



immobilien

# manager

*entscheidend für Entscheider*

Ausgabe 11 - 2014

Preis Einzelheft 18 €

[www.immobilienmanager.de](http://www.immobilienmanager.de)

## Rip Deal

Ein Opfer packt aus

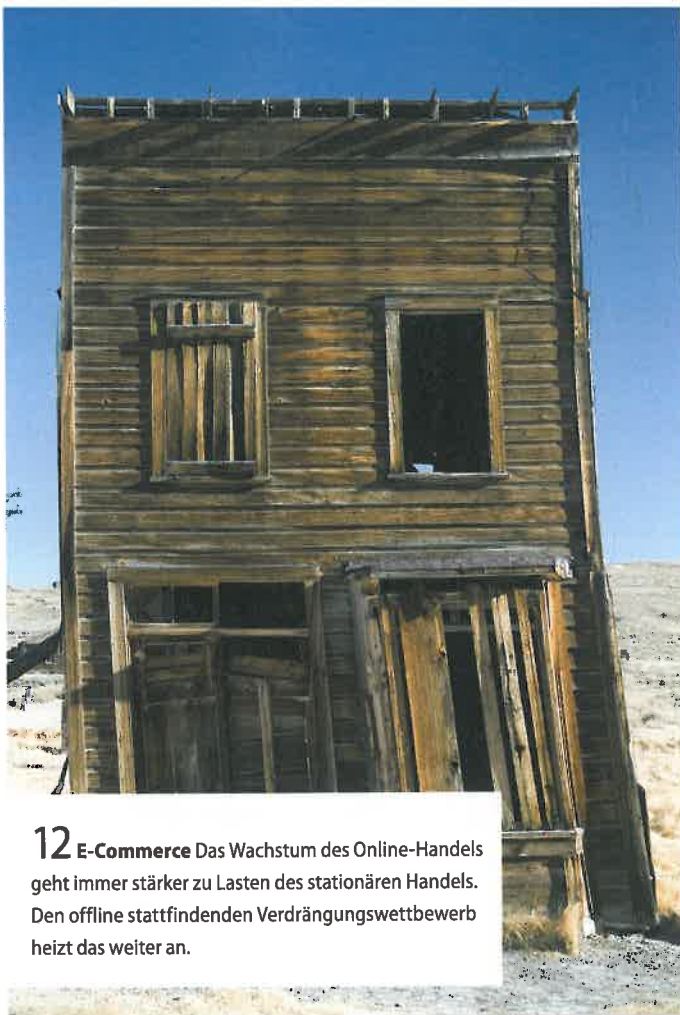
## IM Award

Der Bewerbungs-  
Countdown läuft

# INNENSTADT ADE?

>>> Der E-Commerce setzt den stationären Einzelhandel erheblich unter Druck. Doch ausgerechnet Online-Händler und eine neue App könnten den Trend umkehren.

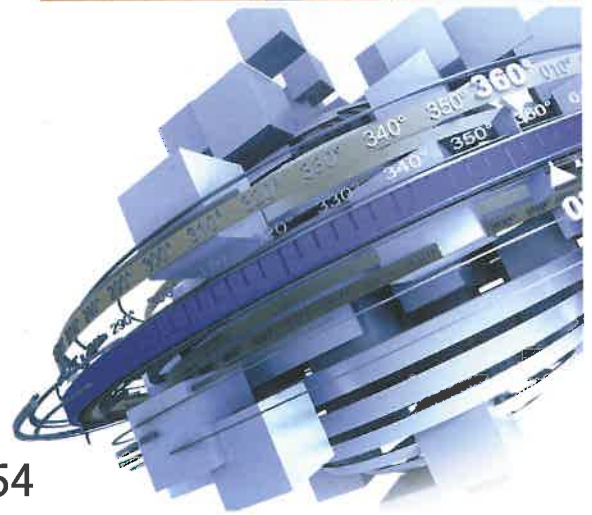
immobilien  
manager verlag



**12 E-Commerce** Das Wachstum des Online-Handels geht immer stärker zu Lasten des stationären Handels. Den offline stattfindenden Verdrängungswettbewerb heizt das weiter an.



22



54

# Inhalt

- 03 Editorial
- 04 Inhalt
- 06 Nachrichten
- 10 VDP-Newsletter

## Titelstory

- 12 **E-Commerce vs. stationärer Handel**  
Alter Wein in neuen Schläuchen.
- 14 **Cityshopping**  
Ideen für den Einzelhandel in den Städten.
- 16 **Nicht ohne Konzept ins Netz**  
Interview mit Sascha Berens, EHI Retail Institute.

## Messe

- 17 **Nachlese Expo Real**  
„Alle suchen Objekte.“
- 20 **Party Time**  
Im P1 ging die Post ab.

- 22 **Alte Bekannte und neue Gesichter ...**  
... trafen wir in München zum Interview.

## Finanzierung + Investment

- 26 **Kriminalität**  
„Plötzlich waren da nur noch Papierschnipsel.“
- 28 **Finanzierung**  
Freie Auswahl für Wohnportfolios.
- 30 **Geschlossene Fonds**  
Die Ganzkörper-KVG.
- 32 **Anlagenischen**  
Was bringen Seniorenimmobilien und Kitas?
- 34 **Insolvenz ...**  
... als Chance.  
Ein Kommentar.

## Köpfe

- 35 **Mensch + Objekt**  
Anke Kaukars-Haverkamp und wie sie die Welt der Shoppingcenter sieht.
- 38 **ZIA aktuell**  
Aktuelle Nachrichten des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss.
- 40 **Namen**

## Standorte

- 42 **Hannover: Büro- und Investmentmarkt**  
Eine Stadt zum Verlieben.
- 44 **Hannover: Wohnen**  
Geduldsspiel.
- 45 **Hannover: Einzelhandel**  
Sternstunden.
- 46 **Finanzierung**  
Trend in die B-Standorte.
- 48 **Standort-News**



FOTOS: THOMAS PLETTENBERG

◀ Dr. Wolf Schumacher, Areal Bank, mit immobilienmanager-Chefredakteur Christof Hardebusch.

## Alter Bekannter und neue Gesichter

**EXPO REAL** ■ Dr. Wolf Schumacher kennen Sie sicher. Aber John Ozinga? Itzhak Sella und Adina Cooper? Berith Kübler? Und Jan Van Geet? Sie alle standen immobilienmanager Rede und Antwort in unserer traditionellen Messe-Interviewzone, einem Oldtimer der Marke Citroën DS, Leihgabe der Areal Bank.

Von Harald Thomeczek

**D**r. Wolf Schumacher, Vorstandschef der Areal Bank, ließ es sich denn auch nicht nehmen, den Auftakt zu einem bunten Gesprächsreigen zu machen. Schumacher zeigte sich bester Laune: Die weltweit steigenden Transaktionsvolumina auf den Immobilieninvestmentmärkten geben Immobilienfinanzierern schließlich Gelegenheiten satt für Neugeschäfte.

Doch das wachsende Engagement internationaler Player am deutschen Im-

mobiliemarkt „führt nicht automatisch zu einem höheren Neugeschäft für uns in Deutschland“, erklärte Schumacher. „Wir dürfen in diesem Zusammenhang nämlich nicht vergessen, dass gerade der deutsche Finanzierungsmarkt ein sehr wettbewerbsintensiver Markt ist.“ Die Rückkehr einiger ausländischer Wettbewerber, die sich im Zuge der Finanzkrise zurückgezogen hatten, spiele hier ebenso wie alternative Finanzierungsgeber, zum Beispiel Versicherungen, eine große Rolle.

Nicht umsonst, möchte man hinzufügen, umfasst das Kreditbuch der Areal auch nach der Übernahme der Corealcredit, im Zuge derer sich der Deutschlandbestand fast verdoppelt hat, noch zu drei Vierteln im Ausland vergebene Darlehen.

Neben Anlegern aus den USA, UK und Frankreich machte Schumacher auf der Messe insbesondere Investoren aus dem asiatisch-pazifischen Raum aus, die ihr Interesse am deutschen Markt bekunden. Oder, wie zwei unserer Fahrgäste, die später zusteigen sollten, schon zu gegriffen haben.

### Wachsende Unsicherheiten

Die Konjunkturaussichten für die deutsche Wirtschaft und mit ihr die Immobilienbranche werden bekanntlich nicht besser. „In Deutschland dürfte die Wirtschaft in diesem Jahr in einem moderaten Umfang wachsen. Einen Einbruch sehen wir hier zwar nicht, jedoch haben die Risiken und Unsicherheiten gerade für die Wirtschaft Europas im Vergleich zum Jahresbeginn zugenommen“, zeigte Schumacher Realitätssinn. Ukraine-Konflikt, Sanktionen gegen Russland, die Auseinandersetzung mit der Terrorgruppe Islamischer Staat – all dies sei „mit Gefahren für die weitere Wirtschaftsentwicklung in bedeutendem Umfang verbunden“. Nicht zu vergessen die niedrigen Zinsen: „Grundsätzlich ist eine Gefahr der Blasenbildung und Fehlallokation im Zuge des viel länger als erwartet andauernden, historischen Niedrigzinsumfelds nicht auszuschließen.“

Niedrige Zinsen, Eigentümer mit Kapitaldruck – der Hotelkonzern Accor hat keine Probleme mit der Ankaufsfinanzierung. Die Franzosen sind im vergangenen Herbst völlig überraschend wieder auf die Seite der Immobilienkäufer gewechselt, nachdem Sébastien Bazin vom Accor-Großaktionär Colony Capital, einem Private-Equity-Investor, auf den Accor-Chefsessel gewechselt war. Seither wurden unter Accor-Marken betriebene Hotelimmobilien für nicht weniger als rund eine Milliarde Euro zurückgekauft. Nach Deutschland flossen nach Zahlen von Real Capital Analytics 648 Millionen Euro. Damit sind die Franzosen

fünftgrößter ausländischer Immobilieninvestor hierzulande im Zeitraum Januar 2013 bis Juni 2014.

## Good news, bad news

Neue Pachtverträge sind für Accor seit dem Strategiewechsel jedoch tabu – auch in Deutschland, versicherte John Ozinga, COO der Hotel-Investment-Sparte von Accor. „Kaufen oder selbst entwickeln, Management- oder Franchise-Vertrag: Das sind unsere Optionen“, stellte Ozinga im Citroën DS klar. Der gebürtige Niederländer hatte es sich auf dem Fahrersitz unserer Göttin (DS klingt ja, Französisch ausgesprochen, wie das französische Wort für „Göttin“) bequem gemacht und nach dem Lenkrad gegriffen – vielleicht ein Sinnbild dafür, dass Accor seit Bazins Antritt die Geschichte seiner Häuser auch immobilienseitig wieder öfter selbst steuern will.

Diese umfasst eigene Immobilien und Pachtverträge; betrieben werden diese Hotels im Rahmen von Managementverträgen von der Schwestersparte Hotel Services. Seit dem zweiten Quartal 2014 bilanziert Accor Hotel Invest separat.

Sollten Projektentwickler und Hotel-eigentümer darauf gehofft haben, dass Accor an Ausnahmestandorten auch Ausnahmen macht, wurden sie auf der Messe eines Besseren belehrt. Und auch Hotelinvestoren, die sich für Eigenentwicklungen von Accor erwärmen könnten, werden künftig wohl leer ausgehen: Developments sollen nun konsequent im Bestand gehalten werden.

Aber auch gute Nachrichten hatte Ozinga für Entwickler und Investoren mit nach München gebracht: „Wir werden in den nächsten drei Jahren jedes Jahr rund 20 neue Hotels in Deutschland eröffnen.“ Der Schwerpunkt liegt auf der 3- und 2-Sterne-Hotellerie.

Klare Worte fand Ozinga auch für Unkenrufer, die mutmaßen, im Portfolio erworbene Immobilien könnten schnell als Einzel-Assets wieder rausgedreht werden: „Wir sind ein langfristig orientierter Bestandhalter und wollen Werte heben“, betonte Ozinga, der erst Mitte Juni von CBRE Global Investors zu Accor gekommen war. Der eingeläutete Transformationsprozess schließt aber auch mögliche weitere Verkäufe nicht aus: „Wir sehen uns Haus für Haus an und entscheiden individuell“, sagte Ozinga. Bis zu 30 Pro-

zent, so war auf der Messe zu hören, der bislang (zurück-)gekauften Immobilien wolle Accor zügig auf den Markt werfen. Durch den Einzelverkauf seien mit zuvor unterbewerteten Immobilien deutlich höhere Preise zu erzielen, verlautete aus Marktkreisen.

Auf den Prüfstand werden auch bestehende Pachtverträge gestellt, wie Bazin selbst auf einem Panel in München erklärte: Bei „non-performing leases“ werde man die Miete neu verhandeln – oder dem Eigentümer „die Schlüssel zurückgeben“.

Das Beuteschema für Investments sieht vorwiegend Mittelklasse- und Budgethotels in Westeuropa vor. Dabei ist Accor auch für den Erwerb von Projektentwicklungen Dritter offen, von bestehenden Häusern fremder Marken und Privathotels, die dann umgeflaggt werden, und für die Umwandlung weiterer Pachtverträge in Eigentum sowieso. Wie groß die Firepower von Accor ist, lässt sich der ruhige und zugewandte, aber mit konkreten Zukunftsaussagen nicht übermäßig freigebige Ozinga nicht entlocken. Wie viel Geld noch in Deutschland investiert werden könnte, auch nicht.

In Deutschland stehen laut Ozinga auf jeden Fall in erster Linie die vier A-Städte auf der Agenda. In diesen Städten befindet sich auch der Großteil der deutschen Moor-Park-Immobilien. Portfolios bleiben ein interessantes Thema. Allerdings sieht Ozinga aktuell kaum Pakete auf dem Markt. In B- und C-Städten setze man eher auf Franchise-Partner und Management-Verträge. Dasselbe gilt für das Up-Scale- und das Luxussegment: In diesen Bereichen seien Immobilien zu teuer, als dass Accor seine Wertsteigerungsstrategie umsetzen könnte, wie Bazin auf besagtem Panel erklärte.

Die in diesem Jahr erworbenen Pakete, darunter das gut 700 Millionen Euro schwere Moor-Park-Portfolio aus zuvor unter variablen Pachtverträgen von Accor betriebenen Häusern, hat der Hotelkonzern komplett mit Eigenkapital gekauft. Über eine nachträgliche Finanzierung durch ein Hybridinstrument wurde



immobilienmanager-Redakteur Harald Thomeczek mit John Ozinga von Accor Hotel Invest.

jedoch ein Teil des investierten Eigenkapitals wieder freigesetzt.

110 Hotels in drei Paketen hat Accor seit dem Strategiewechsel gekauft, 67 davon in Deutschland. Insgesamt gehören Accor nun rund 400 von weltweit 3.600 unter Accor-Marken betriebenen Hotels. In Deutschland hält man rund 220 von 335 Häusern im Eigentum oder unter Pachtverträgen, 110 werden unter Management- oder Franchise-Verträgen betrieben.

## Hungrige Asiaten

Für einen Strategiewechsel eindeutig zu früh ist es für unsere nächsten Fahrgäste: Itzhak Sella und Adina Cooper, ihres Zeichens CEO und Gründer beziehungsweise Chief Investment Officer des in Singapur gelisteten IREIT Global. Schließlich sind die Manager des Real Estate Investment Trusts, der mit asiatischem Geld Büroimmobilien in Deutschland und Großbritannien kauft, erst seit wenigen Monaten als Immobilienkäufer in Deutschland unterwegs. Sie haben sich das hierzulande immer öfter zu hörende Wörtchen „ABBA“ auf die Fahnen geschrieben: B-Lagen in A-Städten, A-Lagen in B-Städten. Das Startportfolio von IREIT beinhaltet denn auch drei Telekom-Büroimmobilien in Münster, Bonn und Darmstadt sowie einen aufgefrischten Büropark im Münchener Vorort Aschheim-Dornach.

Dabei soll es nicht lange bleiben: „Wir befinden uns in fortgeschrittenen Gesprächen zu neuen Ankäufen“, sagt



Itzhak Sella und Adina Cooper, IREIT Global

Unternehmenschef Sella im Gespräch – ohne aber Details verraten zu wollen. Was er verrät, sind die hehren Ziele, die das IREIT-Management sich ebenfalls auf die Fahnen geschrieben hat: „In sechs Jahren wollen wir unser Portfolio auf rund fünf Milliarden Euro ausgebaut haben; pro Jahr wollen wir also für durchschnittlich 800 Millionen Euro einkaufen.“ Für Einzelinvestments könne man Tickets in einer Größenordnung von bis zu 200 Millionen Euro lösen, bei Portfolios „gibt es keine Limits“.

Die mit dem Börsengang eingespielten Mittel sind zwar so gut wie aufgebraucht. Doch die beiden Hauptaktionäre – ein Immobiliencycoon aus China, der allein rund 60 Prozent an IREIT hält, und ein Immobilieninvestor aus Singapur, dem weitere 20 Prozent gehören – haben sich verpflichtet, bei der nächsten Kapitalerhöhung Anteile in derselben Höhe zu zeichnen. Angezapft werden die Geldgeber nach dem Prinzip Cash-Call. Dass die Quelle Kapitalmarkt irgendwann versiegen könnte, steht für Sella und Cooper nicht zur Debatte: „Unser IPO war achtfach überzeichnet. Asiatische Privatanleger zeigen großen Hunger auf Immobilien in Europa.“

Das schnelle Rein und Raus manch anderen ausländischen Investors ist ihr Stil übrigens nicht: „Wir sind ein langfristiger Bestandhalter“, betont Adina Cooper, deren Lächeln nach dieser Frage des Autors einer strengen Miene weicht. „Unser Interesse gilt laufenden Ausschüttungen; wir sind nicht IRR-getrieben“, legt sie nach. Ab 2015 sollen die Aktionäre eine transaktionsbasierte Ausschüttungsrendite von acht Prozent erhalten. Garantieren sollen die Ausschüttungen zum einen wachstumsträchtige Städte aus der zweiten Reihe, in denen die Prei-

se moderat, die Perspektiven für die wirtschaftliche Entwicklung und die Demografie aber gut sind. Zum anderen hat man revitalisierte oder revitalisierungsbedürftige Bürogebäude und -parks auf dem Zettel.

Nach einem hohen Leverage sucht man bei IREIT vergeben: Der Fremdfinanzierungsanteil für die vier bislang – in zwei unterschiedlichen Transaktionen – erworbenen Immobilien lag bei 33 Prozent. Der rund 97 Millionen Euro schwere Kredit kam von der Deka: „Fünf deutsche Banken hätten den Deal gern mit uns gemacht und haben sich einen harten Wettbewerb geliefert“, berichtet Sella stolz.

Ohne Fremdmittel kommt Cityhold im Ankauf aus. Das Immobilieninvestmentvehikel zweier schwedischer Pensionsfonds hat vor rund dreieinhalb Jahren Kurs auf Core-Büroimmobilien in London und Paris sowie München und Hamburg genommen. Doch erst Ende 2013 schlug Cityhold erstmals in Deutschland, genauer: München, zu. In den vergangenen Monaten legten die Schweden mit dem Atlantic Haus und den Burstah Offices in Hamburg innerhalb weniger Wochen zweimal nach. Im Schnitt wurde zum 19- bis 20-Fachen eingekauft.

## Core-Investor lockert die Stellschrauben

Die jüngste Neuerwerbung in der Hamburger Innenstadt war ein Development: „Vor einem Jahr hätten wir keine Projektentwicklung gekauft“, erzählt Berith Kübler, Head of Germany und Managing Director von Cityhold – was frei übersetzt so viel hieß wie: Mädchen für alles. Denn in ihrem Büro in der Münchner Theaterstraße saß Kübler bis jetzt allein auf weiter Flur. Das hat sich nun geändert: Seit einigen Wochen hat sie Unterstützung von einer neuen Kollegin. Damit hat sich das Deutschland-Team von Cityhold schlagartig verdoppelt.

Die Neue im Team war zuvor bei einem großen Investmentfonds-Unternehmen Director of Asset Management in Deutschland. Nun soll sie ein eigenes Asset Management für den Investor mit schwedischen Wurzeln aufbauen. Kübler kann sich wieder voll und ganz auf Investments konzentrieren.

Neben Developments kommt jetzt auch ein Quantum Leerstand in Frage, und auch bei den Mietvertragslaufzeiten ist man bereit, nach Abwägung aller Parameter Kompromisse zu machen, denn: „Es ist nicht einfach, in einem steigenden Markt zu kaufen“, so Kübler.

Eine reine Eigenkapital-Ankaufsfiananzierung mache es leichter, den Verkäufer zu überzeugen. Finanziert wird bei Cityhold erst im Nachgang. Die Konditionen, die die Banken Cityhold gewähren? – „Deutlich unter 2,5 Prozent Zinsen bei Laufzeiten von sieben bis zehn Jahren.“

Beim Standort und der Lage geht Cityhold keine Kompromisse ein, mit ABBA-Immobilien kann sich Kübler nicht anfreunden. Immerhin: Nach Hamburg und München hat sich Cityhold in der Zwischenzeit für weitere A-Städte geöffnet: „Wir schauen uns jetzt auch in Berlin, Frankfurt und Düsseldorf um.“ Die Immobilien-Asset-Klassen Einzelhandel und Wohnen wurden bislang nur als Beimi-schung akzeptiert: „Nicht auszuschließen,



Berith Kübler, Cityhold

dass wir in Zukunft auch reine Einzelhandels- und Wohnimmobilien kaufen.“

Die Firepower von Cityhold liegt noch bei rund 200 Millionen Euro. Dieses Geld soll in den nächsten Monaten ausgegeben werden. Danach wollen die Geldgeber ein Zwischenfazit ziehen.

Der einzige Projektentwickler unter unseren Fahrgästen ist Jan Van Geet. Der Belgier ist CEO der börsennotierten VGP Group, die aber eigentlich ein Familienunternehmen ist. Jan Van Geet rühmt die Freiheit, die ihm diese Eigentümerstruktur verschafft: „Ich kann praktisch alles selbst entscheiden.“

In den 1990er Jahren verdiente Van Geet sein Geld noch mit der Produktion

von Babywindeln in Tschechien. 1998 gründete er VGP; seit 2002 entwickelt das Unternehmen Logistikimmobilien und Gewerbeparks in Tschechien. Anfang 2012 fiel VGP erstmals in Deutschland auf: In Rodgau bei Frankfurt schickte man sich an, das erste Development in Westeuropa zu realisieren. Doch der Baubeginn ließ auf sich warten, erste Zweifel keimten auf. In diesem Jahr begannen die Bauarbeiten für die ersten Hallen endlich, und „inzwischen haben wir 19.000 Quadratmeter in Rodgau vermietet“, vermeldet Van Geet im Interview. Insgesamt habe VGP hierzulande schon 250.000 Quadratmeter vermietet.

## Logistik-Developer startet durch

250.000 Quadratmeter – so viel Fläche will VGP 2015 auch bauen, kündigt Van Geet an. 1,7 Millionen Quadratmeter Grund und Boden hat VGP schon an acht deutschen Standorten zusammengekauft: außer in Rodgau auch in Bingen bei Mainz sowie in Frankenthal (zwischen

Worms und Ludwigshafen), in Höchststadt bei Nürnberg, in Parsdorf bei München, in Rade bei Hamburg, in Ludwigsfelde bei Berlin und in Leipzig. Insgesamt können auf diesen Grundstücken rund 750.000 Quadratmeter Mietfläche geschaffen werden. Neben großen Logistik-Boxen liegt Van Geet insbesondere der breite deutsche Mittelstand mit seinen heterogenen Flächenbedürfnissen am Herzen. Entsprechend sieht er noch einige weiße Flecken auf der Deutschlandkarte von VGP: „Dresden ist zum Beispiel noch interessant, auch das Ruhrgebiet und Stuttgart.“

Investiert hat VGP bis dato rund 150 Millionen Equity, und Eigenkapital (EK) in derselben Größenordnung hat man noch in der Kriegskasse. Mit EK allein ist es freilich nicht getan, auch wenn VGP jede Projektentwicklung zunächst aus eigenen Mitteln anstößt: Für die Entwicklung eines 570.000 Quadratmeter großen Areals bei Hamburg hat die Deutsche Hypo VGP 31,7 Millionen Euro für fünf Jahre geliehen – „zu sehr guten Konditionen“, wie Van Geet mit einem Lächeln anmerkt. Auch andere deutsche Banken hätten „sehr gute Angebote“ unterbreitet.

Geld für die Deutschlandexpansion hat VGP mit einem Portfolioverkauf in Tschechien eingespielt. In Deutschland will man einen längeren Atem haben: Van Geet



Jan Van Geet, VGP

denkt darüber nach, Projekte in Fonds zu packen: „Diese Überlegungen für ein solches langfristiges Modell sind schon weit gediehen“, verrät er. Angesichts all des Geldes, das derzeit nach Rendite lechzt, kann er sich viele „langfristige deutsche und internationale Geldgeber“ vorstellen. ■

# Plötz Immobilienführer Berlin 2014/2015



Berlins Immobilienmarkt zeigt sich nach der Krise von vielen starken Seiten und bleibt interessant für Investoren. Der Berliner Transaktionsmarkt ist der größte Deutschlands. Der brandneue Plötz Immobilienführer Berlin, Potsdam und Umland 2014/2015 beschreibt und bewertet alle Bezirke der Hauptstadt und sämtliche Stadt- und Ortsteile.



## iPhone App inklusive

**Plötz Immobilienführer Berlin 2014/2015.** Herausgeberin Manuela Boeger. 19., aktualisierte Ausgabe. 2014. 752 Seiten. 11,5 x 20,5 cm. Kartoniert. ISBN 978-3-89984-355-2. Preis € 45,-. Inkl. iPhone App und Onlinezugang für ein Jahr.

## Direkt bestellen! Per Fax 030.887181815

**Plötz Immobilienführer Berlin 2014/15**  
zum Preis von EUR 45,-  
ISBN 978-3-89984-355-2

**Bestellhotline:** Tel. +49 (0)30 8871818-0  
[www.immobiliенmanager.de](http://www.immobiliенmanager.de)

**im** immobilien  
**managerverlag**  
entscheidend für entscheidend

Name / Vorname des Bestellers

Firma

Straße

PLZ / Ort

Tel. / Fax