

SPH newsletter

news

Meldungen aus CEE/SEE Seite 2
 Personalien Seite 10
 Vermietungen Seite 11

schwerpunkt

Jedes Frühjahr trifft sich die internationale Immobilienbranche auf der Mipim in Cannes. Doch so sehr es ein kollektives Ereignis ist, so sehr erlebt jede(r) eine ganz eigene Mipim. Eindrücke sind daher immer auch individuell geprägt.

Seite 13

hintergrund

Interkulturelle Kommunikation setzt ein hohes Maß an menschlichen und sozialen Kompetenzen voraus. Die Schwierigkeiten beginnen schon im Nachbarland, vielleicht sogar noch eher, weil man hier oft geographische mit kultureller Nähe gleichsetzt.

Seite 18

termine

Messen und Kongresse Seite 20

literatur

Wie ein Architekturbüro die Balance zwischen Tradition und Moderne hält

Seite 21



LIEBE LESERINNEN UND LESER,



die Vorankündigung einer Veranstaltung in Warschau ließ aufhorchen. Denn dort wird in diesem Monat David Mitzner geehrt. Der Anlass ist sein 100-jähriger Geburtstag. Zumindest manchen Älteren von uns dürfte der Gründer und CEO von RIDA Development Corporation sowie von Apollo Rida noch bekannt sein. Apollo Rida gehörte zu den ersten Entwicklern und Investoren nach dem Fall des Eisernen Vorhangs in Polen. Damit schließt sich in gewisser Weise der Kreis: Denn in Polen wurde David Mitzner geboren, bevor er in die USA emigrierte, wo er bis heute lebt, und sich dem Immobiliengeschäft zuwandte. Herzliche Gratulation an David Mitzner!

Auf immerhin die Hälfte der Jahre bringen es 2015 auch die Immobilienunternehmen ECE und Union Investment Real Estate. Beide hießen bei der Gründung noch anders. Aber der gemeinsame Start zeigt, wie sehr das Jahr 1965 in der Bundesrepublik Deutschland vom neuen wirtschaftlichen Aufschwung geprägt war. In CEE sind sowohl ECE als auch UIRE seit langem aktiv, und im Jubiläumsjahr 2015 auch mit aktuellen Investitionen in Polen. UIRE hat gerade ein Shopping Center in Bielsko-Biala in Schlesien gekauft und ECE baut ihr inzwischen achttes polnisches Einkaufszentrum in Bydgoszcz.

Die guten Verbindungen, wie sie zwischen Polen und Deutschland mittlerweile existieren und weiter wachsen, sind bei der Vergegenwärtigung der Geschichte des vergangenen Jahrhunderts noch immer nicht selbstverständlich. Umso herzlicher wünsche ich nicht nur den Jubilaren, sondern allen grenzüberschreitenden Beziehungen, Freundschaften und Geschäften für die Zukunft alles Gute und viele weitere erfolgreiche Jahre!

Ihr

Andreas Schiller



CBRE Global Investors erwarb das 22.000 Quadratmeter große Einkaufszentrum Campus Square in Brunn, das direkt an das neue Universitätsviertel angrenzt.

CBRE GLOBAL INVESTORS ERWIRBT EINKAUFSZENTRUM IN BRÜNN

Ein von CBRE Global Investors verwalteter Fonds gab den Erwerb des Einkaufszentrums Campus Square in der tschechischen Stadt Brunn bekannt. Verkäufer war AIG/Lincoln. Das Einkaufszentrum liegt im Bezirk Bohunice nahe der Universitätsklinik von Brunn und den neuen Gebäuden der Masaryk Universität. Kinstellar, CBRE Capital Markets & Building Consultancy sowie EY berieten bei der Transaktion CBRE Global Investors, JLL und Dentons AIG/Lincoln.

CTP UND PBB UNTERZEICHNEN FINANZIERUNGSABKOMMEN

CTP und pbb Deutsche Pfandbriefbank haben die Finanzierung für den CTPark Bor in Höhe von EUR 132 Millionen vereinbart. Die Vereinbarung bezieht sich auf ein Portfolio bestehender Gebäude und umfasst eine Kreditlinie für die Finanzierung der künftigen Erweiterung des Parks. CTPark Bor liegt an der Autobahn E50/D5, 15 Kilometer von der deutsch-tschechischen Grenze entfernt.

Ferner hat CTP eine Kreditvereinbarung in Höhe von EUR 30 Millionen mit der Société Générale & KB Group für das Gebäude A3.2 in CTPark Brno unterzeichnet.

PROLOGIS STARTET DRITTES PROJEKT IM PROLOGIS PARK SZCZECIN

Prologis hat mit dem Bau eines dritten 27.650 Quadratmeter großen Gebäudes im Prologis Park Szczecin begonnen. Die Bauarbeiten sollen im dritten Quartal 2015 abgeschlossen sein. Das Gebäude ist zu 70 Prozent vermietet. Mieter sind Bridgestone Stargard (8.640 Quadratmeter) und ein Möbelunternehmen (10.370 Quadratmeter).

Prologis Park Szczecin umfasst insgesamt 53.000 Quadratmeter Fläche und liegt im Goleniów Industrial Park an der Autobahn S3, rund 40 Kilometer von der deutschen Grenze und sieben Kilometer vom Flughafen Szczecin-Goleniów entfernt.

O1 GROUP HAT ANTEIL AN CA IMMO AUF 26 PROZENT ERHÖHT

O1 Group Limited hat den Kauf von zusätzlichen 9.735.276 Inhaberaktien der CA Immobilien Anlagen AG abgeschlossen. Der Kauf erfolgte über ein freiwilliges öffentliches Angebot. Der Erwerb der 9.735.276 Inhaberaktien der CA Immo entspricht rund 9,85 Prozent der ausgegebenen Aktien der CA Immo. Der Kaufpreis lag bei EUR 180 Millionen. Als Folge der Transaktion verfügt die O1 Group jetzt über einen 26-prozentigen Anteil an der CA Immo. Das Gesamtinvestment der O1 Group in die CA Immo beläuft sich auf EUR 475 Millionen.



Das Palladium in Prag ist mit 41.000 Quadratmeter Einzelhandelsmietfläche das größte Shopping Center im Stadtzentrum. Das Objekt umfasst ebenfalls rund 18.000 Quadratmeter Bürofläche.

UNION INVESTMENT ERWIRBT MEHRHEITSBETEILIGUNG AN PALLADIUM

Union Investment hat sich über den Erwerb von Anteilen einer Objektgesellschaft eine Mehrheitsbeteiligung an dem Prager Shopping Center Palladium für den offenen Immobilienfonds Unilmmo: Deutschland gesichert. Mit einer Bruttogeschossfläche von 115.000 Quadratmetern, davon 41.000 Quadratmeter vermietbare Einzelhandels- sowie 18.000 Quadratmeter vermietbare Bürofläche, ist das im Oktober 2007 fertiggestellte, nahezu vollständig vermietete Palladium das größte Shopping Center in der Prager Innenstadt. Basis der Transaktion ist ein Immobilienwert von rund EUR 570 Millionen. Union Investment wurde bei der Transaktion von CBRE beraten. Die Finanzierung des Erwerbs begleitet ein Konsortium aus BayernLB und Helaba, die auch die Finanzierung arrangiert hat und als Agent führt. Verkäufer ist eine Beteiligungsgesellschaft, die von Hannover Leasing als Investment- und Asset Manager vertreten wurde. Die Verkäufergesellschaft wird weiterhin als Minderheitsgesellschafter eine Beteiligung an der Objektgesellschaft halten.

AIRPORTCITY: VERKAUF VON ZWEI BÜROTÜRMEN ABGESCHLOSSEN

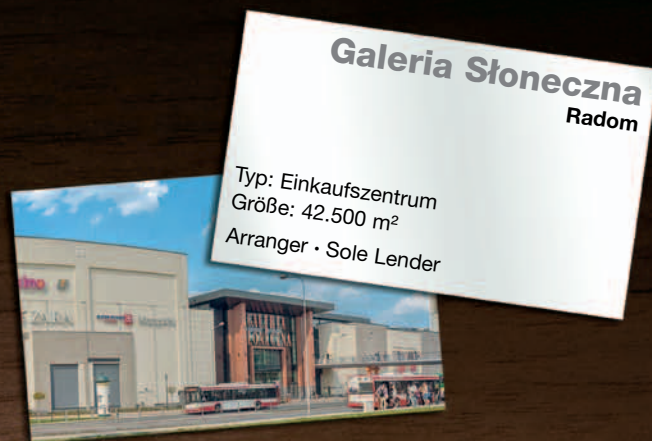
Die ZAO Avielen AG – ein Joint Venture der österreichischen Immobilienentwickler Warimpex (55 Prozent), CA Immo (35 Prozent) und UBM (10 Prozent) – konnte den im November 2014 unterzeichneten Verkauf von zwei Bürotürmen der AirportCity St. Petersburg abschließen. Käufer ist eine von der Trifinco Investment 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 seit knapp zwei Jahren an Gesellschaften eines großen russischen Energiekonzerns vermietet.

SHOPPING CENTER TARASY ZAMKOWE IN LUBLIN ERÖFFNET

Immofinanz Group hat ein weiteres Einzelhandelsprojekt in Polen fertig gestellt: Das im Zentrum von Lublin gelegene Shopping Center Tarasy Zamkowe wurde am 4. März 2015 eröffnet. Auf einer Mietfläche von 38.000 Quadratmetern bietet es Platz für Shopping, Entertainment, Erholung sowie Freizeitaktivitäten. Die Investitionskosten beliefen sich auf rund EUR 115 Millionen.

BAUBEGINN IN PNK-BEKASOVO

Der russische Projektentwickler PNK-Group hat mit dem Bauarbeiten für den Logistikkomplex PNK-Bekasovo begonnen. PNK-Bekasovo entsteht in der Region Moskau an der Autobahn nach Kiew, 50 Kilometer von der Moskauer Ringautobahn entfernt. PNK-Bekasovo soll insgesamt rund 200.000 Quadratmeter umfassen, davon rund 160.000 Quadratmeter Lager- und Logistikfläche.



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.



Die neue Autobahnausfahrt zum Cernica Park erleichtert einerseits den Zugang zu dem geplanten Einzelhandelsprojekt, andererseits verkürzt sie für die Einwohner der umliegenden Bezirke die Fahrzeit ins Zentrum von Bukarest.

AUTOBAHNAUSFAHRT ZUM KÜNFTIGEN CERNICA PARK ERÖFFNET

Liebrecht & wood hat 1,5 Kilometer vom Stadtzentrum Bukarest entfernt eine neue Ausfahrt von der Autobahn A2 eröffnet. Die Ausfahrt, die komplett vom Projektentwickler finanziert wurde, bietet den Einwohnern von Cernica, Fundeni und dem gesamten Gebiet von Calarasi direkten Zugang zur Autobahn und erleichtert umgekehrt die Zufahrt zum Cernica Park, einem Einzelhandelsprojekt mit einem Investmentvolumen von rund EUR 110 Millionen.

Cernica Park soll auf einem 34 Hektar großen Grundstück entwickelt werden und unterschiedliche Einzelhandelsformate verbinden – von einem Fashion House Outlet Center über einen Hypermarket und eine traditionelle Shopping Mall bis hin zu einem Fachmarktzentrum. Das Projekt soll insgesamt rund 88.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche umfassen, die auf 100.000 Quadratmeter erweitert werden kann, sowie 3.500 Parkplätze bieten. 2016 soll mit dem Bau begonnen werden.

EAST CAPITAL KAUFT MUSTAMÄE KESKUS IN TALLIN

East Capital hat für den East Capital Baltic Property Fund II einen Kaufvertrag für das Shopping und Entertainment Center Mustamäe Keskus in Tallinn unterzeichnet. Bis zum Abschluss der Transaktion wird über die Details Stillschweigen bewahrt. Mustamäe Keskus befindet sich derzeit im Bau und soll im Dezember 2015 fertiggestellt werden. Das Shopping Center hat ein Bauvolumen von 21.000 Quadratmetern und eine Mietfläche von 13.500 Quadratmetern.

PANATTONI ERWEITERT FABRIK IN CHMIELÓW

Panattoni Europe hat mit den Bauarbeiten für die Erweiterung einer der Produktionshallen von Pilkington Automotive in Polen um 21.000 Quadratmeter begonnen. Die zusätzliche Fläche entsteht bei einer 35.000 Quadratmeter großen Produktionshalle, die der Projektentwickler 2012 errichtet hat. Mit der Erweiterung erreicht die Fabrik von Pilkington Automotive in Chmielów im Tarnobrzeg Special Economic Zone Euro-Park Wisłosan insgesamt rund 90.000 Quadratmeter.

EYEMAXX ENTWICKELT FACHMARKTZENTRUM BEI PRAG

Eyemaxx Real Estate hat in Brandýs nad Labem, einer Kleinstadt im Speckgürtel der tschechischen Hauptstadt Prag, ein Grundstück erworben, um dort bis zum Frühjahr 2016 ein Fachmarktzentrum mit einer Verkaufsfläche von rund 3.500 Quadratmetern zu errichten. Das Projekt soll einen Verkaufswert von EUR 5 Millionen haben.



Union Investment hat vom CBRE Property Fund Central Europe das Einkaufszentrum Sarni Stok in Bielsko-Biala in Schlesien erworben.

UNION INVESTMENT KAUFTE SHOPPING CENTER IN BIELSKO-BIAŁA

Union Investment hat für ihren Einzelhandelsfonds UII Shopping Nr. 1 das Shopping Center Sarni Stok in Bielsko-Biala in der polnischen Region Schlesien erworben. Das Shopping Center, das 2001 eröffnet wurde, verfügt über 73 Ladeneinheiten auf einer Gesamtfläche von 31.243 Quadratmetern. Im Jahr 2012 wurde das Center revitalisiert und erweitert.

Verkäufer ist der CBRE Property Fund Central Europe, der von CBRE Global Investors gemanagt wird und seit 2006 Eigentümer der Immobilie ist. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen bewahrt. Union Investment wurde von Hogan Lovells und JLL, CBRE Property Fund Central Europe von Clifford Chance beraten.

YIT SICHERT SICH GRUNDSTÜCK FÜR PROJEKTENTWICKLUNG IN PRAG

YIT hat ein rund 9 Hektar (90.000 Quadratmeter) großes Grundstück im 9. Bezirk von Prag erworben. Das Unternehmen will dort rund 900 Wohneinheiten mit einer Gesamtwohnfläche von 57.000 Quadratmetern errichten. Das Projekt soll phasenweise entwickelt werden.

PROLOGIS ERWIRBT M1 BUSINESS PARK IN UNGARN

Prologis Targeted Europe Logistics Fund hat von CA Immo und Union Investment den M1 Business Park in Ungarn erworben. In Prologis Park Budapest M1 umbenannt, umfasst das Objekt fünf Gebäude mit insgesamt 69.105 Quadratmeter Fläche. Nutzer sind unter anderen Daejung, DHL, Kuehne & Nagel, LGL, Metal Hungaria, MT Display und Willi Betz. JLL vertrat Prologis bei der Transaktion.

Der Park liegt am westlichen Korridor von Budapest, 23 Kilometer von der Innenstadt entfernt, und hat direkten Zugang zur Autobahn M1, die Budapest mit Győr (Ungarn), Bratislava (Slowakei) und Wien (Österreich) verbindet.

LAGEREINRICHTUNG IM PNK-CHEKHOV 2 VERKAUFT

Der russische Projektentwickler PNK-Group gab den Abschluss eines Vertrags über den Verkauf eines 25.000 Quadratmeter Lager- und Logistikgebäudes im PNK-Chekhov 2 bekannt. PNK-Chekhov 2 liegt in der Region Moskau an der Autobahn nach Simferopol, 49 Kilometer vom Moskauer Autobahnring entfernt. Der neue Eigentümer der Logistikeinrichtung hat die Fläche seit einigen Jahren selbst genutzt. Beide, PNK Group und der neue Eigentümer, wurden von CBRE vertreten.



Jerozolimskie Business Park in Warschau wechselte im Rahmen einer Portfoliotransaktion den Eigentümer. Verkäufer war die IVG Institutional Funds GmbH, Käufer ist Ares Management.

ARES ERWIRBT JEROZOLIMSKIE BUSINESS PARK IN WARSCHAU

Der Jerozolimskie Business Park in Warschau wurde von Ares Management erworben. Verkäufer war die IVG Institutional Funds GmbH. Cushman & Wakefield vertrat Ares bei der Transaktion. Der Erwerb ist Teil einer Portfoliotransaktion im Wert von EUR 100 Millionen. Jerozolimskie Business Park liegt an der Jerozolimskie Allee 146, rund drei Kilometer westlich von der Warschauer Innenstadt und nahe den Shopping Centern Atrium Reduta und Blue City. Der Business Park umfasst vier Gebäude mit insgesamt 16.840 Quadratmeter Bruttomietfläche. Der Komplex kam zwischen 1996 und 2001 auf den Markt.

CA IMMO VERKAUFT ZWEI HOTELS IN DER TSCHECHISCHEN REPUBLIK

CA Immo setzt ihren strategischen Rückzug aus den nicht zum Kerngeschäft gehörigen Segmenten Logistik, Wohnen und Hotel fort. Veräußert wurden das Europort Airport Center, ein direkt am Prager Flughafen gelegenes Hotel mit rund 13.800 Quadratmeter Fläche, und das Diplomat Center in Pilsen mit etwa 10.000 Quadratmeter Hotelfläche. Das Closing der Europort-Transaktion ist bereits erfolgt, Käufer der Hotels ist ein lokaler Investor. Das Immobilienconsulting-Unternehmen Cushman&Wakefield und die Rechtsanwaltskanzlei PRK waren auf der Verkäuferseite beratend tätig.

HELABA FINANZIERT POLNISCHE MALL VON AIG

Helaba hat als Arranger und Underwriter einen mittelfristigen Investmentkredit in Höhe von EUR 100 Millionen für AIG/Lincoln Polska für das Shopping Center Galeria Sloneczna in der polnischen Stadt Radom, 100 Kilometer südlich von Warschau, bereitgestellt. Das Einkaufszentrum, das von AIG/Lincoln entwickelt und 2011 eröffnet wurde, umfasst eine Nettomietfläche von rund 42.000 Quadratmetern. Galeria Sloneczna ist Teil eines größeren Masterplans für die Innenstadt von Radom, der von AIG/Lincoln Polska umgesetzt wird und unter anderem auch einen Aqua-Park, Wohnungen und Bürogebäude sowie Freizeiteinrichtungen und Grünflächen mit Kinderspielflächen umfasst.

ATRIUM ERÖFFNET ERWEITERUNG VON ATRIUM COPERNICUS IN POLEN

Atrium European Real Estate hat die 17.300 Quadratmeter umfassende Erweiterung des Atrium Copernicus Shopping Centers in der polnischen Stadt Torun abgeschlossen und eröffnet. Um fast 60 Prozent vergrößert, umfasst das Atrium Copernicus jetzt 144 Ladengeschäfte auf 47.400 Quadratmeter Bruttomietfläche. Erweitert wurden auch die Parkflächen um 640 auf insgesamt 1.470 Stellplätze.



Das Bonarka City Center in Krakau wurde von der TriGranit Development Corporation entwickelt und umfasst rund 92.500 Quadratmeter Fläche.

ING BANK REFINANZIERT BONARKA CITY CENTER VON TRIGRANIT

ING Bank Śląski S.A. und ING Bank N.V. haben gemeinsam einen Kredit in Höhe von EUR 193 Millionen für die Refinanzierung eines vorrangigen Kredits für das Bonarka City Center (BCC) in Krakau bereitgestellt. Die rund 92.500 Quadratmeter umfassende Mall wurde von der TriGranit Development Corporation entwickelt und 2009 eröffnet.

ZWEITER BAUABSCHNITT FÜR OUTLET PARK SZCZECIN

Echo Investment hat mit dem zweiten Bauabschnitt des Outlet Park Szczecin begonnen. Die Erweiterung um knapp 5.000 Quadratmeter soll im vierten Quartal abgeschlossen sein. Outlet Park Szczecin wurde im November 2012 eröffnet. Nach Abschluss des zweiten Bauabschnitts wird der Outlet Park Szczecin über insgesamt 21.300 Quadratmeter Einzelhandelsfläche verfügen.

SKANSKA WILL POLNISCHES BÜROPORTFOLIO VERKAUFEN

Skanska Property Poland will vier Bürogebäude mit insgesamt gut 62.000 Quadratmeter Bruttomietfläche in Polen zum Verkauf anbieten. Es ist das erste Mal, dass das Unternehmen ein ganzes Büroportfolio verkaufen will. Zu dem angebotenen Portfolio gehören Kapelanka 42 A und Axis in Krakau sowie die Gebäude A und B des Silesia Business Park in Kattowitz. CBRE und Colliers International wurden gemeinsam exklusiv mit dem Verkauf beauftragt.

Silesia Business Park in Katowice besteht aus vier Bürogebäuden mit insgesamt 48.000 Quadratmeter Bruttomietfläche. Das Gebäude A (12.000 Quadratmeter Bruttomietfläche) ist bereits fertiggestellt, Gebäude B (12.000 Quadratmeter Bruttomietfläche) soll im September 2015 fertiggestellt werden.

Kapelanka 42 A in Krakau ist ein Bürogebäude mit gut 18.000 Quadratmetern. Das Objekt wurde kürzlich fertiggestellt und ist nahezu komplett vermietet. Axis ist ein weiteres Büroprojekt von Skanska in Krakau, das bei Fertigstellung im vierten Quartal 2016 rund 21.000 Quadratmeter Bruttomietfläche bieten wird.

MERCURY LOGISTICS PARK VERKAUFT

Mercury Logistics Park wurde verkauft. JLL vertrat bei der Transaktion den Verkäufer, den Investmentfondsmanager Heitman. Einzelheiten der Transaktion wurden nicht genannt. Mercury Logistics Park liegt innerhalb des wichtigsten Logistikkorridors Rumäniens, westlich von Bukarest, bei Kilometer 23 der Autobahn A1. Das Objekt umfasst drei bestehende Gebäude mit insgesamt 34.000 Quadratmeter Fläche sowie 11,58 Hektar Land.



Ein einzigartiges Shopping Center in einem einzigartigen Portfolio.

Erfolgreich investieren – gemeinsam profitieren.

Am „Palladium“ in der Prager Innenstadt kommt so schnell keiner vorbei. Mehr als 15 Millionen Besucher jährlich, 200 Shops auf 41.000 m² Verkaufsfläche sowie 18.000 m² Bürofläche machen es zu einem der größten Shopping Center in Tschechien. Als Investor für Einzelhandelsimmobilien setzen wir mit dem jüngsten Ankauf ein weiteres Ausrufezeichen hinter unsere Qualitätsansprüche in dieser Asset-Klasse. Mit mehr als 40 Shopping Centern in 11 Ländern managen wir heute eines der größten und hochwertigsten Einzelhandelsportfolien in Europa. Wir freuen uns auf weitere Meilensteine.

Entdecken Sie mehr unter www.gemeinsam-meilensteine-setzen.de



Gemeinsam Meilensteine setzen.
50 Jahre Immobilienkompetenz.

PERSONALIEN



links: Silvana Badea
rechts: Gero Bergmann

Silvana Badea kam als Head of Capital Markets in Rumänien zu JLL. Silvana Badea hat die vergangenen fünf Jahre als Country Manager für Valad in Rumänien gearbeitet und war für die Industrie- und Büroimmobilien des Unternehmens verantwortlich. Zuvor war sie fünf Jahre bei einem Beratungsunternehmen tätig.

Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der Berlin Hyp, wird sein Amt bis 2020 weiterführen. Der Aufsichtsrat der Berlin Hyp hat den bis Ende Dezember 2015 laufenden Vorstandsvertrag von Gero Bergmann vorzeitig um weitere fünf Jahre bis 2020 verlängert. Seit Januar 2011 ist Gero Bergmann im Vorstand der Berlin Hyp. Neben den Vertriebsressorts Immobilienfinanzierung und Vertriebsmanagement verantwortet er das Treasury der Bank. Bereits seit 1999 ist der gelernte Jurist im Immobiliengeschäft der Berlin Hyp/Landesbank Berlin tätig.



links: Tom Devonshire-Griffin
rechts: Barbara A. Knoflach

Tom Devonshire-Griffin wurde neuer Managing Director für Russland und GUS bei JLL. Er folgt Charles Boudet nach, der zum Executive Chairman ernannt wurde. Tom Devonshire-Griffin kam 2008 in das Moskauer Büro von JLL, zunächst als Head of Capital Markets. 2012 wurde er zum Regional Director ernannt und 2013 als Mitglied in das Executive Board berufen.

Barbara A. Knoflach wird ab Sommer 2015 die internationale Leitung des Bereichs Investment Management von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) übernehmen. Als Global Head of Investment Management wird sie für die Strategie des Geschäftsbereichs zuständig sein und diese in acht Ländern (Frankreich, Italien, Deutschland, Großbritannien, Spanien, Luxemburg, Belgien, Niederlande) umsetzen. Vor ihrem Wechsel zu BNPPRE war Barbara Knoflach mehr als 20 Jahre bei der SEB, ab 1999 Geschäftsführerin der Investmentgesellschaft des Unternehmens und seit 2005 CEO der SEB Asset Management AG. Ihre berufliche Laufbahn hatte Barbara Knoflach 1986 bei der Deutschen Bank AG in Frankfurt am Main im Bereich der internationalen Projektfinanzierung begonnen. 1991 wechselte sie innerhalb des Konzerns zur Immobilientochter in den Bereich Consulting und Research.



links: Jean-Patrick Marquet
rechts: Kermen Mastiev

Jean-Patrick Marquet hat seine neue Position als Director für die Türkei bei der EBRD European Bank for Reconstruction and Development angetreten. Jean-Patrick Marquet war zuvor EBRD Director for Municipal and Environmental Infrastructure. In der Türkei folgt er Michael Davey nach, der nach mehr als 20 Jahren bei der EBRD im Februar 2015 in den Ruhestand getreten ist. Bevor Jean-Patrick Marquet 2001 zur EBRD kam, arbeitete er für die französische Crédit Lyonnais.

Kermen Mastiev ist Director des neu gegründeten Office Sales & Acquisition Departments in Russland bei Colliers International. Kermen Mastiev blickt auf 14 Jahre Erfahrung im gewerblichen Immobilienbereich zurück. Bevor er zu Colliers International kam, leitete er zwei Jahre lang das Office Sales & Acquisition Department bei Cushman & Wakefield. Von 2003 bis 2010 arbeitete er in hochrangigen Positionen bei Knight Frank und Colliers International.



Michael Strong

Michael Strong, Vorstand von CBRE in der Region EMEA (Europe, Middle East, Africa) wird Ende 2015 in den Ruhestand eintreten. Michael Strong war über 40 Jahre lang für CBRE und deren Vorgängerunternehmen tätig – zuletzt seit 2001 als Vorstandsmitglied und von 2005 bis 2012 als Vorstandsvorsitzender (CEO). Michael Strong und Martin Samworth, heutiger CEO für die Region EMEA, haben CBRE in den letzten zwei Jahren gemeinsam geführt.



VERMIETUNGEN

GALERIA PÓŁNOCNA, WARSCHAU

POLEN 

Globe Trade Centre S.A. (GTC) hat eine verbindliche Mietvereinbarung mit Cinema City über 3.300 Quadratmeter Fläche in der Galeria Północna in Warschau unterzeichnet. Derzeit werden die letzten Vorbereitungen für den Baubeginn des Projekts getroffen. Die Baugenehmigung liegt bereits vor. Galeria Północna soll rund 60.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche sowie 2.000 Parkplätze bieten.

UNIVERSITY BUSINESS CENTER, WARSCHAU

POLEN 

SEB Asset Management verlängerte den Mietvertrag mit Hewlett Packard im University Business Center (UBC) in Warschau um weitere zehn Jahre bis 2024. Hewlett Packard ist mit rund 10.830 Quadratmetern und 326 Stellplätzen größter Mieter im UBC und hier bereits seit 2001 ansässig. Bei den Mietverhandlungen war Knight Frank für den Eigentümer und CBRE für den Mieter beratend tätig. Der aus zwei Gebäuden mit jeweils zwölf Etagen bestehende Bürokomplex befindet sich im Stadtteil Mokotów und umfasst insgesamt rund 18.000 Quadratmeter Mietfläche, davon etwa 400 Quadratmeter Lagerfläche, sowie 440 Stellplätze.

SILESIA BUSINESS PARK, KATTOWITZ

POLEN 

Capgemini Poland Sp. z o.o. hat einen Mietvertrag über rund 5.600 Quadratmeter im Bürokomplex Silesia Business Park in Kattowitz unterzeichnet. Capgemini wurde bei den Mietverhandlungen von JLL unterstützt. Silesia Business Park wurde von Skanska entwickelt und umfasst vier zwölfgeschossige Bürogebäude mit gut 48.000 Quadratmeter Mietfläche. Für die Mieter stehen rund 600 Parkplätze zur Verfügung. Weitere Mieter sind unter anderen Emerson Projektmanagement, Nestlé und Fiat.

TARASY ZAMKOWE, LUBLIN

POLEN 

Die Marke Carry wird knapp 1.500 Quadratmeter im Einkaufszentrum Tarasy Zamkowe in Lublin belegen. Bei den Mietverhandlungen vertrat DTZ den Eigentümer des Objekts, den österreichischen Investor und Projektentwickler Immofinanz Group. Tarasy Zamkowe liegt im Zentrum von Lublin und umfasst rund 38.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche sowie 1.400 Parkplätze. Das Shopping Center wurde Anfang März 2015 eröffnet.

CORESI BUSINESS PARK, BRASOV

RUMÄNIEN 

Computer Generated Solutions und Freudenberg haben ihre Mietverträge im Coresi Business Park für zehn Jahre verlängert. Computer Generated Solutions belegt im Coresi Business Park eine Fläche von 4.000 Quadratmetern, Freudenberg rund 1.000 Quadratmeter. Coresi Business Park wird auf dem ehemaligen Gelände des Traktorenherstellers Tractorul in Brasov entwickelt. Es ist eines der großen Stadtentwicklungsprojekte in Rumänien, bei dem zwölf Hektar ehemalige Industriefläche in einen modernen Business Park umgewandelt werden sollen. Die Anfangsphase des Coresi Business Park umfasst rund 25.000 Quadratmeter Bruttomietfläche Büro.

ST. NICHOLAS KOMPLEX, MOSKAU

RUSSLAND 

Seiko gab die Absicht bekannt, das erste russische Geschäft im St. Nicholas Komplex in der Fußgängerzone Nikolskaya Straße in Moskau einzurichten. Die Eröffnung des 81 Quadratmeter großen Ladengeschäfts ist für den Sommer/Herbst 2015 geplant. Seiko wurde bei der Standortsuche von JLL beraten. Der St. Nicholas Komplex gehört dem russischen Investmentunternehmen Vesper. Das Gebäude wird derzeit komplett erneuert und soll über dem Einzelhandelsbereich im Erdgeschoss Luxuswohnungen umfassen.

PROLOGIS PARK BRATISLAVA

SLOWAKEI 

Prologis hat zwei neue Mietverträge über insgesamt 13.700 Quadratmeter im Prologis Park Bratislava unterzeichnet. Die Vermietung umfasst zum einen 11.900 Quadratmeter für das Logistikunternehmen Gefco Group, zum anderen 1.800 Quadratmeter für den internationalen Logistiker DB Schenker, der bereits im Prologis Park Bratislava angesiedelt ist und mit dem neuen Mietvertrag seine Fläche vergrößert hat. Prologis Park Bratislava besteht derzeit aus zehn Gebäuden. Der Park liegt 24 Kilometer östlich von Bratislava, zwei Kilometer von Senec und 16 Kilometer vom internationalen Flughafen Bratislava entfernt.



CEE & SEE

GLOBAL REAL ESTATE
& ECONOMY TALKS

20. & 21. Mai 2015

Palais Niederösterreich
Herrengasse 13
1010 Wien

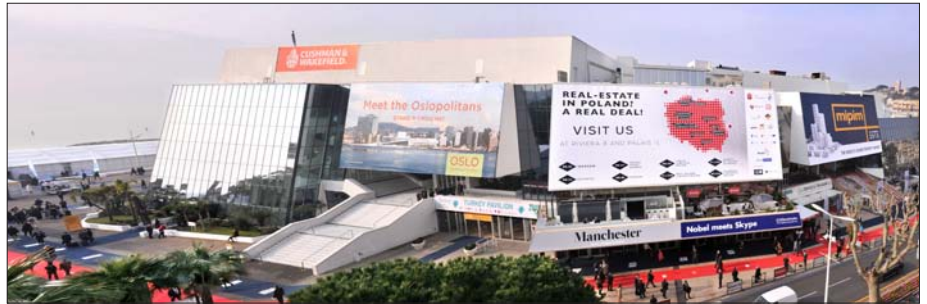


GREET

VIENNA

www.greetvienna.com

INDIVIDUELLE EINDRÜCKE VOM KOLLEKTIVEN BRANCHENTREFF



Vier Tage beherrschte die internationale Immobilienbranche das Palais des Festivals in Cannes und seine Umgebung.

Wie fast jedes Jahr schien die Sonne über der Mipim in Cannes, und wie draußen so war auch drinnen im Palais des Festivals die Stimmung weitgehend ungetrübt. Dennoch ist die Mipim nicht mehr das „rauschende Frühjahrsfest“ der Immobilienbranche, sondern teilweise sehr nüchtern geworden.

Die Golfaschen auf den Gepäckbändern am Flughafen von Nizza sind schon seit langem verschwunden, die Zahl der Yachten im Hafen von Cannes ist zwar wieder gestiegen, aber noch weit entfernt von der Menge, die sich hier vor der Finanzkrise drängte. Doch am überraschendsten ist wohl, dass abends um halb zehn das Café Roma fast leer ist. Hier standen sonst während der Mipim dicht gedrängt die Menschentrauben, um am Ende eines

Messtages einen (oder auch mehrere) Absacker zu nehmen. Die „neue Normalität“, von der häufig die Rede ist, umfasst auch, dass deutlich weniger gefeiert wird. Ein Grund dafür könnte sein, dass viele nur noch maximal zwei Tage auf der Messe verbringen.

Die Veranstalter der Mipim, die Reed Midem, spricht von 22.000 Teilnehmern, die Datenbank weist 11.153 Teilnehmer von ausstellenden Unternehmen und 11.097 von besuchenden Unternehmen aus. 4.500 Investoren waren auf der Mipim präsent, wobei 3.600 auf besuchende Unternehmen entfielen. Gefühlt hatte man in den Messehallen den Eindruck, dass es ruhiger als in manchen Jahren zuvor war. Was jedoch unübersehbar war: Die Flächennachfrage ist deutlich gesunken. Es fehlten nicht nur eine Reihe der

großen Zelte, es gab auch noch nie so viele „Visitor Lounges“ in der Tiefgarage – sicher zur Freude der Besucher, aber wohl weniger zur Freude der Organisatoren.

In diesem Jahr standen besonders die deutschen Teilnehmer gut da. Immobilien in Deutschland sind international nach wie vor begehrt und Kapital sucht in erheblichem Maß Anlagemöglichkeiten. Auch Finanzierungen sind wieder leicht(er) erhältlich. „Alles gut!“ also, wie die *Immobilien Zeitung* als größtes deutsches Immobilienmedium ihren Nachbericht titelte? Mit einigen Abstrichen schon, wie die Gespräche mit manchen eher kritischen Marktteilnehmern zeigten.

Ein Thema, das viele Gespräche beherrschte, war die Situation in der Ukraine, die sich sowohl auf Westeuropa wie



Das große Stadtmodell von Istanbul war auch Teil der Multimedia-Show der Stadt.

auch auf Russland auswirkt. Es gab auf der Mipim einen kleinen Stand der Stadt Kiew, an dem auch der amtierende Bürgermeister Vitali Klitschko präsent war, doch schien es eher seine Rolle als ehemaliger Boxweltmeister, die so manchen an den Kiew-Stand lockte.

Auffallender war die deutlich reduzierte Teilnahme Russlands auf der Mipim. Dieses Jahr gab es kein Zelt der russischen Regionen, ebenso wenig einen Stand der Stadt Moskau, die im vergangenen Jahr noch mit einem großem eigenen Zelt, Ausstellungsflächen im Palais sowie einem knapp 100 Quadratmeter großen interaktiven Stadtmodell gleich neben dem Eingang Präsenz zeigte. Zwar fand sich dort auch dieses Jahr ein Zelt mit einem gigantischen Stadtmodell, das diesmal jedoch Istanbul darstellte. Die Stadt am Bosphorus präsentierte sich hier mit einer faszinierenden Multimedia-Show. Weniger professionell allerdings wirkte, dass Ibrahim Çaglar, Präsident der Istanbul Chamber of Commerce, den Stand mit einer Rede nur in Türkisch eröffnete und es auch keine Übersetzung gab.

Direkt gegenüber dem Istanbul-Zelt befand sich im Palais ein eigens für Aussteller aus der Türkei reservierter Bereich,

der so genannte Turkey Pavilion. Von der Vielzahl der dortigen Aussteller und ihrer Aktivitäten seien stellvertretend zwei besonders hervorgehoben: das Immobilienunternehmen Emlak Konut und die Stadt Belikesir.

Emlak Konut ist nach eigenen Angaben das größte Immobilienunternehmen in der Türkei. Die Aktivitäten des börsennotierten türkischen REIT umfassen zwar diverse Segmente des Immobilienmarktes, so unter anderem auch die Projektierung des Großvorhabens Istanbul International Finance Center mit einer Vielzahl neuer Büroimmobilien, doch liegt der Schwerpunkt eindeutig auf Wohnen.

Bislang hat Emlak Konut rund 100.000 Wohneinheiten fertiggestellt, im Jahr 2015 sollen weitere 12.000 Einheiten im Wert von rund TRY 6,76 Milliarden dazukommen. Bis zum Jahr 2023, in dem die Türkei das 100-jährige Jubiläum der Staatsgründung feiert, will man die magische Zahl von 250.000 Wohneinheiten erreichen. Dabei geht es, wie Selman Aydemir, Spezialist im Investor Relations Management, im Gespräch auf der Mipim betonte, nicht um Luxuswohnungen und kleine Ensembles, sondern meist um größere Anlagen und um erschwinglichen

Wohnraum auch für einkommensschwächere Schichten. Das wiederum erklärt sich durch die Verbundenheit von Emlak Konut mit TOKI, der staatlichen Wohnungsbaubehörde der Türkei. Von TOKI kauft Emlak Konut den Grund und Boden und organisiert Ausschreibungen für private Bau- und Immobilienunternehmen, die den Wohnungsbau dann umsetzen. Zwar kommt bei den Aktivitäten Istanbul allein durch die Zahl der Einwohner die größte Bedeutung zu, doch ist man auch landesweit aktiv. Dabei gehe es, wie die Architektin Hicran Çakmak, Head of Project Developments bei Emlak Konut, betonte, zwar primär um die Schaffung von Wohnraum, aber auch um städtebauliche Erneuerung und zum Teil um ganze Stadtquartiere. Hier tritt ein Aspekt hinzu, dem außerhalb der Türkei manchmal wenig Beachtung geschenkt wird: Erdbebensicherheit. Von den rund 13,8 Millionen Wohneinheiten in der Türkei ist rund die Hälfte erdbebengefährdet. Durch entsprechende Neubauten soll dieses Risiko deutlich minimiert werden. Bei allen diesen Aktivitäten, die aufgrund der hohen Nachfrage gute Renditen abwerfen, ist man für internationale Zusammenarbeit durchaus offen, betonten Selman Aydemir und Hicran Çakmak im Gespräch.

Die gleiche Offenheit zeigt sich auch auf der kommunalen Seite. Hier soll der Blick einmal nicht nach Istanbul gehen, sondern in eine Stadt, die erstmals als Aussteller an der Mipim teilnahm: Balıkesir. Die Hauptstadt der gleichnamigen Provinz umfasst gut 250.000 Einwohner und liegt auf halber Strecke zwischen den vielleicht bekannteren Städten Bursa und Izmir. Die Provinz Balıkesir, in der mehr als eine Million Menschen leben, grenzt im Westen an das Ägäische Meer und im Norden an das Marmarameer. Balıkesir, so Bürgermeister Ahmet Edip Ugur im Gespräch, punktet zum einen durch seine Lage am Schnittpunkt zweier wichtiger Autobahnverbindungen und die Provinz vor allem durch ökologische Qualitäten: Mit mehr als 20 Thermalquellen ist Balıkesir eine der führenden türkischen Regionen für den Tourismus. Das Ida-Gebirge verfüge nach den Alpen über den zweitgrößten Sau-



Ob Balikesir, der German Pavilion oder München – alle Aussteller werben auf ihre eigene Art um Aufmerksamkeit.

erstoffgehalt in Europa und Kleinasien. Windenergie und Biomasse sind weitere Stichworte. Mehr als ein Viertel der gesamten türkischen Windenergie stamme aus der Provinz Balikesir. Zudem wird hier Biomasse im Umfang von 15 Millionen Tonnen jährlich produziert. Gemeinsam mit der International Relations Managerin Özlem Toplu und seinem Team war Ahmet Edip Ugur als Aussteller zur Mipim gekommen, „um Balikesir vorzustellen, damit das internationale Publikum die Stadt und Region überhaupt erst einmal kennenlernt.“ Ganz sicherlich ein guter Ansatz, ebenso die drei Broschüren zu den Themen Logistik, Tourismus und Real Estate, die für konkreteres Interesse mehr ins Detail gehen. Damit hatte man Standortqualität und Mipim-Ausrichtung zusammengeführt – ein Pluspunkt, den nicht jeder Standort als Aussteller in Cannes verbuchen konnte.

Denn die Konkurrenz ist groß – und gleich um die Ecke. Auf der Mipim liegt, anders

als im wirklichen Leben, Hamburg gleich neben Warschau und Paris neben London. Von Lodz nach Luxemburg sind es nur ein paar Schritte, sogar die ukrainische Hauptstadt Kiew und der Moskauer Flughafen Domodedovo präsentieren sich friedlich nebeneinander.

Bei allen großen Städten sind als Mit-aussteller immer auch Immobilienunternehmen dabei, die sich diesen Auftritt oft einiges kosten lassen. Doch dafür gibt es durchaus gute Gründe. Auch ohne eigenen Stand kann man beispielsweise so Geschäftspartner vor oder unter dem eigenen Logo empfangen und bewirten. Mehr aber noch ist eine solche Präsenz auch für die Beziehungen am Heimatort förderlich. Denn wie es ein Marktteilnehmer formulierte: „In der Frühlingssonne an der Côte d’Azur lassen sich wichtige Gespräche für heimische Projekte einfach leichter als zu Hause führen.“ Und Gespräche stehen im Zentrum der Messe. Die Vielzahl der Termine, die manche Teilnehmer nannten, ist erstaunlich, um nicht zu sagen: sehr sportlich. Demnach waren für viele die Tage von morgens früh bis abends spät komplett durchgeplant. Aber das ist naheliegend, denn nahezu alle Größen der Branche sowie alle Segmente und Dienstleistungsbereiche sind auf der Mipim präsent.

Auffallend war dieses Jahr die hohe Dichte von Anwaltskanzleien und Architekturbüros. Zahlreiche Architekten fanden sich auch als Aussteller im so genannten „German Pavilion“ ein, der – gefördert durch die Bundesregierung – den Schwerpunkt auf die Themen Architektur und Architektorexport setzte.

Wo sich die Gespräche hingegen um Investitionen und geographische Diversifikation drehten, war immer wieder die Rede vom ABBA-Ansatz – A-Lage in B-Städten und B-Lage in A-Städten. Die Begründung: So viele Core-Objekte – also A-Lage in A-Städten – gibt es nicht, und selbst wo sie noch angeboten werden, weichen die Preisvorstellungen von Käufer und Verkäufer häufig deutlich voneinander ab. Dennoch ist das Interesse an Immo-

lieneninvestitionen bei Investoren nach wie vor hoch, so dass derzeit auch die Stunde der Projektentwickler schlägt und bislang weniger beachtete Standorte ins Rampenlicht rücken.

Von Balikesir war bereits die Rede, aber auch aus Großbritannien präsentierte sich keineswegs nur London. Glasgow beispielsweise zog bereits im Vorfeld der Messe Aufmerksamkeit auf sich, als sich die Stadt unter dem Motto ‚Why smart? What about happy?‘ vorstellte. Stimmt, ‚smart‘ will inzwischen jeder sein und so unterscheidet man sich von Mitbewerbern. Doch unter den Ausstellern kamen die meisten B-Standorte nicht aus Großbritannien, sondern aus Polen. Die Überschrift „Der Aufmarsch der polnischen Sekundärstädte“, mit der die österreichische Tageszeitung *Der Standard* einen Nachbericht über die diesjährige Mipim titelte, bringt es auf den Punkt. Zu den polnischen Ausstellern gehörten neben der Hauptstadt Warschau nicht nur so bekannte Städte wie Breslau, Danzig, Kattowitz, Krakau, Posen und Lodz, sondern zum Beispiel auch Grudziadz (Graudenz) in der Woiwodschaft Kujawien-Pommern, rund 200 Kilometer nordwestlich von Warschau gelegen. Besonders interessiert sei man, einen Investor und einen Betreiber für ein Hotel in der auf Tourismus setzenden Stadt zu finden, sagte Katarzyna Kustos-Burnac vom Investor’s Service des Land Surveying and Property Management Department der Stadt.

Eine solche Perspektive erscheint realistisch, denn dass internationale Projektentwickler in die 100.000-Einwohner-Stadt gehen, um dort Büro- und Handelszentren zu errichten, dürfte eher unwahrscheinlich sein. Sie setzen auf größere Städte und passen auch dort den Umfang der Nachfrage an. So berichtete die in Wien ansässige Warimpex auf der Mipim aktuell von zwei geplanten Büroprojekten in Krakau, die knapp 20.000 beziehungsweise gut 15.000 Quadratmeter Mietfäche umfassen sollen.

Potenzielle Käufer, an die Warimpex diese Projekte einmal verkaufen kann, gibt es

viele und die meisten davon waren auch auf der Mipim. Ein internationaler Investmentmanager jedoch dürfte nicht zu den potenziellen Käufern gehören: Warburg-HIH Invest Real Estate aus Hamburg, zur Mipim noch Warburg-Henderson. Dafür interessiert dort anderes. Geschäftsführer Eitel Coridaß erklärte, dass für Investitionen zwar durchaus B-Standorte in Frage kämen, aber vorzugsweise nur für das Segment Einzelhandel. Außer Deutschland, Österreich und Schweden habe man auch Polen und die Tschechische Republik im Blick. Denn der auf die zuletzt genannten Länder ausgerichtete Central European Retail Fund CERF von Warburg-HIH Invest Real Estate habe, so Eitel Coridaß, ein Gesamtvolumen von rund EUR 250 – 300 Millionen, sei aber noch nicht vollständig platziert.

Zum Stichwort Handel weckte auf der Mipim auch der russische online-Händler Ulmart Aufmerksamkeit. Das 2008 in Sankt Petersburg gegründete Unternehmen verfügt inzwischen über 32 Fulfillment Center und rund 420 Pick-up Points in 200 Städten und 14 Regionen Russlands. Gestartet mit Elektronikartikeln, verkauft Ulmart inzwischen „alles außer Lebensmittel“. Anders als Amazon wendet sich Ulmart nicht nur an den Endverbraucher (B2C), sondern bedient auch den Handel (B2B). Und die Pick-up Points gestatten, dass man sich seine bestellte Ware dort direkt abholen kann, oft noch am gleichen, spätestens jedoch am nächsten Tag. Zwar liefert Ulmart auf Wunsch auch direkt nach Hause, doch ist diese Form der Auslieferung in Russland deutlich weniger gefragt – man holt seine Bestellung lieber selbst ab.

Nicht zwingend, aber gleichwohl auf Handel setzt die in Hamburg beheimatete Union Investment Real Estate in CEE. Nach dem Erwerb des Einkaufszentrums Manufaktura in der polnischen Stadt Lodz 2012 kam in diesem Frühjahr eine Mehrheitsbeteiligung am Shopping Center Palladium in der tschechischen Hauptstadt Prag hinzu. Frank Billand, Geschäftsführer der Union Investment Real Estate GmbH, war auf der Mipim voller Begeisterung

über diesen Neuerwerb. Dass er diese Begeisterung auf dem Gemeinschaftsstand von UBM und Warimpex zum Ausdruck brachte, kam nicht von ungefähr: Denn UBM und Union Investment pflegen

sischen Hauptstadt Dr. Marat Khusnullin zeigten als Teilnehmer Präsenz in Cannes. Auch der neue Minister für Bauen, Wohnen und Kommunalangelegenheiten der Russischen Föderation Mikhail Men war



Nicht nur Warschau, auch viele andere Städte Polens präsentierten sich auf der Mipim.

seit vielen Jahren gute Geschäftsbeziehungen. Der österreichische Projektentwickler hat Union Investment bereits Hotels in Amsterdam, Krakau und München sowie seit März 2015 auch ein Holiday Inn im Frankfurter Bankenviertel verkauft. Zudem wurde Ende Dezember 2014 beurkundet, dass Union Investment das Holiday Inn Express Berlin Alexanderplatz sowie das Holiday Inn Express Munich City West nach der Fertigstellung von UBM erwerben wird.

Letztlich erlebte jeder seine eigene Mipim. Manche primär am Stand, andere von einem Termin zum nächsten eilend und manche eher entspannt auf den Yachten oder in einem der vielen Strandrestaurants. Begrenzt war – um den Bogen zum Anfang zu schlagen – allerdings die Möglichkeit, hochrangige russische Repräsentanten zu treffen. Dennoch: Nicht nur Sergey Cheryomin als für Außenwirtschaft und internationale Beziehungen zuständiger Minister der Moskauer Stadtregierung und der Vize-Bürgermeister für Stadtentwicklung und Bauen der rus-

mit seinem Stab angereist und hatte zu einem Gespräch mit Investoren ins Hotel Majestic eingeladen. Und dass man beim gemeinsamen Rückweg von diesem Treffen mit einem in Österreich beheimateten Investor, der auch in Russland aktiv ist, per Zufall auf den ebenfalls österreichischen CEO einer sehr erfolgreich in Polen agierenden Investorengruppe trifft und ins Gespräch kommt, gehört zu den zahlreichen überraschenden Begegnungen auf der Mipim. Genau so passiert es auch bei manchen Mittags- oder Abendessen, bei denen man auf die Bürgermeisterin von Lodz trifft oder mit dem Immobilienverantwortlichen für den größten privaten russischen Pensionsfonds Visitenkarten tauscht. Und das bleibt bis zum Schluss so. Selbst beim Abschied im Pressezentrum gibt es vom ebenfalls dort anwesenden serbischen Kollegen Aleksandar Opsenica noch rasch ein Update zum Immobiliengeschehen in Belgrad. Aber genau diese unerwarteten Begegnungen machen neben allen geplanten Terminen den besonderen Charme der Mipim aus.

I Andreas Schiller und Marianne Schulze



Seit über 35 Jahren ist Taurus Partner des Vertrauens für hochvermögende Privatinvestoren und Family Offices.

Unser Fokus: echte Wertschöpfung und globale Diversifikation durch unternehmerische Club Deals.

Taurus ist in 15 Märkten auf vier Kontinenten präsent, um sich direkt vor Ort um die Investitionen zu kümmern.

Wir investieren in aufstrebende Märkte mit Renditepotenzial. Eines unserer neuesten Projekte ist der Downtown Technopark im größten Business-Park Indiens.



Trust, Reliability, Results

ÄHNLICH UND DOCH GANZ ANDERS

Den Heimatmarkt zu verlassen und ins Ausland zu expandieren verlangt ein vielseitiges Spektrum an interkulturellen Kompetenzen. Die Sprache ist noch die geringste Hürde, entscheidender sind historisch, kulturell und mental bedingte unterschiedliche soziale Verhaltensweisen.

Expansion heißt häufig das Stichwort für langfristigen Unternehmenserfolg, doch Expansion bedeutet aber auch, den heimischen Markt zu verlassen und sich jenseits der Grenzen auf unbekanntes Terrain zu begeben. Häufig führt der erste Schritt in ein Nachbarland, doch auch dort können sich trotz einer gewissen geographischen Nähe schon beträchtliche Hürden aufbauen.

Ist die Sprache eine andere, entsteht zwangsläufig ein gewisser Abstand, der insofern eine positive Wirkung haben kann, als man in diesem Fall eher bereit ist, sich genauer mit dem jeweiligen Land und seiner Kultur auseinanderzusetzen. Sprachliche Nähe oder sogar vermeintlich gleiche Sprache jedoch verführt, Unterschiede zu übersehen. Das verdeutlichte Florian Höland, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Leiter Marketing und Messen der Deutschen Handelskammer in Österreich, bei einer Veranstaltung des Außenwirtschaftsforums Region Bonn 2015 im März zum Thema „Man spricht deutsch?“. Er betonte, dass gerade die vermeintliche sprachliche Nähe dem Irrtum Vorschub leiste, dass es alles nicht so schwierig sei und man sich – anders als etwa auf weit entfernten Märkten – deutlich weniger vorbereiten müsse. Nach wie vor habe der alte Satz von Karl Kraus Gültigkeit, dass es die gemeinsame Sprache sei, die Deutsche und Österreicher trenne. Das demonstrierte er an einigen Beispielen, wobei es nicht nur darum geht, bestimmte Ausdrücke, die in einem Land gebräuchlich, im andern jedoch unbekannt oder mit einem anderen Sinn unterlegt



Andere Länder, andere Sitten: Das macht die interkulturelle Kommunikation so schwer.

sind, zu beherrschen, sondern dass die Unterschiede bis weit in die jeweiligen Kommunikationsformen hineinreichen. Man könnte es schlicht auf den Nenner bringen, dass ein Österreicher so höflich „Nein“ sagt, dass es in deutschen Ohren immer noch wie ein „Ja, vielleicht“ klingt.

Und damit ist man schon beim zweiten Bereich, der interkulturell oftmals zu Konflikten führt: die jeweilige Kommunikationskultur. Legt man mehr Wert auf Formalien wie Titel oder geht man eher „locker“ miteinander um, ist eine Frage, die scheinbar leicht zu lösen ist. Dennoch: Auch wenn sich mit der Globalisierung die anglo-amerikanische Sitte verbreitet hat, sein Gegenüber beim Vornamen zu nennen, gibt es in Europa nach wie vor Kulturen und Bereiche, in denen diese Sitte unüblich und auch unerwünscht ist. Hier ist viel Fingerspitzengefühl gefragt, um nicht in die sprichwörtlichen Fettnäpfchen zu treten.

Doch es ist nicht nur eine Frage der Anrede, wie Jan Peter Kiel, Niederländer, der für das deutsche Unternehmen Fluidtec

arbeitet, in Bonn erläuterte: Während man im Deutschen eine Aufforderung mit einem „bitte“ verbindet – „Sechs Brötchen, bitte!“ –, stellt man in den Niederlanden eher die Frage „Kann ich sechs Brötchen haben?“, wobei man durchaus auch ein „bitte“ anfügen kann. Das Beispiel mag banal erscheinen, sagt aber dennoch sehr viel über die Unterschiede in der zwischenmenschlichen Kommunikation aus. Eine Frage klingt selbst ohne „bitte“ in den Ohren des Angesprochenen ganz anders als eine Aufforderung, auch wenn sie durch ein „bitte“ abgemildert wird, und setzt letztlich auch ein anderes Bild des Gegenübers voraus.

Ebenso gibt es bei der Einstellung zu Hierarchien große Unterschiede. In streng hierarchischen Strukturen sind es die höheren Hierarchien, die per Status Verhandlungen führen und Entscheidungen treffen. Fachleute mit ihrem Spezialwissen bleiben dabei außen vor, sie müssen später nur die Entscheidungen umsetzen. In offeneren hierarchischen Strukturen dagegen ist es normal, dass Fachfragen

von Fachleuten, unabhängig vom Status, behandelt werden. Treffen die beiden gegensätzlichen Hierarchiekonzepte aufeinander, kommt es zu Irritationen – der eine hat das Gefühl, nicht seinem Status entsprechend behandelt zu werden, umgekehrt verzweifelt derjenige, der Fachfragen gern mit den Fachleuten klären würde, daran, dass er von dieser (niedrigeren) Ebene abgeschottet wird.

Noch schwieriger wird es, wenn in einem Gespräch der eine zielorientiert agiert, der andere aber eher prozessorientiert ist. Der Zielorientierte steuert sein Ziel direkt an, während für den Prozessorientierten „der Weg das Ziel ist“. Der eine arbeitet seine Agenda Punkt für Punkt ab und hält die jeweiligen Ergebnisse fest, der andere ist flexibel, springt von dem einen zum anderen Thema und ist durchaus der Meinung, dass einmal gefundene Ergebnisse nicht für alle Zeiten festgelegt sind, sondern dass man vielleicht doch nochmal darüber reden sollte. In diesen Zusammenhang fällt auch der oft zitierte Unterschied, dass manche stundenlang Small Talk machen, Essen gehen und über alles Mögliche, nur nicht übers Geschäft sprechen, sprich: Für sie ist es wichtig, eine persönliche Beziehung aufzubauen, bevor man übers Geschäft redet. Vor allem den Zielorientierten kann das ziemlich irritieren, andererseits ist seine Vorgehensweise für denjenigen, der Wert auf die persönliche Beziehung legt, völlig indiskutabel.

Das alles mag sehr abstrakt klingen und den vielen Do's and Don'ts ähneln, die oft eher kontraproduktiv sind und – wie Dr. Klara Kotai-Szarka, Geschäftsführerin des gleichnamigen Management Consulting Unternehmens in Wien sagt – „die Stereotypisierung stärken, statt echte interkulturelle Kompetenzen zu übermitteln“. Tatsache ist jedoch, dass interkulturelle Kompetenz vor allem eine soziale Kompetenz ist, die nicht in einem Zweistundenkurs erlernbar ist. Wer nur an seinen eigenen gewohnten Verhaltensmustern festhält und nicht in der Lage ist, sich auf andere Verhaltensmuster einzustellen, wird jedoch nicht nur in anderen Ländern und mit anderen Sitten Schwierigkeiten haben, sondern vermut-

lich ebenso im eigenen Umfeld, denn auch dort agieren und reagieren nicht alle Menschen gleich. Doch selbst wer sich der eigenen Prägungen bewusst ist und sich auf andere Verhaltens- und Sichtweisen einzustellen versucht, ist nicht immer davor gefeit, falsch zu reagieren oder vor Problemen zu stehen, mit denen er nicht gerechnet hat. Denn wie es das Sprich-



Der Turmbau zu Babel sorgte nicht nur für sprachliche Verwirrungen.

wort sagt: Der Teufel steckt im Detail, und vor allem im Konfliktfall neigen wir alle dazu, auf erprobte Verhaltensmuster zurückzugreifen.

Insofern ist der Ansatz, den das EU-Projekt OPTICOM (Optimisation of Intercultural and Technical Communication) verfolgt, sinnvoll. Das Trainingsmaterial, dessen Autorin Dr. Klara Kotai-Szarka ist, wurde für WIFI International, das Wirtschaftsförderungsinstitut der WKO Wirtschaftskammer Österreichs erstellt und geht von 12 Critical Incidents in der Zusammenarbeit zwischen Österreichern und Ungarn aus, wobei sechs Beispiele „Ungarn aus österreichischer Sicht“ und sechs Beispiele „Österreicher aus ungarischer Sicht“ betrachten. Mit diesem „bilateralen“ Ansatz, der ganz konkrete Konfliktsituationen zum Gegenstand hat, beugt man zugleich einer Haltung vor, die ebenfalls leicht eingenommen wird, nämlich die, den jeweils anderen als den „Schwierigen“

zu betrachten. Vielmehr wird dabei sehr schnell deutlich, dass Schwierigkeiten und Konfliktpotenziale auf beiden Seiten gegeben sind.

Und noch ein häufig vernachlässigter Aspekt spielt unbewusst in die interkulturelle Kommunikation mit herein: ein Machtunterschied, der sich aus der Geschichte der jeweiligen Länder ergibt. „Machtunterschiede zwischen den Kulturen sind von der Geschichte geprägt und es wird nicht gerne darüber diskutiert. Sie existieren aber in der subjektiven Kultur der Einzelnen, allerdings meistens im Unterbewusstsein der Kulturträger. Über Machtaspekte wird kaum geredet. In Interaktionssituationen mit ungleicher Machtverteilung bleibt dem überlegenen Partner der Machtaspekt oft verborgen, weil ihm die Möglichkeit zur Reflexion fehlt. Dem Unterlegenen ist zwar die Machtdifferenz unangenehm, oft sogar entwürdigend, er vermeidet es aber lieber, darüber nachzudenken“, stellt Dr. Klara Kotai-Szarka in einem Hand-out zum Thema Interkulturelle Kompetenzen fest.

Sich dieser Strukturen bewusst zu werden, bedarf es historischer Kenntnisse. Im Verhältnis zwischen Österreich und Ungarn und den anderen ehemaligen Kronländern der k.u.k. Monarchie mag es noch relativ einfach sein. Schwieriger wird es in so genannten Gemengelagen wie beispielsweise im Fall von Russland, wo einerseits ein ausgeprägter Nationalstolz, andererseits aber auch und gerade gegenüber westlichen Ländern so etwas wie ein Unterlegenheitsgefühl herrschen.

Generell gilt, dass erfolgreiche interkulturelle Beziehungen, welcher Art sie auch immer sein mögen, ein sehr hohes Maß an menschlichen und sozialen Kompetenzen voraussetzen und vor allem die Fähigkeit, die eigenen Positionen und Einstellungen auf den Prüfstand zu stellen und „Fehler“ nicht immer nur beim anderen zu sehen, sondern sich selbst zu fragen, wo man wie reagieren sollte, damit der andere nicht „sein Gesicht verliert“ und man gemeinsam zu einer Problemlösung kommt. | **Marianne Schulze**

FÜR DIE PLANUNG

Wann	Was	Wo	Information und Anmeldung
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
10. Juni 2015	Mittelstandschancen im Eurasischen Wirtschaftsraum	Villa Bergmann, Potsdam, Deutschland	www.wirtschaftsclubbrussland.org
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
9.–10. Oktober 2015	Konferenz des deutschen Wirtschafts- clubs in Osteuropa	Deutscher Wirtschaftsclub Ungarn, Andrássy ut 10, Budapest, Ungarn	www.dwc.hu www.wirtschaftsclubbrussland.org
18.–20. November 2015	MAPIC The International Property Market	Palais des Festivals, Cannes, Frankreich	www.mapic.com

BALANCE – AUCH ZWISCHEN TRADITION UND MODERNE

Erinnern Sie sich an die Anzeige für das Dreischeidenhaus in Düsseldorf im letzten SPH Newsletter? Der das Stadtbild prägende Bau war 1960 errichtet worden und hat gerade in Cannes den Mipim Award 2015 in der Kategorie „Bestes saniertes Gebäude“ gewonnen. Als Architekten zeichnen für die Sanierung und Modernisierung HPP Hentrich Petschnigg & Partner verantwortlich, ein in Düsseldorf ansässiges Büro, das 2013 sein 80-jähriges Bestehen feierte und aus diesem Anlass ein Buch herausbrachte, mit dem sich das Unternehmen vorstellt.

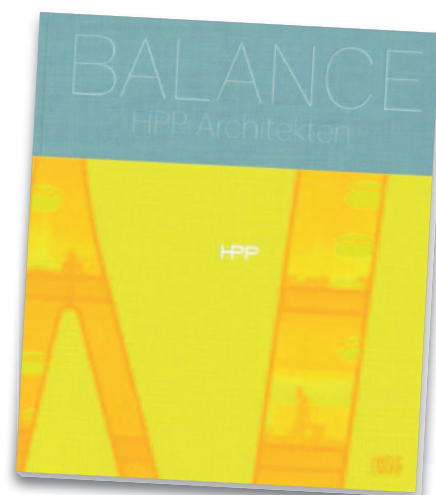
In 80 Jahren hat HPP rund 1.000 Projekte realisiert. Bei einem solchen „track record“ sammelt sich ein großer Schatz an Erfahrung an, andererseits ist es eine Herausforderung, die richtige Balance zwischen Tradition und Moderne zu finden und offen für neue Entwicklungen und Märkte zu bleiben. Insofern spiegelt das Buch einerseits die Geschichte des Architekturbüros wider, zum andern zeigt es an 22 ausgewählten Projekten der jüngsten Zeit, wie HPP heute arbeitet.

Den Auftakt des Buches bildet ein ausführliches Gespräch zwischen den Gesellschaftern von HPP Hentrich Petschnigg & Partner mit dem Neurologen Christian E. Elger und dem Architekturkritiker Dieter Bartetzko über „Kreativität, Methodik und kollektive Intelligenz“ und über die

Frage, was es mit der viel zitierten Kreativität auf sich hat, ob und wie man sie in der Gemeinschaft eines großen Architekturbüros optimieren kann und wie unbewusste Emotionen den architektonischen Arbeitsprozess prägen.

Darauf folgt eine umfangreiche Projektübersicht, die sich textlich auf die „Basics“ des jeweiligen Projekts beschränkt und vor allem von Bildern lebt. Eine kleine Chronik stellt dann charakteristische Bauten des Architekturbüros in den einzelnen Dekaden vor. Daran schließt sich eine Auflistung der Projekte an, für die HPP verantwortlich zeichnet und die zugleich zeigt, wie sich das Architekturbüro im Lauf der Jahrzehnte entwickelt hat. Zunächst in der heimischen Region aktiv war, erweiterte HPP seinen Wirkungskreis nach Berlin, Hamburg, Frankfurt und München sowie nach der Wende auch in die ostdeutschen Städte. Gleichzeitig war das Architekturbüro auch international gefragt, unter anderem in den 70er Jahren in Südafrika und seit den 90er Jahren in China. Seit 2013 ist HPP auch mit einem Büro in der Türkei vertreten und zeichnet hier verantwortlich für die Kozyatagi Anadolu Plaza in Istanbul.

Den Abschluss bildet ein Überblick über vier Generationen Partner, Projektpartner, Geschäftsführer und Beiräte, aber auch die derzeit rund 230 Mitglieder der Büros



Balance – HPP

Hrsg. Frank Maier-Solgek

412 Seiten

2013, Hatje Cantz Verlag, Ostfildern, HPP Hentrich Petschnigg & Partner, Düsseldorf

ISBN: 978-3-7757-3688-6 (Deutsch)
978-3-7757-3689-3 (Englisch)

Preis: EUR 78

weltweit werden bildlich vorgestellt – nicht in Form des üblichen Brustbilds mit Namen, sondern in Zweier- bis Vierergruppen im Austausch miteinander. Möglicherweise drückt sich darin sehr viel mehr von der Arbeitsweise und Unternehmenskultur von HPP Hentrich Petschnigg & Partner aus als es Worte sagen könnten.

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: Cora Müller – Fotolia.com (S. 1), Frank Boston – Fotolia.com (S. 11), Image & Co. / V. Desjardins (S. 13 oben, unten links, unten rechts), Image & Co. / Y. Piriou (S. 13 unten Mitte, S. 15 oben), Image & Co. / J. Gorin (S. 14, S. 15 Mitte und unten, S. 16), photolars – Fotolia.com (S. 18), Elena Schweitzer – Fotolia.com (S. 19)