

SPH newsletter

news

Meldungen aus CEE/SEE	Seite 2
Personalien	Seite 10
Vermietungen	Seite 12

schwerpunkt

Zum Jahreswechsel lädt SPH Newsletter traditionell zum „Tennismatch“ ein, das ein Bild der aktuellen Trends und Herausforderungen der Branche zeichnet.

Seite 14

hintergrund

Moskau kämpft mit seinem Image, doch ein Besuch im Dezember in der Stadt zeigte, dass Vorurteil und Realität zweierlei sind und sich Moskau in vielerlei Hinsicht sehr positiv entwickelt.

Seite 19

Vom 11. bis zum 14. Dezember 2014 fand zum vierten Mal das Moscow Urban Forum statt und stand unter dem Motto „Drivers of City Development“.

Seite 23

termine

Messen und Kongresse

Seite 25

standpunkt

„Putin – rational betrachtet“ sieht die möglichen wirtschafts-politischen Vorteile der ansonsten wenig positiven politischen Situation.

Seite 26

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



der erste Monat des neuen Jahres ist schon wieder fast vorbei. Doch möchte ich Ihnen gerne zuallererst für den weiteren Verlauf des Jahres 2015 – vielleicht auch noch einmal – alles Gute wünschen.

Am letzten Tag des vergangenen Jahres, am 31. Dezember 2014, erschien in der „Neuen Zürcher Zeitung“ ein sehr lesenswerter Leitartikel des zum Ende des Jahres ausgeschiedenen Chefredakteurs Markus Spillmann. Unter der Überschrift „Rückgrat und Charakter“ beschäftigt er sich mit den rasanten Veränderungen in der Welt der Medien. „Das laute Wort gilt mehr als die subtile Argumentation. ‚Wenn und Aber‘ wären zwar Ausdruck einer immer komplexer werdenden Realität in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Im Zeitalter der Bits und Bytes aber bestimmt der binäre Code offenkundig immer mehr auch unser Denken und Handeln.“ Zu welcher Simplifizierung das führt, beschreibt Markus Spillmann präzise: „Gut trifft auf böse, richtig auf falsch. Es gibt nur eine Wahrheit, die eigene – alles andere ist erlogen, ja muss es sein.“

Dass es mehrere Wahrheiten gibt, zumindest andere Sichtweisen außer der eigenen, zeigt sich auch in dieser ersten Ausgabe des SPH Newsletters 2015: Zunächst bei den Aussagen der acht Branchenteilnehmer, die bei unserem „Tennismatch“ ab Seite 14 mit dabei sind. Und danach, wenn Marianne Schulze und ich von einem Besuch in Moskau im Dezember berichten. Denn auch Russland ist ein Thema, das eine differenziert(er)e Betrachtung durchaus verdient.

Bleiben Sie uns, liebe Leserinnen und Leser, im Jahr 2015 weiterhin gewogen.

Ihr

Andreas Schiller



Iride Business Park in Bukarest soll langfristig in ein gemischt genutztes Quartier mit Büro-, Einzelhandels-, Freizeit- und Wohnflächen umgewandelt werden.

IMMOFINANZ STARTET MIT NEUEM BÜROPROJEKT IN BUKAREST

Die Immofinanz Group startet mit Metroffice ein neues Büroprojekt in Bukarest. Metroffice soll rund 40.000 Quadratmeter vermietbare Fläche umfassen. Im ersten Abschnitt werden knapp 20.000 Quadratmeter realisiert. Die Bauarbeiten sollen im ersten Quartal 2016 abgeschlossen werden. Das Investitionsvolumen für das erste Gebäude beläuft sich auf rund EUR 34 Millionen.

Metroffice wird als erster Teil eines langfristigen Masterplans realisiert, in dessen Rahmen die gesamte Fläche innerhalb des bestehenden Iride Business Park der Immofinanz als so genannte Iride City neu konzipiert werden soll. Geplant ist die Verwandlung des Areals in ein innovatives Quartier mit Büro-, Einzelhandels-, Freizeit- und Wohnflächen. Das gesamte Projekt, das auch ein Refurbishment des Iride Business Park vorsieht, wird sich über mehrere Phasen erstrecken. Der Zeithorizont umfasst zehn bis zwanzig Jahre.

DEUTSCHE HYPO FINANZIERT METROPOLITAN IN WARSCHAU

Die Deutsche Hypothekenbank finanziert als alleinige Darlehensgeberin den Ankauf des Büro- und Handelsgebäudes Metropolitan in Warschau. Das Finanzierungsvolumen beläuft sich auf EUR 133,4 Millionen. Darlehensnehmer ist ein von der RREEF Spezial Invest GmbH verwaltetes Sondervermögen. Entworfen vom renommierten Architekten Sir Norman Foster, umfasst das 2003 erbaute Metropolitan rund 38.000 Quadratmeter vermietbarer Fläche.

X5 RETAIL GROUP ERWIRBT VERTEILZENTRUM IN KRASNOGORSK

Der russische Lebensmittelhändler X5 Retail Group hat für gut EUR 36 Millionen von Ori-flame einen Lager- und Logistikkomplex in Krasnogorsk erworben. Das Objekt, zu dem auch ein 11,6 Hektar großes Areal gehört, soll in einen Carousel Hypermarket umgewandelt werden. Der Verkauf des Objekts in Krasnogorsk ermöglicht Ori-flame, seine Kosmetikproduktion in den Bezirk Noginsk in der Region Moskau zu verlegen. Dort baut das Unternehmen für EUR 150 Millionen ein neues Produktions- und Logistikzentrum.

CBRE GLOBAL INVESTORS KAUFT GEWERBEPARK IN WARSCHAU

CBRE Global Investors hat den 30.600 Quadratmeter großen „Ideal Idea“ Logistik- und Gewerbepark in Warschau zum Preis von rund EUR 32 Millionen erworben. Verkäufer ist ein von BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. (BPH TFI SA) gemanagter Fonds. Das Objekt liegt in Zone I des Warschauer Logistikmarks und umfasst etwa 20.200 Quadratmeter Lager- sowie 10.400 Quadratmeter Bürofläche.



Atrium European Real Estate ist neuer Eigentümer des Shopping Centers AFI Palác in Pardubice. Das Objekt war 2008 entwickelt worden.

ATRIUM ERWIRBT AFI PALÁC PARDUBICE

Atrium European Real Estate Limited hat für EUR 83 Millionen von AFI Europe N.V. das Shopping Center AFI Palác in der tschechischen Stadt Pardubice erworben. AFI Palác Pardubice wurde 2008 entwickelt und umfasst auf vier Etagen 20.900 Quadratmeter Bruttomietfläche. Das Erdgeschoss und der erste Stock sind für Einzelhandel bestimmt, den zweiten Stock belegt auf 3.255 Quadratmetern Cinema City sowie ein 1.725 Quadratmeter großes Konferenzzentrum.

AIRPORTCITY ST. PETERSBURG: VERKAUF VON ZWEI BÜROTÜRME

ZAO Avielen A.G. – ein Joint Venture der österreichischen Immobilienentwickler Warimpex (55 Prozent), CA Immo Group (35 Prozent) und UBM (10 Prozent) – hat die Vertragsverhandlungen für den Verkauf von zwei Bürotürmen der Airportcity St. Petersburg abgeschlossen. Käufer ist eine von der Trifco Investment Group gemanagte Tochtergesellschaft des privaten russischen Blagosostoyanie Pensionsfonds. Das Investitionsvolumen liegt bei EUR 70 Millionen. Die beiden Gebäude – Jupiter 1 und Jupiter 2 – verfügen über insgesamt rund 16.800 Quadratmeter Fläche und sind an Konzerngesellschaften eines russischen Energiekonzerns vermietet.

GIC GEHT STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT MIT RÖNESANS EIN

Rönesans Gayrimenkul Yatırım A.S. (RGY; Renaissance Real Estate Investment), der Immobilienzweig der türkischen Rönesans Group, und eine Tochtergesellschaft von GIC, dem Staatsfonds von Singapur, gaben die Bildung einer strategischen Partnerschaft bekannt, bei der GIC einen Anteil von gut 20 Prozent an RGY erwerben wird. Vereinbart wurde ein vorrangiges Aktienbezugsrecht, über das GIC das Kapital von RGY um EUR 250 Millionen erhöht, um Ankäufe und weitere Projektentwicklungen in der Türkei zu finanzieren. Teil der Transaktion ist, dass GIC im Board of Directors von RGY vertreten und an der strategischen Ausrichtung des Unternehmens beteiligt ist.

SKANSKA VERKAUFT BÜROPROJEKT IN KRAKAU

Skanska hat ein Gebäude des Büroprojekts Kapelanka 42 in der polnischen Stadt Krakau verkauft. Das Gebäude erwarb eine Objektgesellschaft von Reino Dywidenda FIZ, dem ersten geschlossenen Immobilienfonds, der von Reino Partners aufgelegt wurde. Der Wert der Transaktion beläuft sich auf EUR 29 Millionen. Kapelanka 42 besteht aus zwei Gebäuden mit einer Gesamtmietfläche von rund 30.000 Quadratmetern. Das verkaufte Objekt umfasst 11.700 Quadratmeter Mietfläche und wurde im zweiten Quartal 2014 fertiggestellt.



Westend Gate in Bratislava wurde von J&T Real Estate entwickelt und verfügt über 35.000 Quadratmeter Bürofläche.

SLOVENSKÁ SPORITEL'NA FINANZIERT WESTEND GATE IN BRATISLAVA

Die slowakische Tochter der Erste Group, Slovenská sporiteľňa, hat die Finanzierung für Westend Gate in Bratislava in Höhe von EUR 40 Millionen übernommen. Projektentwickler des Westend Gate ist J&T Real Estate. Westend Gate verfügt über 35.000 Quadratmeter Bürofläche und ist Teil des neuen Geschäftsviertels in Bratislava-Patronka unweit des Stadtzentrums. Das Geschäftsviertel besteht aus dem Westend Square, dem 18-stöckigen Westend Tower und wird ergänzt durch den Westend Court sowie das neue Westend Gate. Westend Piazza befindet sich in Planung.

CONWERT: PORTFOLIOBEREINIGUNG IN CEE

Die conwert Immobilien Invest SE gab den Verkauf ihres gesamten Portfolios in der Tschechischen Republik mit 46.249 Quadratmeter an eine tschechische Gesellschaft bekannt. Darüber hinaus hat conwert den Großteil ihres Slowakei-Portfolios – zwei Objekte in Zilina und ein unbebautes Grundstück in Bratislava – im Rahmen eines Share Deals an einen slowakischen Investor veräußert. Die Gesamtnutzfläche der slowakischen Objekte beträgt 9.235 Quadratmeter, das Grundstück hat eine Fläche von rund 2.300 Quadratmetern. conwert hatte den Verkauf des tschechischen und des slowakischen Portfolios im Rahmen einer Portfoliovereinbarung schon 2011 beschlossen, in den vergangenen Jahren allerdings keinen Käufer gefunden. Das Transaktionsvolumen für beide Verkäufe beträgt EUR 48,5 Millionen.

LEROY MERLIN KAUFT BAUMAX RUMÄNIEN

Die französische Groupe Adeo, Eigentümerin der Ladenkette Leroy Merlin, hat für EUR 17 Millionen 15 Ladengeschäfte der österreichischen Baumarktkette bauMax in Rumänien erworben. BauMax hatte im Frühjahr 2014 bekannt gegeben, sich auf fünf Länder – Österreich, die Slowakei, Slowenien, die Tschechische Republik und Ungarn – zu konzentrieren und ihre Aktivitäten in der Türkei, Rumänien, Bulgarien und Kroatien auf den Prüfstand zu stellen.

PEAKSIDE ERWIRBT TSCHECHISCHES EINZELHANDELSPORTFOLIO

Peaks Capital hat für EUR 70 Millionen ein Portfolio mit 72 Einzelhandelsimmobilien in der Tschechischen Republik erworben. Peakside erwarb das Portfolio im Auftrag eines Kunden von Atrium Europe Real Estate. Die Immobilien bieten insgesamt 177.000 Quadratmeter Mietfläche und bestehen hauptsächlich aus kleineren Objekten mit einer durchschnittlichen Größe von rund 2.500 Quadratmetern. Führender Ankermieter ist die niederländische Kette Ahold.



Für das Axis Istanbul Shopping Center (oben) und Sur Yapi Marka Shopping Center (unten) übernimmt ECE Türkiye das Management. Beide multifunktionalen Projekte werden von dem türkischen Unternehmen Sur Yapi entwickelt.

ECE TÜRKIYE MANAGT ZWEI WEITERE SHOPPING CENTER IN DER TÜRKEI

ECE Türkiye wird 2016 das Management von zwei weiteren Shopping Centern in Istanbul und Bursa übernehmen: von Axis Istanbul Shopping Center & Office und Sur Yapi Marka Shopping Center & Residence. Projektpartner ist das türkische Unternehmen Sur Yapi. Es wurde 1992 gegründet und hat seitdem zahlreiche Projekte realisiert. Die ECE ist neben dem Management auch mit der Konzeptoptimierung der Shopping Center sowie ihrer Vermietung beauftragt worden.

Axis Istanbul im Stadtteil Eyüp ist ein multifunktionaler Komplex. Das Shopping Center selbst wird in einer ersten Phase über 40.000 Quadratmeter Mietfläche verfügen, in einer zweiten Bauphase sollen weitere 20.000 Quadratmeter hinzukommen. Nach jetziger Planung eröffnet das Axis Istanbul im Frühjahr 2016. Die Investitionssumme für den Gesamtkomplex, der neben dem Shopping Center auch 195 Büros umfasst, liegt bei etwa EUR 439 Millionen. Sur Yapi und die türkische Hayat Holding sind die Investoren des Projektes.

Das Sur Yapi Marka liegt im Bezirk Nilüfer in Bursa. Es wird über rund 65.000 Quadratmeter Mietfläche verfügen. Die Eröffnung ist für den Winter 2016 geplant. Die Gesamtinvestitionssumme des multifunktionalen Komplexes liegt bei etwa EUR 467 Millionen.

EBRD: KO-FINANZIERUNG DER ERWEITERUNG DES DCT DANZIG

EBRD stellt DCT Gdansk S.A. rund EUR 31 Millionen für die Finanzierung eines zweiten Tiefwasserliegeplatzes im DCT Gdansk Containerterminal und für die Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten zur Verfügung. Der Kredit der EBRD wird von gewerblichen Banken um Investitionskredite bis zu EUR 259 Millionen erweitert, so dass insgesamt EUR 290 Millionen zur Verfügung stehen.

Der Bau eines zweiten Tiefwasser-Containerterminals in Danzig soll die dringend benötigten zusätzlichen Kapazitäten des DCT schaffen. DCT, der größte private Terminalbetreiber in Polen, stößt bereits an Kapazitätsgrenzen. Das neue Terminal erhöht die Umschlagskapazität auf 3 Millionen TEU.

PROLOGIS ERWIRBT LOGISTIKPARK IN POLEN VON IRE

Prologis, Inc. und Invesco Real Estate (IRE) haben bekanntgegeben, dass der Prologis European Properties Fund II (PEPF II) eine Logistikeinrichtung in Polen von IRE erworben hat. Das künftig Prologis Park Stryków II genannte Objekt umfasst 50.000 Quadratmeter und ist komplett an Castorama vermietet. Der Park liegt rund 18 Kilometer südwestlich von Lodz und zwei Kilometer vom Kreuzungspunkt der Autobahnen A1/E75 (Danzig-Wien) und A2/E30 (Warschau-Berlin) entfernt. Die Transaktion folgt dem Erwerb zweier Logistikeinrichtungen in Polen und Ungarn mit insgesamt 94.200 Quadratmeter durch PEPF II von Invesco Real Estate im Juli 2014.

**Büro-, Wohn und
Geschäftshaus**
Frankfurt

Typ: gemischt genutztes Objekt
Größe: 35.500 m²
Sole Lender



Mokotów Nova
Warschau

Typ: Büroobjekt
Größe: 41.000 m²
Arranger • Sole Lender



Bromma Blocks
Stockholm

Typ: Einzelhandelsportfolio
Größe: 205.000 m²
Joint Arranger



Stadtquartier Q6 Q7
Mannheim

Typ: Einkaufszentrum
Größe: 153.000 m²
Co-Arranger



River Plaza
Paris

Typ: Büroobjekt
Größe: 27.000 m²
Arranger • Sole Lender



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

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

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.



Union Investment hat sich für den offenen Immobilienfonds Unilmmo:Deutschland das Büroprojekt Dominikanski in Breslau gesichert.

UNION INVESTMENT SICHERT SICH BÜRONEUBAU IN BRESLAU

Union Investment erschließt sich mit Breslau einen weiteren polnischen Büromarkt für ihre offenen Immobilienfonds. Die Hamburger Immobilien-Investmentmanager sicherten sich im Wege eines Forward Purchase den gut zur Hälfte vorvermieteten Büroneubau Dominikanski im Stadtzentrum Breslaus nahe des Dominikanski Platzes. Das Transaktionsvolumen beträgt EUR 17 Millionen. Das von Skanska entwickelte Projekt wird im dritten Quartal dieses Jahres fertiggestellt. Die Übergabe an Union Investment ist für Ende 2015 vorgesehen. Das für den offenen Immobilienfonds Unilmmo: Deutschland gesicherte Objekt umfasst rund 40.000 Quadratmeter Mietfläche. Zu den zukünftigen Nutzern zählen HP Global Business Center, Deloitte und PKO BP.

NUSCO GROUP VERKAUFT BÜROTURM IN BUKAREST

Nusco Group hat mit Globalworth Real Estate Investments eine Verkaufsvereinbarung über den 23.000 Quadratmeter umfassenden Büroturm im Bukarester Viertel Floreasca – Barbu Vacarescu unterzeichnet. Der Nusco Tower wurde 2010 fertiggestellt und ist an internationale Unternehmen wie Oracle, Bayer und Volksbank vermietet. Die Kaufvereinbarung umfasst auch ein 2.500 Quadratmeter großes Grundstück in unmittelbarer Nachbarschaft des Büroturms. Der Gesamtwert der Transaktion wird mit EUR 50 Millionen veranschlagt.

EPH KAUFTE BÜROGEBÄUDE HERMITAGE PLAZA IN MOSKAU

Eastern Property Holdings (EPH) hat den Bürokomplex Hermitage Plaza im Stadtzentrum von Moskau erworben. Der Kaufpreis beläuft sich auf USD 195 Millionen. Hermitage Plaza ist ein mehrgeschossiges Bürogebäude am Gartenring, einer der Hauptverkehrsachsen in Moskau, nahe der Metrostationen Mayakovskaya und Novoslobodskaya. Das Objekt wurde grundlegend erneuert und 2006 wiedereröffnet. Hermitage Plaza bietet gut 30.000 Quadratmeter Mietfläche und ist komplett vermietet, hauptsächlich an das russische Telekommunikationsunternehmen Vimpelcom.

SKANSKA VERKAUFT BÜROPROJEKT IN LODZ

Skanska verkauft Green Horizon, das erste Büroprojekt des Unternehmens in Lodz, an einen von Griffin Real Estate verwalteten Fonds. Das Transaktionsvolumen beläuft sich auf insgesamt EUR 66 Millionen. Die Gesamtmietfläche des Bürogebäudes beträgt rund 33.000 Quadratmeter. Der Komplex wurde im zweiten Quartal 2013 fertiggestellt und ist nahezu vollständig vermietet, unter anderen an Infosys BPO Poland als Hauptmieter, aber auch an Unternehmen wie Southwestern und PwC.



Promenada Shopping Mall in Bukarest geht in das Portfolio von NEPI über. Die Mall im Stadtteil Floreasca wurde Ende 2013 eröffnet und umfasst 40.300 Quadratmeter Bruttomietfläche.

NEPI ERWIRBT PROMENADA SHOPPING CENTER IN BUKAREST

NEPI hat über die Tochtergesellschaft NE Property Cooperatief UA eine Vereinbarung über den Ankauf aller Aktien und sonstiger Ansprüche der Teilhaber an das Floreasca City Centre SRL (Floreasca) von RE Project Development SRL und Manierita Limited sowie über die Rückzahlung der gesamten ausstehenden Verbindlichkeiten von Floreasca unterzeichnet. Floreasca ist Alleineigentümer der im Oktober 2013 eröffneten Promenada Shopping Mall mit 40.300 Quadratmeter Bruttomietfläche in Bukarest. JLL beriet bei der Transaktion den Verkäufer.

AVIA PARK MALL IN MOSKAU ERÖFFNET

Am 28. November 2014 fand in Moskau die Eröffnungszeremonie für die Avia Park Mall in Moskau statt. Europas größtes Shopping und Entertainment Center wurde von Amma Development entwickelt und von Renaissance Construction realisiert.

Avia Park liegt auf dem ehemaligen Flugfeld Khodynskoye Pole, nahe den Metrostationen Dinamo und Aeroport. Der Komplex einschließlich der Parkflächen umfasst 492.000 Quadratmeter, die gebaute Fläche beträgt 390.000 Quadratmeter – das entspricht 36 Fußballfeldern. Die Gesamtmietfläche beläuft sich auf 230.000 Quadratmeter.

SKANSKA: ERSTES GEBÄUDE VON GREEN COURT BUCHAREST VERKAUFT

Skanska gab den Verkauf des ersten Gebäudes in Green Court Bucharest bekannt. Der Kaufvertrag im Wert von rund EUR 44 Millionen wurde mit dem Immobilieninvestmentunternehmen Globalworth Real Estate Investments Ltd unterzeichnet. Das Closing der Transaktion ist für das zweite Quartal 2015 geplant.

Das erste Gebäude des Green Court Bucharest wurde Ende Oktober 2014 offiziell eröffnet und umfasst 19.500 Quadratmeter Mietfläche. Green Court Bucharest besteht aus drei Bürogebäuden mit einer Gesamtmietfläche von 52.000 Quadratmetern.

MULTI TURKEY UND QUBICON SCHLIESSEN SICH ZUSAMMEN

Multi Turkey hat sich mit dem Immobilieninvestor und -manager Qubicon zusammengeschlossen. Gemeinsam bilden sie einen der größten Player in der Türkei. Zusammengekommen besitzen und managen Multi-Qubicon 14 aktive Shopping Center und vier Projektentwicklungen mit insgesamt mehr als einer Million Quadratmeter. Zum Portfolio des Unternehmens gehören unter anderen das Forum Istanbul und das Marmara Forum in Istanbul sowie das Gordion und Ankara Forum in der türkischen Hauptstadt.



Nowe Bochenka ist das erste Investment der Futureal Group auf dem polnischen Wohnungsmarkt.

FUTUREAL STELLT PROJEKT NOWE BOCHENKA IN KRAKAU FERTIG

Futureal Group und ihre Tochtergesellschaft für den Wohnungsbau Cordia haben in der polnischen Stadt Krakau das Projekt Nowe Bochenka fertiggestellt. Nowe Bochenka umfasst 388 Apartments zwischen jeweils 25 und 85 Quadratmetern und ist das erste Investment der Futureal Group auf dem polnischen Wohnungsmarkt.

MEYER BERGMAN ERWIRBT SHOPPING CENTER IN HRADEC KRÁLOVÉ

Meyer Bergman European Retail Partners II (MBERP II) hat für EUR 87,6 Millionen das Futurum Hradec Králové Shopping Center in der Tschechischen Republik erworben. Verkäufer des Objekts sind GE Capital, Heitman und TK Development. Das 28.250 Quadratmeter große Shopping Center in Hradec Králové (Königgrätz) hat als Ankermieter einen Tesco Hypermarket und bietet ein Multiplex-Kino sowie rund 110 Ladengeschäfte.

MERMAID VERKAUFT WARSCHAUER BÜROIMMOBILIEN AN VIG FONDS

Der polnische Projektentwickler Mermaid Properties hat zwei Bürogebäude in Warschau, Jasna 26 und Libra Business Centre, an von der Vienna Insurance Group (VIG) verwaltete Fonds verkauft. Ein Verkaufspreis wurde nicht genannt. Die Transaktion wurde für zwei Gruppen internationaler Investoren getätigt, zu denen bei Jasna 26 AIGA Investments, ein spanischer Immobilienfonds, Octava SA, ein polnisches Immobilieninvestmentunternehmen, und FCM Salamanca Global Property Fund 1, ein internationaler Immobilienfonds, gehören. In das Libra Business Centre investierten WN PWN SA und Augusta Ltd.

Das Libra Business Centre wurde Anfang 2013 fertiggestellt und bietet 16.000 Quadratmeter Bürofläche; zu den Mietern gehören unter anderen Infovide-Matrix, Wydawnictwo Naukowe PWN und Canon Polska. Jasna 26 bietet 7.200 Quadratmeter Büro- und Einzelhandelsfläche und ist hauptsächlich an die polnische Kanzlei Sołtysinski Kawecki & Szlezak vermietet.

UNION INVESTMENT KAUFTE HAMPTON BY HILTON IN WARSCHAU

Union Investment hat für den institutionellen Defo-Immobilienfonds 1 in Warschau ein erstes Haus der expandierenden Marke Hampton by Hilton erworben. Verkäufer sind Tochtergesellschaften der S+B Gruppe, die in Zentral- und Osteuropa seit vielen Jahren Großprojekte realisiert. Das im Juni 2014 eröffnete Hampton by Hilton verfügt über 300 Zimmer und ist für 25 Jahre verpachtet.



Der polnische Projektentwickler Grupa Buma hat den Quattro Business Park in Krakau an einen Fonds der Starwood Capital Group verkauft.

STARWOOD CAPITAL GROUP KAUFTE BÜROKOMPLEX IN KRAKAU

Starwood Capital Group hat für den Starwood Global Opportunity Fund X den Quattro Business Park in der polnischen Stadt Krakau erworben. Einzelheiten der Transaktion wurden nicht bekannt gegeben. Starwood Capital Group wurde bei der Transaktion von CBRE und Dentons beraten. Die Finanzierung stellte die Bank Pekao.

Quattro Business Park, der von der Grupa Buma entwickelt wurde, umfasst vier 14-geschossige Gebäude mit insgesamt rund 50.800 Quadratmeter Bruttomietfläche. Die vier Gebäude wurden zwischen 2010 und 2014 errichtet. Der Erwerb des Quattro Office Park durch Starwood folgt dem Kauf von zwei Bürogebäuden in Warschau und einem Gebäude in Kattowitz von Ghelamco im August 2014.

PERSONALIEN

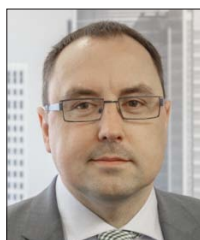


links: Petr Brávek
rechts: Henrik Favari



Petr Brávek wurde zum 1. April 2015 zum neuen COO der Erste Group ernannt. Er wird die Aufgabenbereiche Organisation/IT und Banking Operations von Herbert Juranek übernehmen, der mit Jahresende 2014 aus dem Vorstand ausgeschieden ist. Petr Brávek blickt auf eine lange Erfahrung in Managementfunktionen im Bank- und Industriebereich zurück. Derzeit ist der 53-jährige Tscheche im Vorstand der Slovenská sporiteľňa für die Bereiche Organisation & IT und Banking Operations zuständig.

Henrik Favari ist neuer CEO von BNP Paribas Real Estate Ungarn. Henrik Favari ist seit über zwölf Jahren im Bereich Gewerbeimmobilien tätig und hatte im Laufe seiner beruflichen Laufbahn diverse Führungspositionen bei internationalen Immobilienunternehmen in Großbritannien, der Tschechischen Republik und in Ungarn inne. 2011 kam er als Director Business Development zu BNPPRE Ungarn.



links: Robert Sztemberg
rechts: Gert Waltenbauer



Robert Sztemberg übernahm am 1. Januar 2015 die Leitung der Repräsentanz der BerlinHyp in Warschau. Als studierter Betriebswirt war Robert Sztemberg nach Stationen bei der Hamburgischen Landesbank, der HSH Nordbank AG und bei ECE Projektmanagement Polska zuletzt bei Jones Lang LaSalle in Warschau als Head of Corporate Finance und Debt Advisory tätig.

Gert Waltenbauer übernimmt die Rolle des CEO in der Geschäftsführung der KGAL Gruppe. Er folgt Kurt Holderer nach, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31. Dezember 2014 verlassen hat. Gert Waltenbauer ist seit 1993 bei der KGAL und seit 2007 Mitglied der Geschäftsführung der KGAL GmbH & Co. KG. Gert Waltenbauer war bisher verantwortlich für die Vertriebsaktivitäten der KGAL Gruppe sowie für Marketing & Kommunikation.



Roman Wieczorek

Roman Wieczorek ist neuer Business Unit President von Skanska Czech and Slovak Republics. Er folgte Dan Tok nach, der zum neunten Minister für Verkehr in der Tschechischen Republik ernannt wurde. Roman Wieczorek bleibt weiterhin Executive Vice President Skanska und ist zusammen mit dem Senior Executive Team verantwortlich für das Baugeschäft von Skanska in Zentraleuropa.

STREAM Real Estate S.A.

Wir sind spezialisiert auf die Planung, Entwicklung und den Bau hochwertiger Wohn- und Gewerbeimmobilien. Unser Anspruch ist es, unsere Kunden bei allen Fragen rund um Immobilien und Investments in überzeugender Weise zu beraten und zu begleiten.

Wir finden Objekte / Grundstücke und entwickeln Ideen und Alternativen - auch für bereits im Vermögen befindliche Objekte.

Unsere Dienstleistung ist auf Immobilien ausgerichtet und beginnt bereits vor An- oder Verkauf. Wir schaffen für Grundstückseigentümer, Bauträger, Nutzer und End-investoren eine Plattform und bringen diese zusammen. Wir begleiten und unterstützen unsere Kunden in ihren Gesprächen mit Behörden und weiteren Dienstleistern.

Auf Wunsch koordinieren und steuern wir den gesamten Wertschöpfungsprozess im Sinne unserer Kunden.

Insbesondere suchen wir Projekte in Deutschland, Luxemburg und der Schweiz.

Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf spannende Projekte mit Ihnen.

INVESTMENT MANAGEMENT

ENTWICKLUNG VON WOHN- UND GEWERBEIMMOBILIEN

BERATUNG VON FAMILY OFFICES UND PRIVATE PLACEMENT FUNDS

FOKUS AUF DEUTSCHLAND, LUXEMBURG UND SCHWEIZ

Ihr Ansprechpartner: Tobias Theis

BÜRO LUXEMBURG:

STREAM Real Estate S.A.
Airportcenter
5, rue Heienhaff
L-1736 Senningerberg
Luxemburg
Tel: +352 26 37 59 63

BÜRO DEUTSCHLAND:

STREAM Real Estate S.A.
Rudi-Schillings-Str. 31
54296 Trier
Tel: +49 651 20600999
E-Mail: info@stream-re.com



WWW.STREAM-RE.COM
WERTSCHÖPFUNG | VERTRAUEN | NACHHALTIGKEIT



VERMIETUNGEN

GALERIA PÓŁNOCNA, WARSCHAU

POLEN 

Globe Trade Centre S.A. (GTC) hat einen Mietvertrag mit H&M über 2.100 Quadratmeter Einzelhandelsfläche in der Galeria Północna in Warschau abgeschlossen. Das Genehmigungsverfahren für Galeria Północna durchläuft gerade die letzten Stufen. Sobald die Baugenehmigung vorliegt, soll mit den Bauarbeiten begonnen werden. Galeria Północna wird rund 64.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche bieten. Das Projekt wird gemeinsam von JLL und DTZ vermarktet.

NIMBUS, WARSCHAU

POLEN 

Marsh & McLennan Companies haben rund 5.800 Quadratmeter Bürofläche in dem Projekt Nimbus in Warschau angemietet. Nimbus ist eine Projektentwicklung des österreichischen Immofinanz Group. CBRE beriet bei den Verhandlungen den Mieter. Nimbus entsteht im Warschauer Bezirk Ochota und bietet gut 19.000 Quadratmeter Büro- und Einzelhandelsfläche.

POLECZKI BUSINESS PARK, WARSCHAU

POLEN 

Stryker Polska verlängerte seinen Mietvertrag über rund 2.500 Quadratmeter Büro- und Logistikfläche im Poleczki Business Park in Warschau. Der Vertrag wurde für weitere sechs Jahre abgeschlossen. JLL beriet den Mieter bei der Neuverhandlung des Mietvertrags. Poleczki Business Park ist ein multifunktionaler Business Park im Süden Warschaus. Auf dem 14 Hektar großen Areal sollen insgesamt 15 Gebäude mit rund 210.000 Quadratmeter Mietfläche entwickelt werden.

Q22, WARSCHAU

POLEN 

Deloitte hat 11.000 Quadratmeter im Bürogebäude Q22 angemietet. Q22 wird von Echo Investment an der Kreuzung Jana Pawła II Avenue und Grzybowska Straße in Warschau entwickelt. JLL vertrat Deloitte bei den Mietverhandlungen.

PROMENADY ZITA, BRESLAU

POLEN 

Ein Heizungsunternehmen hat einen Mietvertrag über 2.000 Quadratmeter Bürofläche im ersten Bauabschnitt des Bürokomplexes Promenady Zita in Breslau abgeschlossen. Der Komplex wird von Vantage Development entwickelt. Berater bei den Mietverhandlungen war Savills. Promenady Zita ist ein Bürokomplex mit insgesamt 21.120 Quadratmeter Mietfläche und Teil des multifunktionalen Projekts Promenady Wrocławskie, das bei Fertigstellung insgesamt gut 90.000 Quadratmeter Bürofläche bieten soll.

OLIVIA BUSINESS CENTRE, DANZIG

POLEN 

Ivona Software, ein Unternehmen von Amazon, hat 2.700 Quadratmeter Bürofläche im Olivia Business Centre in Danzig angemietet. JLL beriet Amazon bei den Mietverhandlungen.

FLOREASCA BUSINESS PARK, BUKAREST

RUMÄNIEN 

Mars Inc. verlängert seinen Mietvertrag über 600 Quadratmeter Bürofläche im Floreasca Business Park. Eigentümer des Objekts ist NEPI. Royal Canin wird ebenfalls in das Gebäude zu seiner Muttergesellschaft Mars Inc. ziehen und hat rund 350 Quadratmeter Bürofläche angemietet. Colliers International Romania vermittelte die Mietverträge.

GLOBALWORTH CAMPUS, BUKAREST

RUMÄNIEN 

Telekom Romania, Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom, hat einen Mietvertrag für das erste Bürogebäude im Komplex Globalworth Campus in Bukarest-Pipera unterzeichnet. Der Mietvertrag über eine Bürofläche von 25.000 Quadratmetern wurde für zehn Jahre abgeschlossen. Das Projekt wird von der Globalworth Gruppe entwickelt.

FASHION HOUSE OUTLET CENTRE, MOSKAU

RUSSLAND 

VF Corporation, Eigentümer der Marken Lee, Wrangler, Vans und The North Face, hat 500 Quadratmeter im Fashion House Outlet Centre Moscow angemietet. Fashion House Outlet Centre Moscow wurde im Juni 2013 eröffnet und bietet 28.640 Quadratmeter Mietfläche.



CEE & SEE GLOBAL REAL ESTATE
& ECONOMY TALKS

20. & 21. Mai 2015

Palais Niederösterreich
Herrengasse 13
1010 Wien



GREET
VIENNA

www.greetvienna.com

EINSICHTEN UND AUSSICHTEN FÜR DAS JAHR 2015

Zum Jahreswechsel lädt SPH Newsletter traditionell zum „Tennismatch“ ein: Ein Thema oder eine Frage wird angerissen – der Aufschlag – und Player der Immobilienwirtschaft setzen mit ihrer jeweiligen Einschätzung fort – der Return. Daraus entsteht ein facettenreiches Bild der derzeitigen Trends und Herausforderungen.

Es gibt Themen, die ein „Verfallsdatum“ tragen, andere hingegen wirken länger nach. Wenn ich auf das Jahr 2014 zurückblicke und jetzt im Januar 2015 nach vorne, dann gehört aus meiner Sicht zu den Themen, mit denen die Branche konfrontiert bleibt, ...

... das extrem niedrige Zinsniveau, das anhalten wird. Damit werden die Immobilien, insbesondere Core-Immobilien, als Assetklasse bei vielen Investoren weiterhin im Mittelpunkt stehen – bei gleichzeitig sinkenden Renditeansprüchen und hohem Wettbewerbsdruck bei Investoren und Banken. Der Strukturwandel im Handelsbereich wird sich zudem weiter fortsetzen und hohe Anforderungen an die Flexibilität und die Anpassungsgeschwindigkeit stellen, aber auch Chancen bieten.

Teresa Dreo

... die hohe Liquidität am Investmentmarkt, die nunmehr nach dem Wohnungssegment immer stärker auch auf das gewerbliche Immobiliensegment überschwappt.

Michael Ehlmaier

... die Umstrukturierungen und Konsolidierungen sowie die Herausforderung, Mietauslastungen trotz der wirtschaftlich bedingten geringen Nachfrage nach Büroraum stabil zu halten.

Dr. Bruno Ettenauer

... die wesentliche Lehre aus der Finanzkrise nicht zu vergessen und im Real



*links: Teresa Dreo
Bereichsleiterin Real Estate
Germany, HypoVereinsbank
– Unicredit Bank AG
München, Deutschland*

*rechts: Michael Ehlmaier
Geschäftsführender
Gesellschafter,
EHL Immobilien GmbH,
Wien, Österreich*

Estate Sektor bei ‚real business with real people‘ zu bleiben. Immobilien sind zwar eine Assetklasse, aber nicht ein bloßes „Underlying“ für Finanzkonstruktionen. Kundenorientierung und gutes Verständnis für Märkte und Zusammenhänge bleiben der Schlüssel zum Erfolg.

Michael Kröger

... das große Feld der Nachhaltigkeit sowie speziell bei Handelsimmobilien der Ausbau der Service-Angebote und die Schaffung noch attraktiverer Malls als Reaktion auf den zunehmenden Online-Handel.

Alexander Otto

... die Unsicherheit in der Planung. Sie ist zum Dauerthema geworden. Von Beständigkeit ist nicht mehr zu reden.

Karl-Heinz Strauss

... die fortschreitende Konsolidierung sowie das nach wie vor zu geringe Wirtschaftswachstum in Zentral- und Osteuropa.

Dr. Eduard Zehetner

Wenn ich an die Herausforderungen denke, die 2015 bei den Themen Immobilien und Investitionen auf uns zukommen, dann fällt mir besonders ...

... ein, sich in einem so liquiden und umkämpften Markt wie Deutschland nicht vom Anlagedruck verleiten zu lassen, die Profitabilität des Einzelgeschäftes zu vernachlässigen. Dies gilt sowohl für Investoren und Projektentwickler als auch für die Finanzierer.

Teresa Dreo

... das Missverhältnis von investitionswilligem Kapital auf der einen und verfügbaren Core-Immobilien auf der anderen Seite ein.

Michael Ehlmaier

... die schwierige Suche nach profitablen Bestandsobjekten ein.

Dr. Bruno Ettenauer

... das weltweite Kapital ein, das weiterhin in unsere Märkte fließt.

Timothy Horrocks

... ein, dass bei dem niedrigen Zinsumfeld die Real-Renditen trotz gestiegener Kaufpreise immer noch akzeptabel sind. Wichtig und eine Herausforderung bleibt aber die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die berühmten ‚Fundamentaldaten‘, nicht nur in Europa generell, sondern vor allem auch in Deutschland. Da sind die

Aussichten im Moment ja teilweise noch verhalten.

Michael Kröger

... auf, dass wir gerade im Begriff sind, auf eine Blase zuzusteuern.

Alexander Otto

... der erfolgreiche Zusammenschluss von UBM und Strauss & Partner zur UBM Development AG ein.

Karl-Heinz Strauss

... die Krise in der Ukraine und damit die weitere Entwicklung der Wirtschaftslage in Russland ein. Der anhaltende und starke Wertverfall des Rubels, der niedrige Erdölpreis und die steigende Zurückhaltung der Konsumenten bereiten der russischen Wirtschaft zunehmend Schwierigkeiten.

Dr. Eduard Zehetner

Irritationen löst der Trend in Richtung „Finanzierung zu 100 Prozent“ aus. Dazu meine ich, dass ...

... die professionellen Marktteilnehmer aus den Erfahrungen der letzten Finanzkrisen gelernt haben und dem in der Tat steigenden Druck größtenteils standhalten. Man muss stets den nachhaltigen Wert fokussieren und bei Wertannahmen vorsichtig mit Trendfortschreibungen sein.

Teresa Dreö

... in Österreich eher zu 100 Prozent mit Eigenkapital finanziert wird und dass dies weiter anhalten wird, da sehr viel Eigenkapital zur Veranlagung ansteht. Andererseits sind Bankfinanzierungen in Österreich nicht so fungibel wie beispielsweise in Deutschland, wo höhere Fremdfinanzierungsquoten gefahren werden.

Michael Ehlmaier

... wir unserem Grundsatz treu bleiben: Langfristige profitable Stabilität statt kurzfristige, aber dafür unsichere Profitmaximierung.

Dr. Bruno Ettenauer

... bedenklicher als das Leverage die Aushöhlung der Kreditvergabestandards

und die Wiederauferstehung von Covenants-freien Kreditvereinbarungen ist. Nachdem der Abschwung seinen Tiefpunkt erreicht hatte, ist das Leverage wieder gestiegen, bleibt aber auf dem Markt für vorrangige Kredite vertretbar und lässt Spielraum für Wertberichtigungen.

Timothy Horrocks

... das in der Berichterstattung überbewertet wird. Uns sind nur Einzelfälle bekannt, die immer auch eine ‚Story‘ haben. Von einem Trend kann nicht die Rede sein.

Michael Kröger

... das nicht nur im Privaten gefährlich ist. Wir müssen aufpassen, nicht in die nächste Blase zu laufen.

Alexander Otto

... zu einer sinnvollen Geschäftsgebarung in jedem Fall ausreichend Eigenkapital gehört, auch um eine Nachhaltigkeit zu gewährleisten.

Karl-Heinz Strauss

... die Zinsen zwar weiterhin niedrig bleiben werden, es aber dennoch nicht so viel leichtes und billiges Geld wie vor der Finanzkrise gibt. Geldmarktinvestoren sind zwar zu einem großen Teil in den Immobilienmarkt gewandert, unter anderen in deutsche Wohnimmobilien. Dabei handelt es sich aber nicht – wie früher – um hochgradig fremdfinanziertes Kapital.

Dr. Eduard Zehetner

Andererseits wird von einer Kreditklemme gesprochen. Ja? Nein? Oder: nur für Kleine, aber nicht für Große? Eine Kreditklemme sehe ich ...

... für den deutschen Markt definitiv nicht. Ganz im Gegenteil: Der Markt ist ‚überliquide‘. Neben den Banken drängen außerdem vermehrt Versicherungen und andere ‚alternative Finanzierungspartner‘ auf den Markt, auch Verbriefungen kommen wieder vor. Anleihen sind vor allem bei großen Wohnungsunternehmen und Bestandshaltern eine weitere Möglichkeit, die Finanzierungsproduktpalette zu diversifizieren.

Teresa Dreö



oben: Dr. Bruno Ettenauer
CEO, CA Immobilien Anlagen AG,
Wien, Österreich



unten: Timothy Horrocks
Director, Europe und Head
of Germany,
TIAA Henderson Real Estate,
London, Großbritannien

... bei Investitionen beziehungsweise Käufen, die sehr risikobehaftet sind. Generell versuchen die österreichischen Finanzinstitute jedoch wieder ‚business as usual‘ zu machen, dabei aber den Leverage im sicheren Bereich zu halten und die Sicherheiten zu optimieren.

Michael Ehlmaier

... derzeit nicht, zumindest nicht für konservativ kalkulierte und durch Vorvermietungen abgesicherte Projekte.

Dr. Bruno Ettenauer

... nicht für institutionell gesicherte Core-Investoren, die sich in Spitzen- und ausgewählten Sekundärmärkten bewegen. Im Gegenteil, da gibt es einen breiten Liquiditäts-



oben: Michael Kröger
Bereichsleiter Immobilienfinanzierung
International, Helaba Landesbank
Hessen-Thüringen,
Frankfurt am Main, Deutschland



unten: Alexander Otto
CEO, ECE Projektmanagement
GmbH & Co. KG,
Hamburg, Deutschland

tätsstrom der Banken. Für kleinere Investoren auf Sekundär- oder gar Tertiärmärkten gibt es zwar deutlich weniger Kredite, aber auch keine Kreditklemme.

Timothy Horrocks

... nicht.

Michael Kröger

... in Deutschland und für solide geplante Projekte nicht. Es ist aber richtig, dass große Player generell weniger Probleme mit Krediten haben.

Alexander Otto

... und sehe ich nicht. Wir verspüren keine Kreditklemme – durch die gesteigerte Bonität der Porr ist eher das Gegenteil der Fall. Aber wir sehen auch bei Partnern, dass Kredite zwar zugezählt werden,

es aber sehr schwer zu Auszahlungen kommt.

Karl-Heinz Strauss

... in unserem Bereich nicht, aber im Bereich von KMU aufgrund überschießender regulatorischer Vorschriften sehr wohl.

Dr. Eduard Zehetner

Auch Konsolidierung gehört zu den Schlagworten der jüngsten Zeit. Corio und Klepierre gingen zusammen, Deutsche Annington und Gagfah haben es vor. Beim Nachdenken über Konsolidierungen meine ich, dass ...

... gerade vor dem Hintergrund steigender Marktregulierungen wie beispielsweise der Mietpreibremse oder der energetischen Sanierung einerseits und bei sinkenden Renditen andererseits der Kostendruck hoch bleibt. Wir werden daher weitere Konsolidierungen sehen. Abzuwarten bleibt, ob die dadurch erhofften Synergieeffekte auch tatsächlich eintreffen.

Teresa Dreo

... dieser Trend weiter gehen und es zu einer zunehmenden Spezialisierung der Investoren kommen wird. Generalisten, die in allen Segmenten tätig sind, werden dann eher die Ausnahme sein.

Michael Ehlnaier

... diese Art der Marktberreinigung und Fokussierung Sinn ergibt und wohl noch weitergehen wird.

Dr. Bruno Ettenauer

... diese Entwicklung in allen Marktbereichen fortschreiten wird.

Timothy Horrocks

... Zusammenschlüsse eigentlich ein normaler Vorgang sind, wenn zwei gemeinsam mehr erreichen können als jeder für sich allein. Wir sprechen hier von strategischen Zusammenschlüssen, die sowohl für die betroffenen Unternehmen als auch gesamtwirtschaftlich durchaus sinnvoll sein können.

Michael Kröger

... der Trend sicher anhält und wir noch die eine oder andere Übernahme oder Fusion sehen werden.

Alexander Otto

... es sowohl im Immobilien- als auch im Baubereich zu Konsolidierungen kommen wird.

Karl-Heinz Strauss

... dieser Trend im deutschen Wohnimmobiliensektor bereits vor einigen Quartalen mangels weiterer Wachstumsmöglichkeiten eingesetzt hat und wir eine Fortsetzung auch im gewerblichen Immobilienbereich in CEE/SEE erwarten können. Stichworte sind Synergien und Skaleneffekte. Auch die Immofinanz wird sich bietende Opportunitäten prüfen.

Dr. Eduard Zehetner

In Zentral- und Osteuropa ist Polen nach wie Investor's Darling. Wenn ich die Zahl der Investments und die Pipeline der Projektentwicklungen dort ansehe, denke ich, dass ...

... man hier aus zyklischen Gründen vorsichtig sein und dafür die anderen CEE/SEE Märkte nicht aus dem Auge verlieren sollte, da sich dort mitunter attraktivere Rendite/Risiko-Konstellationen auftun.

Michael Ehlnaier

... wir dem Standort treu bleiben, aber die Entwicklung genau beobachten werden.

Dr. Bruno Ettenauer

... es vor allem die robuste Wirtschaft und der – im Vergleich mit anderen CEE-Ländern – große Markt sind, die hier anziehend wirken.

Timothy Horrocks

... sich der Bürosektor in der Tat konsolidieren wird, während bei Shopping Centern und vor allem Logistik 'noch etwas geht'. Wir schauen uns alle Investments genau an, die uns zur Finanzierung angetragen werden. Bei Büroentwicklungen würden wir im Moment allerdings auch nur mit substantieller Vorvermietung finanzieren.

Michael Kröger

... hier möglicherweise viel Geld verbrannt wird.

Alexander Otto

... es der richtige Zeitpunkt und das richtige Land ist, um zu investieren, aber auch, um ins Development zu gehen.

Karl-Heinz Strauss

... sich vor allem im Bürobereich in Warschau mittlerweile eine gewisse Sättigung bemerkbar gemacht hat.

Dr. Eduard Zehetner

Und wenn ich andere Länder in CEE/SEE betrachte, dann ...

... natürlich in der Reihenfolge: Tschechische Republik, Rumänien, Slowakei, Kroatien, Ungarn, Slowenien, wobei die Höhe der erzielbaren yields in diesen Ländern eine steigende Kurve darstellen würde, so dass manche Investoren die Reihung auch umgekehrt vornehmen werden.

Michael Ehlmaier

... bin ich optimistisch, wenngleich es dort länger dauern wird, bis positive Entwicklungen nachhaltig greifen.

Dr. Bruno Ettenauer

... hat die Tschechische Republik aufgrund des günstigen institutionellen und wirtschaftlichen Umfelds die besten Chancen, auf der Wunschliste der Investoren nach oben zu klettern.

Timothy Horrocks

... sind für die Helaba nach wie vor nur die Tschechische Republik und die Slowakei Zielmärkte. Aber wir sehen auch, dass sich einzelne Märkte in SEE bei Investoren wieder eines wachsenden Interesses erfreuen.

Michael Kröger

... ist die Lage dort ähnlich.

Alexander Otto

... wird – abgesehen von unseren Heimatmärkten – noch viel Wasser die Donau hinunterfließen, bis diese Märkte wieder attraktiv werden.

Karl-Heinz Strauss

... fällt auf, dass kontinuierlich immer mehr Geld in ost- und südosteuropäische Immobilien fließt. Dabei liegt auch der Fokus nicht länger ausschließlich auf Polen, sondern auch Ungarn, die Tschechische Republik und Rumänien werden deutlich stärker nachgefragt. Die vorläufigen Transaktionszahlen für 2014 bestätigen das – Rumänien verzeichnete ein Plus von 220 Prozent im Vergleich zu 2013, Ungarn von 69 Prozent, Tschechische Republik von 52 Prozent.

Dr. Eduard Zehetner

Wolfgang Streeck, ehemaliger Direktor am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, schrieb 2014 im Handelsblatt: „Eine Gesellschaft ist keine mehr, wenn Unfälle in ihr zur Regel werden.

Wir sollten uns klarmachen, dass eine Gesellschaft auch enden kann, indem sie die Fähigkeit verliert, ihren Mitgliedern Erwartungssicherheit zu bieten.“

Dazu meine ich, dass ...

... es in unserer Welt und auch in der Immobilienwirtschaft immer weniger Sicherheit gibt und dass das Einzige, was eine gewisse Sicherheit bieten kann, die ständige Bereitschaft für Veränderungen und Anpassungen ist. Die Chance auf Sicherheit erhöht sich natürlich deutlich, wenn im Geschäftsleben Partner ausgewählt werden können, denen man vertrauen kann.

Michael Ehlmaier

... Sicherheit ein trügerischer Zustand sein kann, der obendrein durch die globale Vernetzung immer schwieriger herzustellen ist. Vorausschauende Umsicht und konservatives Kalkulieren sollten daher umso mehr unsere Prämisse sein.

Dr. Bruno Ettenauer

... sich im Zusammenhang mit der Eurozone der politische Wille, Stabilität zu erhalten, durchsetzen wird – ungeachtet der Wahlen in Griechenland.

Timothy Horrocks

... das eine etwas überzeichnete Analyse ist: Dass Unfälle vorkommen oder sogar ‚dazugehören‘ heißt nicht, dass sie zur Re-

gel werden. Bezogen auf die Wirtschaft: Eine Insolvenzordnung und eine funktionierende Sanierungsindustrie sollten dazu gehören und auch ‚geregelt‘ sein. Unternehmerisches Handeln bedeutet nicht nur Chance, sondern immer auch Risiko. Das heißt aber nicht, dass man vorsorglich mit dem Schadenseintritt rechnet. Es geht vielmehr darum, das Unfallrisiko zu minimieren und insgesamt in einer vertretbaren Größe zu halten.

Michael Kröger

... wir, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Fundament eines Unternehmens sind, für beste Arbeits- und Sicherheitsbedingungen Sorge zu tragen haben.

Karl-Heinz Strauss

... ich – im Gegensatz zu Herrn Streeck – den Kapitalismus nicht am Ende sehe. ‚Unfälle‘, wie wir sie in letzter Zeit gesehen haben, hatten eine alte Ursache – die Gier – und eine neue: Überregulierung.

Dr. Eduard Zehetner

Ebenfalls im Handelsblatt wurde 2014 die Frage gestellt: „Wohnen Banken im eigenen Pulverfass?“ Meine Antwort darauf lautet: ...

... Banken sind durch eine sehr harte Zeit gegangen und tun das zum Teil heute noch – es bleibt nur zu hoffen, dass wir alle unsere Lehren daraus gezogen haben und nicht nur von der billigen Liquidität (fehl-)geleitet werden.

Michael Ehlmaier

... Ja, aber der Umgang mit Zündern ist mittlerweile deutlich professioneller geworden.

Dr. Bruno Ettenauer

... Europäische Banken haben in den vergangenen Jahren einen weiten Weg zurückgelegt, wie der jüngste Stresstest gezeigt hat, und profitieren derzeit stark von der expansiven Geldpolitik der Zentralbank.

Timothy Horrocks

... Das tun sie nicht. Das ist auch das Ergebnis des Stresstests, der ja im Großen und

Ganzen gar nicht so schlecht ausfiel. Die Banken haben seit der Finanzkrise überwiegend ihre Hausaufgaben gemacht.
Michael Kröger

... Ja.
Alexander Otto

... dass sich durch diverse Regelwerke der Aufwand für die Banken deutlich erhöht hat und schon langsam an die Grenzen der Bewältigbarkeit stößt, gleichzeitig wird damit die Erfüllung des eigentlichen Geschäftszwecks – Finanzierung – stark beeinträchtigt.
Dr. Eduard Zehetner

Der Blick auf Standorte darf ich nicht fehlen. Doch für die einzelnen Marktsegmente haben Standorte unterschiedliche Bedeutung. Wenn ich an Länder und Marktsegmente (Büro, Handel, Logistik, Wohnen usw.) denke, dann sehe ich die größten Chancen ...

... in Deutschland bei Infrastrukturmaßnahmen. Darüber hinaus gibt es Chancen im Segment Wohnen, insbesondere vor dem Hintergrund notwendiger Sanierungen. So werden mittelfristig rund drei Millionen altersgerechte Wohnungen benötigt. Hier besteht daher ein hoher Investitionsbedarf. Auch Logistikimmobilien bieten angesichts des wachsenden Online-Handels sehr interessante Perspektiven.

Teresa Dreo

... abseits von Büro und Einzelhandel aktuell bei Logistik entlang der transeuropäischen Verkehrsnetze in CEE/SEE oder bei erschwinglichen Wohnimmobilien vor allem in den Hauptstädten.

Michael Ehlmaier

... für uns in Deutschland und traditionell im Bürosektor, aber auch unsere Grundstücke mit Wohnwidmung in Berlin und München haben viel Potenzial. Auch Bukarest ist vielversprechend.

Dr. Bruno Ettenauer

... in Logistikimmobilien in Frankreich und den Niederlanden. Hier werden in Bälde



*links: Karl-Heinz Strauss
CEO, Porr AG,
Wien, Österreich*

*rechts:
Dr. Eduard Zehetner
CEO,
Immofinanz AG,
Wien, Österreich*

hohe Renditen und steigendes Ertragspotenzial zurückkehren.

Timothy Horrocks

... in den etablierten, von nachhaltigem Investoreninteresse geprägten Märkten in Europa und den USA, also kurz: in den Zielmärkten der Helaba.

Michael Kröger

... für langfristige Investoren in etablierten Märkten wie Deutschland.

Alexander Otto

... in Polen im Retailsegment, wo wir auf mittelgroße bis kleinere Städte mit gutem Einzugsgebiet abzielen; in Deutschland im Logistik- und Bürobereich sowie in Rumänien in den Segmenten Büro, Retail und Logistik. Eigentlich wäre jetzt auch die Zeit für Projektierungen in Russland gut: Die Preise für Grundstücke sinken.

Dr. Eduard Zehetner

Betrachte ich innerhalb eines Landes die Städte und dort wiederum die Lagen, dann geht der Trend ...

... zunehmend zu B-Städten und mittleren Lagen, da es an den Core-Standorten für Investoren immer schwieriger wird, akzeptable Renditen zu erzielen. B-Städte sind in der Regel sehr stabil, erlauben aber auch keine Übertreibungen. Das Rendite/Risiko-Verhältnis ist daher sehr differenziert zu betrachten. Bisher sind dort signifikante Überbewertungen oder spekulative Preisüberbewertungen kaum erkennbar, aber letztend-

lich entscheidend ist, dass das Produkt am Standort der Nachfrage entspricht.

Teresa Dreo

... aufgrund der leeren öffentlichen Kassen zweifelsohne in Richtung Nutzung der vorhandenen Infrastruktur, sowohl was gewerbliche als auch wohnungswirtschaftliche Nutzungen betrifft.

Michael Ehlmaier

... in Richtung gut angebundener Zentrums(rand)lagen. Im Bürosektor wird Flächeneffizienz weiter ein großes Thema sein, das heißt, weniger Fläche pro Mitarbeiter, dafür aber gute Lage und Qualität.

Dr. Bruno Ettenauer

... in Richtung der stabilsten Weltstädte. Städte der zweiten Reihe haben seit 2007 durchweg schlechter abgeschnitten als Spitzenstandorte. Nach wie vor ist entscheidend, in welchem Land eine Stadt liegt, aber dort die richtige Stadt zu finden, ist eine ziemliche Herausforderung.

Timothy Horrocks

... in den USA zu einem lebendigen, urbanen Umfeld, auch für die Büronutzung. In Europa gewinnen die regionalen Märkte zunehmend Bedeutung.

Michael Kröger

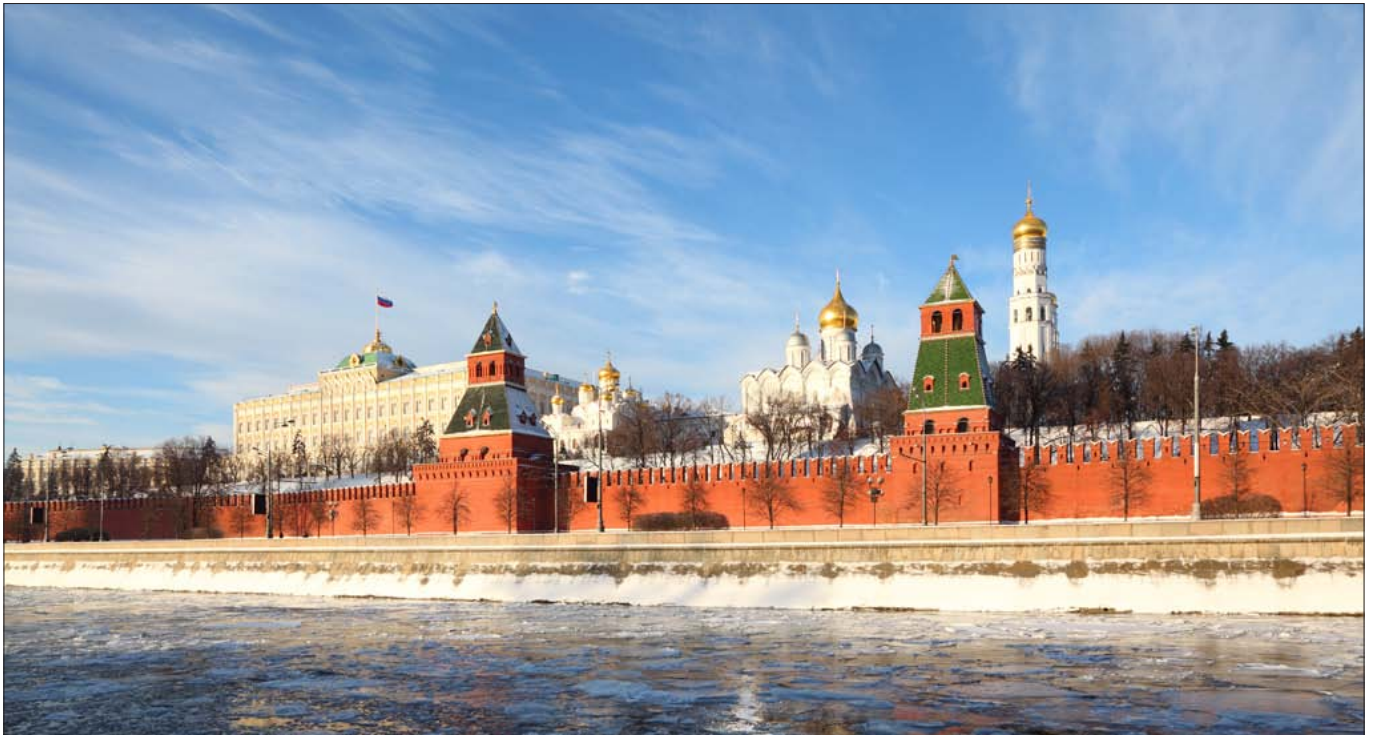
... in die Top-Lagen langfristig wettbewerbsfähiger Städte. Wenn nicht beides gegeben ist, wird es in Zukunft schwierig.

Alexander Otto

... eindeutig in Richtung Qualität.

Karl-Heinz Strauss

MOSKAU – DEUTLICH BESSER ALS SEIN RUF



Bei Moskau stellen sich bestimmte Vorstellungen ein, aber für den, der genau hinschaut, bietet die Stadt auch viele Überraschungen.

Moskau kämpft mit seinem Image, und die politische Situation macht es der Stadt auch nicht leichter, für sich zu werben. Dennoch war eine Reise nach Moskau im Dezember voller positiver Überraschungen.

Schon zum zweiten Mal lud das Department for Foreign Economic Activity and International Relations der Moskauer Stadtregierung im Dezember 2014 internationale Journalisten zu einer Konferenz "It's time for Moscow" ein. Gleichzeitig fand in der russischen Hauptstadt das 4. Moscow Urban Forum statt, dessen Besuch ebenfalls Teil des Programms war.

Auch wenn zwei Wochen vor Weihnachten vielleicht nicht gerade die beste Reisezeit ist, war es nicht nur interessant, son-

dern auch überraschend schön, die Stadt nach ein paar Jahren wiederzusehen. Denn Moskau hat deutlich an Lebensqualität gewonnen. Die Luft ist spürbar besser und sauberer geworden, die riesigen Werbeplakate, die in vielen Straßen den Blick auf Häuser und Fassaden verhielten, sind verschwunden, die in jeder freien Lücke wild parkenden Autos in Parkhäuser verbannt, die Stadt ist fußgängerfreundlich geworden, und es gibt sogar Fußgängerzonen, wo man unbehelligt vom Verkehr flanieren kann. Was in der dunklen Jahreszeit besonders auffällt ist die Beleuchtung der Straßen: Es ist nicht nur ein angenehm warmes Licht, in dem man sich durch die Stadt bewegt, in vielen Straßen im Zentrum sind auch die Gebäude angestrahlt, so dass sie selbst im Dunkeln das Auge des Betrachters anziehen und ansprechen.

Und noch zwei Beobachtungen drängten sich auf: Moskau hat nicht mehr den Ehrgeiz, alles Überkommene durch Modernes zu verdrängen, im Gegenteil: Historische Gebäude werden restauriert und neu genutzt. Und das zweite klingt vielleicht etwas seltsam, bedenkt man die Jahreszeit, aber dennoch drängte sich der Eindruck auf, dass es inzwischen in der Stadt deutlich mehr Bäume und Grünflächen gibt.

Viele dieser Beobachtungen fanden während der Konferenz ihre Bestätigung und Erläuterung, insbesondere der Teil des Programms, der dem Thema „Ways to improve the city's investment appeal by maintaining its historic legacy and developing modern architecture and tourism" gewidmet war. Alexander Kibosvsky, Minister der Moskauer Stadtregierung und Leiter

des Department for Cultural Heritage, bestätigte, dass im Zentrum nicht mehr neu gebaut werden darf, sondern nur noch Redvelopments gestattet sind. Derzeit werden rund 400 Objekte restauriert und weitere 70 mit privater Beteiligung neu genutzt. Bei letzteren handelt es sich vor allem

das Areal hatte ursprünglich der britische Architekt Norman Foster ein neues Mammutprojekt entworfen. Diese Pläne wurden inzwischen gestoppt. Stattdessen soll hier in unmittelbarer Nachbarschaft zum Kreml und zum Roten Platz ein Erholungspark entstehen.



Sergey Cheryomin stellte Moskau als internationalen Business-Standort vor.

um Standorte, die durch die Auslagerung der Industrie aus der Stadt freigeworden sind. Ein (bereits fertiggestelltes) Beispiel dafür sind die einstigen Stanislawski-Werke, die zum Portfolio von O1 Properties gehören und nicht nur ein moderner Bürostandort geworden sind, sondern auch als kulturelles Zentrum für Ausstellungen und Veranstaltungen genutzt und geschätzt werden. Berechtigter Stolz schwang mit, als Alexander Kibosvsky erläuterte, dass sein Department für das Bemühen um den Erhalt kultureller Baudenkmäler von der Denkmalpflege in Leipzig 2014 mit der Goldmedaille für „herausragende Leistungen in der Denkmalpflege in Europa“ ausgezeichnet worden ist.

Bei diesem Ansatz, das bauliche Erbe der Vergangenheit zu erhalten, hat man nicht nur die Touristen im Auge, sondern auch die eigene Bevölkerung. Eine identitätsstiftende Architektur macht auch für die Moskauer die Stadt lebens- und liebenswerter. Allerdings gibt es auch Fälle, wo man über Restauration und Erneuerung nicht mehr nachdenken kann, weil bereits die Abrissbirne regierte, wie 2006 im Fall des ehemaligen Hotels Rossija. Für

Das Thema Parks und Grünanteil in der Stadt griff Anton Kulbachevsky, Leiter des Department for Environmental Management and Protection der Moskauer Stadtregierung auf. Zur Luftverbesserung in Moskau trägt nicht nur der Ausbau des öffentlichen Transports bei, sondern auch der erhöhte Anteil an Grünflächen in der Stadt. In den vergangenen Jahren wurden die vielen historischen Parks der Stadt erneuert, und auch generell propagiert man die Begrünung von Höfen und der Zwischenflächen bei Wohngebäuden.

Aber es ist noch mehr, was Touristen und Moskauern gleichermaßen zugute kommt. Bei der Erwähnung von Fahrradwegen zuckt man immer ein bisschen zusammen, wenn man an den Straßenverkehr in Moskau denkt. Aber es gibt sie und trotz Schnee war der eine und andere Radfahrer zu beobachten. Sicher, man wird kaum quer durch Moskau radeln, aber dort, wo es sich anbietet, wie beispielsweise im Park von Kolomenskoje und in eher ruhigeren Stadtgebieten wurden nicht nur Radwege angelegt, sondern auch entsprechende Fahrradmietstationen eingerichtet. Und da Moskau inzwischen

auch moderne Kunstgalerien, eine Vielzahl von Attraktionen über den Kreml und den Roten Platz hinaus sowie jede Menge kultureller Veranstaltungen bietet, dürfte Langeweile in dieser Stadt ein Fremdwort sein. Kein Wunder, dass über 80 Prozent der Touristen, die Moskau besucht haben, gern wiederkommen und mehr als 90 Prozent ihren Freunden und Bekannten eine Reise in die Stadt empfehlen würden. Bleiben noch die Vorurteile, dass Moskau ein gefährliches und teures Pflaster sowie eine Servicewüste ist. Ehrlich gesagt, sind das schon lange ungerechtfertigte Vorurteile. Inzwischen gibt es für Touristen eine Vielzahl von Anlaufstellen, die Auskunft und Hilfestellung geben können, es gibt Tourist Call Centers, wo man in sieben Sprachen sein Anliegen vorbringen kann, und vor allem an den touristischen Brennpunkten spricht man auch Englisch. Obendrein findet man Straßennamen in lateinischer Umschrift fast überall in der Stadt (auch in den Außenbezirken). Und teuer ist Moskau beim derzeitigen Stand des Rubels wirklich nicht, zudem ist das Hotelangebot inzwischen so umfangreich, dass für jeden Geldbeutel das Passende zu finden ist.

Doch die von der Stadtregierung Moskau organisierte Konferenz war keine Touristenwerbeveranstaltung, in erster Linie ging es um den „Business-Standort Moskau“. Und auch hier halten sich beharrlich manche Vorurteile, oder anders ausgedrückt: Es gibt einen deutlichen Unterschied zwischen Image und Realität. Ein Beispiel mag dies verdeutlichen: Moskau als einen guten Standort für Geschäfte sehen nur 51,6 Prozent derer, die noch nie geschäftlich in Moskau aktiv waren. Unter denen, die hier bereits Geschäfte gemacht haben, erhöht sich der Anteil deutlich um 13 Prozent auf 64,6 Prozent. Insofern hat Sergey Cheryomin, Minister der Moskauer Stadtregierung und Leiter des Department for Foreign Economic Activity and International Relations sicher Recht, wenn er in seiner Eröffnungsrede hervorhebt, dass „Information die Türen zum Verständnis öffnet“.

Zum Verständnis beitragen sollen zunächst ein paar Zahlen: Moskau ist mit rund 12

Millionen Einwohnern eine der sich am schnellsten entwickelnden Metropolen. So stieg das Bruttoregionalprodukt in den vergangenen 15 Jahren von EUR 129 Milliarden um mehr als das Doppelte auf EUR 291 Milliarden – das ist mehr als das BIP von Dänemark und etwas weniger als das BIP von Österreich. In der Vergangenheit zog die russische Hauptstadt rund EUR 19 Milliarden ausländische Direktinvestitionen an, ein Wert, der, wie Sergey Cheryomin einräumte, derzeit politisch bedingt jedoch rückläufig ist. In Moskau angesiedelt sind gut eine Million Unternehmen und Organisationen, und rund 7 Millionen Menschen sind im Wirtschaftsbereich tätig. Im Ranking „Doing Business“ der Weltbank ist Moskau in den vergangenen fünf Jahren von Platz 112 auf Rang 62 aufgestiegen, und auch im Global Competitiveness Index des World Economic Forum ist die Hauptstadt der russischen Föderation seit 2013 um zehn Plätze nach oben auf Rang 53 hochgeklüffert.

Betrachtet man das Image Moskaus als internationales Geschäftszentrum, so stehen auf der positiven Seite die deutlich verbesserte Umweltsituation in Moskau, das vielseitige Angebot an kulturellen und Freizeitmöglichkeiten sowie die hochentwickelte IT-Infrastruktur. Als eher problematisch dagegen gelten die Verkehrssituation, die hohen Lebenshaltungskosten und die mangelnden Englischkenntnisse vor allem im Dienstleistungssektor. Bei den Lebenshaltungskosten liegt Moskau zwar noch hinter Oslo, aber in der Tat sehr weit oben, wobei der größte Kostenfaktor die Wohnungsmiete sein dürfte. Die Englischkenntnisse verbessern sich spürbar, vor allem bei jüngeren Leuten – und seien wir mal ehrlich, auch in Deutschland oder Frankreich spricht nicht jeder Taxifahrer oder Verkäufer Englisch. Das Verkehrsproblem teilt Moskau mit vielen Metropolen der Welt, und zur Verbesserung der Situation gibt die Stadt rund USD 10 Milliarden jährlich für die Verbesserung der Transportinfrastruktur aus. So gibt es inzwischen von allen drei internationalen Flughäfen Express-Züge direkt in die Stadt, das Metronetz wird kontinuierlich



Sichtbare Verbesserungen: Umnutzungen, Ausbau des Transportnetzes und Begrünung

erweitert, und langsam setzt sich auch in Moskau der Gedanke des Park & Ride durch, nicht zuletzt, weil es vor allem in Stoßzeiten mit der Metro einfach schneller als mit dem Auto geht.

Die eher skeptische Einstellung von Investoren Moskau gegenüber ist allerdings nicht nur ein Imageproblem, sondern hängt derzeit auch mit dem Rubelverfall zusammen, wie Tim Millard, Regional Director von JLL Russia & CIS, feststellte. Die Entwicklung des Rubels und die unsicheren wirtschaftlichen Aussichten machen es schwierig, verlässliche Vorhersagen zu treffen und entsprechende Businesspläne aufzustellen.

Umso interessanter war es, drei ganz unterschiedliche Geschäftsideen und ihre Umsetzung kennenzulernen: Der Amerikaner Jerry Ruditscher brachte 1995 mit Coffee Bean den ersten Coffee Shop nach Moskau, zu Menschen, die normalerweise Teetrinker sind; der Italiener Giulio Zompi hat erst 2013 seinen ersten italienischen Lebensmittelmarkt in Moskau eröffnet, in zwischen sind es bereits drei Märkte plus

ein Restaurant; und der Franzose Thierry Cellerin gründete 2008 die BuzzFactory, eine Agentur für digitales Marketing.

Fasst man die Erfahrungen der drei internationalen Geschäftsleute zusammen, dann scheint es gar nicht so schwierig zu sein, in Moskau ein Geschäft erfolgreich zu etablieren. Da der Markt noch jung ist, sind die Anfangsinvestitionen geringer und ist es leichter, Investoren zu finden, die bereit sind, die jeweilige Geschäftsidee zu unterstützen. Deutlich schwieriger ist es, eine Bankfinanzierung zu bekommen. Die Zeiten, die sie jeweils brauchten, um ihre Geschäftsidee umzusetzen, lagen zwischen drei und fünf Monaten, wobei Giulio Zompi beispielsweise die meisten Schwierigkeiten hatte, einen geeigneten Standort zu finden. Was alle drei bestätigten: Die Gewinne sind in Moskau deutlich höher. Sowohl Thierry Cellerin als auch Jerry Ruditscher betonten, dass viele Vorurteile – Stichworte: Mafia, Einmischung der Politik – nur Vorurteile seien. „Moskau ist näher als man denkt“ und „Russland ist ein ganz normales Land“.



Entwicklungen wie der Technopark Strogino stehen ganz oben auf der Agenda.

Allerdings sei unabdingbar, „Russen zu verstehen, nicht nur rein sprachlich, sondern auch die Zwischentöne“ und eine Auseinandersetzung mit den kulturellen und mentalen Unterschieden. Was sich alle drei jedoch wünschen würden, wäre mehr Stabilität – ein Wunsch, den sie sicher mit vielen Russen teilen.

Thierry Cellerin und seine BuzzFactory ist nur eines der insgesamt 450 französischen Unternehmen in Russland, die nach Angaben von Thomas Kerhuel, Commercial Director der französischen Industrie- und Handelskammer in Russland CCIFR, 2014 rund EUR 14 Milliarden investiert haben. Dazu gehören unter anderen auch große Namen wie Auchan, Lafarge und Renault. Thomas Kerhuel räumte ein, dass der Rubelverfall allen Kopfschmerzen bereite, doch wolle keiner den Markt verlassen, schließlich habe man auch schon die Krise 2008/2009 überstanden. Er konstatierte vielmehr auch weiterhin das Interesse französischer Unternehmen an einem Engagement in Russland, denn trotz aller aktuellen Schwierigkeiten sei es ein riesiger Markt und – auch wenn es etwas zynisch klingt – der niedrige Rubelkurs erleichtere derzeit Investments.

Alexis Rodzianko, President und CEO der American Chamber of Commerce in Russland, ergänzte seinen französischen Kollegen, indem er darauf verwies, das Russland weltweit der 6. größte Markt

und für ein Unternehmen wie Pepsi Cola sogar der größte Markt sei. Schwierig sei die Situation vor allem für jene, die wie etwa die Autohersteller zwar in Russland produzieren, aber bestimmte Teile von außerhalb zugeliefert bekommen und diese in USD oder EUR bezahlen müssen. Wer wie beispielsweise die Lebensmittelhersteller Mars oder Kellogg's seine Zutaten aus Russland beziehe und diese in Rubel bezahle, für den böten sich nach wie vor gute Chancen.

Und die Immobilienbranche? Nun, Projektentwickler hatten in Russland schon immer die Möglichkeit, sich eine goldene Nase zu verdienen. Allerdings sind in Moskau, dem wichtigsten und größten Immobilienmarkt des Landes, die Anforderungen inzwischen höher geworden, denn die Stadt legt sehr viel Wert auf Qualität bei Neuentwicklungen und Investments, wie Oleg Bocharov, Leiter des Department of Science, Industrial Policy and Entrepreneurship, betonte. Die wirtschaftliche Grundlage der Stadt für die Zukunft sieht er in der Wissensgesellschaft und in innovativen Unternehmen. Daher steht die Entwicklung von Gründerzentren und Technologieparks, in denen sich junge, innovative Unternehmen ansiedeln, entwickeln und Cluster zu gegenseitigen Befruchtung bilden können, ganz oben auf der Agenda der Stadtregierung. Überhaupt fällt bei Diskussionen jetzt sehr häufig der Begriff der kleineren und mittleren Un-

ternehmen KMU, deren Entwicklung gezielt gefördert und unterstützt werden soll. Ein Ausflug in den Technopark Strogino im Nordwesten der Stadt nahe dem Autobahnring zeigte in der Praxis, was Oleg Bocharov meinte. 2007 von der Stadtregierung entwickelt, bieten hier zwei Gebäude rund 17.000 Quadratmeter Büro- sowie Produktions- und Lagerflächen für inzwischen rund 50 kleine innovative Unternehmen. Dazu gehören IT-Unternehmen, darunter bereits sehr erfolgreiche wie LingualLeo, Rantex (Samurai©) oder der Entwickler für online-Spiele 101XP, medizinische und pharmazeutische Unternehmen wie Biotekfarm und Napoli (Verbandsmaterial); Peptogen, gegründet zusammen mit dem Institut für Molekulargenetik der Russischen Akademie der Wissenschaften, die die Nasentropfen Semaks (zur besseren Durchblutung des Gehirns) und Selank (gegen Neurasthenie) produzieren, oder R-Optics, die sich auf Instrumente für die Augenheilkunde spezialisiert haben; aber auch technische Unternehmen unterschiedlichster Art wie Signur, die Ultraschall-Messinstrumente für Wasser- und Abwasserröhren und -einrichtungen entwickeln, oder das Start-up-Unternehmen SystemHeat für effiziente Heizungssysteme. SystemHeat stellte den Prototyp eines flachen und vergleichsweise leichten (1 Kilogramm) Radiators vor, der sich mit Vakuumdampf erhitzt. Das Teil, kaum größer als ein Notebook, braucht deutlich weniger Energie, und die geringe Größe und das geringe Gewicht gestatten vielfältige Anwendungsmöglichkeiten.

Der Besuch im Technopark Strogino zeigte in mancher Hinsicht den Wandel Russlands deutlicher als viele Vorträge: nämlich die Abkehr von Großindustrien – jahrzehntelang galt in Russland „big is beautiful“ auch und gerade im wirtschaftlichen Bereich – und Hinwendung zu jenen vielzitierten schlankeren und daher auch anpassungsfähigeren KMU, von denen sehr viel öfter zukunftsweisende Ideen ausgehen. Und genau davon braucht Russland noch eine ganze Reihe mehr, um auf Dauer jene Krisen zu vermeiden, die durch das Auf und Ab der Rohstoffpreise das Land immer wieder erschüttern. | **Marianne Schulze**

VIELFÄLTIG UND GIGANTISCH



Moskaus Bürgermeister Sergey Sobyanin widmete dem Moscow Urban Forum viel Zeit und Aufmerksamkeit.

Vom 11. bis zum 14. Dezember 2014 fand zum vierten Mal das Moscow Urban Forum statt. Unter dem Motto „Drivers of City Development“ standen Moskau und Russland generell im Mittelpunkt. Doch beim Austausch ging es auf der internationalen Konferenz auch um Erfahrungen und Sichtweisen aus Asien, Amerika und Europa.

Mitten in Russlands Hauptstadt, im Ausstellungs- und Konferenzzentrum Manege, trafen sich diejenigen, die mit den Themen Urbanität und Stadtentwicklung zu tun haben. Und das sind eine ganze Menge Beteiligte, denn die Thematik hat viele Facetten – nicht nur, aber besonders in einer Metropole oder Megacity wie Moskau. Sowohl in großen Plenen als auch in rund 30 kleineren Diskussionsrunden sowie in den dieses Mal besonders erweiterten Research-Programmen wurden an vier Tagen nahezu alle Aspekte städtischen Lebens diskutiert. Zudem bot eine Ausstellung spannende Einblicke in Ideen und Planungen der damit beschäftigten Akteure. Jede Menge internationaler Referenten

und Besucher zeigten Präsenz: Die Veranstalter kommunizierten im Schlussbericht die Zahl von „rund 5.000 Delegierten aus 45 Ländern“, zu denen 22 offizielle Delegationen und 13 Bürgermeister gehörten. Einige von ihnen – so die Bürgermeister von Bangkok, Mumbai, Singapur und Tel Aviv – nahmen an der Eröffnungsdiskussion teil, die unter dem Motto „The Megacity and Nation: a Reciprocal Relationship for Development“ stand. Passend zum Thema sprachen aus Moskau Bürgermeister Sergey Sobyanin und für die Russische Föderation sowohl der Erste Vize-Ministerpräsident Igor Shuvalov als auch der Minister für Bauen, Wohnungswesen und Kommunalwirtschaft Mikhail Men.

Moskaus Bürgermeister Sergey Sobyanin übernahm es in einem Plenum zudem selbst, „Moscow's Priorities for a New Stage of Development“ vorzustellen. Das belegte durchaus, welchen Stellenwert die Stadtregierung dem Moscow Urban Forum beimisst. Zu den Ministern der Stadtregierung Moskau, die in Vorträgen und Diskussionen Präsenz zeigten, gehörten der für Stadtentwicklung und

Bau zuständige Vize-Bürgermeister Marat Khusnullin sowie Vize-Bürgermeister Maxim Liksutov, der das Ressort für Verkehr und Entwicklung der Straßeninfrastruktur leitet. Aus der Vielzahl der Projekte bei der Gestaltung des öffentlichen Raumes hob Marat Khusnullin besonders die Neugestaltung der Ufer der Moskwa hervor. Denn hier habe, so Khusnullin, Moskau erheblichen Nachholbedarf für mehr Attraktivität. Wer den Verkehr in Moskau kennt, wundert sich nicht, dass im Ministerium für Verkehr und Entwicklung der Straßeninfrastruktur der Ausbau des öffentlichen Personennahverkehrs als Hauptaufgabe gesehen wird. Dazu gehören sowohl die Neugestaltung von Verkehrsknotenpunkten, an denen Metro, Bus und Eisenbahn zusammentreffen, als auch der Ausbau von Park-and-Ride-Strukturen. Beim Chefarchitekten der Stadt Moskau Sergey Kuznetsov und seinem Team wiederum laufen alle diese einzelnen Aspekte zusammen. Daher brachte er auch mehr übergreifende Beiträge in die Veranstaltung ein.

Bei der großen Internationalität des Moscow Urban Forum kam zudem Mi-



Schon heute ist VDNKh ein beliebtes Ziel der Moskauer, um die Freizeit zu gestalten.

nister Sergey Cheryomin, zuständig für Außenwirtschaft und internationale Beziehungen, eine wichtige Rolle zu. Aus Deutschland konnte er unter anderem eine Delegation aus Düsseldorf begrüßen. Für die deutsche Partnerstadt Moskaus referierte und diskutierte Ruth Orzessek-Kruppa, Leiterin des Stadtplanungsamts der Stadt Düsseldorf, in der Session „Industry in the Contemporary City: Convert or Innovate?“ Eine weitere der zahlreichen Diskussionsrunden beschäftigte sich mit dem Thema „VDNKh Exhibition: A Unique Heritage and Opportunities for Development“. Hinter dem Kürzel VDNKh – je nach Transkription auch VDNCh, VDNH oder mit W statt V – verbirgt sich das Allrussische Ausstellungszentrum am Prospekt Mira. Das durch die Öffnung zum Botanischen Garten und Ostankino Park inzwischen 520 Hektar große Areal, das insgesamt rund 400 Bauwerke umfasst, öffnete in seiner ursprünglichen Form zunächst von 1939 bis 1941 seine Pforten. 1959 folgte dann die Eröffnung als „Ausstellung

der Volkswirtschaftlichen Errungenschaften der UdSSR“ (daher das Kürzel VDNCh bzw. VDNCh), kurz All-Unions-Park, mit rund 100 zumeist architektonisch aufwändig gestalteten Pavillons, die sich unterschiedlichen Themen und Regionen widmen. Doch nach dem Ende der Sowjetunion fristeten die Pavillons und überhaupt das gesamte Areal ein trauriges Dasein: teils als Marktplatz vermietet, teils geschlossen, auf jeden Fall vernachlässigt. Doch schon seit einigen Jahren gilt es, VDNKh attraktiv(er) zu gestalten, wobei die ursprüngliche Nutzung für Ausstellungen und Veranstaltungen sowie für Naherholung und Freizeitaktivitäten im Vordergrund steht. Seit knapp zehn Jahren fungiert das Zentrum auch als Messeplatz. Der neu gebaute Pavillon 75 umfasst nicht nur drei Messehallen, er beheimatet zudem das neue Modell der Innenstadt von Moskau, das 2014 erstmals auf der Immobilienmesse Mipim in Cannes ausgestellt wurde. Auch die aufwändige Multimediapräsentation zu

Moskau und seiner Stadtentwicklung, die auf der Mipim zu sehen war, befindet sich jetzt dort.

Damit ist der Bogen zum Moscow Urban Forum wieder geschlagen. Denn auch beim Allrussischen Ausstellungszentrum stellt sich die Frage „Convert or innovate?“ beziehungsweise am besten beides zusammen. Ebenso passt vor dem Hintergrund der Geschichte von VDNKh ganz hervorragend „The Megacity and Nation: a Reciprocal Relationship for Development“ dazu. Sogar in der Praxis spiegelt der Aspekt, dass das Areal lange Jahre der Russischen Föderation gehörte, bevor es der Stadtregierung Moskau für die ‚Wiedererweckung‘ übergeben wurde, dieses Thema wider. Im Allrussischen Ausstellungszentrum steht neben dem neuen Messegelände auch der Pavillon 70, in dem sich in seiner Ursprungsform Russland auf der Weltausstellung 1967 in Kanada präsentierte und der deswegen immer noch „Montreal Pavillon“ genannt wird. Für Ausstellungen und Konferenzen, Präsentationen und andere Veranstaltungen bietet er sich geradezu an. Vielleicht sehen wir nach dessen Renovierung in gar nicht so weit entfernter Zukunft das Stadtmodell von Moskau dort – und eventuell nicht nur einige, sondern noch viel mehr Veranstaltungen des Moscow Urban Forum sowie auch ein ganzjähriges Programm zum Thema Urbanität und Entwicklung Moskaus wie auch anderer russischer Städte.

Zeitgleich zum Moscow Urban Forum kam die Nachricht, dass Moskau 2015 zum ersten Mal seit vielen Jahren nicht als Aussteller an der Mipim teilnehmen wird. Bedenkt man die gegebenen Umstände und den derzeitigen Wechselkurs des Rubels, ist eine solche Entscheidung verständlich. Zudem stellt sich rasch der Gedanke ein, ob die mit der Mipim verbundenen Ausgaben der Stadtregierung nicht in der Tat besser in Moskau eingesetzt sind. Nicht nur, weil mit Hotelübernachtungen und sonstigen Ausgaben der Teilnehmer Geld in Moskau hängen bleibt, sondern vor allem, weil internationale Gäste dann auch unmittelbare Eindrücke am Ort gewinnen. | **Andreas Schiller**

FÜR DIE PLANUNG

Wann	Was	Wo	Information und Anmeldung
10. – 13. März 2015	Mipim	Palais des Festivals, Cannes, Frankreich	www.mipim.com
26. März 2015	Europäisches Shopping Center Symposium	Palais Ferstel, Strauchgasse 4, Wien Österreich	www.shoppingcentersymposium.eu
5. – 7. Mai 2015	RealCorp 2015 Plan together – right now – overall From Vision to Reality for Vibrant Cities and Regions	Virginie Lovelinggebouw (VAC Gent), Koningin Maria Hendrikaplein 70, Gent, Belgien	www.corp.at
20. – 21. Mai 2015	Global Real Estate & Economic Talks GREET Vienna	Palais Niederösterreich, Herrengasse 13, Wien, Österreich	www.greetvienna.com
24. – 27. Juni 2015	22nd Annual Conference ERES European Real Estate Society	Taskisla Building, ITU, Faculty of Architecture, and Urban and Environmental Planning, Istanbul, Türkei	www.eres2015.itu.edu.tr
27. – 29. September 2015	11. Konferenz Europäischer Regionen Städte (KERS)	Salzburg Congress, Salzburg, Österreich	www.institut-ire.eu
5. – 7. Oktober 2015	Expo Real 2015 18. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investments	Neue Messe München, München, Deutschland	www.exporeal.net

PUTIN – RATIONAL BETRACHTET



Prof. Dr. Ramón Sotelo, Präsident der IRES International Real Estate Society

Seit der Besetzung der Krim durch russische Truppen ist eine breite Diskussion über Russland und seine Ziele entbrannt. Ich möchte weder hier als „Putin-Ankläger“ noch als „Putin-Versteher“ für die eine oder andere Argumentation entscheiden. Vielmehr möchte ich den Fokus jenseits geostrategischer, völkerrechtlicher und historischer Argumente auf die rein ökonomischen Fragen lenken, die vielleicht auch und eher geeignet sind, Licht in das Dunkle der vermeintlichen Irrationalität der Führung Russlands zu bringen.

Russland war schon immer ein Land, das auf dem Weltmarkt fast ausschließlich durch den Export von Primärgütern vertreten war. Erst in kommunistischer Zeit kam

es zu einer zentral organisierten Industrialisierung des Landes. Diese Phase der staatlich gelenkten Industriepolitik endete mit dem Untergang der Sowjetunion. Es war Medwedew, der bereits vor Jahren darauf verwies, dass alle großen technologischen und militärischen Errungenschaften Russlands noch aus der Sowjetzeit stammen.

Auch andere Länder, die über viele Rohstoffe verfügen, kennen dieses Problem: Werden Rohstoffe in großem Umfang exportiert, dann erhöht sich der Wechselkurs mit der Folge, dass andere Produkte dieses Landes auf dem Weltmarkt wechsellkursbedingt nicht mehr konkurrenzfähig sind. Dieses ökonomische Phänomen wird in der Literatur auch als Holländische Krankheit beschrieben. Es gibt dann zwei Möglichkeiten: Entweder man erzielt genug Einnahmen aus dem Export der Primärgüter, um damit die gesamte Bevölkerung versorgen zu können, wie es z. B. bei Saudi Arabien, Katar und Kuwait der Fall ist. Oder die Exporteinnahmen reichen dazu nicht aus, dann versucht man parallel – wenn auch meist vergeblich – durch Devisenbewirtschaftung, Zölle sowie andere Handelsrestriktionen und durch eine staatlich koordinierte Industriepolitik zur Erhöhung des Volkseinkommens noch etwas anderes für Konsum oder Export zu produzieren.

Russland hat bereits vor Jahren erkannt, dass es vor sinkenden Einnahmen aus dem Export von Rohstoffen, insbesondere aus

dem Verkauf von Erdgas, steht. Das hängt unter anderem damit zusammen, dass sich die USA mit Hilfe neuer Fördertechnologien vom Erdölimporteur per Saldo zum Erdölexporteur entwickelt haben und die Erdölpreise vertraglich und letztlich auch ökonomisch im Zusammenhang mit dem Erdgaspreis stehen. Doch was konnte Russland dagegen unternehmen? Schließlich verdankt die gesamte Nomenklatura ihren Wohlstand der Ausrichtung der Wirtschaft auf den Export von Primärgütern. Eine bewusste Politik mit verschärften Kontrollen der Güter-, Kapital- und Devisenmärkte wäre für das Regime vermutlich das politische Aus gewesen. Weder waren die Wirtschaftseliten zum Umsteuern bereit noch die Bevölkerung willens, für eine unübersehbar lange Übergangsphase Einkommensverluste hinzunehmen, und das in einer Situation unzureichender demokratischer und rechtsstaatlicher Strukturen. Mit den unterschiedlichen Provokationen schafft es Putin jetzt, dass sich die Bevölkerung hinter ihm im Patriotismus versammelt. Zugleich sind die Sanktionen des Westens genau das, was Putin für eine ökonomische Kehrtwende und Strukturreform benötigt, die er andernfalls politisch nicht hätte implementieren können. Ob die russische Führung bewusst nach dem beschriebenen Prinzip gehandelt hat, ist dabei sekundär. Denn wie sagt Paul A. Samuelson sinngemäß so treffend: Billardkugeln verhalten sich auch dann nach geometrischen Regeln, wenn sie keine Geometrie können.

impressum

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

Layout: Silvia Hogl, 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: Marco2811 – Fotolia.de (S. 1),
Frank Boston – Fotolia.de (S. 12), Moscow City Government – www.mos.ru (S. 19, S. 20, S. 21 unten links, S. 23),
O1 Properties (S. 21 oben und unten rechts),
www.wikimapia.org (S. 22), VDNKh (S. 24)