

# Polen strebt mit Neubauten aus der Flaute

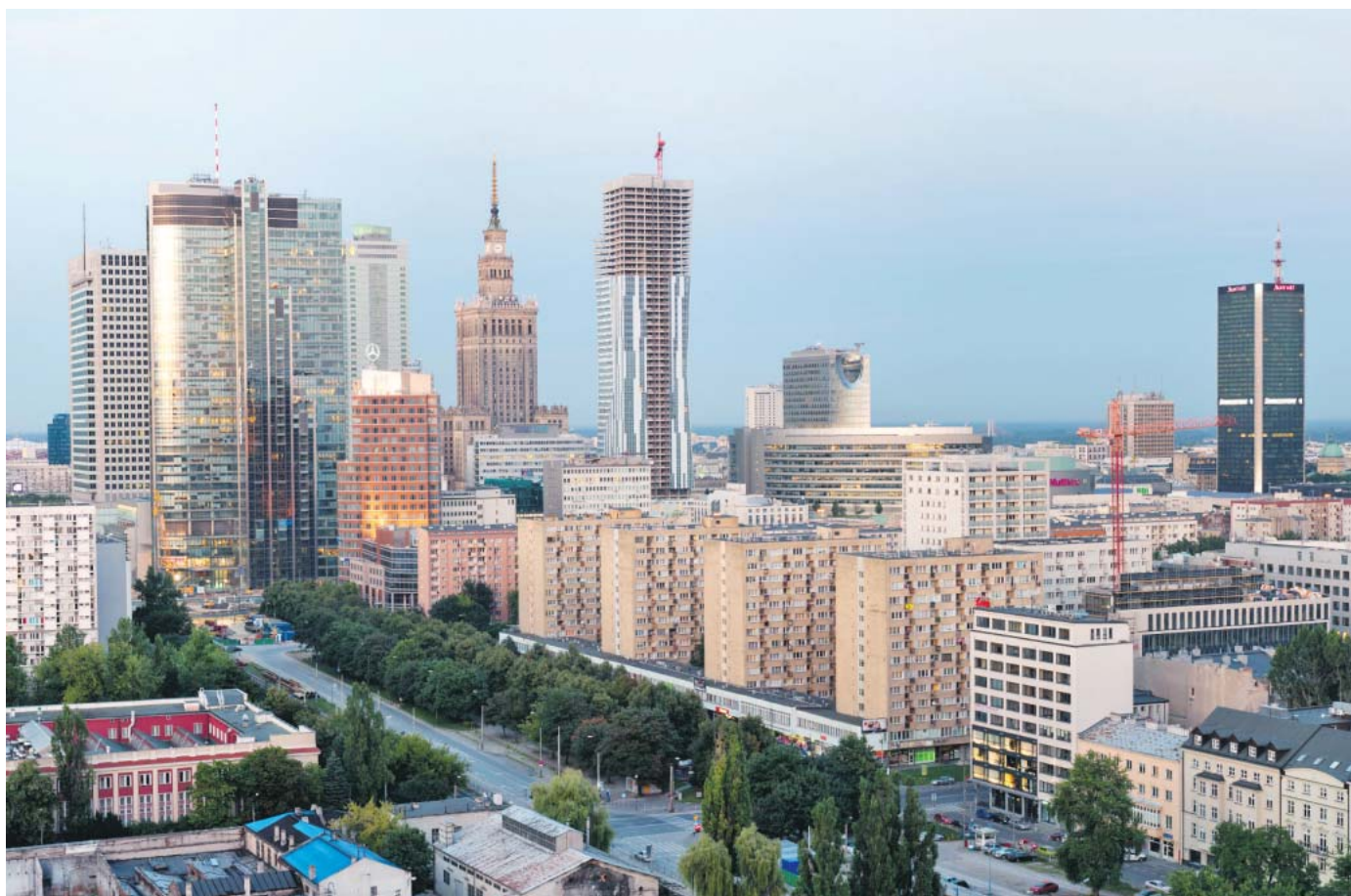
Die Wirtschaft des größten Landes Mittelosteuropas schwächelt. Mit Büros und Einkaufsflächen soll es bergauf gehen – der Wohnungsbau hinkt hinterher.

svs. FRANKFURT, 18. Juli. Kein Land in Europa hatte die Wirtschaftskrise so gut überstanden wie das größte der neuen EU-Mitglieder. Als der Export sank, konsumierten die rund 38 Millionen Polen munter gegen die Krise an, die Wirtschaft wuchs auch in den schweren Zeiten. Doch mittlerweile geht Polen ein wenig die Luft aus. Das Bruttoinlandsprodukt legt nur noch leicht zu, und der Staat zieht sich nach den enormen Investitionen für die Fußball-Europameisterschaft im vergangenen Jahr erheblich aus der Finanzierung

Mehr preiswerte Wohnungen für Düsseldorf. Seite 47

neuer Infrastruktur zurück. Und nun will eine politische Initiative den Polen auch noch die Einkaufstour nach dem sonntäglichen Kirchgang verbieten. In kaum einem anderen Land des ehemaligen Ostblocks wurde die neue politische Freiheit wohl so eng mit ausgedehnten Einkaufsummeln verbunden wie in Polen. Neue Konsumtempel schossen in den vergangenen Jahren wie Pilze aus dem Boden.

Nach Einschätzung des Immobilien dienstleisters Saville wird sich daran auch vorerst nichts Grundlegendes ändern. Demnach vertrauen Investoren aus dem In- und Ausland weiterhin auf Polens dynamischen Einzelhandelssektor. Besonders im Blickpunkt stehen dabei innerstädtische Shoppingcenter in großen und regionalen Städten mit vergleichsweise niedrigen, aber stabilen Renditen. Während diese laut Saville in guten Lagen Warschau bei 5,75 Prozent liegen, steigen sie in Provinzstädten auf bis zu 7,50 Prozent.



Warschau neues Gesicht: Der Kulturpalast (Mitte) wird eingerahmt von neuen Hochhäusern.

Foto Getty

Der auf gewerbliche Immobilien spezialisierte Dienstleister CBRE erkennt dagegen schon einen Rückgang der Nachfrage von Einzelhändlern gegenüber dem Höhepunkt in den Jahren 2007 und 2008. Mit einer Gesamtfläche von fast einer Million Quadratmetern, die derzeit neu entstehen, übertreffe das Tempo in Polen jedoch noch immer deutlich das vieler westeuropäischer Volkswirtschaften, sagt eine Sprecherin.

Insgesamt hat Saville eine Zunahme der Investitionstätigkeit in Polen im ersten Quartal dieses Jahres registriert, wenngleich das Volumen von 726 Millionen Euro auf 600 Millionen sank. Dennoch hob das Unternehmen seine Prognose für das erste Halbjahr um eine halbe auf 1,5 Milliarden Euro, für das Gesamtjahr werden nun 2,5 Milliarden

Euro erwartet. Mehr als zwei Drittel der Investitionen zieht dabei der Büromarkt auf sich. Allein in der Hauptstadt Warschau waren zu Jahresbeginn mehr als eine halbe Million Quadratmeter im Bau. Vor allem in dem Bezirk rund um den Hauptbahnhof sind derzeit mehrere Wolkenkratzer im Entstehen, die renommiertesten Architekten der Welt wie Daniel Libeskind und Helmut Jahn haben sich hier mit Projekten verwickelt. Allein der mehr als 200 Meter hohe „Warsaw Spire“, der im kommenden Jahr übergeben werden soll, bietet mehr als 100 000 Quadratmeter neue Bürofläche. Laut CBRE gibt es in Warschau mittlerweile fast 4 Millionen Quadratmeter vermietete Bürofläche, was einen Anteil von saten 60 Prozent des gesamten Landes bedeutet. Die Leerstandsquote beträgt laut

CBRE für Büroflächen etwa 10 Prozent. An Mieten lassen sich derzeit für Büroräume rund 27 Euro je Quadratmeter realisieren, bei Einzelhandelsflächen in besten Innenstadtlagen sind es bis zu 95 Euro. „Damit liegt Warschau auf dem Niveau anderer europäischer Wirtschaftszentren wie Dublin und Amsterdam“, sagt die CBRE-Sprecherin.

Auswirkungen zeigt die Wirtschaftslaute vor allem beim privaten Wohnungsbau. Obwohl der Bedarf in Polen weiterhin hoch geschätzt wird, sinkt die Zahl der neuen Baugenehmigungen. Auch sind potentielle private Käufer vorsichtig geworden. Denn das Wechselkursrisiko, darauf weist auch CBRE hin, tragen in Polen durch die Verschuldung in Fremdwährungen – zumeist Euro oder Schweizer Franken – in der Regel die Kreditnehmer.

## Immobilienbrief

### Neue Chancen durch Technologie

Von Mark Callender

Die Medien- und Technologiebranche entwickelt sich rasant. Für diese Erkenntnis reicht ein Blick auf die Straße. Jeder hat ein Smartphone oder Tablet, es wird jederzeit und überall gearbeitet, und man ist ständig bestens informiert. Laut aktueller Prognosen von Oxford Economics wird die Technologie-, Medien- und Telekommunikationsbranche (TMT) in Europa bis Ende 2016 durchschnittlich um 2,6 Prozent im Jahr und damit schneller als jede andere Branche wachsen.

Doch obwohl der Sektor mittlerweile so ziemlich alles in eine Cloud auslagern kann, braucht er dennoch reale Arbeitsplätze, Büroräume und brauche die Mitarbeiter Wohnraum. Mit anderen Worten: Immobilieninvestoren können indirekt vom Boom der TMT-Branche profitieren.

Der Sektor konzentriert sich auf einige wenige Städte. Der Grund: der große Bedarf an Spezialisten. Hat sich in einer Region ein Pool an Experten gesammelt, entsteht ein positiver Kreislauf: Mehr Unternehmen lassen sich nieder, um Zugriff auf Fachkräfte zu haben, was wiederum junge, gut ausgebildete Arbeitnehmer anzieht.

Innerhalb Europas gibt es einige dieser TMT-Konzentrationen. Und obwohl sie nicht völlig identisch sind, lassen sie sich doch auf vier Typen herunterbrechen. Ansammlungen kleinerer Technologie- und Medien-Start-ups findet man häufig am Rand von Bürostandorten großer Städte, wie die Silicon Allee in Berlin oder der Silicon Roundabout in London. Einen zweiten Cluster-Typ bilden Universitätsstädte wie Aachen, Bonn, Cambridge, Eindhoven, Karlsruhe oder Reading. Hier findet man einen Mix aus Start-ups und bereits etablierten Unternehmen.

Ein dritter Ballungsraum für die TMT-Branche sind Großstädte mit großen Werbe- und Medienkonzernen. Hier lassen sich solche TMT-Unternehmen nieder, die einen Bedarf an ähnlich ausgebildeten Mitarbeitern haben. Auch wenn die Konzentration innerhalb einer Stadt gar nicht so hoch sein mag, 20 Prozent der Mitarbeiter in Europas TMT-

Sektor arbeiten entweder in Düsseldorf, London, Madrid, Mailand, München oder Paris.

Der vierte Ansammlungstyp ist eine Mischung aus Typ zwei und drei. Er findet sich in Städten der zweiten Reihe, wie Dublin, Lyon, Helsinki oder Stockholm, die über eine breit aufgestellte Wirtschaft verfügen, aber einen Hang zum TMT-Sektor haben.

Anleger sollten sich aber nicht nur auf diese Ansammlungstypen verlassen. Wer Erfolg haben will, muss noch ein wenig tiefer in den Immobilienmarkt eintauchen. Denn obwohl der TMT-Sektor in Europa stark wächst und ihm die Nachfrage nach entsprechenden Immobilien – TMT-Unternehmen haben etwa ein Drittel des Londoner West End in Anspruch genommen –, lauern Gefahren für Anleger. Denn bei aller Innovationskraft der Branche gilt: Neu verdrängt Alt. Für manche Unternehmen kann dieser kreative Zerfall schnell zu Schwierigkeiten führen. In Städten mit nur einem oder zwei TMT-Unternehmen bricht dann der Immobilienmarkt ein – Helsinki mit Nokia ist ein Beispiel.

Wichtig für Anleger ist, die Gesamtlage im Auge zu behalten. Ein Beispiel ist Reading im Westen von London. Während in der Stadt die Vermietungen angestiegen sind, gibt es noch immer rund 20 Prozent Leerstände, ein Relikt des Internetbooms der neunziger Jahre. Anleger sollten auch dann einen Bogen um Büroimmobilien machen, wenn ein Überangebot absehbar ist oder viele neue Gebäude den Markt überschwemmen. Dann macht es mehr Sinn, im Wohnungsmarkt oder bei Einzelhandelsimmobilien einzusteigen. Denn der Einzelhandel profitiert von der Kaufkraft der TMT-Mitarbeiter. Beispiele hierfür sind Aachen, Bonn, Düsseldorf oder Karlsruhe, deren Einzelhandel besonders gut floriert.

Wer also Zugang zu entsprechenden Analysen hat und selektiv investiert, darf sich dank des TMT-Booms über attraktive Chancen im Immobiliensektor in den kommenden Jahren freuen.

Der Autor ist Leiter Property Research des Finanzhauses Schroders.

## ZUR SACHE

### Tiefere Bedeutung gefragt

Generation Y: Was suchen heute die Führungskräfte von morgen?

Derzeit stehen Arbeitgeber in Deutschland vor der enormen Herausforderung, für ihre Unternehmen qualifizierte Immobilienspezialisten zu finden und für sich zu gewinnen. Der Mangel an qualifizierten Bewerbern hat zu einem der intensivsten Wettbewerbe um Talente in der Immobilienwirtschaft der letzten zehn Jahre geführt.

Diese Herausforderung steigert sich, da die künftigen, nach 1980 geborenen Arbeitssuchenden aus der sogenannten Generation Y kommen und hohe



Richard-Emanuel Goldhahn ist Geschäftsführer der Cobalt Deutschland GmbH

Foto Unternehmen

Ambitionen haben. Arbeitnehmer der Generation Y sind gut ausgebildet, kosmopolitisch aufgewachsen, dementsprechend aufgeschlossen und ein Umfeld gewohnt, in dem Informationen leicht zugänglich sind. Sie erwarten neben guten beruflichen Weiterentwicklungsmöglichkeiten ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Berufs- und Privatleben. Die traditionellen Motivationsfaktoren wie Status, Berufsbezeichnung oder finanzielle Entlohnungen stehen nicht mehr klar an erster Stelle. Stattdessen fühlen sich Mitglieder der Generation Y durch die tiefere Bedeutung ihrer Aufgaben motiviert. Das Leben einer positiven, an neue Daseinsverhältnisse angepassten Unternehmenskultur ist für sie vorrangig. Wenn sie keine Erfüllung in einer beruflichen Funktion finden, werden sie schnell zu einer anderen wechseln, da für sie ein Wechsel nicht mit einem Stigma belegt ist, sondern Flexibilität zeigt.

Trotz dieser Zahlen bieten die meisten Unternehmen in der Immobilienwirtschaft immer noch nicht die gewünschte Flexibilität, wie Teilzeitarbeit, Heimarbeitsplätze oder Kinderbetreuung, und auch nicht die beschriebene „tiefere Bedeutung“. Mehr denn je müssen Unternehmen heute alternative Karrierewege bieten und in eine starke Arbeitgebermarke investieren, die dieser neuen Generation ein attraktives Angebot vermittelt.

## Neuregelung des Fondsgeschäfts wird kompliziert und teuer

Geänderter Anlegerschutz irritiert die Immobilienbranche

mgo. FRANKFURT, 18. Juli. Von Montag, dem 22. Juli an ticken die Uhren im Geschäft mit geschlossenen Immobilienfonds anders. Dann tritt das neue Kapitalanlagegesetzbuch zur Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinie in Kraft. Ziel ist es, den grauen Kapitalmarkt strenger zu regeln und Anleger besser zu schützen. Fondsinvestoren müssen ihre Angebote künftig anders konzipieren. So dürfen sie beispielsweise weniger Darlehen aufnehmen, um über niedrige Zinsen die Ausschüttungen an die Anleger zu hebeln. Beteiligen sich Fondszeichner an Modellen mit nur einem oder zwei Objekten, müssen sie künftig mindestens 20 000 Euro investieren.

Das klingt zunächst sinnvoll, doch die Anbieter der Immobilienfonds bezweifeln, dass private Kapitalanleger durch das Gesetz besser geschützt werden, zumal ein Schreiben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für Verwirrung sorgt. Es liest sich so, als würde es vor allem für Immobilienfonds mit konkreten Objekten gelten – also für die Angebote mit ohnehin eingeschränkten Risiken. Bei Schiffsfonds dagegen, Beteiligungen an New-Energy-Fonds und sogenannten Blind Pools ohne näher definierte Investitionskriterien bleibt vieles beim Alten. Auch wenn Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des in Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen umgetauften Verbands Geschlossene Fonds, warnt, das Schreiben für bare Münze zu nehmen: „Es ist sprachlich nicht gelungen und bietet Spielraum für Missverständnisse und Interpretationen.“ Ein Gesetz tritt in Kraft, und niemand weiß genau, was es eigentlich regelt.

Nicht nur aus diesem Grund enttäuschen die neuen Vorschriften. „Unter dem Gesichtspunkt des Anlegerschutzes hilft das Kapitalanlagegesetzbuch nur sehr bedingt weiter“, kommentiert Dirk Hasselbring vom Emissionshaus Hamburg Trust. „Mindestzeichnungssumme und Fremdkapitalquote schützen Investoren nicht vor Vermögensverlust.“ Er fordert ein Umdenken bei Provisionen und Vergütungen: „Die Asset- und Fondsmanger der Spezialfonds für institutionelle Großinvestoren wie Versicherer, Banken und Pensionskassen erhalten Boni und Gebühren auch erst, wenn sie die versprochene Rendite tatsächlich erwirtschaften.“

Auch Wolfgang Kubatzki, Mitglied der Geschäftsleitung des Analysehauses FERI Euro Rating Services in Bad Homburg, hält die üblichen Nebenkosten eines geschlossenen Fonds für zu hoch: „Ich verstehe nicht, dass die Vertriebsprovisionen im Zuge der Regulierung nicht begrenzt werden. Über Mindestinvestitionsquoten müsste so etwas doch machbar sein.“ Üblicherweise verdienen freie Finanzdienst-

leister und Bankenvertriebe 7 bis 10 Prozent des vermittelten Eigenkapitals.

Professionelle Großinvestoren würden solche Gebühren niemals akzeptieren. Daher betrachtet Andreas Heibrook, Mitglied der Geschäftsleitung der BayernLB-Tochtergesellschaft Real I.S., das Geschäft mit den institutionellen Kunden ebenfalls als Vorbild: „Sie schauen vor allem auf die Kompetenz des Managementteams.“ Er kritisiert an dem neuen Gesetz, dass es Blind Pools fördert. „Berater und Privatkunden sind nicht dazu bereit, in Modelle zu investieren, bei denen noch keine konkreten Immobilien gezeigt werden können.“

Ähnlich argumentiert Angelika Kunath vom Fondshaus Hamburg Immobilien (FHII). Auch sie bietet weiterhin vor allem Fonds mit konkreten Objekten an. Das Emissionshaus hat allerdings auf die geänderten Regeln reagiert, indem es beim aktuellen Immobilienfonds mit Studentenapartments in Darmstadt und Mainz die Mindestbeteiligung sogar auf 50 000 Euro angehoben hat.

Andere Anbieter sind verunsichert, was die Zeitenwende vom 22. Juli an bringen wird, und halten sich mit neuen Angeboten zunächst zurück. Viele Initiatoren haben noch nicht einmal entschieden, ob sie für kommende Produkte eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) gründen oder ihre Fonds künftig unter dem Dach einer sogenannten Master-KVG anbieten. Spezielle Dienstleister wie Hansinvest oder eine Tochtergesellschaft des Emissionshauses Aquila, Alceda Fund Management, wollen die Lizenz für solche eine Master-KVG beantragen.

Eines steht jedenfalls fest: Die Umsetzung des Gesetzes ist teuer. „Die Umsetzung auf AIFM hat uns 1 Million Euro gekostet. Und dabei waren wir als Bankentochtergesellschaft bereits weitgehend reguliert“, schimpft Hannover-Leasing-Chef Friedrich Wilhelm Patt. Er geht davon aus, dass das neue Gesetz bereits in wenigen Jahren reformiert wird. Immerhin glaubt Patt an die Zukunft der Fonds. Er hat vor kurzem in Deutschland und Holland groß investiert, um Anlegern weiterhin Immobilienbeteiligungen über Publikumsfonds anzubieten.

Manche Initiatoren verfolgen eine andere Strategie. Sie setzen auf die Kooperation mit Versicherern und arbeiten an immobilienbasierten Policen. Vorreiter ist hier Fairvesta mit seiner Police Robustus Privileg. Das Düsseldorfer Emissionshaus Voigt & Kollegen bietet zusammen mit Quantum Leben eine Energie-Rente an, die in einen Spezialfonds mit italienischen Solaranlagen investiert. Entscheidend für den Investitionserfolg ist aber auch hier die Rentabilität der Sachwerte – nicht anders als bei geschlossenen Fonds auch.

## Majestätisch. Märchenhaft. Magisch!



Stralsund: San-bed. Schloss m. großer histor. Park, Wohnfl. ca. 4000m², Grdst. ca. 29000m², €676250,-, E&V ID W-01ESOW  
Telefon +49-(0)38393-13 78 74



Syke: Luxuriöser Landsitz mit Gestüt bei Bremen, Wohnfl. ca. 900m², Grdst. ca. 21 ha, Preis auf Anfrage, E&V ID W-01FWYS  
Telefon +49-(0)40-411 25 72 57



Schnakenbek: Traumhaftes Landhaus an der Elbe, Wohnfl. ca. 1009m², Grdst. ca. 55.353m², €1.400.000,-, E&V ID W-01FOXW  
Telefon +49-(0)40-411 25 72 57



Mentini: Repräs. Herrenhaus m. Verwalterhs., div. Nebengeb. u. Park, Wohnfl. ca. 4000m², Grdst. ca. 18 ha, Preis auf Anfr., E&V ID W-01GGUO  
Telefon +49-(0)40-411 25 72 57



Templin: Eleganter Landsitz in der Uckermark, Wohnfläche ca. 2.700 m², Grdst. ca. 20 ha, € 6.000.000,-, E&V ID W-01EZ7J  
Telefon +49-(0)40-411 25 72 57



Potsdam-Neu Fahrland: Siemensvilla, Wohnfl. ca. 6.250m², Grdst. ca. 10ha, dir. Wasserzug, denkmalgesch., san-bed., Preis a. Anfr., E&V ID W-01A68G  
Telefon +49-(0)331-27 91 00



Porta Westfalica: Rittergut mit Seezugang, Wohnfl. ca. 1.110 m², Grdst. ca. 510.000 m², € 2.500.000,-, E&V ID W-00IFK4  
Telefon +49-(0)571-88 91 19 10



Schloss Alverdisen bei Bielefeld, Wohnfl. ca. 600 m², Grdst. ca. 8.400 m², repräsent., luxuriös, einzigartig, € 2.500.000,-, E&V ID W-015BN6  
Telefon +49-(0)711-814 77 10



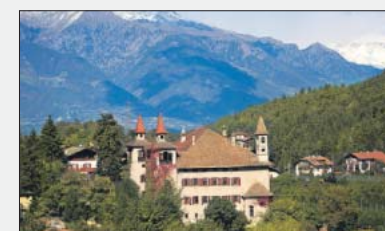
Schlüchtern (bei FFM): Schloss mit Gutshof und ca. 15 ha Park, Wohnfl. ca. 5.500 m², Grdst. ca. 15 ha, Preis auf Anfr., E&V ID W-01FGV8  
Telefon +49-(0)40-411 25 72 57



Eterzhäuser: Ode der Renaissance, Wohnfläche ca. 1.100 m², Grundstücksfläche ca. 7.595 m², € 3.850.000,-, E&V ID W-010033  
Telefon +49-(0)941-59 93 93 33



Destelbergen/Belgien: Palladianische Eleganz, Wohnfl. ca. 1.150 m², Grdst. ca. 7,7 ha, Preis auf Anfrage, E&V ID W-006820  
Telefon +32-(0)9-223 28 23



Prissian/Südtirol: Histor. Burganlage, Wohnfl. ca. 1.800 m², Grdst. ca. 1.800 m², m. wertvoller Ausstattung, € 5.000.000,- (VB), E&V ID W-01GYBP  
Telefon +49-(0)40-411 25 72 57

Der Immobilienmakler mit dem internationalen Netzwerk: [www.engelvoelkers.com](http://www.engelvoelkers.com)  
Geschäftsbereich Schlösser und Herrenhäuser  
Telefon +49-(0)40-411 25 72 57 · [Christoph.vonSchenck@engelvoelkers.com](mailto:Christoph.vonSchenck@engelvoelkers.com)



ENGEL & VÖLKERS