DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 304 I 37. KW I 13.09.2013 I ISSN 1860-6369 I KOSTENLOS PER E-MAIL

Inhaltsverzeichnis

Editorial 1
Single-Tenant-Büroobjekte keine Core-Immobilien (WR) 2
Helaba: Offene Immobilienfonds strafen Gegner Lügen (WR) 6
Wohnimmobilienpreise steigen weltweit 8
Shoppingcenter-Investments rückläufig (WR) 10
Ladenmieten bleiben konstant 12
Die Chinesen kommen! 14
Hotel Betreiber Bonität: Auswahlkriterien (Völcker) 16
Die Energiewende beginnt vor Ort (Müller) 19
Ausgaben für Wohnen steigen (WR) 19
Großraum Paris zieht deutsche Investoren an 20
Wohnimmobilien-Miettrends unterschiedlich (WR) 21
Hamburger Zinshausmarkt überschreitet Höhepunkt (WR) 22
Köln bleibt begehrter Einzelhandelsmarkt (WR) 24
Krise auf dem Hamburger Wohnungsmarkt? (Richter) 25
Volle Städte, leeres Land? (KK) 26
Interview Deckelung Maklercourtage (Hoffmann) 28
Neues Einkaufserlebnis in Frankfurt (CW) 29
ABG plant Sozialwohnungen (CW) 30
DIW Berlin zu den Wahlen 2013 (KK) 30
Immobilienbrief Köln 31
Immobilienbrief Ruhr 33
Impressum 32

Partner und Sponsoren der heutigen Ausgabe: aurelis Real Estate, Bouwfonds Real Estate Investment Management Deutschland GmbH, Catella Real Estate AG, Deka Immobilien Investment, E&P Real Estate GmbH & Co. KG, fairvesta, Garbe Group, RWE Energiedienstleitung GmbH, RA Klumpe, Schröder & Partner und sontowski & partner gmbh.

Sehr geehrte Damen und Herren,

heute ist „Freitag, der 13.". Vorsicht! Auf das über Anlage-Zynismus kopfschüttelnde Anleihe-Editorial gab es natürlich Reaktionen. Vorab: Ich habe nichts gegen Anleihen. Für Unternehmen können sie insbesondere durch die Flexibilität der Mittelverwendung ein gutes Instrument sein - wenn es denn eine sinnvolle unternehmerische Verwendung gibt. Der Blick in manche Immo AG Bilanz zeigt auf, dass der FFO in Prozent oft noch nicht einmal für die Zinsen reicht. Die **Immobilien Zeitung** hat inzwischen in einem schönen Artikel unter anderem den Risiko- und Eigenkapitalcharakter von Mittelstands-Immobilienanleihen herausgearbeitet. Da muss die Wissenschaft wohl umdenken. Als studiertem „Finanzierungswissenschaftler" führt mich die Anleihe-Definition durch die Unterstellung einer vom Anleihegläubiger geplanten Rückzahlung leicht in die Irre. Für den Mittelstand ist die Eigenkapital-Anleihe mit 6 oder 7% effektiven Kosten vordergründig verführerisch. Mezzanine-Kapital mit vergleichbarem Risiko muss das Unternehmen zweistellig kalkulieren. Andererseits zieht die 5-Jahresanleihe das Trojanische Pferd direkt in die Unternehmensmauern. Während bei abweichenden Investmentergebnissen beim Geschlossenen Fonds oder bei Mezzanine der Unternehmer freundlich die Schulter zuckt, gibt es bei der Immobilien-Mittelstand-Anleihe einen Rückzahlungsanspruch. Einen Prolongationsautomatismus gibt es nicht. Wie die IVG gerade zeigt, können Anleihe-Zocker lästig werden. Man ist schnell sein Unternehmen los. Und punktgenau nach 5 Jahren aus Immobilieninvestitionen einen satten zweistelligen Millionenbetrag wieder verfügbar zu halten, ist eine herausfordernde Aufgabe. Mit Bestandsimmobilien echte 6 bis 7% zu verdienen, ist nicht einfach. Liegt das Geld z. B. bei einer Projektentwicklung zu lange herum, ist es zu teuer. Ist es aus Investitionen noch nicht wieder da, kann es existenziell teuer werden.

Gestern fand in Berlin die 2. Megatrend-Konferenz der Kollegen des **Immobilienmanager** statt. Das neuartige diskussionsintensive Format überzeugt und macht Spaß. Unter Moderation von **Steffen Uttich** wurde der Megatrend „Digitalisierung" mit Konsequenzen für die Immobilienwirtschaft engagiert diskutiert. Der lt. **Saatchi & Saatchi** unaufhaltsame Kommunikationsweg von „Paid Media" (Werbung) zu „Shared Media" (soz. Netzwerke) und von Trustmarks (Markenvertrauen) zu Lovemarks (Markenliebe) wird viele von uns am Straßenrand zurücklassen. Viele Fragezeichen des „Wie" blieben in der Luft hängen. Ansonsten wurden viele Ideen des Internet-Booms (vgl. Rohmert/Böhm, eBusiness in der Immobilienwirtschaft, Gabler 2001) mit Smartphone-Justierung neu diskutiert. Die letzten 15 Jahre enttäuschten die Erfinder des Themas eher mit ruhiger Entwicklung. Allerdings wurden schon damals die Beschleunigungsfolgen eines Generationenwechsel aufgezeigt. Ist es heute soweit, dass sich Einkaufs- und Arbeitsverhalten rasant beschleunigt ändern? Trifft das die Immobilienwirtschaft? Oder bleibt es dabei, dass die Immobilienwirtschaft in quantitativ und qualitativ angepassten Marktsegmenten nachfrageorientiert weiter die Hüllen bereit stellt, in denen andere die digitale Revolution durchführen.

Apple hat wieder einmal überrascht. Ein preiswertes Einsteigertelefon am oberen Ende der Preisscala zu positionieren, ist eine innovative Idee. Seit ich vor gut einem Jahr am 6.7.2012 im Editorial prognostizierte: „Apple steht vor dem perspektivischen ‚Aus'. Meine 12-jährige Tochter, mit dem Finger am Puls der Zeit, wünscht sich das neue Luxus-Smartphone von „Aitschtiecie" – und kein iPhone mehr." dauerte der Boom gerade noch 8 Wochen, bis die Börse das Problem verstanden hatte. Im Sturzflug fiel die Aktie von 700 auf 400. Nach Konsolidierung auf 500 geht es jetzt wieder bergab. Und heute: Der neue iPhone Home-Button mit Fingerabdruckscanner war schon immer der Traum der Anwender. Auf „Home-Button" bringt google sowieso nur Reparaturhinweise. Ob der Fingerabdruckscanner das simple mechanische Problem beseitigen kann? Wenn nicht, gibt's das nächste Problem. Als Küchenbrett ist das iPhone zu klein.

Werner Rohmert, Herausgeber

DVI mit 10.500 qm Neuvermietung

Düren/Berlin: Die **DVI Deutsche Verwaltungsgesellschaft für Immobilien mbh** (DVI) schließt in den ersten acht Monaten 2013 Neuverträge über 10.500 qm Fläche in ihren Einkaufs-Center und Einzelhandelsimmobilien.

Im „PLAZA Frankfurter Allee" in Berlin-Friedrichshain konnten Mieter (darunter **Hewlett Packard**, **LBB**, **WISAG**) mit Büroflächen von über 6.400 qm gewonnen bzw. Flächenerweiterungen realisiert werden; im „Spreebogen Plaza" im Berliner Bezirk Charlottenburg waren es ca. 1.400 qm Büroflächen (darunter **IAV**, **ASK**, **Ackon**).

Auch im Berliner „Rathaus-Center Pankow" gab es mit dem Drogeriemarkt **dm** einen neuen Einzelhandelsmieter (528 qm); im Einkaufszentrum „Forum Köpenick" konnte mit dem Fachhändler für Wohnaccessoires „**Das Depot**" ebenfalls ein neuer wichtiger Retail-Kunde gewonnen werden (540 qm).

Am Heimatstandort Düren konnten insgesamt ca.1.600 qm Neuvermietungen realisiert werden.

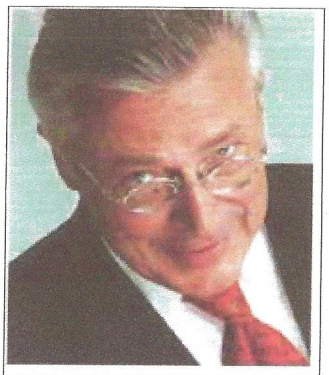
„Angesichts des scharfen Wettbewerbs vor allem durch den Online-Handel ist das ein sehr gutes Ergebnis, mit dem wir die Quasi-Vollvermietung unserer Objekte halten können. Das schaffen nur wenige unserer Konkurrenten", freut sich DVI-Geschäftsführer **Helmut Jagdfeld**.

In der Praxis liegen die Immobilienquoten dagegen bei 6%. Bei einer Relation von 80/20 zwischen nationalen und internationalen Investitionen errechnet sich lt. CBRE ein potenzielles, grenzüberschreitendes Investitionsvolumen von knapp 11 Mrd. Euro. Da trotz steigenden Angebotes insgesamt die anlagefähigen Immobilien im asiatisch-pazifischen Raum begrenzt sind, werden sich chinesische Investoren auf Prime-Büroimmobilien in internationalen Gateway-Cities konzentrieren. ☐

Hotel Betreiber Bonität: Auswahlkriterien

Was gibt den Ausschlag und was zählt wirklich?

Winfried D. E. Völcker, Hotelier & Patron



Winfried D. E. Völcker hat rund ein Dutzend internationale Hotels, teils mit großen Veranstaltungs-Centren, und zusammen mehr als fünfzig Restaurants & Bars eröffnet, geführt, restrukturiert oder saniert. Völcker pachtet und betreibt Hotels. Völcker konzipiert und entwickelt – von der Idee bis zur Eröffnung. www.voelcker-hospitality.de

Neugierde, Wissensdurst und die Freiheit, es tun zu dürfen, bringt allein aus China jedes Jahr 20 Millionen neue Touristen in die globale Umlaufbahn. 2015 wird China der größte Quellmarkt für Deutschland sein. Andere BRIC Länder machen es China nach. Amerikaner und Europäer sind weiter voll dabei. Alle brechen friedlich auf, die Welt zu erobern, vornehmlich Europa.

Kontinentaleuropa ist der größte Hotelmarkt weltweit. In der EU gibt es mehr als 145.000 klassische Hotels mit 5,4 Millionen Zimmern. Deutschland, Spanien und Frankreich stellen das Hauptangebot. In Deutschland ist eine starke Dynamik der Hotelindustrie zu beobachten. Hotelketten mit Midscale und Upscale Hotels dominieren den Markt. In knapp 13.000 Hotels bieten sie 1,5 Millionen Zimmer und repräsentieren in der EU einen Marktanteil von 28%. Deutschland als größte Volkswirtschaft in Europa, viertgrößte weltweit, ist „mitten mang": Bevorzugtes Reiseziel der Menschen aus aller Herren Länder. Unter den Top 5 weltweit, wenn auch 82% der Übernachtungen dem Inlandtourismus zuzuordnen sind.

Waren den Reisenden einst vertraute Standards und bekannte Kost wichtig, so erwarten die Millionen neuen Touristen heute - gebildet, wohlhabend und gar nicht ängstlich: Lokale Authentizität! Die finden sie eher nicht bei den Hotelketten, sondern bei den rd. 130.000 Privathotels bzw. privaten Hotelgruppen in der EU, die immerhin 3.9 Millionen Zimmer anbieten. Doch wie lange noch? Der Renovierungsstau ist hoch. Er konnte durch die Umsatzsteuerreduzierung (allgemein in der EU 7%) abgebaut werden. Das reicht aber nicht!

Trotz exzellenter Performance, trotz niedriger Zinsen, bekommen die Privaten kaum Kredite, um sich als authentische Stätten der Begegnung für den weltweiten Reiseboom in Position zu bringen bzw. um neue Kapazitäten zu schaffen. Acht Prozent Kapitaldienst sollte jede Investition verdienen. Beim heutigen Zinsniveau macht das 4 plus 4, entsprechend 40% Tilgung in 10 Jahren, plus keine schlechte Marge für die Bank.

Was das mit Betreiberbonität zu tun hat? PWC nahm sich des Themas schon vor Jahren an und kam, wie ich heute, zu diesem Schluss: Betreiberbonität definiert man nicht durch des Betreibers Geldvermögen, sondern durch dessen Vermögen, den Hotelbetrieb allzeit kompetent und wirtschaftlich erfolgreich positionieren und betreiben zu können. Darin liegt Sicherheit! Das können die meisten privaten Hoteliers besser als die Konzerne mit ihren ferngelenkten, ständig wechselnden Filialleitern. Ob im Krisenfall all die Absicherungen der Konzerne das Papier wert sind, worauf sie stehen, wer weiß es denn?

Der Privathotelier, dessen Wohlergehen vom Wohlergehen seines Hotelbetriebes abhängt, der wird in der Krise seinen Mann, stehen. Mit Sicherheit! Es ist nicht automatisch

Deal

Leipzig: Der **Bouwfonds European Real Estate Parking Fund II** erwirbt eine Tiefgarage am Augustusplatz von den Versicherungsunternehmen **Provinzial Rheinland** und **Provinzial Nord-West**, die das Objekt in einer gemeinsamen Gesellschaft gehalten hatten. Zu der Tiefgarage am Augustusplatz gehören neben den 1.268 Parkplätzen auch oberirdische Service- und Einzelhandelsflächen. Das Transaktionsvolumen liegt bei rund 30 Mio. Euro. Mit dem Parkhausbetreiber **Q-Park** besteht ein langfristiger Mietvertrag. Die Immobilientransaktion wurde von **Aengevelt Immobilien** vermittelt.

richtig, zu folgern, Geld und Erfahrung stehen für einen weiten Horizont und Erfolg, nach dem Motto, wer erfolgreich ist, der hat auch Geld, wer kein Geld hat, der ist nicht erfolgreich. Wer Geld hat, der kriegt auch was dazu. Geld regiert die Welt…

Ein solcher Hotelhorizont ist oft ein Kreis mit dem Radius Null: Der eigene Standpunkt: **Albert Einstein**. Ich stimme ihm zu! Angesichts der geschilderten Chancen für den mittelständischen Unternehmer graust mich die Erkenntnis, dass die Entscheider über „Kapital oder kein Kapital" nachhaltig beratungsresistent sind. Bekommen deutsche Hotelunternehmer nicht bald auskömmlich Kapital für Renovierungen, Restrukturierungen, Erweiterungen und Neubauten, so wird es zu einem Aderlass authentischer Herbergen in deutschen Landen kommen, ein großer Verlust…

Ausschlaggebend für die Beurteilung der Betreiberbonität sollte eine positive Antwort auf diese 5 Fragen sein, denn es zählt, was der Betreiber zu schaffen vermag:

1. Hat der Betreiber so ein Hotel schon mehrfach erfolgreich positioniert und wirtschaftlich gut geführt?
2. Hat der Betreiber mit der Kategorie, dem Konzept und der Kapazität schon positive Erfahrung?
3. Hat der Betreiber als Patron oder dessen Filialleiter Management- und Führungkompetenz? ▶
4. Hat der Betreiber Kompetenz in Sachen Controlling & Marketing?
5. Ist der Betreiber umsetzungsstark, kreativ & innovativ?

(Infos: http://www.voelcker-hospitality.de) ☐

GARBE LOGISTIC AG

Wir öffnen Ihnen die Tür in den Wachstumsmarkt Logistik

Logistik ist ein Markt mit Riesenchancen

Sie möchten an dem Entwicklungspotenzial der Branche partizipieren? Als Projektentwickler und Asset Manager sind wir seit 20 Jahren in diesem Markt zuhause. Was Sie bei uns finden?

- Langjährige Erfahrung und Expertise in der Entwicklung und im Management von hochwertigen, drittverwendungsfähigen Logistikimmobilien
- Schnelle, budgettreue Durchführung von Projekten und verlässliche Finanzierung durch eigene Fondsgesellschaften
- Erstklassige Branchenkontakte und -kenntnisse
- Langjährige Geschäftsbeziehungen zu bonitätsstarken Mietern und bedeutenden Investoren

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Garbe Logistic AG . Caffamacherreihe 8 . 20355 Hamburg . www.garbe.de

Infos unter Telefon: 040/ 35 61 3-0 . E-Mail: logistic@garbe.de