abzuschließen“, wie es **Katarzyna Zawodna-Bijoch** zusammenfasst. Doch abgesehen davon hebt sie auch hervor, dass Messen die Möglichkeit bieten, „sich einen Überblick über den Markt zu verschaffen und viele wertvolle Einsichten in die Immobilienwirtschaft zu gewinnen“.

Alle Befragten können **Volker Harr** zustimmen, dass „Kommunikation, Miteinander und Austausch“ die wichtigsten Merkmale der großen Fachmessen sind. Eine Rolle spielt dabei, dass „nationale und internationale Player aus der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft vor Ort sind“, wie er ergänzt. Weitere von allen betonte Stichworte sind „kontakten und netzwerken“. „Bei Messen geht es um den direkten persönlichen Kontakt, um die Möglichkeit zum Austausch mit bekannten Partnern wie mit Wildfremden“, fasst es **Michael Josipovic** zusammen. „Auf Messen wie Mipim und Expo Real

treffen sich unzählige Menschen und tausenden Visitenkarten aus. In 95 Prozent der Fälle stellen sie fest, dass sie nichts mit einander anfangen können, aber die restlichen fünf Prozent sind die interessanten und hochkarätigen Kontakte.“

Robert Stolfo wägt ab: „Messen sind nicht zwingend notwendig, um Geschäfte zu machen, aber dennoch wichtig. Es geht um schnelle Kontaktaufnahme mit einer Vielzahl von Personen in einem kurzen Zeitraum. Dabei kommt man auch über die eigene Komfortzone, über die eigene Blase hinaus.“

Volker Harr weist noch auf einen weiteren Gesichtspunkt hin, der bei der Gestaltung großer Stände eine Rolle spielt: „Messen bedeuten für uns jede Menge Termine und Gespräche. Der Helaba-Stand auf der Expo Real hatte bisher sieben Besprechungsräume, die komplett durchbelegt waren. Das sind 25 Termine pro Besprechungsraum an den drei Tagen. Und dabei geht es ums Geschäft. Würden diese Termine einzeln wahrgenommen, wäre der zeitliche Aufwand deutlich höher.“



So eng im Gespräch zusammensitzen? In Corona-Zeiten undenkbar.

Was Messen auch auszeichnet, ist das „Socialising“, „das ungezwungene Miteinander und Gedränge der After-show-Veranstaltungen“, dessen Fehlen **Michael Josipovic** bedauert. Oder wie **Robert Stolfo** seine Eindrücke beschreibt: „Inzwischen gab es virtuelle Cocktaileinladungen, die

als offene Meetings veranstaltet wurden. Das ersetzt aber keinen Aperitif zwischen 18 und 19 Uhr, bei dem man von Tisch zu Tisch gehen und mit den Leuten sprechen kann.“

Wenn in diesem Jahr ohne große Messen etwas weggefallen ist, dann genau dieser „persönliche Austausch mit Partnern und Investoren. Viele Gespräche haben im Rahmen von virtuellen Konferenzen stattgefunden. Es fehlte jedoch definitiv der face-to-face Kontakt“, beklagt **Thomas G. Winkler**.

Das empfindet **Katarzyna Zawodna-Bijoch** ähnlich: „Es ist kaum möglich, den direkten Kontakt mit anderen Menschen, mit Kollegen und Geschäftspartnern zu ersetzen. Nicht alles kann auf ‚online‘ übertragen werden und es gibt heute nichts, was Messen ersetzen kann. Auf Messen sind wir zu 100 Prozent darauf konzentriert, was dort stattfindet. Bei den Online-Meetings und den vielen anderen virtuellen Veranstaltungen ist unsere Aufmerksamkeit oftmals geteilt – da sind das Telefon und E-Mails, wir registrieren, was

zu Hause passiert, so dass es schwierig ist, der jeweiligen Veranstaltung komplett zu folgen.“

Die Verlagerung von Informationsbeschaffung, Gesprächen und Konferenzen in die digitale Welt ist eine Lösung, auf die



Digitale Treffen und Gespräche können den direkten Kontakt nur bedingt ersetzen.

mehr oder weniger alle in diesem Jahr zurückgegriffen haben. Und vieles davon wird wohl auch bleiben. Allerdings muss man unterscheiden: „Bei Messen geht es primär um zwei Themen: Das Konferenzprogramm und die Messe selbst, also Aussteller und Besucher. Das Konferenzprogramm mit fachlichen Diskussionen und Vorträgen ist wichtig, es zeigt unterschiedliche Blickwinkel auf Themen. Das jedoch funktioniert – inzwischen mehr und mehr – auch virtuell. Es gibt gute Formate dafür“, fasst **Robert Stolfo** zusammen.

Doch das ist eben nur die eine Seite. Die Frage ist, ob dieses Jahr ohne Messen die Ausnahme bleibt und/oder welche Möglichkeiten es geben könnte, trotz der Pandemie, die uns vermutlich noch einige Zeit erhalten bleibt, Messen stattfinden zu lassen und zumindest einen Teil dessen zu erhalten, was für alle wichtig ist.

Michael Josipovic unterscheidet: „Digital-affine Messen lassen sich sicherlich leichter rein digital durchführen – da gibt es inzwischen Beispiele. Aber das kann persönlichen Treffen nicht ersetzen. Gespräche laufen einfach ganz anders ab, wenn man sich direkt gegenüber sitzt, und seine Gesprächspartner mit ihrer Mimik und körperlichen Reaktion ganz anders wahrnehmen kann.“ Eine weitere Unterscheidung betrifft die Zielgruppen: „B2C-Messen können zweifellos mit Hygiene-Konzepten einigermaßen ‚normal‘ veranstaltet werden, sind doch die Rahmenbedingungen nicht grundsätzlich andere als in Kaufhäu-

sern oder Supermärkten. B2B-Veranstaltungen dagegen leben von der Nähe, vom Sich-Knuddeln der Menschen, da sind Abstandsregeln und Hygiene-Konzepte eher konterkariierend.“ Und langfristig geht er davon aus, dass „sich nach der Pandemie zeigen wird, welche Veranstaltungen tatsächlich unverzichtbar sind, und nur die werden überleben“.

Rein digitale Messen hält auch **Thomas G. Winkler** nicht für die Lösung. „In diesem Jahr sind viele Events überraschend schnell und sehr professionell auch als hybride Konferenzen umgesetzt worden. Ich denke allerdings, dass ausschließlich digitale Events nicht die Zukunft sein werden, weil der persönliche Austausch auch sehr wichtig ist. Ein Mix aus beidem kann aber sicher auch in Zukunft gut funktionieren.“

Katarzyna Zawodna-Bijoch wiederum sieht „keine Alternative zu Face-to-face-Meetings mit anderen Menschen“. Sie kann sich bestenfalls „moderierte Roundtable-Diskussion in kleinen Gruppen“ vorstellen. „Möglicherweise könnte eine Online-Plattform eine Lösung sein, wo man sich die Geschäftspartner, mit denen man sprechen will, aussucht und mit ihnen an Diskussionsrunden teilnimmt, bei der auf eine kurze einführende Präsentation für etwa 30 Minuten Fragen und Antworten folgen.“ Allerdings hofft sie weiterhin, dass „wir uns alle so bald wie möglich persönlich treffen und wieder wie in früheren Jahren miteinander sprechen können“.

Auch **Robert Stolfo** spricht eine Mischung aus digitalen und realen Elementen, eben ein hybrides Format als Möglichkeit, an. „Anfang September war ich auf einer Veranstaltung, bei der mir die Verknüpfung von physisch und digital gut gefallen hat. Das Netzwerken und die Informationsvermittlung klappte sehr gut. Es gab die Gelegenheit zum persönlichen Austausch, oder anders: parallel zum Netz auch den Live-Austausch. Dafür reicht vielleicht auch die Teilnahme an einem Tag, digital geht an den anderen Tagen. Je nach Wunsch können Leute digital, physisch oder in einer Mischung aus beidem teilnehmen. Das digitale Element wird bleiben“, auch wenn „der Mensch als soziales Wesen den direkten Kontakt braucht“.

Skeptisch für die Zukunft der Messen ist auch **Volker Harr**. „Ob digital oder hybrid oder irgendwann wie früher – eine solche Präsenz in Größe und Gedränge wird es eher nicht mehr geben.“ Denn selbst wenn sich die Pandemie-Bedingungen entspannen sollten, „wird zwar der Schritt zurück in die Normalität stattfinden, aber diese Normalität wird eine andere sein. Denn die Pandemie hinterlässt wirtschaftlich ihre Spuren, und bei schrumpfenden Budgets werden weniger Leute zu den Messen reisen.“ Auch der Lösung, Messen in die eher „entspannteren“ Sommermonate zu verlegen, wie es derzeit die Reed Midem für die Mipim plant, kann er wenig abgewinnen: „Frühjahr und Herbst sind als Termine für Messen extrem wichtig. Geschäft findet nicht im Sommer statt. Im ersten Quartal gewinnt die Umsetzung der Jahresplanungen an Fahrt. Daher war der März als Veranstaltungstermin der Mipim genauso sinnvoll gewählt wie der Oktober für die Expo Real. Denn im Herbst geht es um das Jahresendgeschäft und darum, für das kommende Jahr die ersten Weichen zu stellen.“

Es bleibt abzuwarten, was das nächste Jahr bringt und ob sich die Hoffnungen auf einen Impfstoff und damit auf eine Rückkehr zur Normalität erfüllen. Denn die normalen menschlichen Kontakte und die direkten Gespräche fehlen uns allen.
I Marianne Schulze und Andreas Schiller

ÜBER ZUSAMMENHÄNGE



In einer zunehmend komplexeren und vernetzten Welt hängen auch viele immobilienwirtschaftliche Themen zusammen.

Der Expo Real Hybrid Summit fand nicht statt – weder physisch noch digital. Das Konferenzprogramm hätte eine Menge Themen geboten, über die sich das Nachdenken lohnt. Daher greifen wir die Konferenzthemen hier – zugebenermaßen subjektiv – einfach auf.

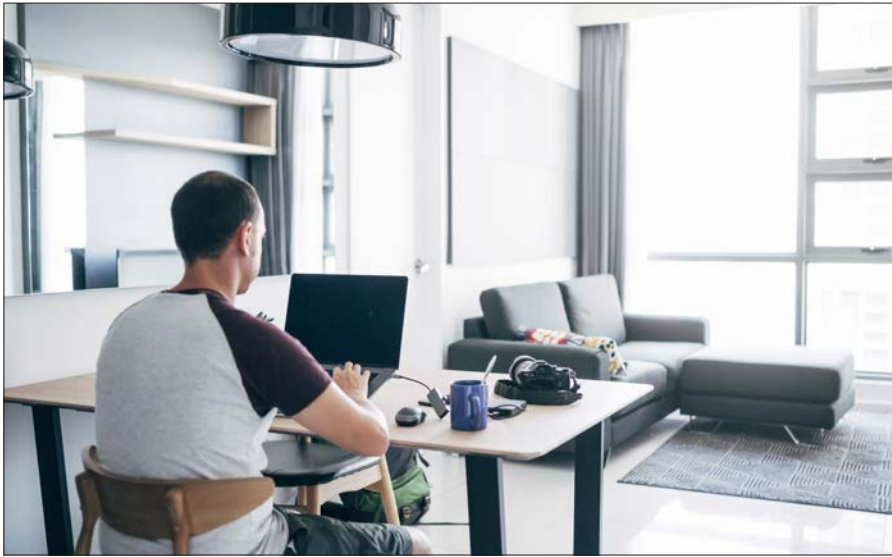
Wie ein Leitmotiv, nicht nur für das Konferenzprogramm, wirkte der Titel der Eröffnungsdiskussion „Alles anders durch Corona: Was bedeutet das für Immobilien und Investitionen?“ Dabei erscheint es wichtig, über Zusammenhänge nachzudenken. Hier wäre es mit zwei Vorträgen von namhaften Experten aus ökonomischer und soziologischer Sicht sowohl um die wirtschaftliche als auch die gesellschaftliche Perspektive gegangen. Denn auch letztere ist nicht zu vernachlässigen. Zwar zeigte sich während des ersten Lockdowns eine große Solidarität, danach aber schwand

bei manchen die Verantwortung für das Gemeinwesen. Doch das Pochen auf und die rücksichtslose Durchsetzung persönlicher Freiheiten oder was man dafür hält gefährden die Gesellschaft als Ganzes. Wäre es anders gewesen, hätten wir zum Ende des Jahres vielleicht keinen zweiten Lockdown gebraucht.

Ein weiteres Problem liegt darin, dass niemand weiß, wie es weitergeht. Wann es einen Impfstoff geben wird, ist trotz des derzeitigen Optimismus völlig offen, ebenso, wie er letztlich wirken wird. Nicht wirklich klar ist auch, wie die ergriffenen Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie beitragen. Das Hin und Her zwischen Lockdown und Lockerung wirkt als langfristiger Weg jedenfalls nicht sehr überzeugend und bietet für alle Branchen wenig Planungssicherheit. Da ist es nur allzu verständlich, wenn viele Marktteilnehmer sagen, dass sie derzeit „auf Sicht“ agie-

ren. Doch genau das fällt bei Investitionen in Immobilien schwer, weil es dabei nicht um kurze Zeiträume geht. Jedes Gebäude sollte zumindest Jahrzehnte überdauern, auch Mietverträge sind mit längerer Laufzeit sicherer, und nicht zuletzt dient die aus Immobilien erwirtschaftete Rendite häufig langfristigen Aufgaben, für viele – das Spektrum reicht vom Privatanleger über Versicherungen bis zu Pensionsfonds – zur Sicherstellung der Altersversorgung.

Die grundsätzlich gute Nachricht ist, dass weiterhin in erheblichem Umfang Investitionen in Immobilien getätigt werden. Doch erweisen sich zum Ende des ersten Jahres der Pandemie verschiedene Assetklassen als unterschiedlich stark nachgefragt. Generell ist der Trend bekannt: Während Handel und Hotels eher an Attraktivität verlieren, hält sich Büro nach wie vor konstant, Wohnen und Logistik legen zu. Zudem kommen mehr und mehr Investi-



Home Office und Abstandsgebote verändern die Anforderungen an das Wohnen.

tionen in Infrastruktur und in Gesundheits- und Pflegeimmobilien auf den Weg. Denn eines hat die Pandemie mit Sicherheit gezeigt: Das Gesundheitswesen ist essenziell, aber vielerorts mit der Bewältigung einer Katastrophe diesen Ausmaßes überfordert. Zwar geht es dabei weniger um Gebäude als um Fachpersonal, trotz allem bilden sie aber die Hardware für das Geschehen darin. Daher hätte die Diskussion „Healthcare-Immobilien: Vom Geheimtipp zum Mainstream?“ sicher viele Zuhörer gefunden.

Dass es bei der Runde über Büroimmobilien „Is small beautiful? Bedarf und Gestal-

tung von Büroflächen“ zu neuen Erkenntnissen gekommen wäre, erscheint eher unwahrscheinlich. Gleichwohl beschäftigt das Thema viele Marktteilnehmer. Denn zu der schon jahrelang geführten, inzwischen aber eher theoretisch wirkenden Diskussion um die Digitalisierung sind jetzt zu erwartende wirtschaftliche Veränderungen genauso wie die Zunahme von Home Office und eine wachsende Skepsis gegenüber öffentlichen Verkehrsmitteln hinzugekommen. Da stellen sich für Projektentwickler und Investoren Fragen wie: Was wollen die Nutzer? Fallen Flächen und Nachfragen künftig kleiner aus? Ist die Zeit für Großraumbüros vorbei?

Beim Wohnen galt vor Corona häufig Verdichtung als Mantra. Doch nun geht es auch hier um Abstand. Home Office dürfte die Nachfrage nach zusätzlichen Arbeitszimmern verstärken, ebenso gewinnt ein Balkon, besser aber noch eine grüne Umgebung an Wert. Damit kommt auch den Lagen neue Bedeutung zu, da Wohnen im Grünen wohl eher im ländlichen Raum, zumindest aber im Speckgürtel der Großstädte, bezahlbar möglich sein kann. Antworten auf die Frage der Veranstaltung „Grüner und größer: Wie und wo wird künftig gewohnt?“ wären sicher spannend gewesen. Ebenso steht es mit der Runde „Bezahlbares Wohnen: Wichtiger als je zuvor! Aber wie?“ Denn hier kommt es auf die Akteure, ihre Wünsche und ihre Durchsetzungskraft an. Der Markt alleine wird es genauso wenig richten wie die öffentliche Hand, zumal diese auch vieles aus eben dieser Hand gegeben hat. Umso wichtiger erscheint es, die einzelnen Wohnimmobilien in ihren größeren Zusammenhängen zu denken – Stadtteil und Stadt. Vielerorts gestaltet sich Projektentwicklung somit als Quartiersentwicklung – mit privaten und öffentlichen Beteiligten und damit manchmal recht unterschiedlichen Erwartungen.

Der Zusammenhang zwischen öffentlicher Hand und privater Wirtschaft ist ein Thema, das seit Ausbruch der Pandemie eine grundlegende Mutation erlebte. Galt bis zu Jahresbeginn der Staat doch häufig als derjenige, der durch viel zu viele Regulierungen die freie Wirtschaft unnötig einschränkt, so wurden seit Frühjahr die Hilferufe immer lauter. Hilfsmittel hier, Unterstützung da – es ist erstaunlich, wie sich die Ansprüche auf einmal wandelten: Statt noch mehr Wirtschaftsliberalismus und Privatisierung war auf einmal der starke Staat, am besten in der „Nanny“-Variante, gefordert. Da stellen sich schon grundsätzliche Fragen: Funktioniert die Marktliberalisierung nur zu Schönwetterzeiten? Gefährdet eine geringe Staatsquote in manchen infrastrukturellen Bereichen deren Aufgaben und damit letztlich das Gemeinwesen? Die Diskussion „Politik: Wieviel und welche Regulierungen brauchen wir?“ hätte zu Corona-Zeiten vielleicht nicht diese Grundsatzfragen, aber jeden-

falls weit mehr Themen als nur Inhalte des Planungs- und Baurechts umfasst.

Allein schon der Austausch bei „Zusammenspiel für die Zukunft: Städte und Regionen mit Projektentwicklern und Investoren“ wäre in diesen Zeiten aktueller denn je gewesen, doch mehr noch ein Thema, das auf manche vielleicht noch ungewöhnlich wirkt: „Resiliente Städte: Widerstandsfähigkeit als Kriterium“. Denn viele fragen sich inzwischen schon, wie es um das Immunsystem der Städte und somit um deren Kraft steht, mit Krisen umzugehen. Diese Frage dürfte künftig auch mehr und mehr ein Kriterium für Standortentscheidungen werden.

Resilienz spielt nicht nur in einzelnen Städten und Regionen eine Rolle, sondern weltweit. Da geht es um die Resilienz unseres Planeten, also darum, dass ein Teil der immer stärker wachsenden Menschheit weit über die Verhältnisse dessen lebt, was die Erde verkraften kann. Das gilt auch für das Bauen. Das entscheidende Stichwort in diesem Zusammenhang heißt „ressourcenschonendes Bauen“, aber auch die entsprechende Nutzung tritt hinzu. Die Diskussionsrunde „Anforderungen des Klimaschutzes: Verantwortung für Immobilien und Investitionen“ hätte den großen Zusammenhang von Mensch und Natur sicher anhand auch kleiner Beispiele thematisiert. Zudem wäre dafür München als Veranstaltungsort der Expo Real international, zumindest aber europaweit sehr passend gewesen. Denn vor lauter Corona ging ein wenig unter, dass Deutschland in der zweiten Hälfte dieses Jahres



den Vorsitz im Rat der Europäischen Union innehat. Deren Kommission wiederum räumte dem Klimaschutz mit dem „Green Deal“ hohe Priorität und damit auch entsprechende finanzielle Mittel ein. Schlecht ist der Titel nicht gewählt, denn freiwillige Maßnahmen greifen – der Umgang mit der Pandemie zeigt es – mitunter nur sehr begrenzt. Mit einem „Deal“ lässt sich aus der Politik in Richtung Wirtschaft wahrscheinlich mehr erreichen als nur mit Appellen.

EU-Ebene mehr und mehr einfordern, dass Investitionen und Anlagestrategien ESG-konform getätigt werden. Langfristig wird also gar nichts anderes gehen.

Das Bewusstsein hierfür ist in der breiten Öffentlichkeit besonders durch Demonstrationen gestiegen – beim Thema Klimaschutz am populärsten sicherlich durch die „Fridays for Future“-Bewegung. Doch für Investitionen kommt der Druck auch noch aus einer ganz anderen Richtung. Besonders Pensionsfonds legen bei ihren Anlagekriterien mehr und mehr Wert auf ESG. Entsprechend fallen auch die Entscheidungen für oder gegen Investments aus. Noch sind vor allem in den nordischen Ländern beheimatete Pensionsfonds hierbei Vorreiter. Doch schon bald dürften viele andere institutionelle Investoren ihren Kollegen aus dem Norden folgen. Spätestens dann geht für die vielen Investment Manager, die im Auftrag dieser Investoren Immobilien erwerben, nichts mehr ohne ESG. | **Andreas Schiller**

Diese zuletzt genannten Zusammenhänge finden sich in der noch recht neuen Kurzformel ESG wieder, die für „Environment, Social, Governance“ steht. Das sind weite Bereiche, die sich wechselseitig durchdringen. Entsprechend vielschichtig wäre sicher das Podium „Drei Buchstaben – viele Inhalte: ESG“ verlaufen. Auf dem Weg zu mehr Verantwortung und Nachhaltigkeit sind die Inhalte, die sich hinter den drei Buchstaben verbergen, zwar noch nicht Pflicht, aber schon Kür. Letzteres erscheint auch sinnvoll, da die Regularien auf der



Der Umweltschutz bleibt ein vorrangiges Thema. Denn für den Lebensraum Erde gibt es keine Alternative.

VIRTUELL STATT REAL: EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN



„Cities of Tomorrow“ in Bukarest bot 2020 die Premiere einer virtuellen Ausstellungshalle.

Ein Kongress mit Ausstellung ist „Cities of Tomorrow“ in Bukarest – und alles fand in diesem Jahr digital statt. Vor allem der virtuelle Veranstaltungsort, auf dem sich Unternehmen und Städte präsentierten, weckte das Interesse von Lesern.

Nicht nur den Messegesellschaften bricht mit der Covid-19 Pandemie das Geschäft weg, auch Standbauer leiden unter dem Mangel an Aufträgen. Da sich in naher Zukunft kaum etwas daran ändern wird, dass große Veranstaltungen wie Messen nicht oder wenn, in nur sehr eingeschränktem Maß möglich sind, ist die Frage, wie sich Aussteller dennoch einem breiteren Publikum präsentieren können.

Eine Möglichkeit, wohin die Reise gehen könnte, war auf „Cities of Tomorrow“ zu sehen. Die AHK Rumänien hatte dafür mit

spacelab, einem Bereich des Messebauunternehmens spacewood in Frankfurt am Main, zusammengearbeitet (www.spacewood.de). Schon seit längerem hat spacewood für seine Kunden, darunter Apcoa, Commerz Real, Cushman & Wakefield, DWS, Helaba und die Stadt Moskau immer wieder digitale Lösungen erarbeitet, so unter anderem vor zwei Jahren die Möglichkeit, ein geplantes Projekt der Commerz Real, One Forty West/Frankfurt, virtuell zu begehen und zu besichtigen und die Aussicht von der Dachterrasse über die Stadt zu genießen.

Doch das war nicht der Anfang, sondern schon ein erstes Ergebnis. Denn wie Sven Eismann, Gründer und Geschäftsführer von spacewood, berichtet, hatte er 2017 die Idee entwickelt, zur 25-Jahr-Feier des Unternehmens 2018 alle von spacewood gebauten Messestände in eine virtuelle

Halle zu stellen. Da Messestände wie Architekturmodelle in 3D entworfen werden, waren die Daten vorhanden. Doch es sollte nicht nur eine „Hall of Fame“ werden, die virtuelle Messehalle sollte auch potenziellen Kunden zeigen, was spacewood kann und was möglich ist (www.spacewood.de/virtuelle-messe).

Aber wie immer ist es von der Idee bis zur Realisierung ein eher steiniger Weg. Die größte Schwierigkeit war die enorme Datenmenge, die damit verbunden war. Man konnte die virtuelle Messehalle zunächst nur bei spacewood selbst „begehen“, für die Betrachtung im eigenen Büro oder zu Hause via Browser und Internet waren die Datenmengen zu groß.

Schon lange arbeitet spacewood mit einem Spezialisten für Digitalisierung zusammen. Der entscheidende Schritt auf



spacelab ist inzwischen ein eigener Bereich des Messebauunternehmens spacewood.

dem Weg zur virtuellen Messehalle war die Ausweitung der Kooperation mit weiteren Fachleuten. Heute arbeitet spacewood mit Softwareentwicklern in Polen und Indien zusammen – und jetzt kann man die Messehalle auch webbasiert besuchen. Zur Lösung trug die Nutzung einer in der digitalen Spiele-Industrie genutzten Software bei, Unreal Engine, einer klassischen Game Engine, wie sie beispielsweise auch in den bei Jugendlichen beliebten Fortnite-Spielen Verwendung findet.

Diese Entwicklung fand weitgehend noch vor der Corona-Pandemie mit den daraus folgenden Einschränkungen für große Veranstaltungen mit vielen Menschen statt. In gewisser Weise war „Cities of Tomorrow“ für spacewood die Premiere für das virtuelle Modell von Ständen, die man besuchen, wo man sich Videofilme anschau-

en und Kontaktadressen finden, wo man aber auch über Projekte abstimmen konnte. Und es zeigte, dass sich „die Gestaltung virtueller Räume neben der Produktion in unserer Schreinerei und den Planungen in unserer Architektur- und Designabteilung langsam zu einem dritten Standbein entwickelt“, kommentiert Sven Eismann.

Die Möbelschreinerei, die einstmals der Einstieg in das Standbaugeschäft war, gibt es nach wie vor. Die Idee, sich in virtuellen Welten zu tummeln, war eigentlich dem Wunsch geschuldet, nicht immer nur das Gleiche zu machen, sondern sich weiterzuentwickeln und nicht zuletzt „Spaß bei der Arbeit zu haben“. Zwar ist auch für Sven Eismann „die Gesamtsituation derzeit schwierig“, aber andererseits findet er es auch „spannend, sich mit den Herausforderungen auseinanderzusetzen,

trotz des wirtschaftlichen Drucks, unter dem unserer Branche steht. Es ist ein neuer Weg in die Zukunft“. Immerhin geht es in seinem Unternehmen um gut ein Dutzend Arbeitsplätze in Frankfurt am Main selbst. Das Team der „virtuellen Messe“ sind nochmals 15 Experten, die über die Welt verteilt an dem Konzept arbeiten.

Und Arbeit steckt immer noch drin, denn weitere Wünsche sind offen: Zum einen soll eine Chاتفunktion integriert werden – noch muss man dafür auf andere Programme ausweichen. Ein anderer Punkt ist die Tatsache, dass man bislang auf einem virtuellen Stand einen Stream oder Film erst anklicken musste, damit ein Web-Overlay entsteht und man den Stream/Film dann sehen kann. Ziel ist, dass der Stream/Film – wie auf vielen „realen“ Messeständen – ohne jedes Anklicken läuft. Damit käme auch mehr Bewegung und Leben in die „virtuelle Messewelt“. auch den noch eher etwas leblosen Avataren will man ein Gesicht zuordnen, eine Person, mit der man dann direkt in Kontakt treten kann, sei es per Chat oder per Livestream (www.spacelab-frankfurt.de).

Diese virtuelle Welt soll keineswegs die reale Welt ablösen, aber sie bietet Möglichkeiten, Veranstaltungen wie Messen, Kongresse und Konferenzen auch dann zu ermöglichen, wenn sie wie derzeit realiter nicht machbar sind. Und selbst wenn man die Hoffnung auf „reale“ Events nicht aufgeben will und eine hybride – spricht: teilweise reale, teilweise digitale – Lösung anstrebt, ist so im Notfall eine rein digitale Veranstaltung immer noch möglich. **Marianne Schulze**

impressum

Redaktion: Andreas Schiller (V.i.S.d.P.), Marianne Schulze

Layout: Silvia Hög, www.diehogl.at

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: detailblick-foto – Adobe Stock (S. 1), Franck Boston – Fotolia.de (S. 12), Jamrooferpix – Adobe Stock (S. 14), Thomas Plettenberg – Messe München GmbH (S. 15 rechts), fizkes – Adobe Stock (S. 16), metamoworks – Adobe Stock (S. 17), karrastock – Adobe Stock (S. 18 oben), Photocolorsteph – Adobe Stock (S. 18 unten), Chinnapong – Adobe Stock (S. 19 rechts oben), Nicola – Adobe Stock (S. 19 links unten), spacewood (S. 20, S. 21)