

SPH newsletter

news

Neueste Meldungen aus CEE
Seite 2

schwerpunkt

Die Gilde der Manager und Developer von Immobilien in Russland GMD organisiert jedes Jahr eine Reise durch Westeuropa. In diesem Jahr standen zunächst Luxemburg ...
Seite 6

... und dann Wien auf dem Programm.
Seite 9

hintergrund

Bericht über die elfte Jahreskonferenz des türkischen Immobilienverbandes GYODER und die Immobilienfachmesse und -konferenz „Istanbul Real Estate“
Seite 13

Verkehrsprobleme in russischen Städten drohen die wirtschaftliche Entwicklung des Landes zu bremsen. Vor allem in der Hauptstadt Moskau will man die Probleme jetzt beherzt angehen.
Seite 16

literatur



Statt einer Buchempfehlung:
Karl Schlögel
Seite 18

termine

Messen und Veranstaltungen
Seite 19

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



in der ersten Sommerausgabe berichten wir im „Schwerpunkt“ von der Reise einer Delegation aus Russland, die nach Luxemburg und Österreich führte. Sie können aber nicht nur einen Reisebericht lesen, sondern erfahren einiges zum Immobilienstandort Luxemburg und über Marktteilnehmer aus Wien. Dort besuchte die russische Delegation auch die „Real Vienna“. Über die Fachmesse für Immobilien und Investitionen in Zentral-, Ost- und Südosteuropa berichten wir in dieser Ausgabe jedoch nicht. Denn das konnten Sie entweder schon in der Tagespresse oder können Sie immer noch im Schlussbericht der Messe nachlesen. Dafür haben wir aber von der „Real Vienna“ eine Menge Themen mitgenommen, die wir in den nächsten Ausgaben aufgreifen werden.

In der Rubrik „Hintergrund“ lesen Sie dieses Mal zum einen über „Pulsierendes Wachstum“ in der Türkei, zum anderen über die Verkehrssituation in Moskau und anderen russischen Städten. „Kein Immobiliensthema“ mögen jetzt manche von Ihnen denken. Unsere Antwort heißt aber: „Sehr wohl“. Denn zum einen ist die Verkehrsinfrastruktur einer Stadt für den einzelnen Immobilienstandort wichtig, zum anderen geht es mit Parkhäusern auch ganz konkret um Gebäude. Und genau dafür sucht Russland Investoren.

Passend zu diesen Zusammenhängen sprechen wir diesmal keine Buch-, sondern gleich eine Autorenempfehlung aus: Jeder, der sich für den Osten und Russland interessiert und über den Tellerrand der einzelnen Immobilie hinausblicken möchte, sollte Karl Schlögel lesen. Doch jetzt erst einmal die neue Ausgabe des SPH Newsletters.

Ihr

Andreas Schiller



Das Shopping Center Galeria Mokotow in Warschau geht komplett in den Besitz von Unibail-Rodamco über.

UNIBAIL-RODAMCO KAUFT GALERIA MOKOTOW IN WARSCHAU

Unibail-Rodamco hat einen Vorvertrag für den Erwerb des 50-prozentigen Anteils von GTC an der Galeria Mokotow in Warschau unterzeichnet. GTC ist Miteigentümer des Shopping Centers, das damit komplett in den Besitz von Unibail-Rodamco übergeht. Nach dem Vertrag ist das Objekt mit 475 Millionen Euro bewertet. Die Transaktion bedarf noch der Zustimmung der polnischen Wettbewerbsbehörden. Galeria Mokotow wurde im Jahr 2000 fertig gestellt und umfasst 62.300 Quadratmeter Bruttomietfläche einschließlich eines Multiplex-Kinos.

IMMOFINANZ ÜBERNIMMT GOODZONE IN MOSKAU KOMPLETT

Die Immofinanz Group hat die restlichen 25 Prozent des in Bau befindlichen Einkaufszentrumsprojekts GoodZone in Moskau erworben. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. GoodZone gehört zu den größten Einzelhandelsprojekten der russischen Hauptstadt und ist die zweitgrößte Investition der Immofinanz Group in Moskau. Die erste Ausbaustufe sieht eine Verkaufsfläche von über 50.000 Quadratmetern und Fertigstellungskosten von rund 85 Millionen Euro vor. In einer zweiten Phase sollen weitere 17.000 Quadratmeter Verkaufsfläche entwickelt werden.

Bereits im Juli 2007 erwarb die Immofinanz Group die ersten 75 Prozent des Einkaufszentrums. Die Wirtschaftskrise 2008/2009 führte zu einem vorübergehenden Baustopp. Nach intensiven Verhandlungen wird mit der Übernahme nun die Fertigstellung gewährleistet. Die Eröffnung des Shopping Centers ist für 2012 geplant.

CAPITAL PARTNERS VERKAUFT RITZ-CARLTON IN MOSKAU

Der kasachische Projektentwickler Capital Partners hat das Ritz-Carlton Hotel in Moskau für rund 600 Millionen US-Dollar (424 Millionen Euro) an das kasachische Private-Equity-Unternehmen Verny Capital verkauft. Das Hotel mit 334 Zimmern wurde auf dem Grundstück des früheren sowjetischen Intourist Hotels an der Twerskaya nahe dem Roten Platz errichtet.

PBB FINANZIERT SHOPPING CENTER IN DANZIG

pbb Deutsche Pfandbriefbank hat Pradera Central & Eastern Fund einen Kredit von 22 Millionen Euro für den Erwerb des Einkaufszentrums Galeria Osowa in Danzig bereitgestellt. Galeria Osowa umfasst auf rund 13.500 Quadratmeter Bruttomietfläche 69 Ladengeschäfte und hat als Ankermieter einen Real Hypermarket. Das Shopping Center ist das vierte in Polen, das Pradera Central & Eastern Fund erworben hat.



Das Aquarius Business House in Breslau, ein Bürogebäude, das Echo Investment entwickelt

ECHO ERHÄLT BAUGENEHMIGUNG FÜR BÜROGEBÄUDE IN BRESLAU

Das börsennotierte polnische Immobilienunternehmen Echo Investment hat die Baugenehmigung für das Aquarius Business House erhalten, ein Class A Bürogebäude, das im Zentrum von Breslau an der Kreuzung der Straßen Swobodna und Borowska entwickelt werden soll. Das Aquarius Business House umfasst zwei siebengeschossige Gebäude mit einer Bürofläche von insgesamt 25.000 Quadratmetern. Ein Parkplatz und Garagen bieten 412 Abstellplätze: 265 in der oberirdischen Parkgarage, 97 in der Tiefgarage und 50 auf dem externen Parkplatz. Das Projekt soll in zwei Abschnitten errichtet werden. Der erste Abschnitt soll im Oktober 2012, der zweite Abschnitt im Februar 2014 fertig gestellt sein.

IMMOFINANZ ÜBERNIMMT BÜROIMMOBILIE IN WARSCHAU

Die Immofinanz Group übernimmt die vom bisherigen Projektpartner, dem Immobilienentwickler Karimpol S.A., gehaltenen restlichen 49 Prozent an der Warschauer Class A Büroimmobilie „Equator“ und an dem angrenzenden Büroprojekt „Nimbus“. Karimpol erwirbt im Gegenzug von der Immofinanz Group 51 Prozent des ebenfalls angrenzenden Entwicklungsprojekts „Cirrus“ und wird Alleineigentümer. Über den Kauf- und Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Die Projekte „Equator“, „Nimbus“ und „Cirrus“ waren Teil eines Joint Ventures aus dem Jahr 2006. Das „Equator“ Bürogebäude wurde 2008 fertig gestellt, verfügt über eine vermietbare Fläche von rund 19.100 Quadratmetern und ist komplett vermietet. Beim Entwicklungsprojekt „Nimbus“ laufen derzeit die weiterführenden Planungen. Hier soll ebenfalls ein hochwertiges Bürogebäude mit einer vermietbaren Fläche von rund 20.000 Quadratmetern entstehen. Der Baubeginn ist für Anfang 2012 geplant.

HB REAVIS LEGT IMMOBILIENFONDS FÜR ZENTRALEUROPA AUF

Der slowakische Projektentwickler und Investor HB Reavis Group hat seinen ersten Immobilienfonds HB Reavis CE REIF aufgelegt. Der Fonds ist ein SICAV nach Luxemburger Recht und konzentriert sich auf Gewerbeimmobilien in den zentraleuropäischen Ländern Slowakei, Tschechische Republik, Polen und Ungarn. Der Fonds wird von der in Luxemburg angesiedelten HB Reavis Investment Management verwaltet.

Das Kernportfolio des Fonds besteht aus fünf neu errichteten Objekten – zwei Bürogebäuden in Bratislava, einer von der HB Reavis Group unter der Marke Aupark entwickelten Shopping Mall sowie zwei Logistikparks –, die insgesamt mehr als 100.000 Quadratmeter Bruttomietfläche umfassen und einen Marktwert von 165 Millionen Euro haben. HB Reavis Investment Management möchte bis zu 100 Millionen Euro Kapital einsammeln, um für den HB Reavis CE REIF weitere Gewerbeimmobilien vor allem in Polen und in der Tschechischen Republik zu erwerben und das Portfolio des Fonds auf einen Marktwert von 330 Millionen Euro aufzustocken.



Die Mall of Sofia im Zentrum der bulgarischen Hauptstadt: Sie umfasst ein Shopping Center und in den oberen Etagen Büroflächen.

EUROPA CAPITAL ERWIRBT MALL OF SOFIA

Europa Capital LLP hat mit GE Real Estate und Avestus Capital Partners eine Vereinbarung über den Erwerb der Mall of Sofia geschlossen. Mall of Sofia ist ein 23.600 Quadratmeter umfassendes Shopping Center mit 10.400 Quadratmeter Bürofläche in den oberen Etagen und liegt im Zentrum der bulgarischen Hauptstadt Sofia. Das Objekt wurde 2006 errichtet.

Die Mall of Sofia ist das zweite Investment, das Europa Capital in diesem Jahr in Bulgarien tätigt. Der Erwerb wird von den bisherigen Kreditgebern OTP Bank und DSK Bank finanziert.

RAFFLES KOMMT NACH ISTANBUL

Raffles Hotels & Resorts wird 2012 ein Hotel in Istanbul eröffnen. Das Hotel wird ein wesentlicher Bestandteil des neuen Zorlu Center sein, einer der größten Projektentwicklungen in der Stadt. Die Eröffnung des Hotels unter dem Namen Raffles Istanbul Zorlu Center ist für das vierte Quartal 2012 geplant. Zorlu Center ist ein gemischt genutztes Projekt und vereint ein Zentrum für bildende Künste, Büros, Wohnen, Einzelhandel sowie das Hotel.

„GRÜNES“ HEGYVIDÉK CENTER ERÖFFNET IM HERBST 2012

Der Projektentwickler Wing Zrt. hat mit dem Bau des „grünen“ Hegyvidék Shopping Centers begonnen. Das Hegyvidék Centre ist eines der ersten nachhaltigen Shopping Center in Ungarn und soll ein 1.000 Quadratmeter großes, als Grünfläche gestaltetes Dach haben. Das Center soll so gebaut werden, dass es das BREEAM-Zertifikat „sehr gut“ erreicht. Finanziert wird das Projekt von der österreichischen Hypo NOE Gruppe. Das Hegyvidék Centre soll im Herbst 2012 seine Türen öffnen.

CA IMMO UND UNION INVESTMENT: ZWEI EINKAUFSZENTREN VERKAUFT

Die tschechischen Einkaufszentren Olympia Shopping Center in Teplice (in Nordböhmen) und in Mladá Boleslav (60 Kilometer nordöstlich von Prag) wurden für einen Gesamtbetrag von rund 96 Millionen Euro verkauft. Beide Einkaufszentren waren seit 2003 im Portfolio des C1 Fonds, an dem die Europolis, Tochtergesellschaft der CA Immo, 51 Prozent und die Union Investment Real Estate GmbH über ihren offenen Immobilienfonds Unilmmo Europa 49 Prozent der Anteile halten. Käufer der beiden Shopping Center ist ein tschechischer Investor. Die Transaktion erfolgte in Form eines Share Deals und steht noch unter aufschiebenden Bedingungen. Die vermietbare Fläche umfasst in dem Einkaufszentrum in Mladá Boleslav 21.884 Quadratmeter, in dem Shopping Center in Teplice 32.157 Quadratmeter.



Atrium European Real Estate übernahm von Carpathian das Promenada Shopping Center in Warschau.

ATRIUM SCHLIESST KAUF VON PROMENADA IN WARSCHAU AB

Das auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierte Unternehmen Atrium European Real Estate hat den Erwerb des Promenada Shopping Center in Warschau abgeschlossen. Verkäufer war Carpathian, der Kaufpreis betrug 171 Millionen Euro.

Um unmittelbar die Kosten zu senken, übernahm Atrium das Center Management. Zusätzlich will Atrium eine Reihe von kurzfristigen Maßnahmen für eine Wertsteigerung ergreifen. Um das Entwicklungspotenzial des Objekts zu nutzen, hat Atrium zudem unter Vorbehalt ein angrenzendes 22.500 Quadratmeter großes Areal für 10,7 Millionen Euro von Pirelli Pekao Real Estate erworben, um das Shopping Center zu erweitern.

Die Transaktion entspricht der Strategie von Atrium, durch die Erweiterung und das Redevlopment von bestehenden Objekten Wertsteigerungen zu realisieren. Dazu passt, dass Atrium jüngst für 7,5 Millionen Euro ein 38.000 Quadratmeter umfassendes Areal in Torun in Polen erwarb. Das Areal grenzt an das Copernicus Shopping Center an und ermöglicht Atrium, das Einkaufszentrum zu erweitern.

PERSONALIEN



*oben links: Olivia Kaussen
oben rechts: Stuart Jordan
unten links: Michal Kušnier
unten rechts: Bill Lane*

Olivia Kaussen, Head of CBRE Hotels in Deutschland, übernimmt zusätzlich die Leitung des Geschäftsfeldes Hotels in Zentral- und Osteuropa (CEE) und ist damit Head of CBRE Hotels Germany and CEE. Die Diplom-Kauffrau hat unter anderem an der School of Hotel Administration der Cornell University in Ithaca, New York, studiert und war bis 2010 bei Jones Lang LaSalle Hotels tätig.

Stuart Jordan MRICS ist neuer Head of Valuation bei King Sturge in Prag. Er studierte an der Nottingham Trent University in Großbritannien und verfügt über fünf Jahre Erfahrung auf den Immobilienmärkten in der Tschechischen Republik und in CEE. Bevor er zu King Sturge kam, war Stuart Jordan Head of Valuation bei Cushman & Wakefield und Asset Manager für das gewerbliche Portfolio des Endurance Fund.

Michal Kušnier wurde Hospitality Analyst für CEE bei Cushman & Wakefield und arbeitet von Prag aus. Bevor Michal Kušnier im vergangenen Jahr zu Cushman & Wakefield kam, war er Berater im Bereich Büroimmobilien bei Knight Frank. Zuvor bekleidete er unterschiedliche Positionen im Hotel- und Restaurantgewerbe in den USA, in Großbritannien und in Spanien. Michal Kušnier verfügt über einen Studienabschluss in Hotelmanagement der Hotel Academy in Kosice.

Bill Lane wurde in das Management Board von CB Richard Ellis Russia berufen. Er wird den Bereich Kapitalmärkte und Asset Management in Russland betreuen und generell die weitere Entwicklung des Russlandgeschäfts von CB Richard Ellis unterstützen. Bill Lane kam 1992 nach Moskau und war 1994 Mitbegründer sowie anschließend zwölf Jahre lang Leiter von Noble Gibbons. Danach wurde er Gründungspartner und Managing Director des Marbleton Fund von Alfa Capital Partners. Zuletzt war er Partner bei einem auf Immobilienprojekte in der Region Moskau konzentrierten Immobilienentwickler.

KLEIN, ABER OHO: RUSSEN BESUCHEN LUXEMBURG UND WIEN



Ein erster Höhepunkt für die russische Gruppe war der Besuch bei dem luxemburgischen Wirtschaftsminister Jeannot Krecké

Es hat inzwischen schon einige Jahre Tradition, dass die in Sankt Petersburg ansässige Gilde der Manager und Developer von Immobilien in Russland GMD eine Reise durch Westeuropa organisiert. In diesem Jahr reisten Ende Mai russische Immobilienprofis aus Moskau, Sankt Petersburg und Tjumen zunächst nach Luxemburg und dann nach Wien.

Die Gilde wurde 2002 in Sankt Petersburg gegründet und hat inzwischen mehr als 300 Unternehmen und Organisationen aus ganz Russland als Mitglieder. Das ambitionierteste Projekt der GMD ist die Anfang September in Sankt Petersburg stattfindende Immobilienmesse und -konferenz „Forum PROEstate“, die sich dieses Jahr zum fünften Mal jährt. Und zu dem Angebot, dass die GMD ihren

Mitgliedern macht, gehört unter anderem eine jährliche Immobilienexkursion nach Westeuropa.

Russland ist mit einer Fläche von über 17 Millionen Quadratkilometern das größte Land der Erde, Luxemburg mit 2.586 Quadratkilometern dagegen eines der kleinsten europäischen Länder, allerdings nach dem Pro-Kopf-Einkommen das reichste Land der Welt. Dieser Reichtum vermittelte sich auch schnell bei einem Stadtrundgang – Luxemburg wirkt sauber, gepflegt, die Altstadt ist ein Juwel, und überall stößt man auf kleine Extravaganzen wie die Straßenlampen vor dem Palast des Großherzogs, die als Gesichter gestaltet sind, die dem Spaziergänger mit Blicken folgen, oder die gepflegten Parkanlagen mit den in Façon geschnittenen Büschen und

Sträuchern und üppigen Blumenrabatten. Doch so beeindruckend die Stadt ist, auf Russen, die in Millionenstädten zu Hause sind, wirkt sie mit ihren knapp 92.000 Einwohnern klein und überschaubar.

Da die Reise nicht touristischen Zwecken diente, war ein erstes Highlight der Besuch bei dem luxemburgischen Wirtschaftsminister Jeannot Krecké. Abgesehen von den Inhalten dürfte allein die Tatsache, dass Luxemburg weder sein Regierungsviertel noch seine Ministerien hermetisch abriegelt und dass ein Minister ohne großes protokollarisches Brimborium eine russische Delegation empfängt, Kulturunterschiede deutlich gemacht haben.

Luxemburg gehört (zusammen mit Zypern) bei den Russen zu den beliebtesten Län-

dern, wenn es darum geht, ein Geschäft zu eröffnen und auf dem europäischen Markt aktiv zu werden. Noch hat Zypern die Nase vorn, vor allem wegen der Dividendensteuern, aber das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Russland und Luxemburg, das nach Auflagen der OECD eine Dividendenbesteuerung wie in den Niederlanden vorsieht und in absehbarer Zeit in Kraft treten wird, dürfte die Gewichte zugunsten der Luxemburger verschieben.

Auch umgekehrt bestätigte Jeannot Krecké das hohe Interesse bei Investoren an Russland, dem er ein großes Entwicklungspotenzial zuschrieb. Allerdings – und auch das machte er deutlich – sei eine Verbesserung der Rechtssicherheit für Investoren notwendig, wenn sich dieses Interesse verstärkt manifestieren soll. „Rechtssicherheit ist die wichtigste Voraussetzung“, betonte der luxemburgische Wirtschaftsminister.

Interesse von russischer Seite weckte auch die Frage der Stadtplanung und wie man Spekulation vielleicht nicht verhindern, aber zumindest im Rahmen halten kann. Luxemburg hat vier ineinander greifende Pläne für die weitere Entwicklung der Stadt. Sie betreffen die Bereiche Wohnen, wirtschaftliche Aktivitätszonen, Straßen und Schiene sowie besonders geschützte Zonen (wie beispielsweise die zum Weltkulturerbe zählende Altstadt und die Festungsanlagen). Da diese Pläne auch Enteignungen vorsehen, werden sie erst veröffentlicht, wenn ein Gesetz gegen Spekulation verabschiedet ist, das sehr genau festlegt, wer wie viel erwarten kann, wenn sein Immobilieneigentum enteignet wird. Dieses Gesetz soll vor allem helfen, jahrelange juristische Auseinandersetzungen zu vermeiden.

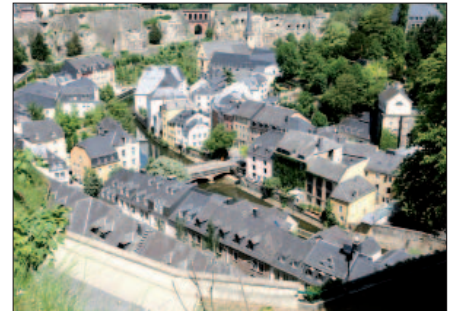
Am Nachmittag stand das Kirchberg-Plateau auf dem Programm. Ursprünglich das Viertel der Institutionen der Europäischen Union, haben sich hier inzwischen kulturelle (Musée d'Art Moderne Grand-Duc Jean, Philharmonie, das größte Kino der Stadt) und Sporteinrichtungen angesiedelt, findet man neben meist von Banken genutzten Bürogebäuden auch

Hotels, Schulen und Wohnquartiere. Verglichen mit anderen großen Stadtentwicklungsprojekten fällt auf, dass man in Luxemburg – obwohl das Land klein und Platz entsprechend rar ist – viel Abstand zwischen den Gebäuden lässt und vermeidet, die größtmögliche Bruttogeschossfläche pro Quadratmeter Grundstücksfläche zu verwirklichen. Dennoch: Von dem urbanen Leben der Innenstadt ist der Kirchberg noch weit entfernt.

Von den Institutionen der Europäischen Union besuchte die russische Reisegruppe den Europäischen Gerichtshof und die Europäische Investitionsbank, beide partiell in neuen Gebäuden angesiedelt, wobei die älteren Bestandsbauten weiter genutzt und saniert wurden oder werden.

Im Europäischen Gerichtshof verschlugen wohl weniger rechtliche Kompetenzen und Verfahren den Besuchern aus Russland die Sprache als vielmehr die wahrhaft repräsentative architektonische Gestaltung des neuen Gebäudes (Architekt: Dominique Perrault) sowie die sehr gediegene, um nicht zu sagen: luxuriöse Ausstattung auch in den Bereichen, die der Öffentlichkeit nicht zugänglich sind.

Dagegen wirkte die Europäische Investitionsbank, deren Neubau (Architekten: Ingenhoven und Partner) das erste Gebäude in Luxemburg war, das nach der BREEAM-Methode bewertet wurde, fast „normal“, obwohl Kunstkenner hier so manches wertvolle Objekt entdecken konnten. Die EIB finanziert kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Vorhaben, die geeignet sind, wirtschaftliche und soziale Ungleichgewichte in Regionen mit Entwicklungsrückstand zu verringern, Projekte, die dem Umweltschutz und der Bekämpfung des Klimawandels, der nachhaltigen Energieversorgung sowie dem Wandel zu einer wissensbasierten Wirtschaft und Gesellschaft dienen, und Investitionen in den Ausbau der transeuropäischen Verkehrs-, Energie- und Telekommunikationsnetze. Voraussetzung für einen Kredit der EIB ist eine 50-prozentige Eigenkapitalbeteiligung an dem jeweiligen Vorhaben. 2010 beliefen sich die Finanzierungen



Ein bisschen Sightseeing musste sein, doch wirklich spannend wurde es für die Russen, wo immer es um eher praktische Dinge ging wie bei Paul Wurth oder bei der Entwicklung von Esch-Belval.

der EIB auf insgesamt 72 Milliarden Euro, davon entfielen rund 88 Prozent auf Vorhaben innerhalb der EU. Außerhalb der EU ist die EIB unter anderem in den süd-osteuropäischen Heranführungsländern sowie in Russland und anderen östlichen Nachbarstaaten (Ukraine, Moldawien, Armenien, Aserbaidschan und Georgien, Belarus kann auf Beschluss des Rates und des Europäischen Parlaments noch hinzukommen) tätig.

Der zweite Tag stand im Zeichen von Paul Wurth, die auch den Luxemburger Teil der Reise maßgeblich organisiert hatten, und von Belval. Die Paul Wurth Gruppe, ein 1870 gegründetes Luxemburger Unternehmen, das heute hauptsächlich Arcelor-Mittal und dem Luxemburger Staat gehört, befasst sich vor allem mit technischen Lösungen für die Eisen verarbeitende Industrie, und ist auf diesem Gebiet seit 1976 auch in Russland aktiv. Ein anderer Tätigkeitsbereich der Gruppe sind Bauingenieursleistungen sowie das Projektmanagement in allen Immobilienbereichen – vom Wohnen über Büros und Industrie-Anlagen bis hin zu Infrastrukturprojekten (Transport, Energie, Wasser) –, wobei ein Schwerpunkt auf Energieeffizienz und Nachhaltigkeit liegt. Diese Leistungen erbringt das Unternehmen sowohl bei Neubauten als auch bei der Erneuerung und Umnutzung von Bestandsimmobilien. Paul Wurth ist daher unter anderem auch in zwei große Stadtentwicklungsprojekte in Luxemburg eingebunden: in die Umnutzung der unternehmenseigenen Flächen nahe dem Bahnhof von Luxemburg, ein rund 270.000 Quadratmeter großes Areal, das bis 2020 neu gestaltet werden soll, sowie in Esch-Belval, rund 15 Minuten von der Innenstadt von Luxemburg entfernt im Süden des Landes, direkt an der Grenze zu Frankreich.

Zwischen den russischen Gästen und den Vertretern von Paul Wurth entspann sich eine lebhafte Diskussion. Es waren vor allem sehr konkrete Fragen zu einzelnen Projekten und Bereichen, in denen Paul Wurth aktiv ist. Überhaupt richtete sich das Interesse der russischen Reisegruppe weniger auf Abstraktes, als vielmehr auf

jene Themen, aus denen sich praktischer Nutzen oder zumindest praktische Anregungen ziehen lassen.

Daher war auch der Besuch auf dem ehemaligen Hüttengelände in Esch-Belval offensichtlich ganz nach dem Ge-

Shopping Center Belval Plaza, das unter anderem ein Kino mit 1.400 Plätzen beherbergt. Dazwischen sind bereits erste Wohnungen und Büroflächen entstanden und sollen im Zentrum des Areals, rund um die sogenannte Hochofenterrasse, demnächst zwei der drei Fakultäten der



Die Hochofenterrasse in Esch-Belval mit dem Dexia-Gebäude im Hintergrund

schmack der Gruppe. 1997 wurde das Hochofengelände stillgelegt, um das Jahr 2000 fiel die Entscheidung, das rund 120 Hektar große Gelände umzunutzen. Den Wettbewerb für den Masterplan von Belval gewann das Büro Jo Coenen & Co aus Maastricht, wobei ein ausschlaggebendes Kriterium war, dass dieser Masterplan in kleinen Abschnitten umgesetzt und damit auch immer wieder an die sich wandelnden Bedürfnisse angepasst werden kann. Insgesamt 1,2 Millionen Quadratmeter Bruttogeschossfläche sollen hier bis 2025 entwickelt werden. Die Projektentwicklungsgesellschaft Agora, an der jeweils zur Hälfte der Luxemburger Staat und Arcelor beteiligt sind, ist für die Infrastruktur und Erschließung des Geländes sowie für die Vermarktung der Grundstücke verantwortlich. Bis heute ist etwa die Hälfte der Grundstücke verkauft, wirkt das auffallend rote Gebäude der Dexia Bank als „landmark“, gibt es seit dem vergangenen Jahr einen modernen Bahnhof, der bis 2020 rund 32.000 Benutzer täglich bewältigen soll, aber auch schon die Rockhal, zwei Konzertsäle mit 5.400 und 800 Plätzen, und das 26.000 Quadratmeter große

Luxemburger Universität angesiedelt werden: die Fakultät für Naturwissenschaften, Technologie und Kommunikation sowie die Fakultät für Sprachwissenschaften und Literatur, Geisteswissenschaften, Kunst und Erziehungswissenschaften. Die Hochöfen auf dem Gelände bleiben erhalten und werden gleichsam als Wahrzeichen in die neue Stadt integriert. Obwohl noch in der Entwicklung, wirkt das Gelände schon recht jetzt belebt und „urban“.

Zusammen mit Dexia Bank war der Fondsiniciator Luxembourg Capital einer der ersten Investoren, die in Belval aktiv wurden. Gründer und Board Member von Luxembourg Capital Gilles Bindels begründete diesen Schritt damit, dass er dem Projekt großes Zukunftspotenzial zuspricht, denn immerhin sollen hier in zehn, 15 Jahren 7.000 Menschen wohnen und rund 25.000 Menschen arbeiten, kurz: eine eigene kleine Stadt entstehen.

Belval war gleichsam der krönende Abschluss des Luxemburg-Besuchs, denn am nächsten Tag flog die Gruppe weiter nach Wien. | **Marianne Schulze**



RUSSEN IN WIEN: KONTRASTPROGRAMM IN DER DONAUSTADT

Mit einer Fläche von knapp 84.000 Quadratkilometern und mehr als 8,35 Millionen Einwohnern ist Österreich zwar größer als Luxemburg, verglichen mit Russland aber immer noch eher klein. Gleichwohl unterhält Österreich durchaus intensive wirtschaftliche Beziehungen mit Russland wie auch mit den anderen Staaten in CEE.

Das ist einer der Hintergründe, warum alljährlich im Frühjahr in Wien die „Real Vienna“ als Fachmesse für Immobilien und Investments in CEE/SEE stattfindet. Dort hin führte nach der Landung in Wien auch der Weg der russischen Reisegruppe. Hier trafen die Russen nicht nur Russen, sondern auch zahlreiche Österreicher, die Russland als Investmentstandort im Blick haben und dort Geschäfte machen. Doch zuvor lernte die Delegation das Wiener Messegelände kennen und erfuhr, wie diese Ansiedlung den 2. Bezirk positiv verändert hat. Das Thema interessierte insbesondere

die Teilnehmer aus Sankt Petersburg, denn dort wird zurzeit das neue Messe-Areal „ExpoForum“ entwickelt, was wiederum eine Umgestaltung des bisherigen Ausstellungsgeländes „LenExpo“ nach sich zieht. Da LenExpo der Veranstaltungsort der von GMD alljährlich im September organisierten Immobilienkonferenz und -messe „PROEstate“ ist, galten die Fragen nicht nur dem Messegelände, sondern auch der „Real Vienna“ selbst.

Auf der Messe führte der Weg der russischen Gruppe zunächst zum Stand der Raiffeisen Bank International. Durch die frühe Expansion nach Russland ist das gelb-schwarze Logo dort an vielen Orten präsent. Wolfgang Mitterberger, Head of Real Estate and Public Finance bei der Raiffeisen Bank International AG, erläuterte die Finanzierungsbedingungen der Bank sowohl für den öffentlichen als auch privaten Sektor.

Wolfgang Mitterberger war neben Manfred Wiltchnigg, Mitglied des Vorstands der Immofinanz AG, einer der beiden westlichen Teilnehmer bei der anschließenden Podiumsdiskussion „Immobilienmarkt Russland: Abkühlung durch zu geringe Nachfrage?“, die in Kooperation mit dem „Investors Club“ der GMD im offiziellen Konferenzprogramm der „Real Vienna“ stattfand. Von russischer Seite nahmen Oleg Barkov, General Director der Hansa Development, und Alexander Shabasov, Präsident des Altair Consultation Center, sowie Olga Matyushina, Adviser to the President of the National Agency of Low-rise and Cottage Construction NAMIKS, teil. Die auf Föderationsebene angesiedelte Agentur NAMIKS beschäftigt sich vor allem mit erschwinglichem Hausbau für den Mittelstand in ganz Russland.

Gerne dürfte die Nachfrage auf dem russischen Immobilienmarkt größer sein,



Russisch-westlicher Austausch – ob auf der Real Vienna oder bei der Immofinanz

war der Tenor des Podiums. Allerdings sei die Abkühlung, insbesondere im Investmentbereich, zum Teil auch den unrealistischen Erwartungen sowohl der russischen als auch der internationalen Seite geschuldet. Richtig spannend wurde die Diskussion, als die beiden westlichen und die russischen Teilnehmer auf dem Podium ihre jeweiligen Erwartungen formulierten und im Dialog eine beiderseitige Annäherung begann.

Ein weiterer Standbesuch führte zur CA Immo International AG. Bruno Ettenauer, Vorsitzender des Vorstands, erörterte Strategie und Struktur der CA Immo International, diskutierte über die Einschätzung Russlands und konkret über das Projekt „Airport City St. Petersburg“, an dem die CA Immo 25 Prozent der Anteile von der Warimpex AG übernommen hat.

Am Abend des ersten Tages in Wien stand beim Besuch im 113 Meter hohen, 31-ge-

schossigen „Florido Tower“ im 21. Bezirk das Thema „Airport City St. Petersburg“ erneut im Mittelpunkt, doch zuvor zeigten sich die russischen Gäste vor allem von dem Ausblick beeindruckt. Bei klarem Wetter reichte der Blick aus luftiger Höhe nicht nur über Wien und den Kahlenberg, sondern bis in die Wachau. Im „Florido Tower“ lernte die russische Delegation nicht nur die Unternehmenszentrale der Warimpex Finanz- und Beteiligungs-AG kennen, sondern auch deren umfangreiches östliches Engagement. Allein in Russland gehören außer dem Projekt „Airport City St. Petersburg“ auch das angelo Airporthotel Ekaterinburg-Kultsovo sowie ebenfalls am Flughafen Ekaterinburg das Hotel Liner dazu. Von den luftigen Höhen des „Florido Tower“ wieder auf dem Boden angekommen, ging es ins Heurigenlokal „Zur Christl“ in Wien-Stammersdorf, in das die Warimpex AG eingeladen hatte. Die beiden Vorstände Georg Folian und Franz Jurkowitsch mussten eine Menge Fragen

auch zu Projekten in Prag, Warschau und Deutschland beantworten, doch immer wieder zog „Airport City St. Petersburg“ die Aufmerksamkeit auf sich. Denn im Endausbau soll der flughafennahe Business Park ein Vier-Sterne-Hotel mit 300 Zimmern und 1.500 Quadratmetern Konferenzfläche sowie mehrere Bürogebäude mit einer Gesamtnutzfläche von rund 40.000 Quadratmetern umfassen. Die Eröffnung von „Airport City St. Petersburg“ ist für Oktober 2011 geplant.

Am nächsten Tag standen als erster Punkt die „Twin Towers“ am Wienerberg auf dem Programm. Die 127 und 138 Meter hohen Doppeltürme sind Teil der Wienerberg-City im 10. Bezirk und wurden nach den Plänen des italienischen Architekten Massimiliano Fuksas zwischen 1999 und 2001 errichtet und unlängst auf den neuesten Stand gebracht. Auch hier war es im doppelten Sinn des Wortes die oberste Ebene, die die russische Delegation empfing. In den obersten Büroräumen begrüßte Manfred Wilschnigg, Mitglied des Vorstands der Immofinanz AG, die Gäste im Namen seines Unternehmens, das hier im eigenen und vielleicht spektakulärsten Objekt des österreichischen Immofinanz-Portfolios angesiedelt ist. Wieder waren es die modernen Büros in großer Höhe, bei denen der Weitblick durch die Vollverglasung – jeweils 2,80 Meter hoch pro Etage – für Begeisterung und zahlreiche klickende Fotoapparate und Smartphones sorgte. Aus- und Einblicke gab es aber auch in die Strategie der Immofinanz selbst.

Marco Kohla, Head of Portfolio Strategy der Immofinanz, stellte zunächst die Rahmendaten des an der Wiener Börse notierten Unternehmens vor: 1.678 Immobilien im Portfolio, ein Buchwert von 8,5 Milliarden Euro, eine Marktkapitalisierung von 3,3 Milliarden Euro, 6.694,5 Quadratmeter vermietbarer Fläche, ein Auslastungsgrad von 89,7 Prozent und eine Rendite von 6,9 Prozent. Zwar liegt mit mehr als 1.500 Immobilien der größte Teil des Portfolios in Österreich, und Russland ist mit „nur“ fünf Immobilien weit weniger stark vertreten. Beim Buchwert

nach Ländern jedoch kommt Russland mit 760,7 Millionen Euro nach Österreich mit 3,8 Milliarden Euro bereits auf den zweiten Platz. Das Gros bilden vier Shopping Center in Moskau mit einem Buchwert von 731,4 Millionen Euro, das fünfte Objekt ist eine Logistikimmobilie.

Für die künftige Portfolio-Strategie will sich die Immofinanz auf vier Nutzungsarten und acht Länder konzentrieren: Büro, Einzelhandel, Wohnen und Logistik in Österreich, Deutschland, der Tschechischen Republik, Ungarn, Polen, Rumänien, Russland und der Slowakei, wobei nicht alle Nutzungsarten in allen Ländern gleichermaßen von Interesse sein müssen. Auf dem Strategie-Chart zeigten beispielsweise die grünen Pfeile bei Wohnen im Osten sowie Logistik im Westen nach oben. Rote Pfeile dagegen zeigten bei opportunistischen Investments und bei Hotels nach unten.

Eine derart klare Fokussierung setzt bei der langen Geschichte der Immofinanz – immerhin wurde die AG bereits 1990 gegründet – Einschnitte an anderen Stellen voraus. Hierzu gehören der Verkauf von Vermögenswerten, die keine direkte Immobilieninvestition sind wie zum Beispiel Fondsbeteiligungen, der Verkauf von Joint Venture-Anteilen und Minderheitsbeteiligungen oder die komplette Übernahme von Objekten und Unternehmen. Zudem sollen Immobilien, die nicht in den acht Kernländern liegen, veräußert werden. Immerhin sind die Assets derzeit noch auf weitere zehn europäische Länder und die USA verteilt. Die Erlöse aus den Verkäufen sollen in Premium-Objekte, die zu der neuen Portfolio-Strategie passen, re-investiert werden.

Im Anschluss stellte Franz Pörtl, Geschäftsführer von Ehl Immobilien, sowohl die Ehl Immobiliengruppe mit ihren verschiedenen Dienstleistungen, die außer in Österreich auch in Ungarn, Tschechien, Polen, der Slowakei und Rumänien agiert, als auch den Immobilienmarkt des Heimatstandortes Wien vor.

Beim anschließenden Mittagessen, zu dem die Immofinanz in das Restaurant



Franz Jurkowitsch und Georg Folian machten die Russen mit dem Heurigen bekannt.

„Das Turm“ eingeladen hatte, zielten die Fragen insbesondere auf das Engagement in Russland. Seitens der Immofinanz zeigte man sich sehr zufrieden mit den bisherigen Investments. Ein Beleg dafür, dass es weitergehe, sei zum Beispiel die Erweiterung des Einkaufszentrums Golden Babylon II in Moskau. Weitere 17.000 Quadratmeter des jetzt bereits 50.000 Quadratmeter Mietfläche umfassenden Komplexes sollen 2012 fertig gestellt werden, sagte Manfred Wiltschnigg. Zudem baue man mit dem Shoppingcenter GoodZone aktuell das nächste Objekt in Moskau und sei daran interessiert, in weitere Core-Immobilien zu investieren.

Danach ging es zum „Millenium Tower“, der mit 202 Meter Höhe und 50 Geschossen der höchste Büroturm Österreichs ist. Die gesamte Nutzfläche umfasst 47.200 Quadratmeter, davon sind 38.500 Quadratmeter Bürofläche. Bis zum zweiten Obergeschoss sind das Einkaufszentrum „Millenium City“, verschiedene Restaurants und ein UCI-Multiplexkino angesiedelt.

Im 46. Stock empfing Gerhard Rodler, Chefredakteur der online erscheinenden Zeitschrift „immoflash“ und Herausgeber der österreichischen Fachzeitschrift „Immobilien Magazin“, die russischen Gäste in seinen Räumlichkeiten. Anschließend öffnete Gerald Liebscher, Geschäftsführer

der Millenium Tower Verwaltungs- und Service-Ges.m.b.H., die Dachterrasse für den wirklich atemberaubendsten Blick über Wien und führte die Gruppe persönlich durch den Turm und das Einkaufszentrum. Am Ende blieb leider kaum Zeit für die zahlreichen Fragen, denn der Aufbruch zu ein wenig freier Zeit in der Wiener Innenstadt drängte.

Am Abend fand der Besuch der Russen in Österreichs Hauptstadt mit einem gemeinsamen Abendessen im Traditionsrestaurant „Plachutta“ seinen gelungenen Abschluss. Besonders die Wiener Bürotürme beschäftigten die russische Delegation. Vor allem die Teilnehmer aus Sankt Petersburg zeigten sich sehr interessiert. Denn mit dem Gazprom Tower, der mittlerweile nicht mehr direkt neben dem historischen Zentrum, sondern im Gebiet Lakhta an der Newa-Mündung entstehen soll, bewegte vor allem das Thema öffentliche Akzeptanz oder Widerstand die Russen, die eine Diskussion darüber gern vertieft hätten. Spätestens bei einem Besuch in Wien Anfang nächsten Jahres dürfte dazu Gelegenheit sein. Denn der Immobilienball in der Hofburg wird 2012 unter dem Motto „Wien trifft Sankt Petersburg“ stehen. Und die Verbindung von Diskutieren und Feiern während einer Reise dürfte nach dem Geschmack vieler Russen sein. | **Andreas Schiller**

Your Full-Service- Partner for Real Estate Exhibitions



Stand Design & Stand Construction
Interior Design & Production, 3D-Renderings,
Graphic-Design, Video-Productions

spacewood GmbH
Intzestrasse 12
60314 Frankfurt

Fon +49(0)69/943186-0
Fax +49(0)69/943186-20
mail: info@spacewood.de
www.spacewood.de



PULSIERENDES WACHSTUM

Einen Einblick in aktuelle Trends und Tendenzen auf den Immobilienmärkten der Türkei bot Mitte Mai eine Doppelveranstaltung: Zum einen die mittlerweile elfte Jahreskonferenz des türkischen Immobilienverbandes GYODER, zum anderen die zeitgleich und im Anschluss stattfindende Immobilienfachmesse und -konferenz „Istanbul Real Estate“.

Die internationalen Teilnehmer dieser Doppelveranstaltung konnten nicht nur aktuelle Fakten und Einschätzungen, sondern auch die Atmosphäre der boomenden Metropole Istanbul sowie manche Spezifika im Umgang mit türkischen Projekten und Playern kennenlernen. Denn nach wie vor kennzeichnet die Immobilienmärkte der Türkei eine durchaus eigene Qualität, wobei sich Einiges durch Gegensätze beziehungsweise Widersprüche definiert.

Ein großer Gegensatz besteht sicherlich zwischen dem – auch an den beiden Tagen in Istanbul immer wieder bekundeten – hohen Interesse internationaler Projektentwickler und Investoren an der Türkei und der sehr geringen Zahl der tatsächlich realisierten Transaktionen. Ein anderer Gegensatz besteht zwischen den Gegebenheiten in der mehr als 13 Millionen Einwohner zählenden Metropole Istanbul und der Hauptstadt Ankara sowie weiteren Millionenstädten wie Izmir, Bursa, Adana, Gaziantep, Konya und Antalya. Nicht nur die Größe allein unterscheidet Istanbul von anderen türkischen Städten, auch die historische und aktuelle europäische Verankerung der Stadt führt dazu, dass Istanbul eine Sonderrolle einnimmt.

Doch auch innerhalb Istanbuls sind Gegensätze spürbar: Gegensätze, wie zwischen dem modernen Bürostandort Levent mit seinen Hochhäusern und den traditionellen Wohnbezirken der Stadt, zwischen ambitionierten High-End-Projekten wie dem Zorlu Center – einem gemischt genutzten Projekt mit sehr großem Einkaufs-



Die Brücke über den Bosphorus verbindet in Istanbul Europa und Asien.

zentrum, Konzertsaal und Theater sowie Wohnungen, Büroflächen und einem von „Raffles“ betriebenen Luxushotel – und der Notwendigkeit, erschwinglichen Wohnraum zu schaffen, und Gegensätze vielleicht sogar zwischen dem, was unter Stadtplanung einerseits verstanden wird, und dem, was andererseits als Stadtentwicklung faktisch passiert. Doch zugleich zeigt sich auch, wie in der ausgeprägten türkischen Gesprächs- und Vermittlungskultur aus vermeintlichen Widersprüchen Ergänzungen, aus unterschiedlichen Herangehensweisen ein pulsierendes Ganzes entstehen kann, wie besonders in der Türkei das Gespräch und der Austausch dem Geschäft im Besonderen und der Zukunft im Allgemeinen dienen.

So wie es in Istanbul von den gelben Taxis nur so wimmelt, wimmelt es auch von Ideen und Neugierde in der Immobilienbranche. Die vielen „losen Enden“ zumindest an zwei Tagen zusammenführen, haben sich die GYODER-Jahreskonferenz und die „Istanbul Real Estate“ zur Aufgabe gemacht. So ging es auf den zahlreichen Diskussionen und Fragen der GYODER-Jahreskonferenz zum einen um Themen eher genereller Natur wie „What are the Expected Reflections to Turkey of the Changes in the Global Economy?“ und „What are the Innovative Formulas of Success in the Post-Crisis Period?“, aber man betrachtete unter anderem auch „Real Estate Markets in Turkey from the Sociological Perspective“, und stellte sich dabei



„Investing in Turkey: Shopping Malls, Offices or What?“ hieß eine der Podiumsdiskussionen auf der Istanbul Real Estate.

so konkreten Fragen wie „Are Shopping Malls Public Dominion?“, „The Impact of New Trends in Anatolian Cities“ und „The Past, Present and Future of the Shopping Malls and Residential“.

Die große Rolle, die dabei dem Thema Wohnen zukam, ist sicherlich auch der Unterstützung der GYODER-Jahreskonferenz durch die Housing Development Administration of Turkey TOKI geschuldet. Allein schon die Tatsache, dass TOKI direkt dem Ministerpräsidenten unterstellt ist, zeigt, welche Bedeutung in der Politik des Landes dem Wohnungsmarkt und dabei insbesondere dem erschwinglichen und energieeffizienten Wohnungsbau zukommt. Große Aufmerksamkeit findet der Wohnungsmarkt und der Wohnungsbau zudem beim Capital Markets Board of Turkey, einer ebenfalls auf Regierungsebene angesiedelten Organisation, von der die GYODER-Jahreskonferenz auch unterstützt wird. Entsprechend spielte das Thema Wohnen nicht nur beim „Turkish Real Estate Summit“ von GYODER, sondern auch auf den Podien, die am zweiten Tag auf der „Istanbul Real

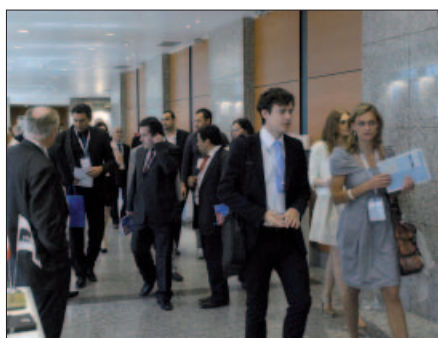
Estate“ stattfanden, eine wichtige Rolle. Selbstverständlich standen auf der „Istanbul Real Estate“, die von GYODER und Reed Exhibitions Central Eastern Europe in Zusammenarbeit mit dem österreichischen Wirtschaftsmagazin „Gewinn“ organisiert wird, auch wieder Einkaufszentren im Mittelpunkt. Die Beliebtheit von Shopping Centern erklärt sich zum einen durch die türkische Affinität zum Handel – die zum Teil Jahrhunderte alten Basare sind ja nichts anderes als die Vorläufer der heutigen Shopping Center –, zum anderen dadurch, dass die modernen Shopping Center ebenso wie einst die Basare die Funktion als Treffpunkt der Bevölkerung in Städten, Stadtteilen und -bezirken haben. Um dieser sozialen Rolle gerecht zu werden, haben auch internationale Entwickler und Investoren verinnerlicht, dass in der Türkei zu einem Shopping Center in jedem Fall Bistros und Restaurants dazugehören, gerne aber auch ein Kino und sonstige Freizeitangebote.

Von internationaler Seite sind aktuell die Eröffnung des Einkaufszentrums „TerraCity“ in Antalya am Mittelmeer sowie der

Baubeginn für das „Marmara Forum“ in Istanbul zu vermelden. Das Einkaufszentrum „Marmara Park“ in Beylikdüzü/Esenyurt in Istanbul, das von der ECE entwickelt wird, sieht rund 100.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche und ein Investitionsvolumen von 220 Millionen Euro vor. Als Investor ist der geschlossene Immobilienfonds DWS Access Marmarapark mit 50 Prozent an dem Shopping Center beteiligt. DWS ist Teil der Deutschen Asset Management und gehört zur Deutsche Bank Gruppe.

„TerraCity“ in Antalya wird zwar auch von der ECE betrieben, entwickelt hat es aber Pramerica Real Estate Investors, die Immobilien-Tochter des Finanz- und Versicherungskonzerns Prudential Financial Inc. aus den USA. Pünktlich am 1. Juni 2011 und zu diesem Zeitpunkt auch vollständig vermietet konnte das rund 48.000 Quadratmeter Fläche umfassende Shopping- und Entertainment-Center eröffnet werden.

Burhanettin Yurtseven, General Manager für die Türkei bei Pramerica Real Estate Investors, und Nuri Sapkaci, Deputy



Der Veranstaltungsort bot vielfältige Gelegenheiten zum Networking.

CHARAKTERISTISCHE BEGEGNUNGEN

Einzelne Begegnungen erzählen oft mehr über die Wirtschaftskraft der Türkei und die Aktivitäten der jungen türkischen Generationen als offizielle Statistiken. Da gab es Cem Sekerci, dessen Reisebüro die Transfers vom Flughafen zum Konferenzzentrum organisiert hatte. Cem Sekerci sprach nicht nur hervorragend Deutsch und Englisch, sondern lieferte auf interessierte Fragen quasi noch eine kleine Stadtführung dazu. Wer immer eine Reise nach Istanbul oder durch die Türkei plant, wird vielleicht wieder zu seiner Visitenkarte greifen. Auf der „Istanbul Real Estate“ traf man unter den Ausstellern auch ein kleines Studio, das Gebäude als Hologramm darstellt. Selbst Hochhäuser auf einer nur wenige Zentimeter dicken Platte dreidimensional in guter Qualität ansehen zu können, ist mir bislang auf keiner Immobilienmesse passiert. Ebenfalls auf der Messe traf man bis in den späten Abend Ihsan Gemici, der als Marketing and Sales Manager das Konferenzzentrum „Lütfi Kirdar“ vermarktet. Er war nicht nur immer präsent und ansprechbar, sondern berichtete auch, dass er genau in der Woche nach der „Istanbul Real Estate“ nach Frankfurt am Main und Berlin reisen würde, um dort Eindrücke zu sammeln und „sein“ Istanbuler Konferenzzentrum vorzustellen. Alle drei Beispiele zeugen von Eigeninitiative, Ideen und auch von gesundem Geschäftssinn. | **Andreas Schiller**

General Manager bei ECE Turkey, nahmen im Konferenzprogramm der „Istanbul Real Estate“ auch an der Podiumsdiskussion „Investing in Turkey: Shopping Malls, Offices or What?“ teil. Es war nachvollziehbar, dass beide das Segment Einzelhandel eindeutig favorisierten, doch folgten sie auch offen der Argumentation von Manfred Wiltschnigg, Mitglied des Vorstands der Immofinanz AG, der von einem Klumpenrisiko sprach, dass es zu vermeiden gelte.

Ähnlich sah es auch Peter Hegemann, Head of Investment, Asset Management Europe bei Union Investment Real Estate, der sich durchaus vorstellen konnte, dass dem ersten Einzelhandelsinvestment von Union Investment Real Estate in der Türkei – dem von Multi entwickelten Shopping Center „Forum Mersin“ in der gleichnamigen türkischen Stadt – auch ein hochwertiges Bürogebäude als Investment folgen könnte. Denn „nur“ ein Handelsparadies kann die Türkei auch nicht sein. Das zumindest beherzigt schon der fünfte Podiumsteilnehmer Kris Verhellen, CEO der aus Belgien heraus agierenden

Extensa Group. Die Extensa Group ist einer der wenigen internationalen Marktteilnehmer, die in der Türkei vorrangig Wohnimmobilien entwickeln und damit fernab vom Lemming-Effekt als Pionier unterwegs sind.

Zudem ging es um Facility Management, um Stadterneuerung unter dem Stichwort „Urban Transformation“ sowie in einigen gemeinsam mit pkf hotelexperts aus Wien organisierten Veranstaltungen um den Markt für Hotelimmobilien in der Türkei sowie den benachbarten arabischen und kaukasischen Ländern und Regionen. Besonders die zuletzt genannten Themenstellungen zeigten einmal mehr, welche eigenständige Bedeutung der Türkei durch ihre geographische Lage zukommt. Nicht nur ist Istanbul die Schnittstelle zwischen Europa und Asien, vielmehr kennzeichnet die Türkei in ihrer Gesamtheit auch die Nähe zur arabischen Welt sowie entlang des Schwarzen Meeres zum Kaukasus bis hin ins südliche Russland.

Doch bei all diesen „Nähen“ sollte die eigene Stärke der Türkei nicht in den

Hintergrund treten. Mit einem schon seit längerem kontinuierlich steigenden Wirtschaftswachstum, dem Umfang von insgesamt rund 815.000 Quadratkilometern Fläche und einer rund 77 Millionen Einwohner umfassenden Bevölkerung mit einem Durchschnittsalter von 28 Jahren spricht vieles dafür, dass sich die gesunde und robuste wirtschaftliche Entwicklung der Türkei weiter fortsetzen wird. Nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds IWF befindet sich die Türkei auf dem 17. Platz der weltweit führenden Volkswirtschaften und gilt innerhalb Europas als sechstgrößte Wirtschaftskraft.

Das alles sind genügend Gründe, die Immobilienmärkte der Türkei sowohl im „SPH Newsletter“ im Auge zu behalten als auch – voraussichtlich spätestens in der zweiten Oktoberhälfte – mit einer Veranstaltung in Istanbul noch vor der GYODER-Jahreskonferenz und der Istanbul Real Estate 2012 erneut ein Forum für die Begegnung und den Austausch zu bieten und die Türkei sowie ihre Immobilienmärkte und die Investitionsmöglichkeiten genauer zu betrachten. | **Andreas Schiller**

NARODNYI GARAZH – PARKPLÄTZE FÜRS VOLK

Großstädte und Metropolen in aller Welt kämpfen mit Verkehrsproblemen. Und meist gilt: je größer die Stadt, desto chaotischer der Verkehr. Das gilt auch für Russlands Städte, wo die Verkehrsprobleme nicht nur ein lästiges Übel sind, sondern auch zunehmend die wirtschaftliche Entwicklung des Landes bremsen.

Auch wenn die Verkehrsprobleme keineswegs auf Moskau beschränkt sind, ist die Hauptstadt mit mehr als zehn Millionen Einwohnern dennoch am stärksten davon betroffen. Stundenlange Staus sind eher die Regel als die Ausnahme. Immerhin hat sich seit 1990 die Zahl der privaten Fahrzeuge jedes Jahr mindestens vervierfacht, wenn nicht gar versieben- bis verzehnfacht, wie Mikhail Petrovitch, Head of Department des Stadtplanungsbüros ZAO Peterburgsky NIPIGrad auf der Real Corp in Essen berichtete. Insgesamt gibt es in Russland rund 35 Millionen Kraftfahrzeuge, davon sind knapp 27 Millionen private Pkw.

Dabei gehört Moskau noch nicht einmal zu jenen Städten mit dem größten Anteil an Privatwagen pro Kopf der Bevölkerung, wie Svetlana Shalaeva, Research and Real Property Consulting Director bei dem internationalen Beratungsunternehmen Avers Group, weiß. Moskau belegt mit 373 Autos pro 1.000 Einwohner „nur“ den sechsten Platz hinter Krasnodar, Surgut, Tjumen, Krasnojarsk und dem absoluten „Spitzenreiter“ Wladiwostok, wo auf 1.000 Einwohnern 700 private Pkw entfallen.

Mit diesem rasanten Anstieg der Fahrzeuge konnte die Entwicklung der entsprechenden Verkehrsinfrastruktur nicht mithalten. „Die Verkehrsprobleme sind seit rund zehn Jahren bekannt, doch erst 2010 setzte auf nationaler Ebene die Diskussion über Lösungsstrategien ein“, sagt Mikhail Petrovitch. Ebenfalls 2010 wechselte auch in Moskau die Stadtregierung, sicher nicht nur, aber vorrangig, weil der



Morgens steht der Verkehr in Moskau in die eine Richtung, abends in die andere.

Stadt langsam, aber sicher der Verkehrsinfarkt drohte. Eine der ersten Aufgaben der neuen Stadtregierung unter Sergej Sobjanin war es, ein „Programm für die Lösung der Moskauer Verkehrsprobleme“ vorzulegen. Es sieht unter anderem den Ausbau des Metro-Netzes sowie eine engere Zusammenarbeit mit der Region Moskau vor, aus der täglich eine Vielzahl von Pendlern in die Stadt kommt.

Doch nicht nur die Tatsache, dass sich die Vielzahl der Wagen über die Straßen wälzt, bereitet Probleme, auch die Tatsache, dass diese Wagen irgendwo abgestellt werden müssen. Parkplätze in Moskau sind rar, öffentliche Parkhäuser gibt es kaum und wenn, dann zu Preisen, die eher abschreckend als einladend wirken. Ebenso sieht es in den Wohngebieten aus. Hier findet man meist im Umkreis jene Wellblechgaragen, die eine kleine ebenerdige „Siedlung“ für Autos bilden und wenig flächeneffizient sind. Höfe und andere Freiflächen, die nicht genutzt werden, dienen ebenfalls als Abstellplätze.

Meist jedoch wird das Auto irgendwo auf der Straße geparkt. Denn für die 3,15 Millionen Fahrzeuge, die in Moskau registriert sind, stehen nicht einmal eine Million Garagen- oder speziell ausgewiesene Stellplätze zur Verfügung. Mit anderen Worten: mehr als zwei Millionen Autos parken auf den Straßen.

Wie eine Untersuchung von Svetlana Shalaeva ergab, steigt die Zahl der über- und unterirdischen Parkhäuser in letzter Zeit zwar an, doch decken diese Parkhäuser in den meisten Städten bestenfalls fünf bis zehn Prozent des Bedarfs an Abstellplätzen und entfallen zudem mehrheitlich auf Wohnprojekte, wo der Abstellplatz zusammen mit der Wohnung erworben werden kann. Allerdings liegen die Kaufpreise für diese „überdachten Parkplätze“ in Moskau beispielsweise bei rund 56.000 US-Dollar (knapp 40.000 Euro), in Sankt Petersburg bei 33.000 US-Dollar (23.000 Euro) und kosten – wie Svetlana Shalaeva hinzufügt – damit häufig mehr als das Auto, das darauf abgestellt wer-

den soll. Öffentliche Parkhäuser, in denen man einen Stellplatz für kürzere oder längere Zeit mieten kann, entstehen erst in jüngster Zeit, meist gleichzeitig mit der Entwicklung von Einkaufs- und Geschäftszentren. Allerdings sind auch in diesen Parkhäusern die Gebühren vergleichsweise hoch – bis 2008 zählte Moskau dabei zu den teuersten Städten der Welt. Die Krise hat die Preise zwar deutlich zurückgehen lassen, aber für „Otto Normalverbraucher“ sind sie immer noch eher unerschwinglich. Kein Wunder, dass die

Parkproblem dadurch zunächst verschärft. Aber die Flächen, die mit diesen „Parkhäusern in der Breite“ verschwendet werden, können und müssen effizienter genutzt werden. Im Gegenzug haben die Städte Programme für Parkhäuser aufgelegt. In Moskau wurde das erste Programm für die Errichtung von „Volksgaragen“ („narodnyi garazh“) bereits 2004 verabschiedet und 2009 erneuert, allerdings mit eher geringem Erfolg. „Seither entstanden nur sehr wenige mehrgeschossige Parkhäuser – rund 400 waren geplant“,

den. An solchen Knotenpunkten sowie an den Endhaltestellen sollen Park & Ride Plätze entstehen. Hier könnten dann Pendler ihr Auto abstellen und mit den öffentlichen Verkehrsmitteln in die Stadt fahren.

Seit Februar 2011 ist eine solche Park & Ride Anlage an der Metro-Endstation Planernaya im Nordwesten von Moskau in Betrieb. Hier stehen für Berufspendler in einem Parkhaus rund 600 Parkplätze zur Verfügung. Gleichzeitig ist das Gebäude ein überdachtes modernes Umsteigeterminal für Busse in Richtung der Vorstädte Chimki, Kurkino, Mitino und zum Flughafen Sheremetyevo. Vorsichtshalber hat man in dem Terminalgebäude nicht nur Parkplätze, sondern etwa ein Fünftel der Gesamtfläche für Einzelhandel und Dienstleistungen vorgesehen. Denn bislang wurden kaum mehr als zehn Prozent der Stellflächen in Anspruch genommen, und das, obwohl tagsüber das Parken auf ausdrücklichen Wunsch des Bürgermeisters Sergej Sobyatin zunächst kostenlos ist. Nur wer seinen Wagen abends und/oder über Nacht hier stehen lässt, wird zur Kasse gebeten (200 Rubel oder rund 5 Euro). Das zeigt, dass russische Autofahrer zunächst umdenken müssen. Noch ist das Auto für seinen Besitzer das bevorzugte Verkehrsmittel, auch wenn man damit stundenlang im Stau steht. Doch bevor jetzt westliches Kopfschütteln einsetzt, sollte man bedenken, dass es bei uns lange Zeit nicht anders war und es eher die hohen Kraftstoffpreise und die in manchen Städten saftigen Parkhausgebühren sind, die den Park & Ride Anlagen Auftrieb gaben. Und nicht zuletzt spielt die Tatsache eine Rolle, dass bei uns „wildes Parken“ kaum mehr möglich ist und wir seit langem daran gewöhnt sind, für einen Parkplatz zu bezahlen.

Geplant sind in Moskau mindestens 40 weitere Park & Ride Einrichtungen, und vielleicht war die Idee der privaten Investoren an der Metro-Endstation Planernaya gar nicht so falsch, hier gleichzeitig auch ein Nahversorgungszentrum einzurichten. Denn so rechnet sich wenigstens der Lernprozess, den russische Autofahrer noch durchlaufen müssen. | **Marianne Schulze**



Barackensiedlung oder Straßenrand – das sind derzeit noch die Alternativen.

Mehrzahl der Autobesitzer den Parkplatz am Straßenrand nach wie vor vorzieht.

Die Frage bleibt: Wohin mit den Autos? Und wie lässt sich das Verkehrsaufkommen verringern? Hier haben die russischen Städte und insbesondere Moskau bereits erste Anstrengungen übernommen. Um zunächst bei den Stellplätzen zu bleiben: Weitgehend Norm geworden ist die Auflage, bei Neubauten, ob Wohnungen oder Geschäftshäuser, eine entsprechende Anzahl von Stellplätzen bereitzustellen. So ist nach Aussage von Svetlana Shalaeva in Sankt Petersburg beispielsweise vorgeschrieben, dass pro fünf Beschäftigte in Bürogebäuden und pro zehn Besucher in Spitzenzeiten bei Einkaufszentren jeweils mindestens ein Parkplatz geschaffen werden muss. Ebenso sollen in der Nähe viel besuchter Orte wie Krankenhäusern, Sportzentren und den touristischen Attraktionen öffentliche Parkhäuser entstehen.

Die „hübsch-hässlichen“ Wellblechgaragen müssen weichen, auch wenn sich das

stellt Svetlana Shalaeva fest. In Sankt Petersburg soll in diesem Jahr mit einem ähnlichen Programm begonnen werden. Diese „Volksgaragen“ könnten eine wirkliche Alternative zu Wellblechgaragen und wildem Parken sein, denn hier soll ein Stellplatz zwischen 10.000 und 13.000 US-Dollar (7.000 bis 9.000 Euro) kosten, also knapp ein Fünftel der Marktpreise in Moskau und etwa ein Drittel der Preise in Sankt Petersburg. Damit werden die Plätze halbwegs erschwinglich.

Die „Volksgaragen“ lösen vor allem die Parkprobleme in den Wohngebieten. Um den Verkehr zu verringern, müssen aber mehr Menschen das Auto dort auch stehen lassen und auf öffentliche Verkehrsmittel umsteigen. Das gilt vor allem für die Vielzahl der Pendler, die täglich aus den Randbezirken und aus dem Umland ins Zentrum zur Arbeit fahren. Darum soll das Metro-Netz in Moskau bis 2020 um weitere 120 Kilometer wachsen (es umfasst derzeit rund 300 Kilometer) und mit den neuen Stadtbahnstrecken verzahnt wer-



STATT EINER BUCH- EINE AUTORENEMPFEHLUNG

Wer immer sich mit CEE und vor allem Russland, mit seiner Geschichte, seiner Kultur und besonders mit den Beziehungen zwischen Deutschen und Russen auseinandersetzen will, dem seien die Bücher von Karl Schlögel empfohlen.

Meine erste Bekanntschaft mit dem Autor Karl Schlögel war „Moskau lesen“, 1984 im Siedler Verlag erschienen und jetzt bei Hanser aktualisiert und neu aufgelegt. Es ist nicht der übliche Reiseführer für Moskau, sondern man lernt „sehen“, vor allem auch hinter die Kulissen der sich rasant verändernden Stadt. Das Buch hilft nicht nur, fast verschüttete Strukturen zu erkennen, es lenkt immer wieder auch den Blick auf Gebäude, an denen man unter Umständen achtlos vorbeigehen würde, die aber eine durchaus spannende Geschichte aufweisen. Dabei lernt man gleichsam en passant viel über die Geschichte der Stadt und ihre historischen Brüche.

Es folgten „Go East oder die zweite Entdeckung des Ostens“ (Siedler 1995, leider nicht mehr aufgelegt) und „Die Mitte liegt ostwärts – Europa im Übergang“ (Hanser 2002), beides Bücher, die sich mit der

Transformation in CEE und mit dem jeweiligen Woher und Wohin befassen. Was bei der Lektüre immer wieder erstaunt: Unbezweifelbar verfügt der Professor für osteuropäische Geschichte an der Europa Universität Viadrina in Frankfurt an der Oder über profunde (kultur-)historische Kenntnisse, doch sind seine Bücher alles andere als trocken, im Gegenteil: Sie sind im besten Sinne feuilletonistisch. Diese Eigenschaft macht auch „Terror und Traum“ (Hanser 2008) erträglich. Es ist das bislang letzte Buch von Karl Schlögel und beleuchtet die Stalinzeit sowie die Auswirkungen auf die unterschiedlichsten Lebens- und kulturellen Bereiche. Trotz der eher düsteren Epoche ist es ein faszinierendes Buch. Und nicht nur Berlinern sei empfohlen: „Berlin, Ostbahnhof Europas“ (Hanser 2007), eine Geschichte des „russischen“ Berlin, in dem sich vor allem in der Zwischenkriegszeit Russen aller Schichten trafen und das Leben der Hauptstadt mitprägten. Es sagt so viel mehr über die deutsch-russischen Beziehungen aus als rein politische Betrachtungen und erklärt zudem, warum es auch heute erneut einen starken russischen Bevölkerungsanteil in der Hauptstadt gibt. | Marianne Schulze



friedensflotte

Europas größtes sozialpädagogisches Segelprojekt für Kinder und Jugendliche



DANKE!



Setzen Sie ein Zeichen

und profitieren Sie von national und international starker Berichterstattung und werblicher Präsenz!

Individuelle Sponsorpakete, Mitgliedschaft, Patenschaft – es gibt viele Möglichkeiten soziales Engagement zu kommunizieren. Weitere Informationen dazu unter www.socialcompass.at

Ihre Hilfe kommt an!

Kontonummer: 3.864.808
BLZ: 32651

www.socialcompass.at

compass
mit hilfe | wege finden

7. bis 9. September 2011 Fachmesse und Konferenz: ProEstate 2011

Was: Die von der „Guild of Developers and Manager in Russia“ organisierte Immobilienmesse und -konferenz „Forum ProEstate“, findet dieses Jahr bereits zum fünften Mal statt. Seit 2007 durch die Zeiten der Krise gekommen zu sein, belegt, dass diese Veranstaltung ein gutes Ansehen in Russland genießt.

Wo: Lenexpo, Sankt Petersburg
Information und Anmeldung:
www.proestate.ru

15. bis 18. September 2011 Ausstellung und Konferenz: X. International Investment Forum Sochi 2011

Was: Der Titel kann leicht in die Irre führen. Denn auf dem „Forum Sochi“ geht es um Investments und andere aktuelle Themen in der gesamten Russischen Föderation, nicht nur in und um Sochi und nicht nur zu Olympia 2014. Ministerpräsident Vladimir Putin sowie zahlreiche Minister und Gouverneure sind auf der Konferenz ebenso vertreten wie russische Unternehmen und Gebietskörperschaften. Das Programm umfasst Vorträge, Podiumsdiskussionen und Runde Tische, aber auch zahlreiche Empfänge und Präsentationen

Wo: Sochi, Region Krasnodar, Russische Föderation
Information und Anmeldung:
www.forumkuban.com

18. bis 20. September 2011 7. Konferenz Europäischer Regionen und Städte – Connecting Economy and Politics

Was: Die Jahreskonferenz des Instituts der Regionen Europas IRE beschäftigt sich dieses Mal mit der „Strategie 2020 zur Bewältigung der Finanz und Wirtschaftskrise“. Wie es im Untertitel heißt, geht es um die „Umsetzung in den Regionen und Städten“.

Wo: Linz, Österreich
Information und Anmeldung:
www.institut-ire.eu

4. bis 6. Oktober 2011 Fachmesse und Konferenz: Expo Real 2011

Was: Der Immobilien- und Investmentbranche die Expo Real vorstellen zu wollen, hieße Eulen nach Athen oder Weißbier nach München zu tragen. Nur bei der Planung gilt es dieses Jahr aufzupassen. Wegen des Feiertags am Montag, den 3. Oktober, findet die Expo Real erstmals von Dienstag bis Donnerstag statt.

Wo: Neue Messe, München
Information und Anmeldung:
www.exporeal.net

16. bis 18. November 2011 Fachmesse und Konferenz: Mapic 2011

Was: Als die Mipim noch grenzenlos wuchs, schuf der Veranstalter Reed Midem die Mapic als Ableger für den Einzelhandel und seine Immobilien. Inzwischen wurde aus dem Ableger eine beachtliche Veranstaltung, bei der sich alles um Retail dreht.

Wo: Palais des Festivals, Cannes
Information und Anmeldung:
www.mapic.com

impressum

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

Layout: Silvia Bönisch, www.boenisch.co.at

Erscheinungsweise: monatlich

Verlag: Schiller Publishing House
Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
Buchmühlenstr. 21, D-51465 Bergisch Gladbach

Geschäftsführer: Andreas Schiller

Handelsregister: Amtsgericht Köln, HR: B 68026

UID: DE270670378

T: +49 22 02 989 10 80

F: +49 22 02 989 10 81

E: office@schillerpublishing.de

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

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

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

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

Fotos: Guild of Property Managers and Developers in Russia (S. 6–11), Istanbul 2010 ECOC Agency (S. 13), GYODER / Istanbul Real Estate (S. 14, S. 16), Fotolia (S. 16, S. 17), www.boersenblatt.net (S. 18), Hanser Verlag (S. 18)