

März 2013

SPH newsletter special



LUXEMBURG:
DER STANDORT IN DER DISKUSSION

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



zum zweiten Mal legen wir Ihnen ein „Special Luxemburg“ vor. Wenn wir somit zum „Wiederholungstäter“ werden, dann hat das Gründe. Und die liegen im Standort selbst. Sind wir ehrlich: Viele von uns assoziieren mit Luxemburg zuallererst so genannte „Luxemburger Vehikel“ und deren steuerliche Vorteile. Doch der Standort selbst hat durchaus einiges mehr zu bieten. Zwar ist das Großherzogtum geographisch eher klein, doch besitzt der dortige Immobilienmarkt viele Facetten. Diese reichen aktuell von größeren und kleineren Projektentwicklungen in allen Segmenten des Marktes über die Vielfalt von Bestandsimmobilien, die zum

Teil Neunutzungen zugeführt werden können, bis hin zu Objekten, die sowohl für Nutzer als auch für Investoren interessant erscheinen.

Über all das haben wir aber schon im ersten „Special Luxemburg“ im vergangenen Herbst berichtet. Und das ist noch gar nicht so lange her. Deswegen legen wir Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, dieses Mal ein anderes Format vor. Sie lesen den Verlauf einer Gesprächsrunde, zu der wir Ende Januar eingeladen hatten. Marktteilnehmer aus Luxemburg und aus Deutschland diskutierten über den Standort. Diese Diskussion verlief sehr lebendig und behandelte viele Aspekte. Daher ist die Wiedergabe zugegebenermaßen etwas lang geraten, gleichwohl lohnt sich aber die Lektüre. Denn etwas Vergleichbares können Sie nirgendwo anders lesen. Da die Runde in den Räumen von Agora, der Gesellschaft, die Belval als größte zusammenhängende Projektentwicklung in Luxemburg koordiniert, stattfand und Agora wiederum unter der Adresse Avenue du Rock'n Roll 3 residiert, bot sich die Eröffnungsfrage an, ob der Immobilienmarkt Luxemburg „rockt“ oder auch den „Blues“ kennt. Aber lesen Sie darüber und anderes mehr auf den folgenden Seiten selbst. Und falls Sie auf den Geschmack kommen und auch die erste Ausgabe lesen wollen, so können Sie diese unter office@schillerpublishing.eu kostenlos bestellen.

Wer auf der Mipim ist, hat auch noch eine andere Möglichkeit. Denn die Handelskammer Luxemburg, die „Chambre de Commerce“, präsentiert auch dieses Jahr wieder das Großherzogtum Luxemburg auf der Mipim. Aus unserer Gesprächsrunde sind Agora und DSM Avocats à la Cour mit dabei. Die Standnummer lautet LR4.09 in der Halle Lerins. Und damit die Nicht-Luxemburger unter Ihnen zumindest drei Worte Letzebuergisch lesen können, schließe ich

„Mat beschte Greiss“

Ihr

Andreas Schiller

inhalt

Meldungen aus Luxemburg

Seite 3

Der Standort Luxemburg in der Diskussion: Größe allein ist kein Kriterium, wichtiger sind die Aktivitäten, den Wohlstand des Landes für die Zukunft zu sichern.

Seite 6

Luxemburg in Zahlen

Fläche 2.586 km²

Größte Ausdehnung

Nord-Süd 82 km
Ost-West 57 km

Länge der Grenzen

mit Frankreich 73 km
mit Deutschland 135 km
mit Belgien 148 km

Flächennutzung

(in Prozent der Gesamtfläche)

Landwirtschaft und Wald 85,5
Bebaute Fläche 9,5
Straßen- und Eisenbahnnetz 4,4
Wasserflächen 0,4

Bevölkerung

(2012; in 1.000)

Bevölkerung insgesamt 524,9
Luxemburger 295,0
Ausländer 229,9

davon: Portugiesen 85,3
Franzosen 33,1
Italiener 18,1
Belgier 17,2
Deutsche 12,3
Briten 5,6

Ausländer in Prozent 43,5

Quelle: STATEC



Luxemburg ist das größte Investmentfonds-Zentrum in Europa und nach den USA das zweitgrößte der Welt.

ALFI: LUXEMBURGISCHE FONDS MIT REKORDERGEBNISSEN FÜR 2012

Der luxemburgische Fondsverband ALFI (Association of the Luxembourg Fund Industry) gab neue Rekordergebnisse für in Luxemburg domizilierte Fonds im Jahr 2012 bekannt. Zum Ende des Jahres erreichte das Volumen des verwalteten Vermögens von in Luxemburg aufgelegten Fonds mit EUR 2.383 Milliarden einen historischen Höchststand. Dies entspricht einem Anstieg um 13,7 Prozent gegenüber dem Ende des Jahres 2011 und einem geschätzten Anteil von 30 Prozent des verwalteten Gesamtvermögens europäischer Fonds. Die Nettozuflüsse beliefen sich auf EUR 123 Milliarden, nahezu ein Drittel der auf EUR 328 Milliarden geschätzten Nettozuflüsse in ganz Europa. Somit bleibt Luxemburg mit 3.841 Investmentfonds bzw. 13.420 Fondseinheiten das größte Investmentfonds-Zentrum in Europa, gefolgt von Frankreich und Deutschland, und nach den USA das zweitgrößte Investmentfonds-Zentrum der Welt.

Die luxemburgische Fondsindustrie repräsentiert 13.000 Arbeitsplätze, acht Prozent des BIP sowie zehn Prozent der Steuereinnahmen und bildet einen der Hauptpfeiler der Wirtschaft des Landes.

UMSATZSTEIGERUNG BEI ORANGE LUXEMBURG

Der Mobilfunkanbieter Orange Luxemburg gab seine Geschäftszahlen für 2012 bekannt: Danach konnte das Unternehmen seinen Umsatz um 14,9 Prozent auf EUR 75,5 Millionen steigern (Umsatz 2011: EUR 65,5 Millionen). Als Grund für die guten Zahlen verweist das Unternehmen auf die gesteigerten Verkaufszahlen von Mobiltelefonen. So habe sich der Verkauf der Geräte gegenüber demselben Zeitraum des Vorjahres verdoppelt. Orange hat in Luxemburg Ende 2012 rund 105.000 Kunden, 6,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Diese lieferten dem Unternehmen im Durchschnitt einen monatlichen Ertrag von EUR 51,88 gegenüber EUR 50,76 im Jahr 2011.

Das Telekommunikationsunternehmen Orange ist seit Mai 2004 auf dem luxemburger Markt präsent und betreibt die Bereiche Mobilfunk, Festnetz und ADSL-Dienste.

DROHENDER STELLENABBAU BEI CLEARSTREAM

Die Deutsche Börse AG will bei ihrer Tochtergesellschaft, dem Finanzdienstleister Clearstream, rund 250 Stellen streichen. Die Hauptlast wird die Zentrale in Eschborn zu tragen haben, aber auch bei der luxemburgischen Tochtergesellschaft auf Kirchberg stehen Stellen zur Disposition. Der Nettogewinn der Deutschen Börse Group hatte sich 2012 auf EUR 660 Millionen verringert – im Jahr zuvor belief er sich noch auf EUR 848 Millionen. Mit der Bekanntgabe der Geschäftszahlen kündigte die Deutsche Börse AG zugleich an, rund EUR 70 Millionen einsparen zu wollen, davon EUR 30 Millionen Personalkosten.



Das von Pylos entwickelte Bürogebäude StarGate am Boulevard de la Foire wird neue Zentrale von Axa Luxembourg.

ÜBERKREUZ-DEALS ZWISCHEN AXA UND PYLOS/BELFIUS

Pylos und Belfius Bank haben zwei Transaktionen abgeschlossen: der Erwerb des City Link von Axa Luxembourg und den Verkauf des Bürogebäudes StarGate an Axa.

City Link ist die ehemalige Zentrale von Axa Luxembourg. Pylos will hier rund 4.000 Quadratmeter Bürofläche neu entwickeln. Die Fertigstellung ist für Ende des Jahres 2013 geplant.

StarGate wird die neue Zentrale von Axa Luxembourg am Boulevard de la Foire in Luxemburg-Stadt. StarGate ist ein neu entwickeltes Bürogebäude mit einer oberirdischen Gesamtfläche von 6.835 Quadratmetern. Axa Luxembourg wird sich das Gebäude mit FACTS Financial Accounting Tax Services teilen.

LEASINVEST SICHERT SICH STANDORT IN DER INNENSTADT

Leasinvest Immo Lux SA, eine in Luxemburg angesiedelte 100-prozentige Tochtergesellschaft der Leasinvest Real Estate SCA, hat ein Bestandsgebäude, das als Hotel genutzt wurde (bekannt unter dem Namen Hotel Rix), am Boulevard Royal in der Innenstadt von Luxemburg gekauft. Die Transaktion wurde von Hoche Partners und Property Partners vermittelt.

Sobald die notwendigen Genehmigungen erteilt sind, soll nach dem Abriss des Hotels Rix, das kürzlich den Betrieb eingestellt hat, an dem Standort ein neues Bürogebäude mit rund 5.000 Quadratmeter Fläche entwickelt werden. Nach bisherigen Planungen soll das neue Gebäude Ende 2014 bezugsfertig sein.

Für den architektonischen Entwurf des künftigen Bürogebäudes wird Christian de Portzamparc verantwortlich sein, Architekt und Stadtplaner, der 1994 mit dem Pritzker Prize ausgezeichnet wurde und der auch die Philharmonie auf Kirchberg in Luxemburg-Stadt entworfen hat.

PYLOS PLANT NEUES PROJEKT IM BAHNHOFSUMFELD

Pylos Luxembourg hat eine Liegenschaft in der Rue du Fort Wallis im Umfeld der Bürogebäude von Arcelor Mittal, HSBC und anderen erworben. Pylos will hier ein Bürogebäude mit 4.000 Quadratmeter Fläche entwickeln. Das Projekt soll Anfang 2015 fertiggestellt sein. Über das Investmentvolumen und den Verkäufer der Liegenschaft in der Rue du Fort Wallis wurde Stillschweigen bewahrt.

Für Pylos ist es das vierte Projekt im Umfeld des Luxemburger Hauptbahnhofs. Vorgänger waren „Gare 65“, „City Station“ und „Red Station“.



Join Luxembourg's fastest growing area

Belval is the new address in the Grand-Duchy. A new city quarter with a unique mix of places to work, study, research and live is being created on a site of 120 hectares. The development company Agora and countless property developers and investors collaborate with the state of Luxembourg and the municipalities of Esch-sur-Alzette and Sanem to bring the new city quarter to life, investing in the future of a unique location.

Over a third of 700.000 m² gfa of public use is already finished or under construction. More than 200.000 m² gfa of private investments are finished and occupied. 250.000 m² gfa for housing and 300.000 m² for mixed use (office, retail, leisure) are still to come within next 10 – 15 years.

Société de développement **Agora** s.à r. l. et cie, secs
3, avenue du Rock'n Roll
L-4361 Esch-sur-Alzette | Luxembourg
T +352 26 53 44 | F +352 26 53 44-44
marketing@agora.lu | www.agora.lu



DIE ZUKUNFT AKTIV PLANEN



Luxemburgs größtes Stadtentwicklungsprojekt: Belval im Süden des Landes

Ende Januar traf sich in Belval, dem neuen Stadtentwicklungsprojekt südlich von Luxemburg-Stadt, eine Gruppe von Fachleuten aus unterschiedlichen Bereichen der Immobilienwirtschaft, um über den Standort Luxemburg zu diskutieren.

Wir befinden uns hier in Belval in der Avenue du Rock'n Roll. Da liegt die Frage nahe, ob es in Belval und auf dem Immobilienmarkt Luxemburg eher rockt oder manchmal auch Blues angesagt ist.

Jürgen Primm: Ich will nicht verhehlen, dass wir wie alle Marktteilnehmer in Luxemburg hier in Belval auch mal den Blues hatten. Das war nach dem Lehman-Crash, als die Welt von einem auf den

anderen Tag nicht mehr die gleiche war. Man muss natürlich Berufsoptimist sein, wenn man eine Aufgabe wie Belval wahrnimmt, die Konversion von 120 Hektar Industriebrache außerhalb des eigentlichen Aktivitätszentrums Luxemburg-Stadt. Doch es ist uns gelungen, über ein gutes Konzept und positive harte Standortfaktoren Kontinuität in dieses Stadtentwicklungsprojekt hineinzubringen und die Qualität in den Vordergrund zu stellen. Das trägt Früchte. Wir haben uns über die Jahre einen Stamm von treuen Kunden aufgebaut, die immer an das Projekt geglaubt haben und mit denen wir auch weiter vertrauensvoll zusammenarbeiten. Was wir seit drei, vier Monaten feststellen und was große Immobilienmakler im Gespräch bestätigen: Es ist eine gewisse Bereitschaft zu er-

kennen, wieder mehr ins Risiko zu gehen. Wir haben beispielsweise zunehmend Kontakte auch mit ausländischen Playern, die sich neben dem reinen Core-Objekt jetzt auch mal wieder andere Dinge anschauen.

Ulrich Binninger: Ich habe Schwierigkeiten mit der grundsätzlichen Tendenz ‚mehr Risiko, aus Core hinaus‘. Ich sehe es von der Investorensseite und kann sagen: Ja, bestimmte Investoren würden das unterschreiben. Ich habe einige Family Offices, die bereit sind, ins Risiko zu gehen – für sie ist dann aber Luxemburg fast schon zu konservativ. Es gibt aber auch andere, die würden sich gegen ein höheres Risiko verwahren, weil sie einen sicheren Ertrag haben wollen. Die könnte ich selbst mit ei-

ner Core-Immobilie nicht locken. Es kommt also sehr darauf an, von welchem Standpunkt aus man es sieht. Wir haben in den letzten fünf, sechs Jahren die Erfahrung gemacht, dass es die so genannten sicheren Anlagen nicht mehr gibt. Wahrscheinlich gab es die risikofreie Anlage noch nie. Auch die Immobilie ist definitiv nicht risikofrei. Die Frage ist doch: Welches Risiko bin ich bereit einzugehen? Diese Diskus-

der heute in den Markt einsteigt und eine Wohnung kauft, sehr interessant. Allerdings hat sich das Kundenprofil stark verändert, denn wir reden heute von einer Nachfrage nach kleinen Wohnungen in der Preislage zwischen 150.000 und 350.000 Euro. Diese Nachfrage gab es zwar früher auch schon, doch sie hat sich deutlich erhöht. Generell ist Luxemburg als Wohnstandort nach wie vor sehr gefragt.

Etienne Reuter: Wenn man es etwas generell und die Wirtschaftszahlen betrachtet, dann ist die Auslastung der Bauwirtschaft immer noch gut. Das ist beruhigend, denn es zeigt, dass die Auftragslage nicht schlecht und von Seiten der Investoren Vertrauen da ist. Es mag je nach Marktsegment Unterschiede geben, doch nach wie vor trägt der Bausektor seinen Teil zum Bruttoinlandsprodukt bei, und das ist sehr wichtig. Der zweite Punkt, der angesprochen wurde, sind die Grenzgänger: Sie legen täglich große Strecken zurück und müssen entsprechend viel Zeit in den Weg zur Arbeit investieren. Wenn nur ein Teil dieser Einpendler nach Luxemburg überlegt, sich hier niederzulassen, dann entsteht eine Nachfrage, die lange andauern wird. Es gibt zwar keine gezielte Politik, um die Grenzgänger hier anzusiedeln, aber man muss sich nur mal in die Lage dieser Menschen versetzen, um zu verstehen, dass der eine oder andere den Wunsch hat, näher an seinem Arbeitsplatz zu wohnen.

Wie hoch ist denn der Anteil der Grenzgänger nach Luxemburg?

Etienne Reuter: Nach einer Veröffentlichung der Handelskammer und wie vor kurzem auch Michel Barnier, der Kommissar für Binnenmarkt und Dienstleistungen in der Kommission Barroso II., gesagt hat, zirkulieren ein Viertel der Grenzgänger in der EU hier in der Gegend.

Jürgen Primm: Das bezieht sich auf die gesamte Großregion. Allein nach Luxemburg pendeln täglich etwa 150.000 Menschen ein, in den Großraum Saarbrücken sind es noch einmal etwa 50.000. Das bedeutet natürlich Potenzial für die Immobilienwirtschaft.

Guy Entringer: In der Tat ist die Bauwirtschaft fast auf dem höchsten Niveau der letzten Jahre. Wir bauen in Luxemburg pro Jahr 4.000 bis 4.500 Wohnungen. Dieses Volumen wird sich nicht verringern, betrachtet man die Zahl der Bebauungspläne – PAPs, Plans d'aménagement particulier –, die in den vergangenen zwei



Die Stadt Luxemburg ist ein teures, aber in vielerlei Hinsicht reizvolles Pflaster.

sionen führen wir heute mit unseren Kunden. Das hat dazu geführt, dass sich die Palette an Anlagewünschen dementsprechend sehr stark erweitert hat. Das reicht von dem, der sagt, er sei mit einer zwei- oder dreiprozentigen Rendite zufrieden, bis zu jenen, die ein gewisses Risiko in Kauf nehmen und in Ländern mit höheren Renditen wie beispielsweise der Türkei investieren, die dann aber auch Renditen nördlich von 15 bis 20 Prozent erwarten. Daher: Es kommt ganz auf den jeweiligen Investor an.

Marco Sgreccia: Um es mal vom Wohnimmobilienmarkt her zu betrachten: Wir haben derzeit ein so niedriges Zinsniveau wie noch nie. Das ist für einen Investor,

Das gilt nicht nur für die Einheimischen, sondern auch für die 150.000 Pendler, die jeden Tag hier arbeiten und über die Jahre teilweise ansässig werden. Das Potenzial für Wohnprojekte ist also hoch. Aber durch die wirtschaftliche Situation nicht nur in Luxemburg, sondern in Europa insgesamt, sind Bauträger und Projektentwickler deutlich vorsichtiger geworden: Sie wagen weder, mit hohen Einstiegspreisen auf den Markt zu gehen, noch lassen sie sich auf waghalsige Projekte ein. Vor 2008 wurden Immobilienprojekte zu 100 Prozent und sogar darüber hinaus von den Banken finanziert. Heute sind die Banken sehr viel vorsichtiger und verlangen vom Bauträger einen hohen Anteil an Eigenmittel.



Eveline Beck,
Senior Projekt Manager
Civil & Environmental Engineering bei
Paul Wurth, Luxemburg, einem der
weltweit größten Hersteller von
Anlagen zur Stahlherstellung mit einer
Abteilung für Projektmanagement



Ralf Berweiler,
Geschäftsführender Gesellschafter bei
Markinvest International, Senningen,
Luxemburg, einem seit zehn Jahren
auf Luxemburg spezialisierten
Immobilien dienstleister

Jahren bearbeitet wurden. Der Grund: Die Bevölkerung wächst pro Jahr um rund 10.000 Menschen durch Zuwanderung. Gleichzeitig verringern sich die Haushaltsgrößen. Dadurch ist die Nachfrage nach Wohnraum enorm hoch. Die Regierung ist gewillt zu handeln, indem Privatinvestoren, aber auch die öffentliche Hand angespornt werden, mehr Flächen auf den Markt zu bringen.

Etienne Reuter: Es wurden und werden auch große Anstrengungen unternommen, um mehr Land für Wohnbebauungen bereitzustellen und die Gemeinden zu bewegen, Wohnland zu erschließen. 2008 wurde ein Wohnungspakt abgeschlossen. Er sieht vor, dass Gemeinden, die mit dem Wohnungsbauministerium eine Vereinbarung mit der Verpflichtung auf bestimmte Ziele treffen und die bereit sind, in den nächsten zehn Jahren einen Zuwachs ihrer Bevölkerung anzustreben, eine gewisse Summe pro Zuwachs bekommen, um die dabei entstehenden Kosten besser tragen zu können. Aber alle diese aktiven Maßnahmen dauern, bis sie greifen. Sie nehmen vielleicht mehr Zeit in Anspruch als geplant, vielleicht ist auch die Nachfrage höher als vorausgesehen, doch auch in anderen Ballungsgebieten leben die Menschen nicht alle im Zentrum und haben einen gewissen Anfahrtsweg. Was allerdings hier sehr speziell ist: Wenn man aus dem Zentrum von Luxemburg-Stadt herauskommt, dann ist man schon fast über die Grenze.

Dr. Knut Riesmeier: Es soll ja auch ein bisschen kontrovers diskutiert werden: Wenn Sie sagen ‚Ballungsgebiet‘, muss ich fast lachen. Denn es ist ja kein Ballungsgebiet. Der Großraum Luxemburg-Stadt hat rund 150.000 Einwohner. In Deutschland ist das von der Größe her vergleichbar mit Städten wie Ludwigsburg, mit Städten ohne jede Relevanz als Investmentstandort oder als Agglomeration. Luxemburg ist ein sehr spezieller Platz, ein aberwitzig teurer Platz: Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf ist mehr als doppelt so hoch wie im Rest Europas, es ist einfach sehr teuer. Das be-

trifft auch den institutionellen oder Investmentmarkt, wo man mit Cap-Rates zu tun hat, die man nur aus Städten kennt, die zehn- oder 20-mal so groß sind.

Mario Di Stefano: Man kann Luxemburg nicht nur an der Einwohnerzahl messen. Luxemburg ist eine Hauptstadt, ist Sitz von Institutionen der Europäischen Union und ein internationaler Finanzplatz, einer der größten Europas und weltweit. Das unterscheidet Luxemburg doch sehr von Ludwigsburg. Außerdem ist Luxemburg ein Zuzugsland. Die Nachfrage ist da, der Preis wird teilweise durch die Nachfrage getrieben, aber auch durch die Verfahren über die Zuweisung von Bauland, die vergleichsweise lange dauern. Generell dauern Projektentwicklungen in Luxemburg sehr lange. Es gibt zwar Bemühungen, beispielsweise über eine verstärkte Fokussierung auf Erbbaurecht die Grundstückspreise senken, aber diese Maßnahmen brauchen Zeit, bis sie in der Praxis, aber auch in der Mentalität der Menschen greifen.

Eveline Beck: Ich kann Mario Di Stefano nur zustimmen: Wir sehen bei unseren Kunden, die verschiedene Projekte entwickeln wollen, dass eines der größten Probleme die lange Prozedur bei der Änderung eines PAP (Bebauungsplans) oder eines PAG (Plan d'aménagement général, Flächennutzungsplans) ist. Das ist im Moment für Investoren in Luxemburg das größte Problem.

Mario Di Stefano: Was die Sache nicht unbedingt einfacher macht: Man hat in Luxemburg kein integriertes Genehmigungsverfahren. Das heißt, man muss neben der reinen bauplanungsrechtlichen Seite, also PAG und PAP, eine Reihe weiterer Genehmigungen von den Fachbehörden einholen, bevor man mit dem Bauen anfangen kann. In den meisten Fällen ist das auch machbar – es ist eine Frage der seriösen und konsequenten Abarbeitung dieser Punkte –, aber diese Verfahren greifen teilweise nicht so ineinander, wie es einer schnellen Durchführung

REAL ESTATE. LEGAL. COUNSEL



Mario Di Stefano
Avocat à la Cour
Rechtsanwalt

mdistefano@dsmlegal.com

Mario Di Stefano has an extensive track record of advising on complex real estate transactions. Founded upon innovative solutions and commercial excellence, the Real Estate team of DSM consistently provides advice on transactions and follow up, handling the entire process from planning, structuring, development, contracting, financing to exit strategy. DSM has become a significant player for projects both within Luxembourg and across Europe, providing multilingual contractual support and becoming the Luxembourg firm of choice by a range of developers, institutional investors and high net worth individuals.

förderlich wäre. Da muss man versuchen, es so zu koordinieren, dass es nachher möglichst alles zusammen passt. Das ist einer der Punkte, wo vielleicht noch Verbesserungsbedarf besteht.

Marco Sgreccia: Mit dem Vergleich mit Ludwigsburg haben Sie bei Luxemburgern einen sehr sensiblen Punkt getroffen. Um das ein wenig zurechtzurücken: Es gab vor einigen Jahren einen Vergleich europäischer Städte nach der Anzahl der Arbeitsplätze, die sie bieten. Luxemburg rangierte in diesem Zusammenhang noch vor Straßburg, und wir wissen, wie hoch die Wirtschaftskraft von Straßburg ist. Um nochmal das Argument der hohen Preise aufzugreifen: Das ist hauptsächlich unter dem negativen Aspekt belichtet worden. Man kann es aber auch positiv sehen. Um beim Wohnen zu bleiben: Wer vor ein paar Jahren eine Wohnimmobilie gekauft hat und sie jetzt wieder verkauft, hat kein Geld verloren, im Gegenteil: Er hat Geld gewonnen. Negativer Aspekt für die Leute aus meinem Bereich: Grundstücksbesitzer sehen natürlich auch den Preisanstieg und entsprechend steigen die Grundstückspreise mit. Das ist so eine Art Teufelskreis. Aber aus der Sicht eines Investors generell: Wenn man die Entwicklung der Preise ansieht, hat da jemals einer von Ihnen oder einer Ihrer Kunden ein schlechtes Geschäft in Luxemburg gemacht?

Ralf Berweiler: Nein, die meisten haben gute Geschäfte gemacht. Ich begleite zurzeit drei Investoren, die in den letzten Jahren nicht in Luxemburg investiert haben, jetzt aber wieder zurückkommen möchten. Sie sind bereit, Faktoren zu bezahlen, die sie sonst in Deutschland in den 'Big Five', in Berlin, Frankfurt, München, Hamburg und Düsseldorf, zahlen würden. Die Schwierigkeit ist eher, dass es für institutionelle Investoren im Moment an passenden Produkten fehlt. Die Bereitschaft, in Luxemburg zu investieren, ist meines Erachtens wieder deutlich gestiegen, nachdem es in den letzten zwei, drei Jahren von Seiten der deutschen Investoren etwas ruhiger war.

Wenn wir hier über Wohnungspreise reden, dann immer über die Preise auf dem freien Markt. Es gibt aber in Luxemburg auch sozialen Wohnungsbau. Welche Bedeutung kommt diesem speziellen Bereich zu?

Guy Entringer: Von den Zahlen her ist sozialer Wohnungsbau in Luxemburg ein sehr schmaler Bereich. Die Wohnungen stellen etwa zwei Prozent des gesamten Marktes dar. Aber das ist für Leute, die

also in bester Lage, 128 Wohnungen im Passivhausstandard. In dieser Größenordnung gibt es das in Luxemburg bisher nicht. Wir sind jedoch nicht nur in Luxemburg-Stadt aktiv, sondern haben Wohnungen und Projekte quer über das Land verteilt. Wir sehen darüber hinaus unsere Aufgabe auch darin, den Gemeinden zu helfen, die nicht in der Lage sind, selbst zu bauen. Mit unserer Hilfe können die Gemeinden sicher sein, dass sie qua-

Luxemburg in Zahlen

<i>Beschäftigung (Jahresdurchschnitt 2011, in 1.000)</i>		<i>Erwerbstätige nach Wirtschaftszweigen (Jahresdurchschnitt 2011, in 1.000)</i>	
Erwerbstätige insgesamt	368,4	Landwirtschaft	5,2
Arbeitnehmer	347,1	Industrie	38,1
Grenzpendler	143,4	Baugewerbe	39,4
Nichtansässige Grenzpendler	154,9	Handel	94,6
davon aus: Frankreich	76,3	Kreditinstitute und Versicherungen,	
Belgien	38,9	Immobilien-gewerbe,	
Deutschland	38,9	unternehmensbezogene	
Ansässige Grenzpendler	11,4	Dienstleistungen	105,1
davon: Internationale Beamte		Sonstige Dienstleistungen	86,1
und Angestellte	10,3		
Arbeitslose	13,5		
Arbeitslosenquote in Prozent	7,4		

Quelle: STATEC

nicht so viel Geld verdienen, trotzdem sehr wichtig. Mietwohnungsbau ist bei uns nicht so bekannt wie in Deutschland, in Luxemburg sind etwa drei Viertel der Menschen, die hier wohnen, Besitzer ihrer Immobilie. Unsere Gesellschaft hat über die letzten 90 Jahre über 8.000 Wohnungen verkauft. Das klingt wenig. Doch über sozialen Wohnungsbau schaffen wir in den verschiedenen Quartieren der Stadt Luxemburg günstigen Wohnraum und erreichen dadurch eine gute soziale Durchmischung. Wir haben in den letzten vier Jahren unser Personal um 50 Prozent gesteigert und sehr viel Geld in Grundstücke investiert. Wir haben zurzeit 270 Wohnungen im Bau – das ist für unsere kleine Gesellschaft eine Menge. Wir bauen beispielsweise auf Kirchberg,

litativ hochwertigen Wohnraum für einen sehr günstigen Preis bekommen. Unsere Kunden müssen die Wohnungen kaufen und auch selbst bewohnen.

Etienne Reuter: Diese Sozialwohnungen werden zu Preisen verkauft, die der Tatsache Rechnung trägt, dass der Käufer nicht Volleigentümer des Grundstücks wird, sondern die Grundstücksfrage über Erbpacht recht geregelt wird.

150.000 Einpendler täglich bedeutet auch eine Menge Verkehr. Ist es nicht schon aus diesem Grund sinnvoll, dass sich die Einpendler hier ansiedeln?

Ulrich Binnering: Ich selbst bin geborener Trierer und lebe in Luxemburg und bin sehr



Ulrich Binninger,
Geschäftsführer bei ULB Consult,
Strassen, Luxemburg, einem
Unternehmen, das institutionelle
Kunden und Family Offices in
Strukturierungsfragen im Bereich
Alternative Assets berät



Mario Di Stefano,
Rechtsanwalt, DSM Di Stefano Moyse
Avocats a la Cour, Luxemburg, einer
Rechtsanwaltskanzlei mit besonderem
Fokus auf Immobilienrecht, Baurecht
und Projektentwicklung

froh, dass ich mich nicht jeden Morgen und jeden Abend in den Verkehr begeben muss. Denn eins ist klar: Sie fahren nach Frankreich runter, jeden Tag ein Unfall. Sie fahren nach Deutschland, Unfall. Es ist ja nicht nur die Fahrtzeit selbst, es ist auch die Zeit, die sie auf den Autobahnen und Straßen rumstehen. Von daher bin ich der erste, der Leute wenn sie beruflich nach Luxemburg kommen, dazu animiert, sich dreimal zu überlegen, ob sie hier oder in Trier, in Arlon oder in Thionville wohnen wollen. Lebensqualität hat auch etwas mit der effektiven Zeit zu tun, die man nach der Arbeit am Ende des Tages hat.

Eveline Beck: Ich lebe in Luxemburg und doch geht es mir ein bisschen wie den Grenzgängern, denn ich wohne seit sechs Monaten hier in Belval-Nord. Ich wohne gern hier, aber ich habe das gleiche Problem wie die Grenzgänger: Es gibt ständig Unfälle auf dem Weg von und nach Luxemburg-Stadt, der Verkehr ist so dicht, dass man nur mit Stopp and Go bis in die Stadt hineinkommt.

Wenn man das so hört, gewinnt man den Eindruck, dass man in Luxemburg nur Auto fährt. Gibt es auch öffentliche Verkehrsmittel?

Jürgen Primm: Ein Schwerpunkt in der Konzeption von Belval war von Anfang an die Zukunftsorientierung. Und das fängt mit dem Verkehrsthema an. Wir haben einen für Luxemburger Verhältnisse sehr ambitionierten Modal Split, denn die Leute sollen deutlich über dem Länderschnitt mit öffentlichen Verkehrsmitteln hierher kommen. Es gibt aber auch die Möglichkeit dazu, weil von Anfang an ein Haltepunkt vorhanden war, der jetzt zu einem modernen Bahnhof ausgebaut wurde. Und das Angebot ist sukzessive verbessert worden. So weit zu Belval. Zu Luxemburg-Stadt: Was wir von verschiedenen Marktteilnehmern hören, ist die Tatsache, dass es in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs weniger Leerstand gibt und höhere Mietpreise als an anderer Stelle erzielt werden, wo auch in 15 Jahren kein Bahnhof zu erwarten ist. Das ist schon ein

wichtiger Punkt. Man muss sich nur vorstellen, was passieren würde, wenn es für die Pendler aus Frankreich keine Zugverbindungen mehr gäbe. Man kann fünf bis sechs Mal im Jahr sehen, wenn die SNCF streikt, wie voll die ohnehin schon volle Autobahn dann ist. Das ist ja auch das Problem für die Pendler aus Deutschland: Es gibt und wird auch in 20 Jahren noch keine annehmbare Bahnverbindung aus dem Saarland geben. Und an dem Thema der Bahnanbindung Trier sind ja schon ungefähr ein Dutzend Verkehrsminister gescheitert. Das ist einfach nicht mehr zeitgemäß. Da geht Luxemburg – wie ich finde, zu Recht – den Weg, über binationale Abkommen, auch Finanzierungsabkommen, um das Problem möglichst schon in der Grenzregion zu lösen. Natürlich kann Luxemburg nicht Zahlmeister für alle Verkehrsprojekte in der Großregion sein, aber ich denke, im Alltag ist die Bedeutung des öffentlichen Transports tendenziell steigend. Dazu tragen die auch in Luxemburg steigenden Benzinpreise bei. Das Angebot an öffentlichen Verkehrsmitteln ist massiv und in einer Qualität ausgebaut worden, die bemerkenswert ist.

Etienne Reuter: Um das noch zu ergänzen: Ich glaube, diese Politik der Förderung des öffentlichen Personennahverkehrs geht weiter. Es werden weiter Park & Ride Möglichkeiten geschaffen, um die Leute zu bewegen, den Zug zu nehmen, um in die Stadt Luxemburg oder wo auch immer hin zu fahren. Auch über die Preispolitik für Parkplätze kann man da ja einiges steuern.

Das Auto scheint des Luxemburgers liebstes Kind zu sein. Wie passt dazu eine autofreie Siedlung, wie sie in Luxemburg-Stadt geplant ist?

Marco Sgreccia: Wir haben 2011 den Architekturwettbewerb der Stadt Luxemburg für das Projekt eines autofreien Quartiers auf dem Limpertsberg gewonnen. Limpertsberg ist ein sehr begehrter Stadtteil, wo die Preise mit die höchsten in Luxemburg sind – sie bewegen sich auf dem freien Markt bei 8.000 bis 9.000 Euro pro Quadratmeter,

QUALITÄT
KREATIVITÄT
ENGAGEMENT



MARKTINVEST



INTERNATIONAL S.A.

**Ihr paneuropäischer Immobiliendienstleister mit Sitz in Luxemburg
für Investoren, Vermieter und Mieter.**

- ◆ Immobilientransaktionen
- ◆ Projektentwicklung
- ◆ Gewerbevermietung

je nach Lage und Ausstattung. Das Projekt soll eine Vorreiterrolle spielen: Die rund 80 Wohnungen sollen in Holzbauweise entstehen, es sollen Passivhäuser sein, und die Grundstücke werden wie beim sozialen Wohnungsbau für 99 Jahre in Erbpacht vergeben. Die Leute, denen wir die Wohnungen verkaufen, dürfen zwar ein Auto haben, bekommen aber von der Stadt Luxemburg keine Vignette, keine Berechtigung, kostenfrei in den Straßen zu parken. Dafür hat die Stadt eine Art Car-sharing-System in der Nähe des Projekts angesiedelt. Außerdem fährt ein Bus alle 15 Minuten in die Innenstadt. Vorteil des Ganzen: Der Quadratmeter Wohnraum kostet nur etwa 4.000 Euro. Die ersten Werbemaßnahmen zusammen mit der Stadt Luxemburg haben ergeben, dass für die 80 Wohnungen schon 300 Leute Interesse angemeldet haben. Die Reaktion von den meisten Leuten war: Wenn ich

mir auf dem Limpertsberg eine Wohnung kaufen kann, dann werde ich mit dem Auto schon eine Lösung finden. Wir gehen davon aus, dass wir nächstes Jahr das Projekt vermarkten können, und ich bin überzeugt, dass sich die Wohnungen verkaufen werden.

Eveline Beck: Ich bin sicher, dass dieses Projekt funktionieren wird, aber dieses Projekt und die Verkehrsproblematik in Luxemburg sind für mich zwei verschiedene Dinge. Solange der Luxemburger genauso viel Zeit mit dem öffentlichen Nahverkehr wie mit dem Auto braucht, um zur Arbeit zu kommen, wird er das Auto nehmen. Erst wenn er mit öffentlichen Verkehrsmitteln nur noch die Hälfte der Zeit braucht, wird er umsteigen, vorher nicht.

Etienne Reuter: Man sieht aber trotzdem, dass mit der Fahrradinitiative mehr Men-

schen das Fahrrad nutzen als vor zehn Jahren, Tendenz steigend. Das mag vielleicht auch daran liegen, dass die neuen Einwohner in Luxemburg eine andere Mentalität mitbringen, was uns sicher gut tut.

Mario Di Stefano: Es ist aber auch eine Frage der Lebensführung. Es gibt Menschen, für die das Modell Fahrrad funktioniert, weil sie nahe an ihrem Arbeitsort wohnen oder sich von vornherein eine Wohnung in Walking Distance oder in Fahrraddistanz suchen. Aber spätestens, wenn diese Leute Familie haben, die mehr im Grünen leben möchte, dann ist das nicht mehr machbar. Man muss sich auch fragen, ob die Versuche, den Verkehr zu limitieren, immer und überall so sinnvoll sind. Es gibt in Luxemburg Grenzwerte für die Zahl der Parkplätze im Verhältnis zu den Quadratmetern Bürofläche. Das ist ein probates Mittel, um in bestimmten Zo-



tracol immobilier s.a.
GROUPE GETRAL

Die **Tracol Immobilier S.A.**, Groupe Getral, steht Ihnen dank langjähriger Erfahrung und Know-how als Bauträger zur Verfügung.

Bei Ihrer Suche nach einer Immobilie zwecks Kauf oder Anmietung steht Ihnen unser professionelles Team mit Rat und Tat zur Seite.

Your partner for real estate investment in Luxembourg

Tracol Immobilier S.A.

Z.I. Rohlach
L-5280 SANDWEILER

T. (+352) 26 58 60 – 1
www.tracol-immo.lu



Guy Entringer,
*Directeur der SNHBM Société Nationale
 des Habitations à Bon Marché S.A.,
 Luxemburg, eines seit 90 Jahren im sozia-
 len Wohnungsbau aktiven Unternehmens*



Jürgen Primm,
*Development Coordinator bei Agora,
 der Projektentwicklungsgesellschaft
 für Belval*



Etienne Reuter,
*President von Agora, der
 Entwicklungsgesellschaft von Belval,
 und Premier Conseiller de Gouvernement
 im Finanzministerium Luxemburg*

nen den Verkehr zu limitieren. Es gibt aber auch Zonen, wo das problematisch ist. Denn Grenzpendler, die erst mit dem Zug kommen und dann vom Bahnhof weiter in diese Gebiete mit öffentlichen Verkehrsmitteln fahren müssen, sind dann teilweise zwei bis drei Mal so lange unterwegs wie mit dem Auto. Da muss ein Projektentwickler schauen, wie er ein Projekt vermarkten kann, wenn er nur soundsoviele Parkplätze für soundsoviele Quadratmeter Bürofläche hat. Es gibt Beispiele, wo diese Limitierung in der Praxis ein Problem ist.

Um nochmal auf das Thema 'internationale Investitionen' zurückzukommen: Wie beurteilt ein Nicht-Luxemburger den Markt und seine Möglichkeiten?

Dr. Knut Riesmeier: Ich möchte an das anknüpfen, was ich vorhin schon gesagt habe: Luxemburg ist ein relativ ungewöhnlicher Ort. Auch im Bereich Immobilieninvestments sind die aufgerufenen Preise sehr hoch, und wenn man das Kriterienraster eines internationalen Investors anlegt, dann passt vieles einfach nicht zusammen. Das fängt bei der Größe des Standorts an: Luxemburg ist ein vergleichsweise kleiner Markt. Das geht weiter bei

der Liquidität dieses Marktes – viele Immobilien sind in festen Händen, und es ist schwer, an Investmentobjekte überhaupt heranzukommen. Zudem besteht eine sehr hohe Korrelation der luxemburgischen Wirtschaft mit den Finanzmärkten, die Wirtschaft ist also nicht so stark diversifiziert wie beispielsweise in Paris, Barcelona oder Madrid. Das wiederum bedeutet höhere Risiken. Wenn man das alles in einem Modell zusammenbaut und sich dann anschaut, welche Preise gezahlt werden, mit welchen Cap-Rates und Renditen man es zu tun hat, dann sagt man nach unseren Modellen: Es passt nicht. Trotzdem wird man gern hier sein, weil es ein sehr bedeutender Platz ist, wo es immer nur bergauf geht – lassen wir mal den Zeitraum 2008 bis vor kurzem beiseite. Es ist daher nicht einfach, der Standort fordert einen heraus. Es ist kein Selbstläufer, hier ein Investment zu tätigen, egal, ob im Bereich Büro oder Handel.

Ullrich Binninger: Ich bezeichne mich ja selbst als einen bekennenden Luxemburger, deshalb zwei Anmerkungen: Die Luxemburger Regierung hat schon vor Jahren erkannt, dass es problematisch ist, wenn man sich nur durch die Finanz-

industrie quasi refinanziert. Man hat es in den letzten Jahren immer wieder geschafft, wenn eine Welle abgeebbt ist, eine neue aufzubauen. Zunächst lag der Schwerpunkt auf dem Bereich Private Banking, der heute nicht mehr diese große Rolle spielt, dann kam der Fondsbereich, der die Lücke geschlossen hat, die durch die Reduzierung der Banken entstanden ist. Genauso ist man heute dabei, mit den verschiedenen Playern zu sprechen und zu schauen, was die Zukunft für Luxemburg sein kann. Man hat nicht nur gelernt, sondern macht es auch besser als andere Regierungen, indem man zuhört, mit den Marktteilnehmern spricht, und man ist hier schneller als andere. Deshalb sehe ich das mit der hohen Korrelation zu den Finanzmärkten nicht so, auch weil Luxemburg etwas anders aufgestellt ist als andere große Finanzzentren wie New York, London oder Tokio. Das ist der eine Punkt. Der zweite greift das auf, was Marco Sgreccia bereits im Zusammenhang mit Wohnungsinvestments sagte. Es ist ja eigentlich verrückt: Wir wissen, wenn wir vor zehn Jahren in Grund und Boden oder in eine Wohnung investiert hätten, dann hätten wir bei den bisherigen Preissteigerungen ein gutes Geschäft gemacht. Doch



Einer der Zukunftscluster Luxemburgs sind forschungsnahe Dienstleistungen.

für einen Investor ist nur schwer nachzuvollziehen, warum das so ist. Herr Riesmeier, da bin ich bei Ihnen: Luxemburg ist ein Markt, den man nicht greifen kann. Für Investoren ist es schwierig zu sagen, ich gehe jetzt in dieses Risiko Luxemburg hinein, weil es vielleicht diese Wechselbeziehung zwischen Zeit und Preisen gibt. Es ist auch nicht so, dass wir hier ein Angebot hätten, dass es dem Investor einfach machen würde. Normalerweise schaut er sich A, B und C an und entscheidet sich dann für eine der drei Optionen. Hier hat man vielleicht nur eine Option. Das macht das Ganze für meine Begriffe so schwierig und ist der Grund, warum Investoren, was Luxemburg als Investitionsstandort betrifft, eher zurückhaltend sind.

Mario Di Stefano: Eine Erfahrung, die wir in der Beratung und bei Gesprächen auf Messen wie der Mipim und der Expo Real machen, ist eine gewisse Zurückhaltung gegenüber Luxemburg, die aber aus Unkenntnis rührt. Es ist Ausland für den, der aus Deutschland, Frankreich oder einem anderen Land kommt. Wenn die Leute erst einmal mit dem Markt vertraut sind und gemerkt haben, dass sie in einem europäischen Land mit einer einfachen Rechtsordnung, mit Rechtssicherheit, mit Investi-

tionssicherheit sind, dann wird der Markt doch sehr attraktiv. Der Grund, warum ausländische Investments in Luxemburg eine Zeitlang extrem angezogen haben, ist, dass ausländische Investoren einen gewissen Investitionsdruck hatten und in ihrem Heimatmarkt keine passenden Objekte mehr fanden. Sie stießen hier in Luxemburg auf Investitionsmöglichkeiten, die für sie interessant waren. Es war doch der absolute Wahnsinn, was 2006/2007 in Luxemburg investiert worden ist. Inzwischen haben sich die Investitionen wieder auf einem durchaus respektablen Niveau stabilisiert. Ich glaube daher nicht, dass Luxemburg für einen ausländischen Investor mehr Risiken bietet als vergleichbare Standorte in anderen Ländern.

Ralf Berweiler: Das stimmt. Man muss aber auch dazusagen, dass viele Investoren ‚Wiederholungstäter‘ sind. Sie haben diese angesprochene Hemmschwelle nicht mehr, weil sie bereits Erfahrung mit einem oder mehreren Investments in Luxemburg haben. Dass neue Investoren sehr vorsichtig sind, wenn sie über die Grenze hierherkommen, ist nicht nur ihr gutes Recht, es ist auch ihre Pflicht, alle Risiken auszuloten. Wer jedoch schon mal in Luxemburg investiert hat, und da gibt

es einige Große, der ist auch in der heutigen Zeit bereit, sich bei entsprechenden Produkten erneut zu engagieren.

Jürgen Primm: Noch zwei Gedanken dazu: Der angesprochene Investitionsdruck, der viele nach Luxemburg geführt hat, kann jetzt auch als Bumerang zurückkommen. Die deutschen offenen Fonds sind teilweise in der Liquidation. Hier kommen zwangsweise sehr große Objekte, die eigentlich nicht handelbar sind, auf den Markt, und das wird eventuell zu Wertabschreibungen führen. Ich bin gespannt, wie die Investmentlandschaft darauf reagiert, denn das ist ein Novum und wird sicherlich auch Auswirkungen auf das Investitionsklima haben. Ein zweiter Punkt ist die Zusammensetzung der Mieterstruktur. Letztlich kauft der Investor ja Cashflow, den der Mieter, der Mietvertrag generieren muss. Wir hatten hier am Anfang die Vision, dass Belval ein Entlastungsstandort für die Finanzwirtschaft wird. Das hat auch ganz gut begonnen mit Dexia, mit RBC Investor Services, doch danach ist es uns – aus welchen Gründen auch immer – nicht gelungen, mehr dieser Akteure hierherzubringen. Das führte zu Ausweichaktionen. Wir haben uns andere Nutzerprofile am Markt gesucht und haben inzwischen eine stabile Nachfrage von Kreativen und Dienstleistern. Es gibt ein sehr, sehr hohes Niveau an guten mittelständischen Ingenieurbüros, Architekturfirmen, Consultants in allen Segmenten, von denen eine solide Nachfrage im Bürosektor ausgeht. Das sind dann nicht die großen Take-ups von 5.000 oder 10.000 Quadratmetern, aber dieser Mix kann für einen Investor doch nur positiv sein.

Mario Di Stefano: Der durchschnittliche Take-up liegt bei etwa 560 Quadratmetern.

Jürgen Primm: Das passt ziemlich gut zu unseren Erfahrungen. Seit wir unsere neue Homepage mit einem Kontaktformular online haben, bekommen wir fast wöchentlich Anfragen von Mittelstandsunternehmen, die 150 oder 200 Quadratmeter Fläche suchen. Das ist noch eine Körnung unter dem Durchschnittswert, aber diese



Dr. Knut Riesmeier,
Geschäftsführender Gesellschafter der
Riesmeier Capital GmbH, München und
Hamburg, eines Investment Advisory
Unternehmens



Marco Sgreccia,
Inhaber und CEO von Tracol Immo-
bilien Gruppe Getral, Luxemburg, ein
hauptsächlich im Wohnungsbau aktives
Projektentwicklungsunternehmen

kleinere Körnung ist für einen Investor doch durchaus interessant. Denn wenn ein Großabnehmer von Flächen wie beispielsweise die Citibank pleite geht, dann nutzt mir auch ein Zehnjahresmietvertrag nichts.

Ralf Berweiler: So denkt ein Investor aber erst seit 2008. In den Jahren davor wollte ein Investor ein einfaches Geschäft haben: einen Mieter, große Fläche, lan-

ger Mietvertrag. Seit 2008 weiß man, wenn ein Zehnjahresvertrag neun Jahre gelaufen ist, hat man demnächst möglicherweise keinen Mieter mehr. Eine gemischt genutzte Immobilie – unten Läden, darüber Büros und ganz oben Wohnungen – war vor 2008 als Investmentprofil unvorstellbar. Damals hieß es: Was soll man mit so einem Durcheinander. Heute dagegen sagen Investoren ‚ein gutes Investment, ein schöner Mix‘, denn wenn bei einer gemischt genutzten Immobilie ein Mieter ausfällt, gibt es immer noch ein Grundrauschen in der Rendite. Doch diese Einsicht hat sich erst in den letzten drei, vier Jahren durchgesetzt.

Mario Di Stefano: Was den ‚Bumerang‘ betrifft, den Jürgen Primm erwähnte: Ja, das kann passieren, aber das ist kein Luxemburger, sondern ein europäer – wenn nicht sogar weltweites Problem, dass bestimmte Fonds das Gegenteil von Investitionsdruck haben. Es sind ja viele Transaktionen und Investments, die im europäischen Ausland oder noch weiter weg liegen, über Luxemburg strukturiert. Aber was wir auch sehen: dass es andere Länder schon viel früher getroffen hat und Luxemburg dabei im Vergleich noch ganz gut dasteht.

Wahlspruch von Luxemburg ist: Wir wollen bleiben, was wir sind. Aber um zu bleiben, was man ist, kommt man um Veränderungen nicht herum. Was sind die wichtigsten Veränderungen, die Luxemburg vorhat oder schon umgesetzt hat?

Etienne Reuter: Wir haben zwar den Wahlspruch „Wir wollen bleiben, was wir sind“, aber wir sind auch daran interessiert, unseren Wohlstand zu erhalten. Das bedeutet, man muss die entsprechenden Bedingungen für die Fortsetzung des Wohlstands schaffen. Deshalb unternimmt Luxemburg große Anstrengungen, um seine Wirtschaft zu diversifizieren: im Finanzsektor – hier hat sich das Fondsgeschäft relativ gut entwickelt –, im industriellen Sektor, aber auch in den Bereichen Logistik, Biomedizin und Umwelt-

technologie, die weiter entwickelt werden sollen. So sollen beispielsweise auch hier in Belval im Zusammenhang mit oder im Gefolge der Universität neue Aktivitäten aus der Forschung heraus entwickelt werden. Mit dem Incubateur d'Entreprise und dem Biotech-Gebäude haben wir die ersten Schritte auch schon getan. Ein anderer wichtiger Bereich ist alles, was mit Rechenzentren und E-Commerce zusammenhängt. Um Luxemburg hier an die Spitze zu bringen, wurde viel Geld in die technologische Infrastruktur investiert, die notwendig ist, um den entsprechenden Unternehmen zu ermöglichen, ihre Aktivitäten sicher ausüben zu können. Ebenso wurden die rechtlichen Rahmenbedingungen geschaffen, um die propriété intellectuelle, das Urheberrecht, zu schützen. Ich bin zuversichtlich, dass wir es schaffen werden, diese Bereiche erfolgreich weiterzuentwickeln, auch wenn sich das eine vielleicht besser entwickelt als das andere. Aber die Voraussetzungen sind geschaffen, um Neues weiter aufzubauen. Der Bereich E-Commerce hat Luxemburg in den letzten Jahren auch schon sehr viel gebracht, was nicht nur mit dem niedrigen Mehrwertsteuersatz zusammenhängt.

Marco Sgreccia: Ich habe meine berufliche Laufbahn nach dem Studium als Staatsbeamter begonnen und war vier Jahre in den Gremien für die Wirtschaftsförderung tätig. Ich hatte Gelegenheit, viel zu reisen, und habe einen guten Einblick in das gewonnen, was in anderen Ländern passiert. Das Zusammenspiel von Privatwirtschaft und Staat bei der Erschließung neuer Marktsegmente und bei der Ausnutzung von Nischen funktioniert nirgendwo in den größeren Ländern so gut wie in Luxemburg. Wenn gesagt wird, die Wirtschaft in Luxemburg sei monolithisch und wir hängen zu stark von den Banken ab, dann übersieht man, dass wir schon vor Jahrzehnten mit den Fernsehrichtlinien und über staatlichen Konzessionen für private Unternehmen, Satelliten zu nutzen, die Geburt der privaten Radio- und Fernsehsender gefördert haben. Oder dass die Direktive zur Mehrwertsteuer, die in dem Land erhoben wird, in dem ein Produkt

verkauft wird, eben diese Nische für das E-Commerce geschaffen hat, in der sich Luxemburg breit gemacht hat. Wir haben hier Unternehmen wie Amazon, iTunes, Paypal und andere, die wieder neue Unternehmen und entsprechende Dienstleister nachziehen, so dass sich ein Cluster bilden konnte. Sicher macht man sich Sorgen, wenn man sieht, wie sich die Bankenlandschaft verändert, aber ich bin trotzdem zuversichtlich, weil wir schon immer die Kompetenz hatten, uns schnell an neue Gegebenheiten anzupassen und etwas zu finden, was sich letztendlich auch bewährt.

Wir reden von neuen Clustern, die mögliche Arbeitsplatzverluste im Finanzdienstleistungsbereich auffangen sollen. Über welche Zahlen reden wir dabei?

Jürgen Primm: Insgesamt gibt es rund 360.000 Arbeitsplätze in Luxemburg, im Finanzdienstleistungsbereich sind es rund 40.000 ...

Ralf Berweiler: ... und nochmal so viel bei den dazugehörigen Dienstleistern.

Guy Entringer: Um nochmal zu dem Satz ‚Wir wollen bleiben, was wir sind‘ zurückzukommen: Nimmt man die Bevölkerungsentwicklung in Luxemburg, dann geht es kaum internationaler. Wir haben einen Ausländeranteil von rund 44 Prozent – nur bei den Leuten, die hier wohnen, also ohne die Pendler aus den Nachbarländern.

Etienne Reuter: Wenn wir bleiben wollen, was wir sind, dann bleiben wir hoffentlich ein wirtschaftlich starkes Land mit einem Triple A Rating. Wenn diese beiden Bedingungen erhalten bleiben, haben wir schon sehr viel geschafft, damit es bleiben kann, wie es ist.

Ullrich Binninger: Ich finde die Aussage, wir wollen bleiben, was wir sind, viel zu defensiv. Das klingt nach dem Motto, wir haben etwas bekommen, wir sitzen da und warten ab. Nein, im Gegenteil: Wir sind in Luxemburg in der Lage, sehr schnell etwas aufzubauen, nicht zuletzt, weil die

Wege hier einfacher und kürzer sind. Wir benutzen gern den Vergleich vom Schnellboot Luxemburg, das anders als die großen Tanker seinen Kurs rasch korrigieren kann. Auch wenn die Zahl der Beschäftigten in den neuen Bereichen noch relativ gering ist, ein Anfang ist gemacht, wir waren in der Lage, renommierte Unternehmen für den Platz Luxemburg zu gewinnen. Da kommen andere nach, da kommen jene, die als Dienstleister für di-

Guy Entringer: Die Italiener waren die ersten, dann kamen die Portugiesen, die heute die größte Gruppe stellen, und später viele Jugoslawen. Die Portugiesen sind schon in der zweiten Generation hier, die Italiener in der dritten. Von den Namen her kann man häufig gar nicht mehr erkennen, wer Luxemburger und wer Ausländer ist

Marco Sgreccia: Man muss hinzufügen, dass die Statistik ein eigenes Ding ist.



Alt und Neu vereint: Der Hochofen von Belval bleibt als Denkmal und Erinnerung erhalten, doch ringsherum entsteht eine neue Stadt.

ese Unternehmen tätig sind. Ich sehe das positiv. Wir können etwas bewegen.

Ralf Berweiler: Der Vergleich mit dem Schnellboot passt sehr gut. Denn gerade diese Wendigkeit hat Luxemburg in den letzten 30 Jahren ausgezeichnet. Und das sieht man auch jetzt wieder. Luxemburg ist einfach sehr innovativ. Ein großes Land kann diese kurzen Wege gar nicht haben.

Fast die Hälfte der Bevölkerung ist international. Was heißt das? Wo kommen die Menschen her?

Mario Di Stefano beispielsweise ist auf dem Papier Luxemburger!

Mario Di Stefano: Ich denke schon, dass die Möglichkeit der doppelten Staatsbürgerschaft mit ein Grund ist, warum eine ganze Reihe von Ausländern zu Luxemburgern geworden ist. Wer seit vielen Jahren oder vielleicht sein ganzes Leben in Luxemburg ansässig war, aber aus Gründen der Nostalgie oder um die Familie nicht zu verletzen, den alten Pass beibehalten hat, konnte sagen: Wenn ich den alten Pass behalten kann, dann nehme ich auch gern den luxemburgischen, denn eigentlich bin



Auf gute Architektur und Design legt man in Luxemburg viel Wert. Auch das erhöht die Attraktivität des Standorts.

ich hier zu Hause. Das macht ein paar Tausend ‚Luxemburger auf dem Papier‘ aus. Aber das geht noch weiter. Denn letztlich ist bei denen, die diesen Schritt gemacht haben, das Herz auch ein bisschen dabei.

Kommen wir noch einmal auf Belval zurück, ein altes Stahlwerk, aus dem man etwas machen musste. Inzwischen entwickelt man den Standort seit gut zehn Jahren. Daher die Frage, wie viel ist bereits umgesetzt und wo soll Belval in den nächsten ein, zwei Jahren hinkommen?

Etienne Reuter: Sie sagen, man musste in Belval etwas machen. Ja, aber man hatte auch die Möglichkeit, etwas komplett anderes oder auch nichts zu machen, es liegen zu lassen und das Geld in die Stadt Luxemburg zu investieren. Das war damals eine bewusste politische Entscheidung: Neben der Stadt Luxemburg sollte ein weiterer Attraktivitätspol im Süden des Landes entstehen, dort, wo mehr als ein Drittel der Bevölkerung wohnt. Ein dritter Standort ist auch im Norden um die Städte Diekirch und Ettelbruck vorgesehen. Das war ein wichtiges Ziel der Landesplanung. Das zweite Ziel war, Entlastung für Luxemburg-Stadt zu schaffen. Schon damals waren die Preise in Luxemburg-Stadt zu teuer, die Nachfrage war stark, und auch das Transportproblem war bereits sehr groß. Wo stehen wir heute, elf Jahre, nachdem die Entwicklungsgesellschaft gegründet wur-

de, und fast 15 Jahre, nachdem hier der letzte Hochofen stillgelegt wurde? Wenn ich es mit anderen Industriebranchen vergleiche, die in Europa um dieselbe Zeit entstanden sind, dann stehen wir gar nicht so schlecht da. Wir haben hier nicht nur ein Museum, eine Industriearuine, sondern wir haben versucht, neue Hoffnung in diese Gegend zu bringen. 1996/97 war der Süden eine Region mit negativen Schlagzeilen: Die Stahlindustrie war fast am Ende, man sprach hauptsächlich über Werksschließungen und über sonst nichts. Wir haben es geschafft, hier eine Vision vorzustellen, die breit diskutiert wurde, es wurden sehr mutige Entscheidungen getroffen, verschiedene Investitionen aus strukturellen Gründen in Belval zu implementieren, um hier etwas Neues zu schaffen. Einen Teil der Aufgaben haben wir inzwischen abgearbeitet: Der Masterplan von 2001 sah vor, dass wir hier 1,5 Millionen Quadratmeter neue Fläche bauen. Der Masterplan war und ist sehr wichtig. Ein wesentlicher Punkt, warum wir uns damals für den Masterplan von Joe Coenen entscheiden haben, war die Frage: Wie anfällig ist dieser Masterplan gegenüber etwaigen Krisen? Wir hatten 2008 eine größere Bankenkrise, 2011 noch einmal eine kleinere Bankenkrise, dennoch können wir an dem Masterplan weiter festhalten. Wir brauchen vielleicht etwas länger als ursprünglich geplant, aber das ist nicht weiter schlimm. Wir

haben es geschafft, dass in Belval 3.500 neue Arbeitsplätze geschaffen wurden – das sind keine Arbeitsplätze, die von Luxemburg-Stadt nach Belval verlagert wurden, sondern das sind mehrheitlich neue Arbeitsplätze. Das sind auch Arbeitsplätze in unterschiedlichen Bereichen, so dass wir hier eine breite Diversifikation haben, was den Standort auch krisensicherer als in der Vergangenheit macht, als es hier nur einen Sektor gab, die Stahlindustrie. Wir haben rund 500 neue Einwohner – das ist erst ein Bruchteil der insgesamt 6.000, die wir einmal haben wollen. Bei den Arbeitsplätzen sind insgesamt 20.000 angestrebt. Aber wir sind auf der richtigen Spur und werden jetzt nicht nervös werden, auch wenn die Konjunktur und die allgemeine Wirtschaftslage vielleicht nicht mehr so stark ist, wie das am Anfang der Entwicklung von Belval der Fall war.

Jürgen Primm: Wenn man es mal Segment für Segment durchgeht: Wir haben jetzt fast 90.000 Quadratmeter Bürofläche geschaffen. Das ist seit 2006, als das erste Bürogebäude der Dexia hier entstanden ist, bezogen auf das, was im Gesamtmarkt Luxemburg entstanden ist, ein Marktanteil von über elf Prozent – und das auf einer Brache im Süden des Landes. Wir sind damit einer der größten Peripheriestandorte – nur Luxemburg-

Airport ist noch etwas größer, aber die werden wir spätestens in zwei Jahren mit den Projekten, die dann fertiggestellt sein werden, überholen. In der Pipeline haben wir zusammen mit den öffentlichen Bauten und teilweise mit der Universität nochmal 80.000 Quadratmeter, die bis 2015 fertiggestellt sein sollen. Wir haben eine Leerstandsrate von quasi Null. Das ist allerdings auch ein kleines Problem und eine der Spätfolgen der Lehman-Krise, denn danach waren spekulative Developments einfach nicht mehr möglich. Im Wohnungssektor sind 500 Einheiten fertiggestellt, verkauft und fast alle bezogen. Weitere 400 Einheiten sind in der Pipeline, zum Teil im Bau, zum Teil in der Genehmigung, zum Teil in der Projektierung. Wir wollen in den nächsten 10,15 Jahren pro Jahr etwa 180 Einheiten fertigstellen. Wir bauen nicht selbst, wir verkaufen nur die Grundstücke, so dass sich die Entwickler und Fonds auf Ausschreibungen und die Produkte, die kommen sollen, vorbereiten können. Es gibt auch noch Potenzial im Einzelhandels- und Dienstleistungsbereich, aber dafür muss der Standort noch ein bisschen mehr Fleisch ansetzen, mehr lokale Nachfrage generieren. Aber mit jedem Kubikmeter Beton, der in die Universitätsgebäude gegossen wird, ist der Weg weiter unumkehrbar geworden. Das heißt aber nicht, dass wir uns jetzt schon zurücklehnen können. Jeder neu verhandelte Quadratmeter, jedes neue Projekt, jedes neues Grundstück ist nach wie vor harte Arbeit. Wir sind mit vielen anderen Entwicklungsgesellschaften in Kontakt, und wir wissen, dass große Stadtentwicklungsprojekte auch nach zehn, zwölf Jahren noch scheitern können. Da müssen wir aufpassen. Aber hier ist die Chance, dass es gelingt, deutlich größer als in anderen Regionen, weil die Einkommen und die Grundstückspreise höher sind. Denn eine solche Maßnahme kostet viel Geld und lässt sich nicht mit einem Preisniveau wie in Saarbrücken oder Bochum verwirklichen.

Wenn Belval einen Marktanteil an neuen Büroflächen von elf Prozent hat – was bedeutet das für die Stadt Luxemburg?

Jürgen Primm: Die elf Prozent relativieren sich, wenn man es mit dem CBD in Luxemburg-Stadt vergleicht: Der CBD ist mit 22 Prozent der größte Einzelstandort für Büroflächen in der Stadt. Um es besser einordnen zu können: Der durchschnittliche Flächenumsatz im Bürobereich lag in den letzten drei, vier Jahren bei rund 150.000 Quadratmeter pro Jahr. Das ist ein relativ stabiles Niveau, bei dem die Flächenabnehmer aus dem Finanzsektor zwar dominieren, aber die Nachfrage kommt zunehmend auch von Beratungsfirmen, die teilweise an den Finanzmarkt geknüpft sind, die aber auch mit ganz neuen Themen wie Gaming oder forschungsnahen Dienstleistungen befasst sind. Und wir haben viele Unternehmenssitze in Luxemburg. Beispielsweise hat Ferrero vor einigen Jahren am Flughafen eine riesige Fläche von etwa 6.000 Quadratmetern gemietet. Da kommt man erstmal nicht so drauf, wenn man das klassische Luxemburgbild vor Augen hat, aber das sind auch Realitäten.

Mario Di Stefano: Man muss auch sehen, dass die Europäischen Institutionen etwa 25 Prozent der gesamten Büroflächen besetzen. Das ist auch ein Faktor.

Was suchen Sie auf internationalen Messen wie Mipim und Expo Real genau für Belval? Projektentwickler oder Investoren?

Jürgen Primm: Für uns ist ein Investor ein Projektentwickler, der ein Grundstück kauft. Das sind – mit Ausnahme der Belval-Plaza – alles Leute aus der Region. Das ist vielleicht gar nicht mal konjunkturell bedingt. Belval ist seit zehn Jahren auf dem Markt bekannt und präsent, aber jetzt erreichen wir langsam einen Reifegrad, wo es für den einen oder anderen Entwickler oder Investor wieder eher zum Risikoprofil passt und weil wir eine Produktpipeline anbieten können, wo mancher eher fündig wird. Da ist natürlich eine internationale Messe eine exzellente Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen. Es gibt hier in der Region sehr kompetente Entwickler und potente Investoren, aber wir freuen uns auch über ‚frisches Blut‘, andere Herangehensweisen, andere Erfahrungshintergründe. Wir versuchen, einen gesunden Mix aus internationalen Developern und Investoren anzuziehen, denen wir allerdings immer auch empfehlen, eng mit Luxemburg-affinen Akteuren zusammenzuarbeiten, und sei es nur, um mit den viel zitierten Genehmigungsprozeduren klar zu kommen.

impressum

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

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

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

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

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

Fotos: sabino.parente – Fotolia.com (S. 1, groß), Natalia Bratslavsky – Fotolia.com (S. 1, klein), Luxembourg for Finance (S. 3), Pylos (S. 4), Agora (S. 6, S. 17, S. 18 links), Müller / pixelio.de (S. 7 links), Ralphson – Fotolia.com (S. 7 rechts), University of Luxembourg – Luc Deflorenne (S. 15), quool – Fotolia.com (S. 18 Mitte), martinovacek.cz – Fotolia.com (S. 18 rechts)