

SPH newsletter

news

Meldungen aus CEE/SEE	Seite 2
Personalien	Seite 14
Vermietungen	Seite 15

schwerpunkt

Auf der diesjährigen Mipim werden sich mehr Aussteller als im vergangenen Jahr präsentieren, doch bei jenen aus CEE/SEE haben sich die Gewichte deutlich verschoben.

Seite 17

Aus Russland präsentiert sich unter anderen auch die Russian Housing Development Foundation RHDF. SPH Newsletter fragte nach ihren Zielen und Angeboten.

Seite 20

hintergrund

Einteilungen in A und B, in „core“, „prime“ und „secondary“ sind in der Immobilienbranche Gang und Gäbe. Doch diese Klassifizierungen scheinen oftmals sehr willkürlich.

Seite 22

termine

Messen und Kongresse

Seite 25

standpunkt

Der Euro wird immer schwächer, doch wo gibt es mögliche Investmentalternativen?

Seite 26

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



auf der Mipim tritt auch die Politik auf. Denn manche Stadt und Region reist mit ihrer Politprominenz an, die den Stand eröffnet und „für Gespräche zur Verfügung“ steht.

Am 31. Januar 2015, starb 94jährig Richard von Weizsäcker, ein deutscher Politiker, der von 1984 bis 1994 Bundespräsident der Bundesrepublik Deutschland war. Schon vor mehr als 30 Jahren, Anfang der 80er Jahre, kritisierte er an den politischen Parteien, dass diese sich „den Staat zur Beute machen“. Was geschah inzwischen, um diesem Vorwurf entgegenzuwirken? Sinkende Wahlbeteiligungen, zunehmendes Abdriften mancher Wähler einerseits und zu rasche Wechsel von Politikern in die Privatwirtschaft andererseits zeugen nicht davon, dass diesem Vorwurf entgegengewirkt wurde.

Von der Immobilienwirtschaft kann die Politik zumindest lernen, dass Macht nur geborgt ist – und zwar von den Wählern, sprich Bürgern. Der Bürger ist – im übertragenen Sinn – der Aktionär, Wahlen sind Hauptversammlungen. Allein schon im Wort Bürgermeister spiegelt sich diese Bedeutung. Umgekehrt wäre auch zu lernen, dass Städte und Regionen in erster Linie nicht Orte für Kapitalanlagen sind, sondern vor allem Lebensräume für Menschen. Attraktive und gut funktionierende Orte ziehen genau deswegen auch Investitionen an. Zu sprechen wäre vielleicht auch über die Verantwortung des Staates statt weiterer Privatisierungen.

Das sind Themen, die ich Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, aus Anlass der Mipim wünsche. Nicht nur, aber vielleicht auch in Cannes.

Ihr

Andreas Schiller



BPH Office Park in Danzig wurde an GNT Gdansk verkauft. Der BPH Office Park besteht aus drei Gebäuden und bietet insgesamt 20.000 Quadratmeter Bürofläche.

EURO STYL VERKAUFT BPH OFFICE PARK IN DANZIG

Euro Styl hat den BPH Office Park in Danzig verkauft. Das Projekt wurde von GNT Gdansk erworben, einem Unternehmen mit irischer Kapitalbeteiligung. Der Kaufpreis wurde nicht genannt. JLL beriet Euro Styl bei der Transaktion. BPH Office Park liegt im Danziger Bezirk Jasien, zehn Kilometer westlich des Stadtzentrums. Der Komplex besteht aus drei Gebäuden – A, B und C – und bietet insgesamt knapp 20.000 Quadratmeter Mietfläche. Die Gebäude A und B wurden im Juli 2013 fertiggestellt, das Gebäude C im Januar 2014. Der Komplex ist komplett und langfristig an die Bank BPH S.A. (GE Capital Group) vermietet.

SKANSKA ERWIRBT PROJEKT IN PRAG

Skanska Property Czech Republic hat von Hochtief Development Czech Republic das Projekt Fivel im Prager Bezirk Andel-Smíchov (Prag 5) erworben. Das Projekt umfasst rund 14.500 Quadratmeter Fläche. In der Transaktion vertrat DTZ den Verkäufer, JLL den Käufer. Rechtlich beriet Dentons den Käufer und bnt Rechtsanwälte den Verkäufer.

NEINVER UND TIAA HENDERSON: STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Neinver und TIAA Henderson Real Estate (TH Real Estate, handelnd für TIAA-CREF) haben eine strategische Partnerschaft gegründet. Ziel des Joint Ventures ist, eine der führenden Plattformen für Designer Outlets in Europa zu etablieren. Das Joint Venture, an dem jeder Partner mit 50 Prozent beteiligt ist, wird im ersten Schritt in Outlet Malls beziehungsweise in Projektentwicklungen aus dem Portfolio von Neinver investieren. Neinver wird dabei weiterhin für das Asset Management und das operative Management zuständig sein.

erratum

In der letzten Ausgabe haben wir berichtet, dass Union Investment Real Estate von Skanska den Büroneubau Dominikanski in Breslau erworben hat. Beim Kaufpreis hat uns der Druckfehlerteufel einen Streich gespielt: Das Projekt kostete EUR 117 Millionen – nicht nur EUR 17 Millionen. Wir bitten um Entschuldigung, dass eine „1“ verschwunden ist und wir so EUR 100 Millionen „unterschlagen“ haben.

GAZIT-GLOBE WIRD ALLEINIGER ANTEILSEIGNER VON ATRIUM

Die israelische Immobiliengesellschaft Gazit-Globe hat eine Vereinbarung getroffen, 52.069.622 Stammaktien von Atrium European Real Estate Limited (ATR) zu kaufen, die etwa 13,87 Prozent des von ATR ausgegebenen Aktienkapitals und der Stimmrechte entsprechen. Verkäufer der Aktien ist ein Konsortium unter dem Management von CPI CEE Management LLC. Der Preis pro Aktie beläuft sich auf EUR 4,40, der Preis der gesamten Transaktion auf rund EUR 229 Millionen.

Nach Abschluss der Transaktion wird Gazit-Globe (über 100-prozentige Tochtergesellschaften) 206.681.551 ATR-Aktien und damit rund 55 Prozent des ausgegebenen und ausstehenden Aktienkapitals sowie die entsprechenden Stimmrechte halten. Als Folge und beginnend mit dem ersten Quartalsbericht 2015 wird Gazit-Globe die Quartalsberichte von ART in seine eigenen aufnehmen.

**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

Besuchen Sie uns
auf der MIPIM:
Halle Riviera 7
Stand R7.G20

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.



Der Vorsitzender der Geschäftsführung der ECE Alexander Otto und der Erste Bürgermeister von Hamburg Olaf Scholz präsentieren 50 Jahre ECE.

50 JAHRE ECE

Am 22. Januar 1965 gründete Versandhaus-Pionier Werner Otto die ECE – anfangs nur mit dem Ziel, die lästigen Immobilien Themen vom Otto-Versand fernzuhalten. Aus den USA brachte Werner Otto Ende der 60er Jahre das Konzept der modernen Shopping Center nach Deutschland. Als „Einkaufs-Center-Entwicklungsgesellschaft“ eröffnete das junge Unternehmen 1969 zunächst das Franken-Center in Nürnberg und 1970 das Alstertal-Einkaufszentrum in Hamburg. Mit der Ausweitung des Geschäfts auf Bürogebäude, Firmenzentralen, Logistikzentren, Bahnhöfe und Hotels griff der Firmenname zu kurz und wurde zur ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG. Seit dem Jahr 2000 wird die ECE von Alexander Otto geführt, dem jüngsten Sohn des Firmengründers Werner Otto.

Heute ist die ECE mit knapp 200 Einkaufszentren im Management und Aktivitäten in 16 Ländern europäische Marktführerin bei innerstädtischen Shopping Centern. Das Marktwertvolumen der Immobilien beträgt über EUR 27 Milliarden, das aktuelle Bau- und Planungsvolumen beläuft sich auf rund EUR 3,5 Milliarden.

STEIGENBERGER ERÖFFNET ERSTES HOTEL IN ISTANBUL

Bis Juni 2016 wird das Steigenberger Hotel Istanbul Airport realisiert, mit dem die in Frankfurt am Main ansässige Hotelgruppe den türkischen Markt betritt. Das Steigenberger Hotel Istanbul Airport, nur sechs Kilometer vom Atatürk International Airport entfernt, wird über 210 Zimmer und Suiten verfügen. Vertragspartner des Franchise-Kontraktes mit der Steigenberger Hotel Group ist Korcan Turizm Petrol Ürünleri Ticaret Sanayi A.Ş., Istanbul.

MARATON: ZWEITES BÜROPROJEKT VON SKANSKA IN POSEN

Skanska Property Poland entwickelt ein zweites Büroprojekt in Posen, der Hauptstadt der Region Wielkopolska. Maraton, das im Zentrum von Posen entsteht, soll 25.000 Quadratmeter Fläche bieten. Die Bauarbeiten haben bereits begonnen. Die Fertigstellung ist für das vierte Quartal 2016 geplant. Maraton besteht aus sechs oberirdischen Geschossen und zwei Tiefgeschossen mit gut 300 Parkplätzen. Im ersten Bauabschnitt entstehen ein Teil der Tiefgarage und rund 13.000 Quadratmeter Bürofläche.

COLLIERS INTERNATIONAL ERÖFFNET BÜRO IN ŁÓDŹ

Seit Anfang des Jahres hat Colliers International ein neues Regionalbüro in Łódź. Als Regional Director fungiert Marcin Włodarczyk. Er erwarb seine berufliche Erfahrung unter anderem als Director des Investor Relation Departments der Łódź Special Economic Zone, wo er sieben Jahre tätig war. Seit 2013 war er Leiter des Investor Relations Departments der Stadt Łódź.



Das Pomeranian Logistics Centre entsteht in unmittelbarer Nachbarschaft des Danziger Deepwater Container Terminal. Im Komplettausbau soll es 53.000 Quadratmeter Fläche bieten.

GOODMAN ERWEITERT POMERANIAN LOGISTICS CENTRE IN DANZIG

Goodman entwickelt weitere 24.930 Quadratmeter Lager- und Logistikfläche im Pomeranian Logistics Centre (PLC) nahe dem Danziger Deepwater Container Terminal (DCT). für einen polnischen Verteiler von Fast Moving Consumer Goods (FMCG). Bislang hat Goodman im Pomeranian Logistics Centre 14.000 Quadratmeter Lager- und Logistikfläche erstellt, die komplett an Kuehne + Nagel, Terramar, NRF Poland und NTA vermietet sind. Hinzu kommt das vorvermietetes Projekt für den polnischen Verteiler von FMCG. Weitere 14.000 Quadratmeter Lager- und Logistikfläche entstehen derzeit spekulativ.

Bei Fertigstellung soll das Pomeranian Logistics Centre rund 53.000 Quadratmeter Fläche bieten. Das Pomeranian Logistics Centre in Danzig ist das erste Projekt von Goodman in Polen.

ORBIS KAUFT 46 ACCOR-HOTELS IN CEE/SEE

Orbis, eine führende Hotelkette in Polen, hat mit Accor eine Vereinbarung über den Kauf von 46 Hotels in sechs Ländern – Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechische Republik und Ungarn – abgeschlossen. 38 Hotels sind bereits in Betrieb, acht befinden sich in der Entwicklung, davon ist für drei ein Managementvertrag und für fünf ein Franchisevertrag vorgesehen.

Gleichzeitig unterschrieb Orbis mit Accor ein Master Licence Agreement, das der Orbis Group das Recht einräumt, die Accor-Hotels in 16 Ländern bis 2035 zu betreiben, davon zehn Jahre exklusiv. Die Länder sind Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Mazedonien, Moldawien, Montenegro, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn. Der Gesamtpreis der Transaktion beläuft sich auf 142,3 Millionen. Bislang betreibt die Orbis Group gut 100 Hotel in acht Ländern in Zentral-, Ost- und Südosteuropa.

IMMOFINANZ: TEMPORÄRE FX-BINDUNG FÜR RUSSISCHE MIETER

Die Immofinanz Group bietet den Mietern in ihren fünf Moskauer Shopping Centern eine allgemeine und für drei Monate begrenzte Wechselkursfixierung der Mietzahlungen an. Die FX-Bindung sieht einen Kurs von RUB 40 für USD 1 beziehungsweise RUB 50 für EUR 1 (entspricht in etwa dem Wechselkursniveau von Anfang Oktober 2014) vor und soll für die Monate Januar bis März 2015 gelten. Das Angebot richtet sich an jene Mieter, mit denen bislang keine individuelle Vereinbarung für eine Mietreduktion getroffen worden ist. Teil der jetzt angebotenen Lösung ist zudem, dass die Mieter allfällige Außenstände bis Ende Februar 2015 zur Gänze begleichen. Die Immofinanz Group betreibt in Moskau fünf Shopping Center mit einer vermietbaren Fläche von knapp 277.000 Quadratmeter, darunter das Golden Babylon Rostokino mit 168.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche und das im vergangenen Jahr neu eröffnete Goodzone mit rund 56.000 Quadratmeter Mietfläche.

A stylized graphic of a city skyline, possibly representing Vienna, composed of various shades of blue and purple geometric shapes.

WHICH CITY IS
CONSISTENTLY RATED
AS HAVING THE **BEST**
QUALITY OF LIFE IN
EUROPE?

VIENNA, FOLLOWED BY ZURICH,
COPENHAGEN AND MUNICH.

A stylized graphic of a city skyline, possibly representing Zurich, composed of various shades of blue and purple geometric shapes.

We have the answers.

TIAA Henderson Real Estate delivers unique investment solutions today,
by focusing on the structural trends that will shape real estate tomorrow.
We are in touch with Tomorrow's World.

www.threalestate.com/tomorrows-world



Das Buda Business Center in Budapest, das 6.400 Quadratmeter Mietfläche umfasst, wurde von einem offenen, von Diófa Fund Management verwalteten Fonds erworben.

CA IMMO SETZT VERKAUF VON NON-CORE IMMOBILIEN FORT

CA Immo hat je ein kleineres Bürogebäude in Sofia (Europark Office Building, 8.000 Quadratmeter vermietbare Nutzfläche) und Budapest (Buda Business Center, 6.400 Quadratmeter) veräußert. Das Verkaufsvolumen der zwei Büroobjekte liegt bei insgesamt rund EUR 17 Millionen. Käufer des Bürogebäudes Buda Business Center ist ein offener, von Diófa Fund Management verwalteter Fonds; Europark Office Building wurde von einem lokalen Investor erworben. Das Immobilienconsulting-Unternehmen Colliers International Hungary und die Rechtsanwaltskanzlei CHSH waren auf Verkäuferseite beim Verkauf des Buda Business Center beratend tätig.

CTPARK ERWEITERT NETZWERK UM ZWEI NEUE STANDORTE

CTP hat zwei neue Business Parks in der Tschechischen Republik gestartet: CTPark Preštice und CTPark Uherské Hradiště. CTPark Preštice liegt 15 Kilometer südlich von Pilsen an der Autobahn E53. Der Standort soll 26.700 Quadratmeter Mietfäche umfassen, davon sind 17.000 Quadratmeter derzeit im Bau. CTPark Uherské Hradiště liegt südöstlich von Brünn und 30 Kilometer von der slowakischen Grenze entfernt an der E50, die Brünn und Trenčín verbindet. CTPark Uherské Hradiště soll drei Gebäude mit insgesamt 58.500 Quadratmeter Mietfäche umfassen, davon sind 20.000 Quadratmeter im Bau.

MITISKA REIM ERWIRBT ZWEI FACHMARKTZENTREN IN POLEN

Mitiska REIM, ein in Brüssel ansässiges Immobilien-Investmentunternehmen, hat einen Anteil von 100 Prozent an zwei Fachmarktzentren in Polen erworben. Die beiden Objekte, in denen jeweils Kaufland Ankermieter ist, liegen in Stalowa Wola und Andrychów in Südpolen. Mitiska REIM hat hier für seinen Immobilienspezialfonds First Retail International (FRI) investiert. Verkäufer ist das Bau- und Projektentwicklungsunternehmen PA Nova. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen bewahrt.

PARTNERS GROUP ERWIRBT TEILE DES PORTFOLIOS VON BPT OPTIMA

Bei einer im Februar abgeschlossenen Transaktion hat ein neues Investmentvehikel, das die Partners Group und ihr operativer Partner Northern Horizon Capital gegründet haben, dem Kauf eines Portfolios von BPT Optima zugestimmt. Das Portfolio umfasst sieben Büro- und Einzelhandelsobjekte in den baltischen Städten Tallinn, Riga, Vilnius, Kaunas und Klaipėda mit einer Gesamtmietfläche von rund 112.000 Quadratmeter, sowie in Polen die Young City in Danzig, ein Stadtumbauprojekt am Hafen, das auch die ehemaligen Werften mit einschließt.



Atrium European Real Estate hat die 75-prozentige Beteiligung von Unibail-Rodamco am Arkády Pankrác Shopping Center in Prag erworben.

ATRIUM ERWIRBT ARKÁDY PANKRÁC IN PRAG

Atrium European Real Estate hat einen Vertrag über den Erwerb eines 75-prozentigen Anteils am Arkády Pankrác Einkaufszentrum in Prag für einen Kaufpreis von rund EUR 162 Millionen unterschrieben. Atrium erwirbt die Beteiligung von Unibail-Rodamco S.E., die 75 Prozent des Zentrums durch ein gemeinsames Joint Venture mit der Otto Familie besitzt, die weiterhin Eigentümerin der restlichen 25 Prozent bleiben wird. Das Arkády Pankrác im Prager Bezirk 4 eröffnete im Jahr 2008 und umfasst 38.200 Quadratmeter Bruttomietfläche sowie rund 1.100 Parkplätze. Nach dem Erwerb wird ECE das Zentrum weiterhin betreiben und mit Atriums eigenem Expertenteam für Einzelhandelsimmobilien eng zusammenarbeiten.

AFI PALACE COTROCENI EXPANDIERT WEITER

AFI Palace Cotroceni in Bukarest hat mit den Bauarbeiten für die nächste Erweiterung und Umgestaltung begonnen. Die Arbeiten finden hauptsächlich im Bereich des Galaxy-Eingangs statt. Mit der Erweiterung soll die Mietfläche der Mall auf 82.000 Quadratmeter erhöht werden. Das Management der Mall ist bereits dabei, die nächste Erweiterung um nochmals 8.000 Quadratmeter zu planen.

AEW EUROPE ERWIRBT TSCHECHISCHEN LOGISTIKPARK

AEW Europe hat für seinen Logistis Fund für EUR 150 Millionen einen 255.000 Quadratmeter großen Logistikpark in Prag von Panattoni Europe erworben. Die Transaktion ist der erste Ankauf des Logistis Fund in der Tschechischen Republik. Der Park liegt an der Schnellstraße R6, nahe dem internationalen Flughafen und der R1 Ringstraße um Prag. Das Objekt umfasst ein einzelnes 125.000 Quadratmeter großes Lager- und Logistikgebäude, das derzeit entwickelt wird und komplett an Amazon vorvermietet ist. Das Gebäude soll im Sommer 2015 fertiggestellt sein.

Die verbleibenden 130.000 Quadratmeter entfallen auf ein Logistikprojekt, das aus sieben Gebäuden besteht. Vier davon mit insgesamt 102.000 Quadratmetern sollen für unterschiedliche Mieter bereitstehen, die restlichen drei sollen für Eigennutzer entwickelt werden.

6B47 STARTET IN POLEN

Der Wiener Projektentwickler und Investor 6B47 Real Estate Investors, bislang aktiv in Österreich und Deutschland, expandiert nach Polen. Fortan agiert das 2009 gegründete Immobilienhaus, das bis dato Niederlassungen in Wien und Düsseldorf unterhält, auch von Warschau aus und beginnt im Mai mit dem Bau eines Wohnprojekts in Wilanow. Dort sollen für EUR 15 Millionen 148 Apartments gebaut werden.



50 Jahre Lieblingsplätze

Für manche ist es ein kleiner Spielwarenladen im Erdgeschoss, für andere der schönste Ort der Welt: Seit 50 Jahren schafft die ECE einzigartige Einkaufserlebnisse. 1965 gründete Werner Otto das Unternehmen – mit visionärer Kraft und großem Mut. Heute betreibt die ECE rund 200 Shopping-Center in 16 Ländern und realisiert darüber hinaus maßgeschneiderte Büro-, Logistik- und Hotelimmobilien. Damit jeden Tag neue Lieblingsplätze entstehen. www.ece.de

50
JAHRE
ECE

ECE



Das Baltic Business Center in Gdansk wurde von einem Investmentfonds der Immobiliengesellschaft Octava SA erworben.

BPT OPTIMA VERKAUFT ZWEI GEBÄUDE IN POLEN

BPT Optima hat zwei Gebäude aus seinem Büroportfolio in Polen verkauft. Beide, Obrzezna Building in Warschau und das Baltic Business Center in Gdansk, wurden von Octava FIZAN gekauft, einem Investmentfonds der Immobiliengesellschaft Octava SA, die an der Warschauer Börse gelistet ist. Das Obrzezna Building im Warschauer Bezirk Mokotów bietet 9.600 Quadratmeter Bürofläche und ist komplett an Orange Polska SA. vermietet. Das Baltic Business Center liegt im Stadtzentrum von Gdansk und bietet 11.300 Quadratmeter Bürofläche. Mieter sind Thomson Reuters und die Bank Pekao SA.

P3: KAUF VON DREI LOGISTIKPARKS VON CA IMMO ABGESCHLOSSEN

P3 Logistic Parks hat den Kauf von zwei Logistikparks in Polen und einem weiteren in Rumänien mit einer Gesamtmietfläche von 467.000 Quadratmetern von der CA Immobilien Anlagen AG abgeschlossen. Der Erwerb, zu dem auch rund 165 Hektar Land für weitere Entwicklungen gehören, erhöht das Lager- und Logistikportfolio von P3 auf insgesamt 2,9 Millionen Quadratmeter.

Die von der CA Immobilien erworbenen Objekte sind ein 177.000 Quadratmeter umfassender Park bei Blonie, der 30 Kilometer westlich der Warschauer Innenstadt liegt; ein Park bei Piotrkow, Zentralpolen, der 75.000 Quadratmeter Fläche umfasst; sowie in Rumänien ein Park in Bukarest mit 215.000 Quadratmetern Fläche.

GOODMAN: BAUBEGINN FÜR POZNAN AIRPORT LOGISTICS CENTRE

Goodman entwickelt das erste Gebäude des neuen Poznan Airport Logistics Centre. Die Lager- und Logistikeinrichtung wird 16.000 Quadratmeter umfassen. CD Partner, ein polnischer Getränkegroßhändler, wird hier 4.500 Quadratmeter Lager- und Bürofläche belegen. Die verbleibenden 11.500 Quadratmeter entwickelt Goodman spekulativ. Das Gebäude soll im zweiten Quartal 2015 fertiggestellt sein.

EFTEN CAPITAL ERWIRBT RADISSON BLU IN TALLIN

Eften Real Estate Fund II, ein im Januar 2015 aufgelegter Fonds der estnischen Gesellschaft Eften Capital, hat für EUR 46 Millionen das Radisson Blu Sky Tallinn Hotel & Offices erworben. Die Transaktion umfasst die aus 280 Hotelzimmern und 3.000 Quadratmeter Bürofläche bestehende Anlage sowie die Hotelbetreibergesellschaft Astlanda Hotelli AS. Verkäufer der Anlage und der Betreibergesellschaft war Galaren Invest B.V. Die SEB Bank finanzierte die Transaktion.



In der südpolnischen Stadt Krosno will die Immofinanz auf einem sechs Hektar großen Grundstück ein weiteres Vivo! Shopping Center errichten.

IMMOFINANZ ERRICHTET VIVO!-EINKAUFSZENTRUM IN KROSNO

Die Immofinanz Group treibt die Expansion ihrer neu etablierten Shopping-Center-Marke Vivo! voran: Im südlichen Polen, in der Stadt Krosno, wurde ein sechs Hektar großes Grundstück gesichert, auf dem ein weiteres Vivo!-Einkaufszentrum errichtet wird. Die Fertigstellung ist für das erste Quartal 2017 geplant; die Investitionskosten belaufen sich voraussichtlich auf rund EUR 37 Millionen. Die Immofinanz Group realisiert dieses Projekt gemeinsam mit der auf Einzelhandelsentwicklungen spezialisierten Acteeum Group (Aufteilung auf Gesellschafterebene: 85 Prozent Immofinanz, 15 Prozent Acteeum).

Das neue Einkaufszentrum wird über rund 22.000 Quadratmeter vermietbare Fläche für mehr als 70 Ladengeschäfte verfügen. Zudem sind rund 800 Parkplätze geplant.

AFI EUROPE STELLT AFI PARK 3 IN BUKAREST FERTIG

AFI Europe Romania hat das dritte Bürogebäude im AFI Park in Bukarest fertiggestellt. AFI Park 3 umfasst 12.200 Quadratmeter Bruttomietfläche und ist komplett an Endava Romania und Telus International vermietet. Das Projekt wurde in Höhe von EUR 15 Millionen von der BCR (Banca Comerciala Română) finanziert, einem Mitglied der Erste Group.

AFI Park Bukarest besteht aus insgesamt fünf Bürogebäuden mit einer Bruttomietfläche von insgesamt 70.000 Quadratmetern. Alle Gebäude sind mit der benachbarten Mall AFI Palace Cotroceni verbunden. Im April 2014 hat AFI Europe Romania mit dem Bau von AFI Park 4 & 5 begonnen. Dieser vierte Bauabschnitt soll im vierten Quartal 2015 fertiggestellt sein. AFI Park 4 & 5 werden als ein Gebäude errichtet und bieten Geschossflächen von rund 3.000 Quadratmetern. Insgesamt soll das Gebäude 32.000 Quadratmeter Mietfläche auf zwölf Etagen sowie zwei Tiefgaragengeschosse mit 300 Stellplätzen bieten.

PEAKSIDE REFINANZIERT WISNIOWY BUSINESS PARK IN WARSCHAU

Bank Zachodni WBK hat einer Tochtergesellschaft des Polonia Property Fund LP (Polonia II), der von Peakside Capital verwaltet wird, einen Kredit in Höhe von EUR 62,6 Millionen zur Verfügung gestellt. Damit sollen die bestehenden Einrichtungen im Wisniowy Business Park refinanziert werden. Der Kredit ist übertragbar, sollte das Objekt verkauft werden, wobei der Kreditgeber jedoch dem Verkauf zustimmen muss.

Wisniowy Business Park umfasst ein Areal von 5,6 Hektar und besteht aus sechs Bürogebäuden mit insgesamt 40.000 Quadratmeter Bruttomietfläche sowie 690 Tiefgaragen- und 680 oberirdischen Parkplätzen. Wisniowy Business Park liegt an der Schnellstraße, die das Stadtzentrum mit dem Flughafen verbindet und ist lediglich vier Kilometer vom internationalen Flughafen von Warschau entfernt.

Building networks

Jetzt anmelden und Fläche sichern:
www.exporeal.net/anmeldung



Erfahren Sie mehr:
www.exporeal.net
www.blog.exporeal.net



18. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen

5.-7. Oktober 2015 | Messe München

**expo
real**

Building networks



Im Rahmen eines Joint Venture Deals hat Invesco Real Estate für die Bayerische Versorgungskammer und die Nordrheinische Ärzteversorgung das Objekt Plac Unii in Warschau erworben.

INVESCO ERWIRBT PLAC UNII IN WARSCHAU

Im Rahmen eines Joint-Venture-Deals hat Invesco Real Estate für rund EUR 226 Millionen die gemischt genutzte Immobilie Plac Unii für die Bayerische Versorgungskammer (BVK) und die Nordrheinische Ärzteversorgung (NAEV) erworben. Verkäufer waren Liebrecht & wood und BBI Development SA.

Die Ende 2013 fertiggestellte Immobilie verfügt in drei Gebäudeteilen mit bis zu 21 Stockwerken über insgesamt 41.300 Quadratmeter Bürofläche sowie 15.500 Quadratmeter Einzelhandelsflächen.

GTC: FINANZIERUNG FÜR BÜRO-PROJEKT FORTYONE IN BELGRAD

GTC Serbia, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von GTC S.A., hat eine Kreditvereinbarung mit der Raiffeisen Bank in Höhe von EUR 9,5 Millionen unterzeichnet. Mit dem Kredit soll der erste Bauabschnitt des Büroprojekts Fortyone in der serbischen Hauptstadt Belgrad finanziert werden. Die Bauarbeiten für Fortyone haben bereits im Oktober 2014 begonnen. Fortyone soll insgesamt 27.000 Quadratmeter Bürofläche umfassen und in drei Abschnitten entwickelt werden. Das erste Gebäude bietet rund 10.000 Quadratmeter Bürofläche und soll im dritten Quartal 2015 fertiggestellt sein.

WELTBANKGRUPPE UNTERSTÜTZT GESUNDHEITZENTRUM IN ADANA

Die International Finance Corporation (IFC) und die Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), beide Teil der Weltbankgruppe, gaben bekannt, die Entwicklung eines Gesundheitszentrums in Adana in der Südtürkei mit EUR 433 Millionen zu unterstützen. Das Gesundheitszentrum in Adana ist Teil des für die gesamte Türkei verabschiedeten PPP-Programms des türkischen Gesundheitsministeriums, um die öffentliche medizinische Versorgung zu verbessern. Das Gesundheitszentrum in Adana soll aus sechs Krankenhäusern mit unterschiedlichen Spezialbereichen bestehen sowie 1.550 Betten bieten.

Die IFC wird einen Kredit in Höhe von EUR 35 Millionen an ADN PPP Saglik Yatirim vergeben, eine Objektgesellschaft, die von einem Konsortium für den Bau, die Finanzierung und den Betrieb des Gesundheitszentrums gegründet wurde, sowie als Arranger für weitere EUR 136 Millionen agieren, die aus anderen Quellen kommen, so unter anderen von der DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Proparco, einer Tochter der französischen Entwicklungsgesellschaft, die auf die Finanzierung des privaten Sektors fokussiert ist, EBRD, KDB, BBVA, Siemens Financial Services, SMBC und HSBC. MIGA vergibt Garantien in Höhe von EUR 142,1 Millionen, die das Eigenkapitalinvestment von Meridiam Eastern Europe SARL abdecken. Die französische Meridiam Eastern Europe SARL ist eines der Mitglieder des Konsortiums, das ADN PPP Saglik Yatirim etabliert hat. Die Garantien von MIGA decken Risiken wie Transferrestriktionen, Enteignung und Vertragsbrüche für einen Zeitraum bis zu 20 Jahren ab.

PERSONALIEN

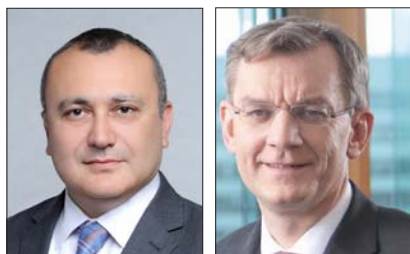


links: Charles Daulon du Laurens
rechts: Cristina Dumitrache



Charles Daulon du Laurens ist neuer European Head of Sales bei AXA Real Estate Investment Managers. Charles Daulon du Laurens trat AXA Real Estate im Jahr 2012 als Head of Investor Relations der Abteilung Real Asset Finance bei. Zuvor war Charles Daulon du Laurens neun Jahre lang für die Kapitalmarktabteilungen einiger führender Investmentbanken tätig, zuletzt als Director.

Cristina Dumitrache wurde zum Managing Director für die Slowakei bei Cushman & Wakefield ernannt. In den vergangenen zwei Jahren arbeitete Cristina Dumitrache als Associate im Retail Department von C&W in der Slowakei. Sie bringt 17 Jahre Erfahrung im Immobilienbereich mit, davon war sie zehn Jahre mit Einzelhandelsimmobilien befasst. Sie kam 2007 zu Cushman & Wakefield, zuvor war sie seit 2004 für das Associate Office von Cushman & Wakefield in Rumänien tätig. Zu C&W in der Slowakei kam sie im Juni 2013.

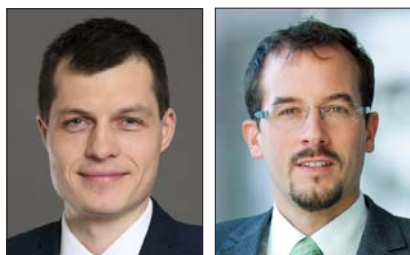


links: Ryan Lee
rechts: Dr. Joachim Seeler



Ryan Lee wurde zum Chief Financial Officer (CFO) von Atrium European Real Estate berufen. Er wird zum 1. April 2015 die Nachfolge von Sona Hýbnerová antreten, die nach zehn Jahren das Unternehmen verlässt. Ryan Lee kommt von der Central European Distribution Corporation (CEDC). Bei dem Spirituosen Großhändler hatte er in den vergangenen zwei Jahren die Funktion des CFO.

Dr. Joachim Seeler ist Geschäftsführender Partner der zum 1. März 2015 neugegründeten Hamburg Invest GmbH. Bis Ende Januar 2015 war er Vorstand der Lloyd Fonds AG und verantwortete den Ausbau der Immobilien-Abteilung sowie die Bereiche Vertrieb und Treuhand. Von 2007 bis 2011 war Dr. Joachim Seeler Vorstandsvorsitzender des von ihm gegründeten Emissionshauses Hamburg Trust und zuvor als Vorstandsmitglied der HSH Real Estate AG, als Geschäftsführer der HGA Capital GmbH und als Leiter der Internationalen Immobilienfinanzierung bei der HSH Nordbank AG tätig. Seit 15. Februar 2015 ist Dr. Joachim Seeler auch Mitglied der Hamburgischen Bürgerschaft.



links: Petr Svoboda
rechts: Steffen Szeidl



Petr Svoboda wurde von CBRE zum Leiter des neuen Debt & Structured Finance Team in Zentral- und Osteuropa berufen. Petr Svoboda kam zu CBRE von der Komerční banka (SG Gruppe), wo er sechs Jahre lang im Bereich Immobilienfinanzierung in Prag tätig war. Zuvor arbeitete Petr Svoboda vier Jahre bei der Bank of Ireland in Dublin.

Steffen Szeidl wurde zum Vorstand Organisation, Digitalisierung, Controlling und Finanzen von Drees & Sommer bestellt. Er folgt Joachim Drees nach, der sich nach zwei Jahren im Vorstand der Drees & Sommer-Gruppe im Sommer 2014 entschieden hat, wieder in seiner angestammten Branche Industrie und Automotive tätig zu sein. Steffen Szeidl begann seinen beruflichen Werdegang nach dem Architekturstudium an der TU in Darmstadt sowie der ETH Zürich im Jahr 2005 in der Schweiz. 2006 wechselte er zu Drees & Sommer an den Standort Frankfurt. 2009 ging er wieder zurück in die Schweiz, um zwei neue Standorte für die Drees & Sommer-Gruppe, Basel und Zürich, aufzubauen.



Olivier Tèran

Olivier Tèran ist neuer Chief Investment Officer (CIO) der Allianz Real Estate. Olivier Tèran kam im Jahr 2008 zur Allianz Real Estate. Als Mitglied des Executive Committee war er zunächst für Sonderprojekte verantwortlich, bevor er Global Head of Portfolio Management und Investment Controlling wurde. Olivier Tèran begann seine berufliche Laufbahn bei Commerz Financial Products und wechselte danach zu GE. Dort hatte er verschiedene Positionen inne, bevor er Geschäftsführer für Business Development bei GE Real Estate Europe wurde.



VERMIETUNGEN

BUSINESS GARDEN, WARSCHAU

POLEN 

Sandler & Travis Trade Advisory Services (STAS) haben einen Mietvertrag über 1.300 Quadratmeter Bürofläche im Komplex Business Garden in Warschau unterzeichnet. JLL vertrat bei den Verhandlungen den Mieter. Business Garden umfasst sieben Gebäude mit insgesamt 90.000 Quadratmeter Büro-, Einzelhandels- und Dienstleistungsfläche sowie Hotel- und Konferenzeinrichtungen. Investor des Business Garden ist Vastint Poland (ehemals SwedeCenter).

PARK ROZWOJU, WARSCHAU

POLEN 

Das internationale Softwareunternehmen Intergraph zieht in das Bürogebäude Park Rozwoju, das Echo Investment entwickelt. Das neue Büro des Unternehmens umfasst knapp 1.200 Quadratmeter und befindet sich in einem Gebäude, das als zweiter Abschnitt des Park Rozwoju derzeit noch im Bau ist. Bei den Mietverhandlungen vertrat Cushman & Wakefield Intergraph. Park Rozwoju besteht aus zwei Gebäuden und einem Restaurant im Verbindungsteil. Insgesamt bietet der Komplex 32.000 Quadratmeter Fläche.

P3 MSZCZONÓW, WARSCHAU

POLEN 

P3 Logistic Parks hat mit der Fiege Group einen Mietvertrag über 25.445 Quadratmeter Fläche in seinem Park in Mszczonów bei Warschau unterzeichnet. Der internationale Logistikanbieter hat seinen bestehenden Mietvertrag verlängert und einen weiteren unterzeichnet. Damit wächst die von Fiege belegte Gesamtmietfläche bei P3 Mszczonów auf über 46.000 Quadratmeter. P3 Mszczonów liegt rund 50 Kilometer südwestlich von Warschau und ist direkt an das Schnellstraßennetz angebunden, das den Park mit Kattowitz, Łódź und Posen sowie Berlin verbindet. Der Park kann zu einem multimodalen Frachtzentrum ausgebaut werden und bietet noch mehr als 80.500 Quadratmeter als Baufläche für weitere Lagerimmobilien.

GALERIA SUDECKA, JELENIA GÓRA

POLEN 

Ein Geschäft der Marke Vistula wird in der Galeria Sudecka in Jelenia Góra eröffnet. Ferner wurden kürzlich auch Mietverträge mit Tatum (150 Quadratmeter), Carry (1.000 Quadratmeter) und Super-Pharm (500 Quadratmeter) unterzeichnet. Damit ist die Galeria Sudecka, die von Echo Investment entwickelt wird, zu 95 Prozent vermarktet. Galeria Sudecka soll rund 100 Ladengeschäfte und Restaurants sowie ein Helios Kino mit Café und Bar und einen Fabryka Formy Fitness Club umfassen.

OXYGEN, STETTIN

POLEN 

Das Unternehmen BrightOne hat 1.500 Quadratmeter im Bürogebäude Oxygen in Stettin gemietet. Oxygen, das von Echo Investment entwickelt wird, ist ein neugeschossiges Gebäude an der Kreuzung von Malczewskiego Straße und Wyzwolenia Allee. Das Objekt bietet insgesamt gut 14.000 Quadratmeter Mietfläche und 181 unter- und oberirdische Parkplätze.

PNK-TOLMACHEVO, NOVOSIBIRSK

RUSSLAND 

Die russische Lebensmittelkette O'key hat 13.900 Quadratmeter im Lager- und Logistikkomplex PNK-Tolmachevo angemietet. Cushman&Wakefield vertrat bei den Mietverhandlungen den Eigentümer, die PNK Group. PNK-Tolmachevo ist mit einer Gesamtfläche von 382.500 Quadratmetern der größte Lager- und Logistikkomplex auf dem russischen Regionalmarkt. Der Komplex liegt elf Kilometer von Novosibirsk und zwei Kilometer vom Flughafen Tolmachevo entfernt.

GLOBE 13, BUDAPEST

UNGARN 

Ein staatliches Unternehmen hat im Objekt Globe 13 in Budapest seinen Mietvertrag über rund 4.000 Quadratmeter Bürofläche verlängert. Eigentümer des Globe 13 ist die Immofinanz Group.

HALLER GARDENS, BUDAPEST

UNGARN 

Die Immofinanz Group hat in Budapest einen Mietvertrag mit dem Multimedia-Anbieter UPC über 6.000 Quadratmeter im Bürogebäude Haller Gardens abgeschlossen. Der Vertrag wurde für einen Zeitraum von zehn Jahren fixiert.



CEE & SEE GLOBAL REAL ESTATE
& ECONOMY TALKS

20. & 21. Mai 2015

Palais Niederösterreich
Herrengasse 13
1010 Wien



GREET
VIENNA

www.greetvienna.com

DAS FRÜHJAHRSTREFFEN DER IMMOBILIENBRANCHE

Vom 10. bis 13. März 2015 erobert wieder die Immobilienbranche Cannes. Denn die Mipim spielt sich nicht nur im Palais des Festival und dem angrenzenden Gelände ab, sondern setzt sich mehr oder weniger in der ganzen Innenstadt fort.

Ein untrügliches Zeichen dafür, dass die Mipim naht, ist die wachsenden Zahl der Mails, die Yachten und Apartments in Cannes anbieten, aber auch von Ausstellern kommen, die auf ihre Produkte und Dienstleistungen aufmerksam machen wollen und dabei breit streuen, ungeachtet, ob das Thema ins wie auch immer gear-tete „Portfolio“ des Adressaten passt. Das ist lästig, aber es gibt auch elektronische Papierkörbe, in denen das meiste mehr oder weniger unbesehen landen dürfte.

Doch abgesehen davon – was erwartet die Besucher der Mipim in Cannes? Der Veranstalter, die Reed Midem, hat vor kurzem ihre Kennzahlen für dieses Jahr veröffentlicht: Sie rechnet mit 21.000 Teilnehmern aus insgesamt 93 Ländern, sie erwartet 4.500 Investoren sowie 3.200 CEOs und Vorsitzende und verspricht die Präsenz von 350 Städten. Nun, bei den Investoren zumindest muss man etwas genauer hinschauen. Es sind gerade mal 1.478 Investmentunternehmen, die sich bislang angemeldet haben, wobei dazu auch Banken (211) und Asset Manager, die für Dritte arbeiten (404), gehören sowie manche für jedes Land, in dem sie vertreten sind, gesondert gezählt werden.

Bis dato (17. Februar 2015) haben sich insgesamt 1.999 Unternehmen und Gebietskörperschaften als Aussteller angemeldet – im vergangenen Jahr waren es 1.834. Davon kommen 1.869 aus Europa, aber – das ist überraschend – lediglich 218 aus CEE/SEE einschließlich Russlands und der Türkei. Im vergangenen Jahr waren es deutlich mehr. Die stärkste



Vier Tage lang trifft sich die internationale Immobilienbranche in Cannes.

Ausstellergruppe nach Ländern stellt Polen mit 54 ausstellenden Unternehmen und Gebietskörperschaften, dicht gefolgt von der Türkei mit 52 Ausstellern und Russland mit 51 Ausstellern. Was bei der russischen Präsenz ins Auge springen wird, ist vor allem die Abwesenheit Moskaus, aber auch der russischen Regionen. Die einzige russische Stadt, die auf der Mipim vertreten ist, wird dieses Jahr Sankt Petersburg sein (R7.G6).

The Russian Guild of Managers and Developers hat einen Gemeinschaftsstand (P-1.M57) organisiert, an dem sich neben drei internationalen und russischen Anwaltskanzleien die Bauunternehmen Atitoka und M.K.³ beteiligen, Geometry, die sich selbst als Investor und Developer bezeichnen, Astron Lindab Buildings, die vorgefertigte Stahlkonstruktionen für Gebäude entwerfen und produzieren, sowie megafon, die FM-Dienstleistungen anbieten, und Praktika Development, die keine Projektentwickler sind, sondern als Bera-

tungsunternehmen auch Asset, Facility und Property Management übernehmen. Etwas exotisch in dieser Reihe wirkt Setenergotrans, ein privates Energieunternehmen, das für die Übertragung von Strom und Wärme in Moskau und Moskau Region zuständig ist.

Die anderen verteilen sich über das Palais des Festivals und den Espace Riviera: Dazu gehören die Projektentwickler und Bauunternehmen Etalon Group (P-1.K61), Euromet Development (P-1.G61), Glubina Group (P-1.F7), MonArch Group (P-1.E64), Vedis Group (P-1.J8) sowie Terra Auri (P-1.G17). Zu nennen sind auch die Armo-Group (R7.E73), spezialisiert auf die technische Gebäudeausstattung im Bereich Elektrik und Installationen, und Ecoprog (P-1.F1), die Lösungen für technisch anspruchsvolle Projekte anbieten. Ebenfalls vertreten sind Innopolis (P-1.E76), ein Stadtentwicklungsprojekt aus Tartastan, das buchstäblich aus dem Nichts heraus entwickelt wird und das eines der künf-



Ibrahim Çaglar, Präsident der Istanbul Chamber of Commerce, informiert über die Metropole am Bosphorus.

tigen IT-Zentren Russlands werden soll, sowie der russische Online-Retailer Ulmart (P-1.C50, P-1.D51).

Wer nach türkischen Aussteller Ausschau hält, dem wird schon auf dem Freigelände neben dem Palais des Festivals das Zelt der Stadt Istanbul ins Auge fallen. Es gibt aber auch noch einen Turkey Pavilion im Palais des Festival selbst (Ebene P0). Hier präsentieren sich Ankara, Balıkesir, eine Stadt zwischen Bursa und Izmir, sowie Vadistanbul, ein Stadtentwicklungsprojekt im Norden von Istanbul mit rund 1,1 Millionen Quadratmetern für Wohnen, Shopping, Büro, Freizeit, Hotels. Ebenfalls hier vertreten sind Otomi, die Parkhäuser bauen, Podium AVM, ein Projektentwickler für Fachmärkte, Sogut Construction und der Projektentwickler Emlak Konut Real Estate Investment.

Antalya (P-1.C79) hat sich ebenso „verselbstständigt“ wie DKY Construction and Real Estate Development (P-1.G50), IMS Project Management and Consultancy (P-1.E86), Ofon Insaat (P-1.F50) sowie Nuhoglu Insaat (P-1.G51). Proplan Project Management & Consultancy (P-1.K72) und Tabanlıoğlu Proje Hizmetleri Architekten (P-1.K51) sind zwei Aussteller, die nicht nur in der Türkei, sondern auch in Russland und den Arabischen Emiraten aktiv sind. Sie alle sind in der „Tiefgarage“ zu finden, während Piyalepaşa Real Estate Development & Investment Co. (R7.C24) im Espace Riviera seinen Stand hat.

Der ungekrönte Sieger bei der quantitativen Beteiligung nach Ländern aus CEE/SEE ist dieses Jahr Polen. Auffallend ist die starke Präsenz der polnischen Städte und Regionen, bei denen auch das eine oder andere private Unternehmen „Unterschlupf“ findet. So beteiligen sich am Stand der Stadt Warschau die Projektentwickler BBI Development, Golub Gethouse, Okam Capital und Vision Group sowie die Polnische Post. Am Stand der Tri-City Danzig, Gdingen, Sopot findet man auch die beiden dort aktiven Projektentwickler Eco-Classic und Euro Styl. Ebenfalls vertreten sind die Städte Breslau, Bydgoszcz, Gliwicz, Katowitz, Krakau, Łódź, Lublin, Posen sowie die Regionen Lower Silesia, Metropolia Silesia, Krosno und Kujawsko Pomorskie. Sie alle wie auch die polnische Military Property Agency sind auf der Ebene 8 des Espace Riviera angesiedelt.

Zu jenen Ländern aus CEE/SEE, die ebenfalls mit zweistelligen Ausstellerzahlen in Cannes vertreten sind, gehört auch die Tschechische Republik mit insgesamt 19 ausstellenden Unternehmen und Gebietskörperschaften. Abgesehen von internationalen Beratern, Anwaltskanzleien und Architekturbüros ist die Stadt Prag (P-1.C64; P-1.D65) mit einem Stand vertreten, an dem sich auch der Projektentwickler Chrestyl, P3 Logistikparks und Unibail-Rodamco beteiligen. In der Nähe findet man die Mährisch-Schlesische Region und die Stadt Ostrava (P-1.D76; P-1.E77), die Mittelböhmische Region

(P-1.D61) und die Karlsbader Region (P-1.C60). Unabhängig von diesen tschechischen Ausstellern in der „Tiefgarage“ hat sich der Business-Park-Entwickler CTP gemacht – er residiert im Espace Riviera.

Aus den anderen Ländern haben sich hauptsächlich internationale Beratungsunternehmen angemeldet, die dort auch jeweils tätig sind. Eine Ausnahme ist Montenegro (P-1.J70, P-1.K71): Hier präsentiert sich das Ministerium für nachhaltige Entwicklung und Tourismus zusammen mit der Montenegrin Investment Promotion Agency sowie Lustica Development, ein Unternehmen, das zu 90 Prozent Orascom und zu 10 Prozent der Regierung von Montenegro gehört, und die Atlas Grupa, ein auch in Serbien aktives Unternehmen, das in unterschiedlichsten Bereichen tätig ist.

Interessant ist vielleicht auch ein Blick auf jene, die als geographisches Interesse CEE/SEE angeben – immerhin 369 Aussteller. Schaut man sich diese Liste allerdings genauer an und klammert internationale Berater, Architekten und Anwaltskanzleien aus, dann sind es maximal zehn Prozent der genannten Zahl, die dort wirklich in irgendeiner Form aktiv sind. Dennoch: Es gibt nicht allzu viele Gelegenheiten, wo man entspannt miteinander ins Gespräch kommen kann und sich dabei die eine oder andere Geschäftsbeziehung anbahnen lässt, wie in Cannes und während der Mipim. **I Marianne Schulze**



Foto Ralph Richter

VOTE FOR



DREISCHEIBENHAUS

a joint venture of
MOMENI Group and
Black Horse Investments

designed by
HPP Architects

nominated for the
MIPIM Awards 2015



in the categories
"best refurbished building"
and
"people's choice award"



full refurbishment of listed landmark
in Düsseldorf's CBD, Germany

transformation from a single-tenant
into a flexible multi-tenant building

new inner twin-shell façade

preservation of listed curtain wall

decentralization of building services

profit of additional 1.200 m² GFA

LEED Gold targeted

RHDF: FÜR MODERNEN WOHNUNGSBAU IN GANZ RUSSLAND



Die Russian Housing Development Foundation RHDF fördert und unterstützt die Entwicklung moderner Wohngebiete.

Einer der Aussteller aus Russland auf der Mipim ist die Russian Housing Development Foundation RHDF (R8.B17). Was wollen sie in Cannes zeigen und was erhoffen sie sich von einem Auftritt? Dazu sprach SPH Newsletter mit Svetlana Kuznetsova, Deputy General Director der Russian Housing Development Foundation.

Wie attraktiv sind in der derzeitigen Situation Investitionen in den russischen Immobilienmarkt?

Russland ist ein sehr großer Markt und daher für internationale Investoren nach

wie vor attraktiv. Entgegen manchen pessimistischen Einschätzungen erfährt die RHDF weiterhin Aufmerksamkeit von internationalen Investoren, die daran interessiert sind, sich im russischen Immobilienmarkt zu etablieren oder ihre Präsenz zu verstärken. So sehen wir deutliche Fortschritte in der Zusammenarbeit mit einigen weltweit bekannten staatlichen chinesischen Bauunternehmen. Diese planen, in den russischen Wohnungsmarkt mit dem Bau großer Wohnanlagen für ‚Otto Normalverbraucher‘ einzutreten. Die RHDF erwartet auch, dass verschiedene Stadtentwicklungsprojekte in naher Zukunft angestoßen werden, bei denen

russische und japanische Unternehmen zusammenarbeiten und die gemeinsam mit der RHDF realisiert werden sollen. Das ist der gemeinsamen engen Zusammenarbeit im Rahmen der Russian-Japanese Working Group on Urban Environment zu verdanken. Starkes Interesse besteht auch seitens türkischer Unternehmen, die bereits seit langem im russischen Immobilienmarkt aktiv sind. So bekannte Serkan Cetintas, General Secretary der Russian-Turkish Business Association, vor kurzem, dass die russische Krise für sie gute Chancen biete. Und weiter führte er aus, dass Krisen in allen Volkswirtschaften von Zeit zu Zeit aufträten, die Türkei aber nach wie vor



oben: Svetlana Kuznetsova, Deputy General Director der RHDF
rechts: Ein mit Unterstützung der RHDF errichtetes Bauteilwerk bei Nowosibirsk



von der wirtschaftlichen Stärke Russlands überzeugt sei. Auch jüngste Kontakte mit Vertretern von großen europäischen Unternehmen in Frankreich, Deutschland, Österreich und Finnland zeigen ein stabiles Interesse am russischen Immobilienmarkt. Keines der hier engagierten Unternehmen plant, Russland zu verlassen, und nur wenige wollen ihre Expansionspläne revidieren.

Welche Investmentmöglichkeiten will die Russian Housing Development Foundation auf der Mipim vorstellen?

Gemäß dem föderalen Gesetz über die Unterstützung des Wohnungsbaus hat die RHDF das Recht, in öffentlichen Ausschreibungen föderales Land zu verkaufen oder zu verpachten. Im Allgemeinen sind die Grundstücke durch eine attraktive Lage gekennzeichnet und bieten gute Aussichten für eine integrierte Gebietsentwicklung. Auf der Mipim stellt die RHDF die Grundstücke vor, die noch im ersten Halbjahr 2015 ausgeschrieben werden sollen, und informiert über die Vorteile, die es hat, Bauprojekte in Russland mit Unterstützung der RHDF zu verwirklichen. Die Grundstücke für eine integrierte Wohnbauentwicklung und die Standorte für die Produktion von Baumaterial, Bauelementen und Fer-

tigbauteilen sowie andere Einrichtungen sind in unterschiedlichen russischen Regionen angesiedelt. Insgesamt handelt es sich bei den vorzustellenden Grundstücken um rund 2.000 Hektar Land. Die RHDF möchte internationale Investoren sowohl für Wohnprojekte als auch für andere Bauprojekte wie beispielsweise Büroflächen und Verwaltungsgebäude, für Einzelhandelsprojekte, für gastronomische, Sport- und Freizeiteinrichtungen sowie Hotels und für Gewerbeparks gewinnen, kurz: für alle Arten von Projekten, die dazu beitragen, die ganzheitliche Entwicklung eines Wohngebiets zu fördern.

Wie sehen die wechselseitigen Beziehungen zwischen der RHDF und den Investoren aus?

Die RHDF arbeitet aktiv mit internationalen Investoren zusammen, deren Spektrum von Projektentwicklern bis zu Handels-, Hotel- und Restaurantketten reicht. Im Moment umfasst die Datenbank der RHDF mehr als 1.500 Adressen von Unternehmen mit internationaler Beteiligung. In den Jahren 2012 bis 2014 haben wir Auktionen in den Regionen Moskau, Sankt Petersburg, Saratow, Jekaterinburg, Nischni Nowgorod, Nowosibirsk und Krasnodar mit internationaler

Beteiligung durchgeführt. Grundsätzlich bietet die Zusammenarbeit mit der RHDF eine Reihe von Vorteilen: So unterstützen wir das jeweilige Unternehmen von Anfang bis Ende eines Projekts. Wir helfen, bürokratische Hürden zu überwinden und Korruptionsrisiken zu verringern. Nicht zuletzt dadurch verkürzt sich die Entwicklungszeit um die Hälfte. Abhängig von den bestehenden Vereinbarungen mit den jeweiligen Versorgungsunternehmen können sich die Infrastrukturkosten für ein Projekt um bis zu 30 Prozent verringern. Außerdem garantiert die RHDF dem Investor, bei normalen Wohnhäusern bis zu 35 Prozent, bei Wohnhochhäusern bis zu 25 Prozent der Wohnungen zu übernehmen. Projektentwicklungen bieten bei Fertigstellung einen Return of Investments von etwa 26 Prozent. Und wir haben standardisierte Abläufe für den Wohnungsbau sowie für die Entwicklung anderer Projekte. Kurz: Die Zusammenarbeit mit der RHDF erlaubt Investoren, hohe Gewinne zu erzielen und Risiken zu minimieren.

BABYLONISCHE SPRACHVERWIRRUNG MIT A UND B

Auch in der Immobilienbranche gibt es „Moden“: Schallte es vor ein paar Jahren noch „core“ und „nur A-Standorte“, so sind jetzt so genannte B-Standorte das Schlagwort der Saison. Doch schon bei der Frage, was ist ein A- und was ein B-Standort gehen die Meinungen weit auseinander.

Als nach der Krise 2008/2009 das Investmentgeschäft wieder anzog, konzentrierte sich das Interesse auf „Core-Märkte“ und kamen nur erstklassige Produkte in erstklassiger Lage an A-Standorten in Frage. Aber was genau ist ein Kernmarkt und was ein „secondary market“, was ein A-Standort oder ein B-Standort? Bei der Definition der jeweiligen Begriffe stößt man auf erhebliche Meinungsvielfalt.

Folgt man beispielsweise internationalen Beratern, dann sind im Bürobereich Core-Märkte in Europa allenfalls Großbritannien, Frankreich und Deutschland. Polen – inzwischen von vielen auch als „core market“ betrachtet – rechnet schon zu den so genannten „secondary markets“. Das mag aus internationaler Sicht durchaus seine Berechtigung haben – nicht zuletzt aufgrund der Größe der jeweiligen Märkte –, und doch bleibt dabei ein leichtes Unbehagen zurück. Was ist mit jenen Investoren, die schwerpunktmäßig auf die Länder in CEE ausgerichtet sind und hier ihre Kernkompetenzen entwickelt haben? Investieren sie alle nur in „secondary markets“? Oder anders ausgedrückt: Sind diese „secondary markets“ dann nicht deren „core markets“?

Die Verwirrung setzt sich fort, betrachtet man so genannte A- und B-Städte: Logisch betrachtet kann es außerhalb der Kernmärkte keinen A-Standort geben und auch in den Kernmärkten sind es nur die Hauptstädte, die als A-Standorte gelten. Also



Standorte werden wenig nachvollziehbar nach A und B klassifiziert.

bliebe in Europa zunächst nur London und Paris. Deutschland ist durch seine dezentrale Struktur ein Sonderfall, hier gibt es – auch je nach Standpunkt – drei (München, Frankfurt, Berlin) oder (mit Hamburg und Stuttgart) fünf A-Standorte. Düsseldorf gehört aus deutscher Sicht sicher ebenfalls zu den A-Städten, wird aber international eher unter die „secondary cities“ subsumiert.

Und schon tut sich die nächste Stolperfalle auf: Zählt man Polen zu den „secondary markets“, dann ist Warschau auch nur eine „secondary city“ und alle anderen Bürostandorte des Landes können folglich bestenfalls C-Klasse sein. An diesem Beispiel wird endgültig deutlich, dass die Begriffe nicht klar definiert sind und jeder

etwas anderes darunter verstehen kann, je nachdem, welchen Standpunkt er gerade einnimmt.

Schon bei dem Begriff „core“ scheiden sich häufig die Geister und erst Recht bei der Frage, was ist ein A- und was ein B-Standort – von dem dritten Punkt, der Lage innerhalb des Gefüges des jeweiligen Stadt, sei hier abgesehen, um das Ganze nicht noch komplizierter zu machen. Was ein „core market“ für den jeweiligen Investor ist, hängt nicht nur mit der Marktgröße zusammen, sondern auch mit der jeweiligen Anlagestrategie. Damit ist noch nicht einmal vorrangig die Frage gemeint, ob konservativ oder opportunistisch, sondern schlicht und ergreifend, ob der Investor für einen bestimmten Markt



Wer in London investiert, darf sich fast schon automatisch mit dem Etikett „core“ schmücken.

über ausreichend Expertise verfügt. Oder wie Frank Billand, Geschäftsführer der Union Investment Real Estate GmbH, es einmal ausdrückte: „Es hat durchaus seinen Charme, an einem weniger prominenten Standort die Nummer Eins zu sein, gegenüber der Alternative, in der Hauptstadt oder in der größten Metropole als einer unter vielen aufzutauchen. Es hat aus meiner Sicht wenig Sinn, in einem Land nur über ein so genanntes Leuchtturmprojekt zu verfügen“, nur weil – so könnte man hinzufügen – alle dort hingehen. Insofern gibt es keinen generellen Kernmarkt, auch nicht aus internationaler Sicht. Was mit dem Etikett „core market“ versehen wird, richtet sich häufig allein nach der Marktgröße und vielleicht noch nach der Volatilität des jeweiligen Marktes – und manchmal eben auch danach, „wo sie gerade alle hingehen“.

Zugegeben, eine gewisse Marktgröße und damit auch eine gewisse Volatilität braucht es, will man nach einem bestimmten Zeitraum das Objekt wieder und möglichst auch noch mit Gewinn verkaufen. Häufig werden auch Flächenumsätze als Kriterium genannt, doch müsste es eher die Absorptionsrate sein, die den Ausschlag gibt. Denn ein Gebäude kann aktuell bestens vermietet sein, irgendwann laufen die Mietverträge aus und je nach Lage auf dem Büromarkt können Anschlussvermietungen schwierig werden. Besteht ein Flächenüberangebot auf dem jeweiligen Markt wie beispielsweise in Warschau, Prag oder Frankfurt am Main, dann hat jeder potenzielle Mieter die Möglichkeit,

die Preise hart zu verhandeln. Lässt sich der Vermieter nicht darauf ein, findet sich ohne Schwierigkeiten ein anderer Vermieter, der entgegenkommender ist. Dieses Spiel funktioniert sowohl an A- als auch an B-Standorten.

Ein weiteres Kriterium ist die Höhe der erzielbaren Mieten. Sie liegen an den vermeintlichen A-Standorten zwar höher, sind aber oft auch heftigeren Schwankungen ausgesetzt. Höhere Mieten bedeuten aber auch höhere Preise für ein Objekt. Und wieder ist es eine Frage der Anlagestrategie wie auch des Anlagehorizonts, ob es London oder Breslau sein sollte. Ein Investor, der zu einem Zeitpunkt kauft, wenn der Markt gerade die Talsohle überwunden hat, und wieder verkauft, wenn der Markt sich kurz vor oder gerade auf dem Höhepunkt befindet, wird einen entsprechenden Wertzuwachs mitnehmen können. Wer allerdings kurz vor dem Höhepunkt teuer kauft und dann in den nächsten zyklischen Abschwung hineinrauscht, der muss unter Umständen entsprechend länger warten, bis seine Immobilien den gleichen Wert wieder erreicht. Dabei sind die Möglichkeiten, viel Geld zu verbrennen, in den Märkten, in die alle streben, oft deutlich höher.

Das alles sind Binsenweisheiten, und dennoch wirft die Branche nach wie vor mit den wenig aussagekräftigen Begriffen wie „core“ nicht nur bezogen auf Märkte, sondern auf Immobilieninvestments generell, sowie A- und B-Standorte um sich und immer wieder drängt sich der

Eindruck auf, dass die Mehrheit der gleichen Fahne folgt. Hörte man vor ein paar Jahren nur „core“, ist jetzt „value-add“ das Schlagwort und sind B-Standorte in aller Munde, vielleicht, weil die vermeintlichen A-Standorte inzwischen abgegrast sind.

Wichtiger als alle diese Etiketten scheint doch zu sein, was 2011 Dr. Hubert Spechtenhauser, damals Geschäftsführer der Hannover Leasing, auf der Expo Real zu dem damals noch sehr virulenten Thema „core“ sagte: „Entscheidend sind geeignete immobilienwirtschaftliche Qualitätskriterien und eine fundierte Risikobeurteilung. Nach Core-Investments fragen in der Regel Investoren mit einem langfristigen Anlagehorizont. Diese erwarten nicht kurzfristig eine spektakulär hohe, sondern langfristig eine möglichst kontinuierliche Rendite. Das impliziert eine hohe Einnahmesicherheit, aber auch eine möglichst schwankungsarme, insgesamt positive Wertentwicklung. Bei einer Core-Immobilie sollte es immer überzeugende Antworten auf die beiden folgenden Fragen geben: Warum sollten sich Mieter eher für dieses Objekt als für andere Angebote am Markt entscheiden? Und warum sollte jemand am Ende des Investitionszeitraumes bereit sein, einen bestimmten Preis dafür zu zahlen, der idealerweise höher ist als der ursprünglich gezahlte Einstandspreis?“

Dieser Begriff von „core“ lässt sich auf alle möglichen Standorte anwenden. Ob A oder B-Stadt – an diesen Fragen und Kriterien ändert sich nichts. Und dazu passt auch ein weiteres Kriterium, dass



Schon an Warschau scheiden sich die Geister: Kernmarkt und A-Standort oder nicht?

aus einer Untersuchung von Corpus Sireo und empirica über deutsche Potenzial-Bürostandorte stammt: die Frage, ob an einem bestimmten Standort langfristig die Bürobeschäftigung steigen wird und daher eine entsprechende Nachfrage nach Büroflächen gegeben ist. Das sind die eher entscheidenden Gesichtspunkte und nicht, ob diese oder jene Stadt nun als A oder B zu klassifizieren ist.

Warum überhaupt diese Klassifizierung, die sich nicht nur auf einzelne Städte, sondern innerhalb der Städte auch auf einzelne Lagen bezieht, wobei meist nur der zentrale Geschäftsbezirk als A-Lage gilt? Aber auch das ist etwas kurz gegriffen. Nicht jeder braucht ein repräsentatives Büro in Innenstadtlage, und gerade jene Unternehmen, die einen etwas größeren Flächenbedarf haben, ziehen meist so genannte B-Lagen vor – schon aus Kostengründen. Wichtiger als die Lage ist, wie

ein Objekt an den öffentlichen Personennahverkehr angeschlossen ist und welche städtische Infrastruktur im Umkreis zur Verfügung steht. Denn was heute sicher nicht mehr geht, sind Büroansiedlungen am Rande der Stadt mit nichts drumherum.

Auch das gab es früher, ebenso wie die Shopping Center auf der grünen Wiese – eigentlich eine 3c-Lage, verglichen mit der innerstädtischen 1a-Lage – der Haupteinkaufsmeile – und den angrenzenden Seitenstraßen, die dann meist schon als 2b galten. Auch hier haben sich die Zeiten geändert – schon seit längerem gilt der Trend, die Shopping Center wieder in die Stadt zu holen, „um die Innenstadt wiederzubeleben“. Doch der hohe Filialisierungsgrad des Handels hat inzwischen dazu geführt, dass man mehr oder weniger in fast allen europäischen Städten auf ein weitgehend identisches Angebot stößt. Denn oft können sich nur Filialisten

die hohen Mieten leisten, so dass kleinere lokale Geschäfte bei dem harten Wettbewerb um Kunden auf der Strecke bleiben. Jetzt macht der online-Handel dem stationären Handel Konkurrenz – Shopping Center verzeichnen fast überall sinkende Frequenzen – und wieder sind neue Konzepte gefragt. Eine Zeitlang hieß es „je größer, desto besser“, vor allem in den Hauptstädten in CEE, aber Größe allein reicht längst nicht mehr aus, um für Kunden attraktiv zu sein.

Während in Westeuropa schon seit längerem auch die vermeintlichen B-Standorte mit Shopping Centern zugepflastert sind, setzt sich dieser Trend in CEE noch massiv fort. So ist beispielsweise die ECE in Polen ausschließlich in „secondary cities“ wie Breslau, Krakau und Stettin und Danzig vertreten und baut derzeit in Bydgoszcz; Multi wiederum hat in der Türkei Shopping Center in Städten wie Diyarbakir und Adana, die alle nicht als A-Standorte gelten, obwohl es Millionenstädte sind. Und die Immofinanz, die in Moskau vier Shopping Center betreibt und ein fünftes in der Entwicklung hat, konzentriert sich derzeit mit dem Konzept der Vivo! Shopping Center ganz bewusst auf polnische Klein- und Mittelstädte mit 40.000 bis 100.000 Einwohner.

Geht man von der üblichen Einteilung in A- und B-Standorte aus, dann dürften diese Städte eher aus dem Raster fallen, obwohl gerade dort ein Shopping Center in der richtigen Größe mit dem richtigen Konzept letztlich erfolgreicher sein kann als in den Metropolregionen und Großstädten – auch und gerade, weil die Konkurrenz eher gering ist.

Welchen Sinn ergeben also die Etiketten, die Märkten, Standorten und Lagen übergestülpt werden? Ehrlich gesagt, ich kann ihn nicht entdecken, denn so lange es keine eindeutigen und sinnvollen Abgrenzungskriterien gibt, so lange können „core investments“ auch Investments in B-Städten und B-Lagen sein. Vielmehr habe ich den Verdacht, dass sich manches Investment zwar mit dem Begriff „core“ schmückt, aber bestenfalls „B“ ist. **I Christiane Leuschner**

FÜR DIE PLANUNG

Wann	Was	Wo	Information und Anmeldung
10. – 13. März 2015	Mipim	Palais des Festivals, Cannes, Frankreich	www.mipim.com
14. März 2015	ERES Industry Seminar Commercial property market indices ; Strategic actions for distressed property assets in Greece	Bank of Greece, Head Office, 21 E. Venizelos Avenue, Athen, Griechenland	www.eres.org
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 und 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

EURO – QUO VADIS?



Dr. Nicolai C. Striwe MRICS, Director Research, Taurus Investment Holding

Die Freigabe des Schweizer Franken gegenüber dem Euro war eine logische Entscheidung der Schweizer Notenbank. Der Euro ist zu gefährlich geworden, um die Deviseninterventionen aufrechtzuerhalten. Das Vertrauen in den Euro und die Geldpolitik der EZB schwindet. Die Drehschraube der EZB für den Zinssatz ist ausgereizt, verbleibt nur noch die Option für Anleihenkäufe. Für 2015 und 2016 steht bereits das nächste Anleihen-Rückkaufprogramm über monatlich EUR 60 Milliarden bereit, um die Inflationsrate zu steigern und deflationärem Druck entgegenzuwirken, damit Investitionen in Erwartung sinkender Preise nicht aufgeschoben werden.

Dennoch zeigen sich die Marktakteure zunehmend besorgt über den rasanten Immobilienpreisanstieg in prominenten Lagen (nicht nur) in Deutschland und den Mangel an attraktiven Investitionsmöglichkeiten. Sie weichen daher auf Investitionen in den USA aus. Eine Folge sind Rekordinvestitionen von ausländischem Kapital in US-Immobilien, denn auf der anderen Seite des Ozeans sieht es anders aus: Die US-Wirtschaft brummt wieder; die Arbeitslosenzahlen befinden sich auf einem Rekordtief; niedrige Spritpreise entlasten die Haushalte und motivieren zu weiteren Investitionen. Mit einem Wirtschaftswachstum von fünf Prozent liegen die USA bei ihrem Bestwert seit 2003. Während die expansive Geldpolitik in der Euro-Zone die Immobilienpreise signifikant ansteigen ließ und die Renditen auf ein Rekordtief gedrückt hat, zeigt sich das Wachstum der Immobilienpreise in den USA erst am Anfang der Erholung.

Ein weiteres Land, das besser abschnitten könnte als erwartet, ist die Türkei. Aufgrund umfangreicher Energieimporte und eines hohen Leistungsbilanzdefizits ist die Türkei stark vom Ölpreis abhängig. Sowohl der niedrige Ölpreis als auch die zu erwartende Verlagerung von Fonds-Investitionen von Russland in die Türkei aufgrund des Ukraine-Konflikts wirken wie Subventionen. Die Weltbank-Ökonomin Franziska Ohnsorge sieht verstärktes Konsum- und Wirtschaftswachstum für

2015 bis 2017 als sehr wahrscheinlich an. Die Bevölkerung ist jung und gut ausgebildet. Das Innovationspotenzial der Türkei wurde in einer Studie von General Electric (GE Innovationsbarometer) im Raum Naher Osten und Nordafrika am höchsten bewertet. Der Aktienmarkt reflektiert den positiven Trend: 2014 stieg der türkische Aktienindex ISE National 100 um 30 Prozent, während der DAX um 17 Prozent zulegte. Die Inflationsrate ist deutlich rückläufig, mit einer Prognose von 5,5 Prozent für 2016. Ein derart niedriges Niveau gab es in der Türkei seit 1968 nicht mehr. Dies könnte geringere Währungsrisiken für Investitionen in türkischer Lira bedeuten.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die hohe Verschuldung, das schwache Wirtschaftswachstum und die Währungskrise im Euro-Raum werden Anleger künftig vorsichtig stimmen und Euro-Allokationen mittelfristig vermutlich reduzieren lassen, mit verstärktem Drang zur Währungsdiversifikation. Eine Alternative zum US-Dollar gibt es kaum. Das wirtschaftliche Wachstum in den USA und die Stärke des Dollars zeigen robuste Wettbewerbsfähigkeit. Aber auch die Türkei könnte sich als ‚Hidden Champion‘ herausstellen. Mehr Internationalität und steigende Risikobereitschaft werden den Trend kennzeichnen. Und es wird künftig noch mehr auf das Management ankommen. Spekulanten werden es schwerer haben.

impressum

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

Layout: Silvia Höggl, www.diehoggl.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: Reed Midem (S. 1, S. 17), Frank Boston – Fotolia.com (S. 15), Istanbul Chamber of Commerce (S. 18), RHDF (S. 20, S. 21) adimas – Fotolia.com (S. 22), peresanz – Fotolia.com (S. 23), marchello 74 – Fotolia.com (S. 24)