



Nr.: 99

45. KW / 11.11.2005

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

### Inhaltsverzeichnis

Editorial (Rohmert)	1
G-REIT als Lösung für Immo-Krise? (Rohmert)	2
Deutsche Euroshop (Ries)	10
IVG: Madrid und Barcelona lohnend (Rohmert)	11
Investitionsklima (Escher)	13
Amsterdam - hoher Leerstand (Rohmert)	14
JLL: Immobilienmarkt Gewerbegebiete (Degener)	16
LBS: Wohnflächenprognose (Winckler)	17
Intern. Investoren und Wohnportfolios (Spreter)	17
Immo-Datenbank (Wrede)	19
„2. Vermögenskonvent“	19
Schutz f. Vermieter in Deutschland (Stier)	20
UBS: Neues Medium (Degener)	21
Parkhäuser und Tiefgaragen (Krentz/Rohmert)	21
Hines: Portfolio-erweiterung (Rohmert)	23
Erholung US-Märkte geht weiter (Rohmert)	23
HGA/USA VI Fonds (Unterreiner)	24
Buchtipps (Unterreiner)	24
Atisreal: Bewirtschaftungskosten (Winckler)	25
Impressum	25
„Der Fonds Brief“ ab	26

ascado  
commercial properties online

eFonds24.de®

Der Marktplatz für geschlossene Fonds

IMMOBILIEN  
SCOUT 24®

In Immobilien die Nr.1 im Netz

# DER IMMOBILIEN

Fakten - Meinungen - Tendenzen

# Brief

## Sehr geehrte Damen und Herren,

mit einem Paukenschlag verabschiedet sich ROT/GRÜN. **Frei nach dem Motto „ist der Ruf erst ruiniert, lebt sich's endlich ungeniert“ hat das „Kabinett Eichel“ der neuen SPD-Regierung neben der Kanzlerin Merkel die erste unangenehme Aufgabe abgenommen.** Da niemand ungestimmtes Verhalten unterstellen wird, ist die Verabschiedung des „neuen“ § 15b EStG sicher. Die Ära der Steuersparfonds ist vorbei – bis zur nächsten Ausnahme.

Die Immobilienwirtschaft wird damit leben können. Jede wirklich benötigte Immobilie wird auch ohne Steuereffekte gebaut. Die Immobilienfonds sind seit Jahren aus den Kinderschuhen der Steuersparära herausgewachsen. **Wenn die Immobilienmärkte sich erholen, der Anlagedruck institutioneller Anleger nicht zu Preiseskapaden führt und die Zinsen niedrig bleiben, wird der Geschlossene Immobilienfonds attraktive Produkte schaffen können.**

**Aus Immobiliensicht ist der 15b das beste Anlegerschutzprogramm.** Der „gesunde Menschenverstand“ von Vertrieben und Anlegern wird herausgefordert einzuschätzen, ob denn wirklich die Immobilie über 20 Jahre ihre Versprechen halten kann und auch 2025 noch einen Markt finden wird. **Der Erfolg von Konzernimmobilien der „Telekom-Klasse“ oder auch von Energie-Dinosauriern im Glaskostüm lässt allerdings gerade an der Gesundheit des Verstandes mancher Bankberater, Analysten und freien Vertriebe zweifeln.** Das Energie-Thema kommt mit Blick auf die Prospektierungskorrektheit neu auf unsere Agenda. Schade ist es nur um manche Baudenkmäler, für die man aber Ausnahmen schaffen kann.

Um eine Begrenzung der **Landschafts-Verspargelung** durch Windkraft-Monstrositäten tut es nicht leid. Hollywood kann auch ohne uns leben. Der koreanische Schiffbau wird weiter gefördert – wie auch vor allem die Weltwirtschaft durch das gesamte heute bis 06.00h erkennbare Regierungsprogramm durch die dadurch induzierten privaten Kapitaltransfers profitieren wird. Nur Deutschland und der Mittelstand fallen weiter durch den Rost. Die Ergebnisse der renommierten **Feri-Herbsttagung**, die wir Ihnen in unserer Nr. 100 vorstellen, sind gar nicht lustig.

**Ausnahmen soll es auch für den G-REIT** (Immobilienaktie mit Steuervorteilen) geben. Allerdings bezweifeln wir die ordnungspolitische Sinnhaftigkeit von Ausnahmen, die Notwendigkeit von Steuerbegünstigungen für gute Immobilienaktien und die nachhaltige über ein Strohfeuer hinausgehende Wirkung des Reit. Gleichzeitig sehen wir die Immobilienaktie auf Grund von Bewertungseffekten, der unzureichenden Transparenz, der zu erwartenden Immobilien-Entsorgungs- und Risiko-Sozialisierungs-Funktion sowie der psychologischen Effekte des Erfolgsdrucks auf das Management mit „best out, worst in“-Strategien als denkbar unglücklichste Form der Immobilienbestandshaltung an. Die Grundsatzstatements finden Sie ab Seite 2.

**Mehr zum Thema 15b EStG und zu aktuellen Fondsthemen finden Sie bei Markus Gotzi in unserem neuen „Der Fonds Brief“ ab S. 26.**

**In eigener Sache: Reinhardt Gennies**, Vorsitzender der Geschäftsführung der **Deka Immobilien Investment GmbH erweitert unseren redaktionellen Beirat.** Wir freuen uns, dass der auch international erfahrener Manager und Immobilienspezialist unsere Kompetenz bereichern wird. ● Eine Kompetenzsteigerung in Bezug auf Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation erfährt unser Beirat durch **Dr. Kurt Becker**, der in der Szene lange Jahre bekannt ist. ● In Kürze erscheint das Herbst-Immobilien-Special von „**Der Platow Brief**“ (Infos S. 10 und 15) mit dem Titel „**Goldgräberstimmung am Immobilienmarkt**“. Trends, Immobilienaktien, Markt und Investment-Chancen in Aktien und Fonds sind Schwerpunkt der Arbeit des Platowteams ● **In unserer kommenden „Nr. 100“** werden wir Ihnen einen kleinen Einblick in unsere Redaktion geben. Vielleicht haben Sie dann ja einmal Lust, uns in Deutschlands Mitte, Rheda-Wiedenbrück - mit dem Vorort Gütersloh auch Deutschlands Medienzentrum - zu besuchen.

Die heutige Ausgabe wurde möglich durch unsere Partner **DEGI International, Deka Immobilien Investment, DeTelImmobilien, Garbe Group, Ideenkapital AG, IVG AG, Postbank, UBS Real Estate Kapitalanlagegesellschaft, heute auch der DIFA und Deutsche Euroshop AG** sowie den Partnern des "Der Fonds Brief" (Seite 26 ff.).

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“ / „Der Fonds Brief“





Personalien

**Frankfurt:** Der Berufsverband der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) Deutschland ernennt **Reinhard Kruse** (59), Geschäftsführer Immobilien-Fondsmanagement bei der Gerling Investment Kapitalanlage GmbH, zum Fellow der RICS (FRICS). Außerdem wurden **Gerhard Kemper** (54) (Kemper's Deutschland GmbH), **Ingo Schierhorn** (35) (HIH Hamburgische Immobilien Handlung GmbH), **Jörg Schnorbus** (37) (Hettrich GmbH Chartered Surveyors) und **Stefan Spilker** (39) (Hochtief Projektentwicklung GmbH) zu FRICS höher gestuft.

**German REITs – ein Ausweg aus dem Immobilien-Dilemma? Braucht die Immobilienaktie Steuertuning? – Ein atypischer Exkurs in den „gesunden Menschenverstand“**

Werner Rohmert, Herausgeber "Der Immobilienbrief",  
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Die Jahrestagung zur Immobilienaktie in Frankfurt, bei der sich die Reit-Lobby gegenseitig mit Details und Argumenten versorgte, machte wieder deutlich, dass in der Szene lediglich Details, aber nicht die generelle Sinnhaftigkeit steuerlicher Unterstützungen für die deutsche Immobilienaktie diskutiert werden. Die politische Diskussion um Steuervereinfachung und Einheitlichkeit geht an den Reit-Verfechtern vorbei. Die aktuell guten Kursentwicklungen werden zum Anlass genommen, euphorisch in die Reit-Zukunft zu blicken. Das Ausland hat es vorgemacht. Verfolgt man die Tagespresse, so scheint sich ein Ausweg aus der Immobilienmisere gefunden zu haben: der G-REIT.

Der Blick auf den Kurszettel und die Folgen der letzten beiden Reit-Wellen lässt aber ein wenig nachdenklich werden. Die Kenntnis der deutschen Steuerhistorie, die Analyse der bisherigen Effekte steuerlicher Einwirkung auf die Immobilienmärkte und der Blick auf die wahrscheinlichsten Reit-Entwicklungen der Zukunft, machen auch nicht glücklich. Wird jetzt wirklich alles anders? Auch mit "Der Immobilienbrief" waren und sind wir den Immobilienaktien-Vertretern gerne ein Sprachrohr. Wir werden auch eine Antwort auf diesen Artikel gerne veröffentlichen.

Die allgemeinen Argumente für die Immobilienaktie hat der Autor seit den frühen 90er Jahren oft und auch als Befürworter einer vierten Säule der Immobilienfinanzierung in Vorträgen und Artikeln vorgetragen. Die Argumente „PRO“ waren damals ebenso wenig falsch wie das „CONTRA“ durch frühzeitige Warnungen vor Euphorie und Fehlentwicklungen (s. u.). Wir haben uns aber nie gescheut dazu zu lernen. Deshalb lassen Sie uns doch einfach einmal – und sei es nur zu Dokumentationszwecken – den „gesunden Menschenverstand“ einschalten und aus dem „Elend der frühen Geburt“ heraus auf Zusammenhänge schauen.

Vorab einige Fragen, die uns auch durch die Stellungnahme leiten: → **Braucht eine gute Immobilienaktie noch ein zusätzliches Steuertuning?** Die Kursentwicklung

PROFESSIONALS  
IN PROFITS:  
INVESTMENT  
DEVELOPMENT  
LOGISTICS

**Ihr Geld erwartet Nachwuchs!**

Die Nachkommen älterer Anlageformen tragen Namen wie Transport, Verkehr und Logistik. Ihr dynamisches Wachstum ist das wohl deutlichste Zeichen für aktuelle Wandlungsprozesse in Wirtschaft und Gesellschaft. Um an diesem Wachstum teilzuhaben, ist professionelle Unterstützung unumgänglich. Ihre **Investment-Ideen** sind bei uns **bestens aufgehoben und werden fürsorglich** aufgezogen zu Erfolg, Rendite und Profit.

Nehmen Sie Kontakt auf unter fon: +49 (0) 40 35 61 3-0 · [Investment@garbe.de](mailto:Investment@garbe.de)





## Personalien

**Frankfurt: Phoebe Kebab** ist aus dem Mutter-schutz zurück und steht der Carlyle Group ab sofort wieder als Pressesprecherin zur Verfügung. Herzlichen Glückwunsch zur Ankunft des neuen Erdenbürgers an dieser Stelle auch vom Team „Der Immobilienbrief“!

**Düsseldorf: Christoph Begemann** (32), zuletzt Leiter Objektmanagement und Vermarktung der Fritz Köhnen GmbH, Düsseldorf, ist neu im Team der Immobilienberatung KleinAssociates GmbH, Frankfurt. Neben seiner Funktion als Berater FM wird der gelernte Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft den Bereich Research ausbauen.

**München: Roland Egger** (62) verlässt den Vorstand der Real I.S., dem er seit Gründung des Unternehmens vor fünf Jahren angehörte. Egger macht sich mit der Egger Consult GmbH selbständig, bleibt Real I.S. aber über einen Beratervertrag verbunden.

**Frankfurt: Bernhard H. Hansen** (51) übernimmt ab 1. Januar 2006 den Vorsitz der Geschäftsführung der Vivico Real Estate GmbH. Er folgt **Dirk Grosse-Wördemann** (43), der als Vorsitzender der Geschäftsführung zur Allianz Immobilien GmbH wechselt. Hansen ist derzeit Vorstand der DB Station & Service AG..

der erfolgreichen Aktien beweist doch jetzt schon das Gegenteil. → **Ist die steuerliche Reit-Diskussion nicht anachronistisch und ordnungspolitisch kontraproduktiv? → Ist unter Marktgesichtspunkten der G-Reit nicht lediglich für ein Euphorie - Strohfeuer statt für eine solide Marktentwicklung gut?**

**Sind die realistisch zu erwartenden volkswirtschaftlichen Schäden durch den Reit als neue Immobilien-Entsorgungsmöglichkeit** mit Verlustverlagerung auf den Kleinaktionär nicht größer als die realistischen volkswirtschaftlichen Positiv-Effekte? Denken Sie an den Markt: Jede Immobilie, die wirklich gebraucht wird, wird auch gebaut. Einen echten Mangel, der nur durch staatliches Tuning zu beseitigen ist, gibt es in keinem Immobiliensegment in Deutschland mehr. Im Gegenteil, von vielen Immobilienarten gibt es zu viel. → **Gehen die Steuereffekte nicht sowieso ins Leere?** Deutschland hat doch selber dafür den Beweis zwischen 1976 und der letzten Steuerreform schon erbracht. → **Welche Entwicklungen führen dazu, dass aus heutiger Sicht im deutschen Bilanzierungsumfeld der Autor die Immobilienaktie für die denkbar ungeeignete Form der Bestandshaltung hält?**

Was führt zu der Reit-Euphorie? Der vorbildhafte Erfolg des Reit in den USA basierte vor allem auf einer Freistellung von Ertragssteuern, sofern mindestens 90% der Erträge ausgeschüttet werden. Die sind dann vom Aktionär zu versteuern. **Für den "Der Platow Brief" / "Der Immobilienbrief"-Leser ist das Thema „Reit“ allerdings ein wenig zu alt, um erneut in Euphorie zu verfallen.** Blicken wir zur Erinnerung einige „Reit-Wellen“ zurück.

**Vorab:** Wir haben nie die Sinnhaftigkeit der Immobilienaktie als vierte Säule der Immobilienfinanzierung bzw. des Immobilieninvestments neben Direktinvestments sowie Offenen und Geschlossenen Immobilienfonds bezweifelt. Neben den rationalen Vorteilen der kurzen Spekulationsfrist, der Möglichkeit zu kleinteiliger Streuung, der hohen Fungibilität, der Beleihungsfähigkeit der Aktien, des großen Performance-Drucks auf das Management und vor allem der Tatsache, dass sich auch der unbedarfteste Anleger nach dem Aktiencrash der Risiken eines Aktieninvestments bewusst sein sollte, **verbindet die Immobilienaktie immer noch den „Spieltrieb“ mit dem Glauben der Deutschen an die Wertbeständigkeit und Wertsteigerung der Immobilie.**

Der G-Reit, also die neue deutsche Immobilienaktie, bietet eine „pflegeleichte“ Immobilieninvestitionsmöglichkeit ohne Verwaltungsaufwand. Hinzu kommen evtl. je nach Konzeption noch Steuervorteile durch die angepeilte „steuerliche Transparenz“ und einen frühzeitig möglichen steuerbegünstigten „Exit“ schon nach einem Jahr. Das könnte eine Erfolgsgory einläuten nach dem Vorbild anderer Märkte.

Andererseits stellten wir schon Mitte der Neunziger Jahre und auch in dem Platow Spezial von 1999 fest: *„Wie üblich schwimmen die Haie am schnellsten. Die erste Runde der Immo AG-Flops hat der deutsche Markt bereits hinter sich. **Isenbeck, Günter & Sohn, Concordia, Steucon oder Ravensberger ließen Kursphantasien auf den Boden der Realität aufschlagen. Auch inzwischen (Stand1999!) gibt es schon wieder Kursmilliardäre bei Immobiliengesellschaften in Deutschland, obwohl in deren Bilanzen vielfach nichts anderes enthalten ist als neue, fremdfinanzierte Immobilien, deren Bewertung nach heutigen Marktgesichtspunkten eher negativ auffallen würde.**“* Für bewundernswert hielten wir die Fähigkeit manchen AG's selbst die langweiligsten Immobilienbestände als „Phantasie“ zu verkaufen, mit denen sich der Anlageberater eines Initiators von Geschlossenen Fonds noch nicht einmal auf die abendliche Zahnarzt-Couch getraut hätte. Entsprechend waren für uns die nächsten Pleiten schon 1999 vorprogrammiert. Über die anschließenden Realitäten brauchen wir Sie nicht aufzuklären.

Der einzige nennenswerte Überlebende aus dieser Zeit ist die **IVG Immobilien AG**. Sie ist auch die deutsche





Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken



## Entdecken Sie neue Seiten. An unserer Seite. **Wir geben Ihren Unternehmungen Raum.**

Wir stehen für Immobilien mit Lebensqualität. Für Räume, in denen Menschen arbeiten, einkaufen, wohnen, sich entspannen und wohlfühlen können. Unsere Immobilien sind nachhaltig auf die Bedürfnisse der Nutzer ausgerichtet und offen für die Anforderungen von morgen. Gemeinsam mit unseren Partnern tragen wir dazu bei, die Stadt als Lebens- und Erlebnisraum attraktiver zu gestalten.

Seit 40 Jahren sind wir auf den Immobilienmärkten zuhause. Als zweitgrößte Kapitalanlagegesellschaft für Offene Immobilienfonds in Deutschland managen wir heute mehr als 210 Qualitätsimmobilien weltweit. Für die Zukunft haben wir noch viel vor. Wir laden Sie ein, dabei zu sein.

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

**DIFA**   
Deutsche Immobilien Fonds AG  
Union Investment Gruppe



## Unternehmens-News

**Bonn/München:** Ca. 100 Mio. Euro investierte die **IVG Immobilien AG** in den vergangenen Monaten in München. Erworben wurden vier Büroimmobilien mit einer vermietbaren Fläche von insgesamt über 45 000 qm. Die Immobilien befinden sich in Innenstadtlage und sind bei Bedarf auch an mehrere Parteien vermietbar. Das Immobilien-Researchinstitut **BulwienGesa** prognostiziert bis 2015 einen zusätzlichen Büroflächenbedarf von 2,5 Mio. qm.

**Berlin:** Die **AMB Generali Immobilien GmbH** hat über **Comfort** für die **Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG** das „ADIDAS-Haus“ in der Tauentzienstraße erworben. Verkäufer an der traditionellen Berliner Einkaufsmeile ist die Düsseldorfer Projektentwickler **CENTRUM Grundstücksgesellschaft mbH** hatte die Einzelhandelsflächen des im Umbau befindlichen ehemaligen „Salamander-Hauses“ zuvor an **ESPRIT** (ca. 1 900 qm), **MISS SIXTY** (ca. 550 qm) und **ADIDAS** (ca. 1 300 qm) vermietet. In den Obergeschossen befinden sich darüber hinaus rund 3 000 qm Büro- und etwa 400 qm Wohnfläche.

# DER IMMOBILIEN Brief

Nr. 99/2, 45. KW, 11.11.2005, Seite 5

Vorzeige-AG und die einzige deutsche Immobilienaktiengesellschaft mit internationaler Bedeutung. Bei der IVG sorgt der typische deutsche Mix in der Vereinigung aller Geschäftsarten unter einem Dach dafür, dass die Aktien an der Deutschen Börse anständig gehandelt werden. Internationale Anleger scheuen die IVG-Aktie jedoch. O-Ton internationaler Anleger: **Was sollen wir mit einem Unternehmen, das unser Geschäft macht. Wir suchen die besten Manager in kleinen Marktsegmenten. Die Streuung übernehmen wir selber.** Wenigstens konnte die IVG vom Boom der Reit-Diskussion profitieren und nach einer über lange Zeit währenden Unterbewertung im Kurs wieder kräftig zulegen. Davon konnte Oppenheim profitieren.

Das sieht allerdings bei den anderen Matadoren ganz anders aus. Wer bei der **WCM** Ende 1999 zu 35 Euro eingestiegen ist, den interessiert der aktuelle Kurs im Cent-Bereich wenig. Die Aktionäre der inzwischen insolventen **AGIV**, die leider über die Fusion, die eigentlich intelligent gestartete Konstruktion aus **HBAG/ Deutsche Real Estate AG** mit ins Elend gerissen hat, dürften sich über ihren Erinnerungswert im Portfolio nur wenig freuen. Den Aktionären der **RSE** geht es auch nur beschränkt besser. Auf heutiger Basis bieten die Werte natürlich wieder Spekulationspotential.

Immer noch ansatzweise tapfer schlägt sich **Ristow-Gesellschaft TAG**, die seit dem Frühjahr 2001 natürlich auch von 45 Euro auf inzwischen rund 8,50 Euro abgestürzt sind. Aber es gibt sie wenigstens noch. Wir fragten uns schon 1999, worin wohl die Phantasie eines ehemaligen Gleises im Tegerenseer Tal mit einigen Bahnhofsausbuchtungen und einer Handvoll Wohnungen liegen könnte. Zwischenzeitliche Zukäufe erwiesen sich auch nicht als Renner. Ungeklärt ist vor allem, ob die Zusammenarbeit mit der Sachsen LB über die Jus in Leipzig bei der Bereinigung der dort anfallenden notleidenden Kreditengagements wirklich nachhaltige Früchte trägt.

Als Erfolgsstory - wenn auch mit aktueller Schwäche - hat sich die eigentlich als „Fonds im Aktienmantel“ gestartete **Deutsche Euroshop AG** mit einem Portfolio aus Shopping Centern entwickelt. Anfang 2001 war sie mit gut 38 Euro an die Börse gegangen. Nach einem Tiefpunkt Ende 2002 von 28 Euro stieg sie wieder relativ kontinuierlich auf im Maximum bis zu 50 Euro an. Jetzt konnte sie den richtigen Deal landen. (vgl. Ries-Artikel)

Folgt man einem Pionier der deutschen Immobilienaktie, so ist dessen Statement **„Geht es der Aktie schlecht, geht es der Immobilienaktie schlecht; geht es der Immobilie schlecht, geht es der Immobilienaktie auch schlecht“** durchaus nachdenkenswert. Berücksichtigt man die üblichen zyklischen Verschiebungen, so könnte man durchaus zu dem Schluss kommen, dass es der Immobilienaktie immer schlecht geht.

**Mit dem G-Reit wird alles anders – oder?** Dem steht natürlich jetzt die neue G-Reit-Euphorie entgegen. Ab 2006 soll alles anders werden. Die deutsche Immobilienaktie, genannt G-Reit, wird steuerlich bevorzugt. Der Markt erwartet eine Explosion der Werte. Internationale Investoren sollen sich auf den deutschen Markt stürzen. Für den Kleinanleger bedeute das **DIE Chance**. Steuereffekte sollen den Reit sowohl für einbringende Gesellschaften wie





# Mehr Raum. Mehr Spielraum. Mehr Unternehmen.

Immobilienfinanzierungen national, international, individuell.

**Machen Sie mehr aus Ihrem Unternehmen.** Mit unseren umfassenden, maßgeschneiderten Finanzierungsmodellen bereiten wir den Weg für Ihre Bauvorhaben. Ob Sie neue Projekte realisieren oder langfristig in eine Bestandsimmobilie investieren – gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir die individuellen Konzepte dazu. Diese reichen von der Projektentwicklungs- bis hin zur langfristigen Endfinanzierung großer Gewerbeimmobilien im In- und Ausland. Darüber hinaus profitieren Sie auch von unserer Präsenz in den Finanzmetropolen London und New York. Mehr Informationen erwünscht?

 0180-30 40 636  
(9 Cent/Min.)

 Key Account-Management  
Account-Management

 [www.postbank.de/firmenkunden](http://www.postbank.de/firmenkunden)

 PB Firmenkunden AG  
53113 Bonn

Nationaler Förderer



 **Postbank**  
**FIRMENKUNDEN**



Unternehmens-News

**München:** Die PlanetHome AG, eine Tochter der HVB Group, übernimmt von der Aareal-Bank AG, Wiesbaden, 100% der Anteile an der Aareal Hypotheken Vermittlungs GmbH, Mannheim. Dadurch ist jetzt in mehr als 1 500 Partner-Filialen und 300 Partner-Onlineauftritten nun das PlanetHome-Baufinanzierungsportfolio abrufbar.

auch für den Anleger attraktiv machen. Wenn man es nur laut genug wiederholt, glaubt man selber dran.

Inzwischen hat sogar die Politik an allen Fronten mitbekommen, dass **Steuereffekte für Immobilienanleger im jetzigen Umfeld nicht der große Renner sind**. Von daher ist in das Verfahren ein wenig Ruhe eingekehrt. Pro und Contra in der Erwartungshaltung gleichen sich aus.

**Aber können Sie sich vorstellen, dass der steuerliche Anachronismus eines erneuten Sonderrechtes für Immobiliengesellschaften (G-Reit) bei der neuen Regierung ganz oben auf der Agenda steht?** Hoffnung hält die Branche aufrecht. Dennoch hat allein der Gesetzesvorschlag unmittelbar Einfluss auf den Markt genommen. Käufer großer Portfolios, deren Restbestandsverwertung heute schon allen Marktteilnehmern als Problem bekannt ist, berücksichtigen bereits die Möglichkeit eines Exits über einen Reit.

**In der Theorie berücksichtigt der Reit wie auch schon Anfang und Ende der Neunziger Jahre die besten Möglichkeiten aus der Welt der Immobilie und der Aktie.** Die Freiheit des Managements wird als besonderes Plus gesehen. Aber woher sollen diese flexiblen Managementgenies denn kommen, wenn nicht aus den bisher schon professionell gemanagten Fonds? Und in der Praxis beinhaltet der Quartalsdruck natürlich den Zwang zu „**Best out, worst in**“-Strategien. Börse und Aktionäre verlangen dauerhaft gute Zahlen.

Interessant ist die Einbringung in Reits vor allem für Unternehmen. Eine attraktive Einbringungssteuer unterstützt die Übertragung bestehender großer Portfolios. Ob allerdings wirklich in normalen Unternehmensportfolios so viele stille Reserven

Q3  
Umsatz: 53,3 Mio. €, +18 %  
EBIT\*: 43,5 Mio. €, +32 %  
Periodenüberschuss\*: 14,2 Mio. €, +41 %

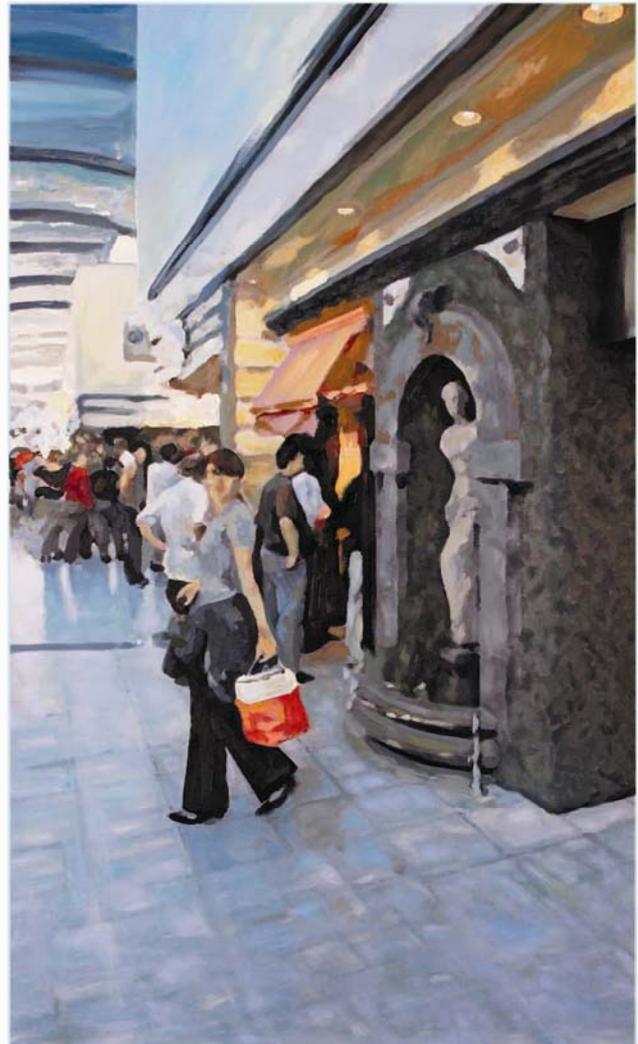
Der aktuelle Quartalsbericht der Deutsche EuroShop ist abrufbar unter [www.deutsche-euroshop.de/ir](http://www.deutsche-euroshop.de/ir)

\* bereinigt  
ISIN: DE0007480204  
Telefon: 0 40-41 35 79 20

DES

Deutsche EuroShop AG

+++ Die Shoppingcenter-AG +++





### Unternehmens-News

**Bonn:** Eine Immobilien-transaktion im Gesamtwert von 215 Mio. Euro vollzieht die **IVG Immobilien AG** mit Rodamco Europe. Mit Wirkung zum 30. November 2005 veräußert IVG ihren Anteil am Shopping Center Jumbo in Helsinki für 135 Mio. Euro und erwirbt im Gegenzug vom niederländischen Retail-Reit **Rodamco Europe N.V.** drei Büroimmobilien in Paris und München für ca. 80 Mio. Euro. Zusätzlich erhält IVG einen Barausgleich von ca. 55 Mio. Euro und ein Vorkaufrecht auf eine Büroprojektentwicklung in Paris.

**Düsseldorf:** Die **Corpus Immobiliengruppe**, Düsseldorf, wird sich zum Jahresende 2005 von der Beteiligungsgesellschaft „**ci projektmanagement gmbh**“ trennen. Diesen Beschluss haben die bisherigen Anteilseigner **Corpus** und **IVG** (je 50 Prozent) gemeinsam gefasst. **Corpus** wird Infrastrukturprojekte und die Entwicklung von Gewerbeobjekten künftig über die Tochter- und Beteiligungsgesellschaften **Corpus Projektentwicklung Wohnen** sowie **Sireo Real Estate managen**.

### Deals Deals Deals

**Magdeburg:** Aengevelt vermittelte einen 10-jährigen Mietvertrag über rd. 2 000 qm Gewerbefläche in Gebäudeensemble "Russische Bäckerei" in der "Halberstädter Straße 21" an **Mario Bauermeister**, Inhaber des Fitness-Class. Vermieter ist die **Russische Bäckerei Immobilien GbR**.

schlummern, sei an dieser Stelle bezweifelt. Und bei guten Portfolios kann auch die halbe Steuer noch eine Menge Geld ausmachen, das schließlich über die Aktienverkäufe wieder hereingeholt werden muss.

Gerade bei der Aktienbewertung haben sehr oft Unternehmen und Börsianer in Bezug auf den so genannten **NAV Net Asset Value** oft unterschiedliche Meinung. Kursabschläge von 20-30% sind die Regel. Wie immer kann sich die Branche hier noch nicht einmal auf die Definitionen einigen. Und ob der NAV als Differenz zwischen den Marktwerten der Immobilien und der Verschuldung tatsächlich so genau bestimmt werden kann, wie dies der Unternehmer mit eigenen Wertgutachten gerne hätte, mag bezweifelt werden. Speziell bei Immobilienaktiengesellschaften, die Immobilien mit hohem Leverage von meist um die 80% eingekauft haben, entspricht eine Abweichung des NAV von 30% lediglich knapp 7% des Immobilienwertes. Das sind oft noch nicht einmal die Erwerbsnebenkosten.

Den Todesstoß für die manche Aktienerfolgsgeschichte tätigt das Bilanzrecht. Die Immobilienaktie hat keine Reißleine gegen fallende Märkte. Manche WP's reagieren wie gebrannte Kinder. **Bewertungsverluste sind die Folge. Die Bilanzen verhageln. Die Bonität leidet.** Mietnachlässe bei Schwierigkeiten oder Nachvermietung schlagen mit Multiplikator auf die Bilanz durch. **Ein Euro Mietschuld führt beim „15-fachen“ in der Bewertung zu 180 Euro Wertberichtigung pro qm!** Wenn nicht damit zu rechnen ist, dass die Marktwerte in drei Jahren wieder den Buchwert erreichen, muss abgeschrieben werden. Das dürfte auf viele deutsche Büros zutreffen.

**Die Praxis der letzten Jahre** hat nicht nur im Osten gezeigt, dass Immobilien in Aktienportfolios oft nicht nur die Erwerbsnebenkosten nicht wieder hereingespielt haben, sondern auch bei anständigen Investments kräftig nachgegeben haben. Wenn zum Beispiel der **Bulwien Index, der die heutigen Büromieten auf einem realen Niveau von 1984 ansiedelt**, auf das durchschnittliche Aktienportfolio anzuwenden wäre, dürfte der Net Asset Value vieler Aktiengesellschaften fast kaum noch vorhanden sein.

In einer Reihe von seriösen Aktienbilanzen lassen sich auch entsprechende kräftige Bewertungsverluste ablesen. Ob aber wirklich schon alle Effekte in den Bilanzen enthalten sind bezweifeln wir. Blicken Sie zum Vergleich doch einmal auf die Offenen Immobilienfonds, die sich gegen unsere Kritik vehement wehrten und jetzt die Lacher in unser Lager trieben. Bedenken Sie auch, dass die Branche vor 10 Jahren noch von 3% Wertsteigerung p.a. ausging und dies der Börse versprach.

**Blicken wir allein schon auf die vordergründigen Steuereffekte des Reit, so ist zunächst die Rolle als Entsorgungsinstrument von Unternehmensimmobilien und Opportunity Funds-Resten vorprogrammiert.** Ob der Markt große Unternehmensportfolios akzeptieren wird, deren Cash-Flow zu einem hohen Grad auf befristeten Mietverträgen mit einer oder wenigen großen Gesellschaften beruht, mag bezweifelt werden. Die großen internationalen Investoren werden möglicherweise bis dahin Deutschland längst wieder den Rücken gekehrt haben.

Das Investment großer Internationaler wäre aber gerade die Chance des Reits. **Auch aus Anbietersicht sind wir bei den erwarteten großen Unternehmensportfolios sind wir skeptisch.** Wir erinnern uns an ein Gespräch mit dem damaligen Immobilienmanager des **Siemens-Konzerns, Jochen Scharpe**. Wir fragten im Aufschwung der letzten, großen Reit-Welle 1999 Scharpe, warum die großen Konzerne mit ihren milliardenschweren Portfolios nicht für eine Liquidisierung der Immobilienaktien sorgen würden. Damals waren gerade **Infineon** und **Epcos** erfolgreich an die Börse gebracht worden. Entsprechend lapidar fiel die Antwort von Scharpe aus. Ob wir wirklich glauben würden, dass Siemens für einen kleinen Milliardenbetrag, die ein Börsengang der Immobilien einspielen könnte, die damit verbundenen Bewertungs- und Imagorisiken eingehen würde? Im Konzern seien noch eine Reihe von Geschäftsbereichen wie Infineon oder Epcos versteckt, für die ein Vielfaches einer Teilprivatisierung der Siemens-Immobilien zu erzielen seien. Dass auch diese Pläne nicht aufgingen, dafür sorgte dann die Börse.

Blicken wir also auf die weiteren steuerlichen Vorteile, die dem Reit zum Erfolg verhelfen könnte. Die wichtigsten Vorschläge hat die **Deutsche Bank** zusammengefasst. **Zur Reit-Definition:** 75% der Erträge eines Reit müssen durch Vermietung,

# US PROFESSIONAL PORTFOLIO INVEST

- Investition in eine flexible, innovative Kapitalanlage
- Risikodiversifikation durch unterschiedliche Class-A-Immobilien in verschiedenen US-Metropolen
- Stabiler Cashflow durch starke Diversifikation
- Je nach Beteiligungshöhe steuerfreie Ausschüttung
- Individuelles Kündigungsrecht nach 10 Jahren



### Hinweis

„Der Platow Brief“ hat ein Immobilien-Special mit dem Titel „Goldgräberstimmung am Immobilienmarkt – Wo sich der Einstieg noch rechnet“ herausgegeben. Thematisiert werden auf 24 Seiten der deutsche Immobilienmarkt, das Zinstief und seine Chancen, Immobilienaktien, Offene und Geschlossene Immobilienfonds sowie das Thema Wohnimmobilien. Ein Bestellformular befindet sich auf Seite 15 dieser Ausgabe.

### Unternehmens-News

**Grünwald:** Die zur **KGAL-Gruppe** gehörende **ALCAS GmbH** hat ein Online-Service-Portal exklusiv für Vertriebspartner gestartet. Neben allen Produktunterlagen zu den einzelnen Fonds der ALCAS werden hier begleitende vertriebsunterstützende Broschüren zur Verfügung gestellt. Platzierungsstände der einzelnen Fonds, ein Online-Renditerechner und weitere Berater-Tools runden das Angebot auf diesem Berater-Portal ab. ALCAS/KGAL haben bis zum 31.12.2004 in Kooperation mit Partnern 266 Publikumsfonds und Private Placements für private und institutionelle Investoren mit einem Gesamtvolumen von 20,4 Mrd. Euro initiiert. Weitere Infos: [www.alcas.de](http://www.alcas.de)

Verpachtung und Veräußerungen generiert werden. Immobilien müssen mindestens 75% der Aktiva ausmachen. Maximal 50% der Immobilienanlagen dürfen innerhalb von 5 Jahren gedreht werden. Entsprechend der internationalen Praxis sollen G-Reits auf Gesellschaftsebene grundsätzlich von der Körperschaft- und Gewerbesteuer befreit werden. Im Gegenzug soll der Reit mindestens 90% der zur Verfügung stehenden Erträge ausschütten. Diese Dividenden wiederum unterliegen auf AktionärsEbene dafür einer vollen Besteuerung ohne Anwendung des Halbeinkünfteverfahrens. Die Besteuerungsvorteile gelten jedoch nicht für Erträge, die der Reit aus Nebentätigkeiten für Dritte erzielt. Im Fachjargon entspricht das Vorhaben aus Aktionärsicht der vollen „Transparenz“ der Aktiengesellschaft.

**Blickt der durch das hohe Alter gebeutelte Fünfzigjährige, der sein Studium in den 70er Jahren absolvierte, allerdings auf die Steuerreform von 1976 zurück, so ist diese Idee wahrlich kein neues, geschweige denn Bahn brechendes Gedankengut.** Hier wurde die vergleichbare Transparenz für ausgeschüttete Erträge nämlich vor knapp 30 Jahren für alle deutschen Aktiengesellschaften eingeführt. Allerdings war die damalige Regelung viel flexibler, da die Ausschüttungen beliebig an die wirtschaftliche Notwendigkeit angepasst werden konnten und eine 90%ige Mindestausschüttung nicht vorgesehen war. Erst der rot-grünen Regierung ist es zu verdanken, dass dieses Verfahren durch das Halbeinkünfteverfahren, das ironischerweise auch noch den Höchstverdiener begünstigt und den Kleinanleger benachteiligt, ersetzt wurde. **Woher also jetzt auf einmal nach 25 jähriger Flaute bei voll transparenten AG's eine nachhaltige Euphorie des Kleinanlegers für die „neue“ Transparenz kommen soll, ist uns völlig unverständlich.**

**Im Fazit stimmen wir dem Immobilienaktien-Spezialisten und Bayreuther Professor Karl-Georg Loritz zu, der im „Der Immobilienbrief“-Gespräch feststellte, die Reit-Diskussion solle sich weniger um Steueraspekte drehen, sondern mehr um Immobilieninhalte und internationale Wettbewerbsfähigkeit.** Reits brauchen für **Loritz** qualitativ hochwertige Immobilien mit guten Ertrags- und guten Wertsteigerungschancen. Sie sollten möglichst wenig reglementiert werden. Eine Aufsicht des **BaFin** würde ausländische Initiatoren abschrecken. Der Markt, nicht eine Behörde, müsse über den Erfolg eines Investments entscheiden. Auch steuerrechtliche Restriktionen wie die zwingende Ausschüttung von 90% sollten unterbleiben. Zudem müsse es Reits möglich sein, Immobilien innerhalb relativ kurzer Fristen zu veräußern. Der deutsche Immobilienmarkt kranke insgesamt an der zu langen Haltedauer. Nur wenn Veräußerungsgewinne und Wertsteigerungen auf Ebene des Reit tatsächlich unbesteuert blieben, stelle er eine wirkliche Innovation dar. **Dem ist auch aus "Der Immobilienbrief"-Sicht nur hinzuzufügen: Eine gute Immobilienaktie benötigt keinen steuerlichen Sonderstatus!**

### Deutsche Euroshop - Gutes Timing

Hans Christoph Ries, Finanzjournalist/Investmentanalyst (DVFA)

Der einzige deutsche börsennotierte Shoppingcenter-Investor hat die Gunst der Stunde genutzt und annähernd 1,4 Mio. Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung zu 43 Euro bei institutionellen Anlegern platziert. Die Performance der Hamburger kann sich abzulesen an den 9-Monatszahlen sehen lassen. Garniert mit einer in Aussicht gestellten Dividendenerhöhung ist das der Stoff, auf den gerade auch ausländische Kapitalsammelstellen stehen, für die der deutsche Immobilienmarkt in jüngster Vergangenheit als vermeintlich unterbewertet in den Fokus gerückt ist. Hinzu kommt die forcierte Expansionsstrategie der Mannen um Vorstandssprecher **Claus-Matthias Böge**, die nach den zuletzt angekündigten Anteilsaufstockungen beim Main-Taunus- und Rhein-Neckar-Zentrum und der Übernahme des Rathaus Center in Dessau 2005 noch eine weitere Großakquisition in Deutschland planen. Allein bei den vorgenannten Projekten handelt es sich um ein Kaufpreisvolumen von mehr als 200 Mio. Euro. Um diese Zukäufe auch bilanziell gut zu verdauen, kommen die Mittel aus der Kapitalerhöhung im ausmachenden Betrag von 67 Mio. Euro gerade recht. Bei dem ambitionierten Wachstum, das die **Deutsche Euroshop** vorlegt, dürfte die nächste -- sicherlich umfangreichere-- Kapitalmaßnahme in 2006 nur eine Frage der Zeit sein.



**IVG AG - Europa bietet Chancen für selektive Investitionen – Madrid und Barcelona besonders dynamisch**

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“

**Umfrage**

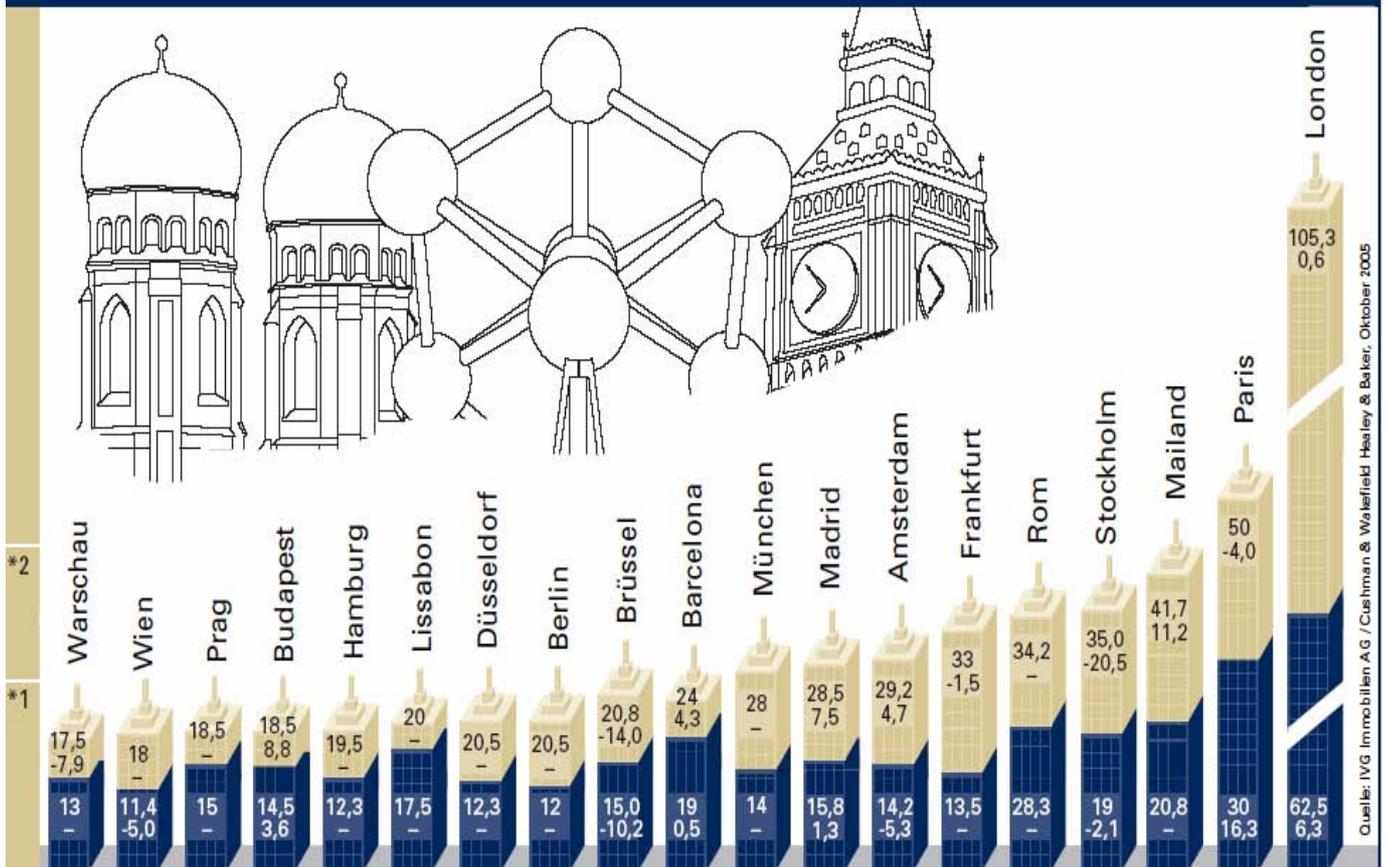
**Essen:** Zeche Zollverein lockt viele Unternehmen an. Über 130 potenzielle Investoren und Mieter besuchten das Unesco-Weltkulturerbe im Rahmen einer Ansiedlungsaktion. Auf dem ca. 100 ha großen Areal der einst größten Zeche Europas wurde ein 3,5 ha großes Gewerbegebiet für kreative, designorientierte Unternehmen ausgewiesen, die "Designstadt Zollverein". Zollverein beherbergt bereits ein Designmuseum, eine private und eine internationale Design-Hochschule.  
[www.zollverein.de](http://www.zollverein.de) (FPU)

Die Vermietungsumsätze legen zu und der Leerstand sind in den großen europäischen Büromärkten in der Summe leicht gesunken. Doch haben sich die einzelnen Standorte unterschiedlich entwickelt. Die Zahlen beschreiben eine zeitlich versetzte Entwicklung der europäischen Büromärkte. Das sind die Kernaussagen des Immobilienbarometers der **IVG Immobilien AG** und **Cushman & Wakefield Healey & Baker** für das 3. Quartal 2005. Für Investoren eröffnen sich für **Dr. Bernd Kottmann**, Vorstand Portfoliomanagement von IVG, durch eine selektive geographische Diversifizierung der Investitionen zusätzliche Chancen. Noch 2004 sei z. B. der Aufschwung an den Märkten wesentlich einheitlicher verlaufen.

**Im dritten Quartal 2005 legte das Vermietungsvolumen mit einem Plus von fast 7% wieder deutlich stärker zu als im zweiten Quartal (2,1%).** 2,2 Mio. qm Bürofläche wurden in den untersuchten 21 Metropolen insgesamt vermietet. Im Vergleich zum dritten Quartal 2004 beträgt der Zuwachs immer noch knapp 5%. Allerdings gibt es deutliche Unterschiede zwischen Zentral- und Westeuropa. Budapest, Prag und Warschau legten zusammen um 49% zu, während in Westeuropa nur 2,1% mehr vermietet wurden. Der absolut höchste Umsatz im 3. Quartal wurde mit 463 000 qm in Paris erzielt. London folgt mit 187 000 qm auf Rang zwei.

**9,4% beträgt der Leerstand in den westeuropäischen Metropolen** der IVG Studie im Durchschnitt (Vj.: 9,5%). Für die meisten westeuropäischen Standorte werden weiter sinkende Leerstandsdaten prognostiziert. Der höchste Leerstand in den untersuchten Metropolen besteht mit 20% in Amsterdam, gefolgt von 19% in Stockholm und

**IVG Immobilien-Barometer Büromieten 3. Quartal 2005**



Quelle: IVG Immobilien AG / Cushman & Wakefield Healey & Baker, Oktober 2005

Durchschnittsmiete Euro/m²/Monat mit Veränderung zum Vorjahr in Euro  
 Spitzenmiete Euro/m²/Monat mit Veränderung zum Vorjahr in Euro  
 \*1 Westeurop. Durchschnittsmiete (27,7 Euro/m²)  
 \*2 Westeurop. Spitzenmiete (45,6 Euro/m²)

# Renditechancen finden Sie auf der ganzen Welt. Unsere Experten auch.

## Immobilienkompetenz weltweit

Wo auch immer auf der Welt Renditechancen stecken – wir finden sie. Unterstützt von unserem internationalen Experten-Netzwerk. Durch ein aktives Portfoliomanagement. Mit dem Wissen aus über 30 Jahren Erfahrung. Und dank unseres effektiven Mietmanagements, dessen Ziel es ist, das Potenzial jeder Immobilie voll auszuschöpfen. Wenn Sie also nach kontinuierlich guten Renditechancen im Immobilienmarkt suchen, hier Ihre erste Adresse: [www.degi.com](http://www.degi.com).

**DEGI** Deutsche Gesellschaft  
für Immobilienfonds



### Unternehmens-News

**Münster/ Berlin:** Die LBS Immobilien GmbH Nordrhein-Westfalen und das Internet-Immobilienportal ImmobilienScout24 kooperieren. Die 125 LBS Gebietsleitungen und 94 nordrhein-westfälischen Sparkassen werden zukünftig etwa 7 500 Wohnimmobilien und Grundstücke aus Nordrhein-Westfalen über die Plattform von ImmobilienScout24 online anbieten.

**Madrid/Bonn:** Die IVG Immobilien AG verstärkt ihr Engagement in Spanien und gründet ein Gemeinschaftsunternehmen in Madrid. Geschäftsführender Gesellschafter der IVG-Iberia wird Luis López de Herrera-Oria. Er ist Inhaber des Immobilienberatungsunternehmens Rodex, das sich mit 20% an IVG-Iberia beteiligt.

### Fonds-News

**Mailand/Frankfurt:** Der von der Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH verwaltete offene Immobilienfonds CS EUROREAL hat die Immobilie Via Aprile XXV in San Donato Milanese erworben. Das Ende Oktober fertig gestellte Projekt wurde vor Baubeginn im November 2004 durch einen Kaufvertrag mit Mietgarantie für den Fonds gesichert. Das achtgeschossige Bürogebäude hat eine Mietfläche von ca. 12 500 qm sowie 226 Stellplätze

17% in Frankfurt. Wien (6,3%), Barcelona (6,6%) und Rom (7%) haben die geringsten Leerstandsdaten (vgl. auch Jones Lang LaSalle Studie oben).

**Bei den Spitzenmieten gab es im Durchschnitt keine Bewegung.** 2004 sind die Höchstmieten in Westeuropa noch spürbar gestiegen und in Osteuropa gesunken. Jetzt sieht es lt. Kottmann so aus, als ob der Preisanstieg zumindest im Westen wieder konsolidiert. London hat mit bis zu 105,25 Euro pro Monat mit Abstand die teuersten Büros. Selbst der Durchschnittspreis von 62,50 Euro liegt über der Spitzenmiete der zweitteuersten Stadt Paris mit 50 Euro in Spitzenlagen. Vergleichsweise teuer sind Flächen auch in Mailand mit 41,70 Euro. Trotz des markanten Anstiegs beim Vermietungsvolumen ging die Höchstmiete in Brüssel um minus 14% auf 20,80 Euro zurück, Recht günstig sind Büroflächen noch in Zentraleuropa mit 18,50 Euro in Budapest, 18,50 Euro in Prag und 17,50 in Warschau. In Deutschland ging die Höchstmiete nur noch in Frankfurt um 1,5% auf 33 Euro zurück, in Berlin und Düsseldorf (je 20,50 Euro), Hamburg (19,50 Euro) und München (28 Euro) blieb sie stabil.

**Die Preissteigerung für erstklassige Objekte ging weiter.** Die durchschnittliche Verzinsung für Investitionen in erstklassige Objekte sank innerhalb eines Jahres in Westeuropa von 5,8 auf 5,3%. In Zentraleuropa sanken die Spitzenrenditen deutlich von 8 auf 6,9%. Vor drei Jahren waren im Durchschnitt noch 9,2% zu erreichen. Ursache der sinkenden Renditen sind aus IVG-Sicht die positiven mittelfristigen Perspektiven der europäischen Büromärkte und die Zunahme grenzüberschreitender Immobilieninvestitionen institutioneller Anleger. Die höchsten Preise sind derzeit in Madrid mit 4,5% Rendite bzw. der 22,2fachen Jahresmiete als Kaufpreis zu erzielen. In London liegt der Wert mit 4,75% (21fache JM) nur etwas darüber. Unter den westeuropäischen Metropolen locken mit vergleichsweise hohen Renditen noch Lissabon (6,75%), Helsinki (6,2%), Amsterdam, Berlin, Düsseldorf und Rom (je 6%). Höhere Renditen reflektieren das höhere Investitionsrisiko.

**Madrid und Barcelona gehören zu den dynamischsten Büromärkten.** Vom relativ starken Wachstum der Wirtschaft werden die beiden Metropolen lt. Luis López de Herrera-Oria, Spanien-Chef der IVG, der Immobilienmarkt besonders profitieren. Nach einer Studie von Cushman & Wakefield Healey & Baker (CWHB) liegt Barcelona bei den beliebtesten europäischen Wirtschaftsstandorten auf Platz 5, Madrid auf Rang 7. Madrid und Barcelona haben lt. Feri in Europa neben Dublin, Helsinki und Luxemburg von 108 von Feri analysierten Städten das höchste Entwicklungspotenzial und erhielten das Feri Rating „AAA“. Im 1. Halbjahr 2005 wurden in Madrid und Barcelona 1,6 Milliarden Euro in Immobilien investiert. Neben lokalen Marktteilnehmern sind vor allem Investoren aus den Niederlanden, Deutschland, Frankreich und zunehmend aus den USA aktiv. In Barcelona liegt der Einkaufsmultiplikator für Topobjekte bei 20 und in Madrid bei 22.

Der Leerstand ist in Barcelona innerhalb eines Jahres von 8,4 auf 6,6% gesunken, in Madrid von 9,2 auf 7,9%. Beide Werte sind unter dem europäischen Durchschnitt von 9,6%. Dabei ist der Büroflächenbestand mit 10,4 Mio. qm in Madrid und 4,6 Mio. qm in Barcelona nach Zahlen von Atisreal im Vergleich zu anderen europäischen Metropolen gering und hat noch Aufholpotential. Die Spitzenmiete liegt in Barcelona laut CWHB bei 24 und in Madrid bei 28,50 Euro.

### Gefühltes Investitionsklima

Dr. Gudrun Escher

Auf einer Skala von 0 bis 100 liegt Deutschland bei 63,9, Großbritannien bei 67,7., Frankreich bei 71,4 und allesamt irgendwo zwischen "verhalten" und "günstig" was das Klima für Immobilieninvestitionen im jeweiligen Land betrifft.

Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie, die Roland Berger Market Research im Sommer 2005 für die Union Investment Gruppe durchführte. Ein Teil betraf Privatanleger (vgl. Bericht Christina Winckler, Der Immobilienbrief 98/1 S. 23), ein zweiter im Auftrag von DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG institutionelle Immobilieninvestoren in den drei Ländern, die zusammen zwei Drittel des Immobilienmarktes in der EU abdecken. In Einzelgesprächen mit 44 Fragen äußerten sich Mitarbeiter aus 150 Unternehmen zu Risiken und Erwartungen, Anbietern und Nutzungsstrukturen,



## Unternehmens-News

**Berlin:** Die **HUK-Coburg Versicherungsgruppe** hat die bundesweite Neustrukturierung ihrer Kundenbetreuungszentren mit Unterstützung von **Atisreal** abgeschlossen. Es wurden Mietverträge in Köln, Frankfurt und Dortmund vermittelt, die ein Volumen von ca. 6.550 qm Bürofläche aufweisen. 2.550 qm Bürofläche mietete der Versicherungskonzern im Kölner carré domstraße. Damit ist das neu erbaute und teilweise kernsanierte Gebäudeensemble zu rund 8% Prozent vermietet. Eigentümerin ist die **carré domstraße gmbh & co kg**. Ca. 2.000 qm mietete die HUK im Atricom in Frankfurt-Niederrad. Das Bürogebäude in der Lyoner Straße 15 gehört zum offenen Immobilienfonds **grundbesitz-invest** der **DB Real Estate**. Ca. 2.000 Quadratmeter Bürofläche wurden in der Saarlandstraße 27 in Dortmund angemietet. Eigentümer des Bürogebäudes im Bau ist die Objektgesellschaft **Saarlandstraße mbH**.

## Deals Deals Deals

**Dessau/Hamburg:** Die **Deutsche EuroShop AG** übernimmt zum 1. Januar 2006 94,9% der Anteile am Rathaus-Center in Dessau, Sachsen-Anhalt. Die restlichen 5,1 % der Anteile verbleiben bei den bisherigen Eigentümern. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf mehr als 100 Mio. Euro, die Anfangsrendite liegt bei über 7 %.

Kennzahlen und Reporting. Da für diesen Meinungsindex eine Aufschlüsselung nach Regionen bewusst unterblieb, lag in Frankreich der Schwerpunkt auf Paris und in England auf London. Die Aussagen flossen in ein Bewertungssystem ein, das davon ausgeht, dass eine ausgereifte Investmentkultur hohe Handlungsbereitschaft mit Risikobewusstsein und Zuversicht vereint. Die jetzt erstmalig aufgeschlüsselten Daten werden allerdings erst dann wirklich aussagekräftig, wenn in künftigen Studien aktualisierte Vergleichswerte in Form eines Investmentbarometers gewonnen werden.

Dennoch sind bereits Tendenzen unterschiedlicher Grundhaltungen erkennbar, die **Ingo Hartlief**, Vorstandsmitglied bei DIFA anlässlich der Expo Real 2005 erläuterte. Demnach zeigten sich britische Investoren geringfügig stärker rendite-orientiert als französische, aber mit deutlich höherer Tendenz als bei deutschen Investoren. 70% bzw. 75% der britischen sowie französischen Befragten erachten Risiken als selbstverständlichen Bestandteil des Immobiliengeschäftes, in Deutschland jedoch nur 60%. Dagegen legen hier 88% der Befragten hohen Wert auf Langfristigkeit und Kontinuität. "Wir müssen eine Antwort darauf suchen, ob die Deutschen das Produkt Immobilie im Anlegermarkt richtig positioniert haben und ob wir uns vielleicht zu sehr in interne Regularien verstrickt haben, die uns daran hindern, eine höhere Risiko-/ Renditeaffinität auszubilden", so Hartlief.

Anders stellt sich das Bild dar, wenn die Global Player mit lokal agierenden Investoren verglichen werden, die offenbar eher bereit sind, in einem Umfeld, über das sie sich ein Urteil zutrauen, Risiken einzugehen. Insgesamt hat sich die Erwartungshaltung gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert, obgleich die Briten ihre gesamtwirtschaftliche Lage am pessimistischsten einschätzten. In Frankreich beurteilt man die Investitionsbereitschaft im kommenden Jahr am positivsten. Dabei trauen alle dem Bereich Einzelhandel und Logistik mehr zu als dem Büromarkt. Nur die Deutschen sind auch hier zögerlicher, obgleich 21% eine positive Entwicklung der Wirtschaft erwarteten. Als Hemmnis gilt allgemein das Fehlen verlässlicher Marktdaten und mangelnde Transparenz. Hier hat Deutschland im Vergleich der drei Länder deutlichen Nachholbedarf. Wie jedoch internationale Standards und Kenndaten definiert werden sollen angesichts stark abweichender Usancen was Mietverträge und Mietberechnungen angeht, blieb ungeklärt und Aufgabe für die gemeinsame Transparenzoffensive der Immobilienwirtschaft.

## Nur Amsterdam übertrifft Frankfurter Leerstände

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“  
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“

Die anscheinend nach wie vor guten Leistungsbilanzen der Hollandfonds können immer wieder überraschen. Von den Innenstadtlagen des legendären Ove Franz abgesehen, wurden oft Betonklötze mit Mietverträgen in eher mittleren Lagen vermarktet. Manche Insider sprechen von Zeitbomben, wenn in wenigen Jahren viele Mietverträge auslaufen. Analysten berichten aber immer noch von vertriebsstützenden „lupenreinen Leistungsbilanzen“ bei Holland-Initiatoren, deren Fonds sich noch in der ersten Mietvertragsperiode befinden. Das erinnert an den Dachdecker, der beim Sturz vom Hochhausdach an der ersten Etage vorbei kommt und murmelt „bisher ist ja alles gut gegangen“.

**Jones Lang LaSalle** ermittelt für Amsterdam eine Leerstandsrate von sage und schreibe über 20%. Die Holland-Metropole hat die Nase noch vor Frankfurt vorn. Auch die übrigen Investitionsstandorte in Holland liegen um 10%. Weitere Sorgenkinder sind die deutschen Metropolen. Frankfurt liegt mit über 17% Leerstandsrate auf Platz 2. Düsseldorf, München und Berlin sind auch noch zweistellig. Aus externer Sicht eher überraschend ist das in Rankings oft hoch gelobte Dublin, das in der Leerstandsstatistik mit



Leerstände in Europa	
Amsterdam	20,5%
Frankfurt	17,5%
Stockholm	17,1%
Dublin	16,8%
Düsseldorf	12,9%
Prag	11,8%
Budapest	10,8%
München	10,8%
Utrecht	10,6%
Brüssel	10,4%
Berlin	10,1%
Warschau	9,3%
Helsinki	9,0%
Oslo	9,0%
London	8,0%
Mailand	8,0%
Rotterdam	8,0%
Hamburg	7,9%
Madrid	6,9%
Den Haag	6,9%
Luxemburg	6,7%
Paris	5,9%
Moskau	3,1%

Jones Lang LaSalle 11/2005

**ANTWORT:**

Der Platow Brief  
 GWV Fachverlage GmbH  
 Postfach 11 19 26

60054 Frankfurt

**Fax: 0 69 / 23 69 09  
 oder 25 01 74**

## Goldgräberstimmung am Immobilienmarkt –

### Wo sich der Einstieg noch rechnet

**Ab 50 Exemplare gibt es Rabatte auf Anfrage!**

**Kontakt:** Frau Birgit Stüb oder Frau Anja Zahn unter 0 69 / 24 26 39 - 0

**E-Mail:** info@platow.de

#### Hiermit bestelle ich:

\_\_\_ Exemplar/e des Platow Specials „Goldgräberstimmung am Immobilienmarkt“ (24 Seiten, Auslieferung Mitte November) zum Vorzugspreis für Abonnenten von 32 (statt 37) Euro. Alle Preise inklusive MwSt. zzgl. 2,60 Euro Versand bei Einzelbestellung innerhalb Deutschlands.

Kundennummer **56205010**

Name / Vorname

geb. am

Firma

Branche

Straße

Funktion im Unternehmen

PLZ / Ort

E-Mail

**X**

Datum / Unterschrift

Telefon / Fax

Zahlung per Bankeinzug

Zahlung per Rechnung

Bank

Blz.

Kto.

**X**

Datum / Unterschrift

**Der Platow Brief, GWV Fachverlage GmbH, Postfach 11 19 26, 60054 Frankfurt**



**Fonds-News**

**Hamburg:** Die DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG, Hamburg, hat in 2005 acht Immobilien in Deutschland im Wert von ca. 100 Mio. Euro aus dem **DIFA-Fonds Nr. 1** und dem **DIFA-GRUND** veräußert. Zu den Verkäufen der DIFA aus dem DIFA-Fonds Nr. 1 zählt ein Einzelhandelspaket aus drei SB-Warenhäusern in Lübeck, Wilhelmshaven und Kaiserslautern, das von der **Unternehmensgruppe Hahn** erworben wurde. Außerdem wurde das Shopping-Center Nürnberg-Röthenbach an den Markt gebracht. Zudem investiert DIFA weiter in Deutschland. Aktuell wurden für einen institutionellen Fonds die Objekte Office I und II im Stadtquartier Falkenried in Hamburg von der **Bayerischen Hausbau GmbH** angekauft.

**Immobilienmarkt in Gewerbegebieten weitgehend stabil**

Arne Degener, Stellv. Chefredakteur „Der Immobilienbrief“

In den ersten neun Monaten 2005 wurden in den betrachteten Regionen **Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt/M, München und Wiesbaden/Mainz** insgesamt ca. 1,1 Mio. qm Büro-, Lager- u. Serviceflächen umgesetzt. Das sind ca. 10% weniger als im Vergleichszeitraum 2004. **Jones Lang LaSalle** führt das vor allem auf einen geringeren Büroflächenumsatz zurück.

Der Lagerflächenumsatz bewegt sich insgesamt auf Vorjahresniveau. Die Regionen Düsseldorf und Wiesbaden/Mainz verbuchten stabile Umsätze. In den Regionen Frankfurt und München war mit 35% und 72% ein deutliches Plus zu verzeichnen, während in den Regionen Berlin und Hamburg der Lagerflächenumsatz im Vergleich mit den ersten neuen Monaten 2004 um 28% bzw. 25% zurückging.

Regionaler Schwerpunkt mit ca. 30% des Umsatzes bleibt wie im Vorjahr die Region Hamburg. Trotz Einbußen liegt sie auch bei den großflächigen Anmietungen über 5.000 qm vorn. 43% der Lagerflächen wurden von Unternehmen aus der Logistikbranche angemietet. Bei den großflächigen Abschlüssen von mehr als 5.000 qm lag ihr Anteil sogar bei ca. 55%.

Die Spitzenmieten für Lagerflächen in der Größenordnung über 5.000 qm bleiben in fast allen Regionen bleiben in den letzten neun Monaten stabil. Nur in den Regionen Frankfurt/M (ca. 7%) und München (ca. 3%) kam es zu Reduzierungen. Dennoch werden hier nach wie vor die höchsten Werte erzielt.

Immobilienmarkt in Gewerbegebieten		
Umsatz	2004	Q1-3 05
<b>Büroflächen</b>	6.800	<b>15.200</b>
in Gewerbeparks	6.800	<b>15.200</b>
<b>Lagerflächen</b>	28.700	<b>14.100</b>
in Gewerbeparks	2.300	<b>2.500</b>
Lagerflächen ab 5.000 qm	12.000	<b>0</b>
<b>Serviceflächen</b>	4.700	<b>4.800</b>
in Gewerbeparks	1.100	<b>2.100</b>

Quelle: JLL



ISIN CODE DE 0006205701

Passion for Real Estate.

IVG **I**MMOBILIEN



Ein deutlicher Umsatzrückgang (-25%) ist bei den Büroflächen zu verzeichnen. Verantwortlich hierfür ist das Ausbleiben von Großanmietungen, die 2004 in der Region Frankfurt/M (insbesondere in Darmstadt) den Umsatz steigerten. In der Peripherie liegen die Mieten für Büroflächen aktuell in der Spitze zwischen 7,50 Euro/qm/Monat in Berlin und 12,00 Euro/qm/Monat in Frankfurt.

### Fonds-News

**Lissabon/Frankfurt:** Die **DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH** investiert erstmalig in ein Bürogebäude in Portugals Hauptstadt. Für eine Gesamtinvestitionssumme von ca. 21,8 Mio. Euro geht der „Expo-Tower“ dem Portfolio des **DEGI INTERNATIONAL** zu. Damit verfügt der Fonds über ein Immobilienportfolio in nunmehr sechs europäischen Metropolen und in Südkorea. Das 13-geschossige Gebäude verfügt über 6 216 qm Bürofläche sowie über 105 Tiefgaragenplätze. Das Objekt ist vollständig und langfristig an Portugals führenden Reiseveranstalter **Espírito Santo Viagens** und **Portugal Telecom Comunicações** vermietet.

### Deals Deals Deals

**Düsseldorf:** Der **Landesausschuss der Arbeitgeberverbände der Chemischen Industrie von NRW e.V.** hat ca. 1 000 qm Bürofläche im RWI-Haus im Düsseldorfer Regierungsviertel von der **WestFonds Immobilien-Anlagegesellschaft mbH** angemietet. Die **Colliers Trombello Kölbel Immobilienconsulting GmbH** vermittelte.

**Düsseldorf:** Die **DSM Verwaltungs-GmbH** bezieht im 7. Obergeschoss des Seestern-Towers ca. 700 qm Bürofläche. Die **Colliers Trombello Kölbel Immobilienconsulting GmbH** war beratend tätig.

## LBS: Pro-Kopf-Wohnfläche wächst stetig weiter

Christina Winckler, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Der Trend zu kleineren Haushalten, die wachsende Zahl älterer Haushalte sowie der steigende Wohlstand lassen die Pro-Kopf-Wohnfläche von heute 46 auf 56 qm im Jahr 2030 steigen. Das sind gut 20%. In den neuen Ländern ist die Steigerungsrate sogar doppelt so hoch. Dies ist das Ergebnis einer Analyse des **Berliner Forschungsinstituts empirica** im Auftrag der **Landesbausparkassen (LBS)**.

Ein Blick über die Grenzen zeige: In Dänemark und Luxemburg lag die Pro-Kopf-Wohnfläche bereits 2003 bei gut 50 qm, in den USA 2001 sogar bei 62 qm. Insgesamt nimmt nach der empirica-Studie die Wohnflächennachfrage von 2005 bis 2030 um 19% auf 4,4 Mrd. qm in ganz Deutschland zu. Das bedeute noch für viele Jahre einen Neubaubedarf von mindestens 330.000 Wohneinheiten pro Jahr, so das Fazit der Studie.

Empirica legt seiner Prognose die aktuelle Auswertung der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Jahres 2003 zu Grunde. Danach ist im früheren Bundesgebiet allein in den letzten zehn Jahren die Wohnfläche pro Kopf um 10% von 40 auf 44 qm gestiegen. In den neuen Ländern und Berlin nahm dagegen die durchschnittliche Wohnfläche pro Kopf gar um 8 qm innerhalb der vergangenen zehn Jahre zu.

Dass die künftige Wohnflächennachfrage zunehmend von steigenden Einkommen der Bevölkerung abhängt, wird vor allem an der Prognose für Ostdeutschland deutlich. Hier werden laut empirica von 2015 an zwar allmählich weniger Haushalte leben, trotzdem wachse die insgesamt bewohnte Fläche weiter an, weil die größeren Wohnflächen-Ansprüche diesen Effekt deutlich überkompensieren. Ursache sei die weiter zunehmende Ost-West-Angleichung bei der Wohnungsversorgung, nicht zuletzt auch durch Fortschritte bei der Wohneigentumsbildung.

Der Neubaubedarf von 330.000 Wohneinheiten pro Jahr lässt sich der Studie zu Folge nicht ausschließlich aus der Prognose der zusätzlichen Wohnflächennachfrage ableiten. Dabei sei zu berücksichtigen, dass das Wohnflächenangebot durch Abriss oder Umnutzung vermindert und die Größenstruktur von Bestandswohnungen durch Zusammenlegungen verändert werde. Bei einem Ersatzbedarf von nur 0,3% des Bestandes, so folgert empirica, ergäbe sich bis 2010 bereits ein Neubaubedarf von rund 330.000 Einheiten. Die Baugenehmigungen des laufenden Jahres bleiben dahinter um annähernd 100.000 Wohnungen zurück, so **LBS Research**.

## Kommunale Wohnungsportfolios zunehmend im Fokus internationaler Finanzinvestoren

Dr. Jürgen Spreter, Market Research GB Immobilien Inland der KGAL

Viel böses Blut und einige Aufgeregtheit hat in jüngster Zeit die so genannte „Heuschrecken-Diskussion“ ausgelöst. Internationale Finanzinvestoren haben sich in Deutschland ausgebreitet und von Anfang 2004 bis heute in mehreren Paketen insgesamt mehr als 500.000 Wohnungen für über 20 Milliarden Euro erworben. Ein Ende dieses Trends ist derzeit noch nicht absehbar. Kein Wunder, denn mit einem bundesweiten Wohnungsbestand von rund 39 Mio. Wohneinheiten bietet der deutsche Markt ein ergiebiges und vielseitiges Betätigungsfeld.

Immobilien  
**erfolgreich**  
vermieten

Rationell und rentabel



**Toulouse/Frankfurt: Die SEB Immobilien-Investment GmbH hat für ihren Offenen Immobilienfonds SEB ImmoPortfolio Target Return Fund zwei Büroprojekte in Toulouse sowie Aix en Provence erworben. Das ca. 5 640 qm und 299 Stellplätze umfassende Büroensemble „Les Pleiades III“ befindet sich am Standort Parc de la Duranne zwischen Aix en Provence und Marseille. Das Gesamtprojekt wird bei Fertigstellung im April 2006 in den Fonds übergehen. 50% Prozent der Gesamtnutzflächen sind bereits vermietet, weitere Mietverträge sind in Endverhandlung. Im südöstlich von Toulouse gelegenen Gewerbepark Labège-Innopole erwarb der Fonds die erste Bauphase des Bürokomplexes „Regent Park“ mit rund 6 130 qm Büroflächen sowie 260 Stellplätzen. Fertigstellung und Übernahme in den Fonds sind ebenfalls für April 2006 vorgesehen. Verkäufer der beiden im Bau befindlichen Gebäude mit einem Gesamtvolumen von rund 20 Mio. Euro ist die französische Lazard Gruppe.**

**Deals Deals Deals**

**Frankfurt:** Die D.A.S. - Deutsche Automobil Schutz Versicherung mietet im Lyoner Stern, Hahnstraße 68-70, 492 qm Bürofläche. Eigentümerin ist die Bayerische Immobilien Gewerbe GmbH. Den Mietvertrag vermittelte NAI apollo.

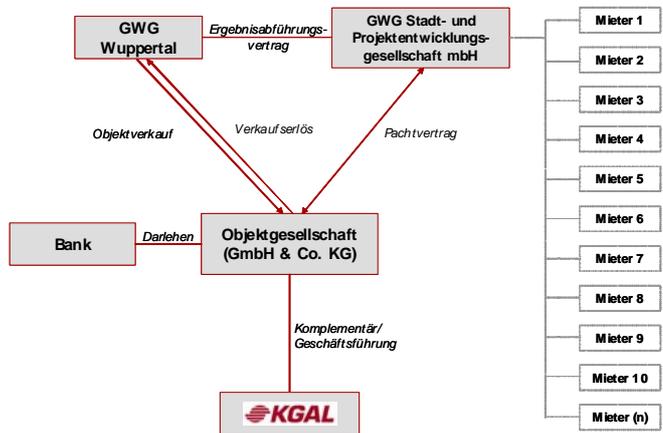
Welche Beweggründe stehen hinter solchen Transaktionen? Äußerst heterogen bei derartigen Portfolio-Deals mit z. T. über 150.000 Wohnungen (Beispiel **Viterra/Deutsche Annington**) sind die Motive der Verkäufer: Konzentration auf andere Kernelemente der Geschäftspolitik, Befreiung von Bewirtschaftungsaufwand, Sanierungs- und Instandhaltungspflichten und vieles mehr. Bei den Kommunen und ihren Wohnungsgesellschaften kommen vor allem Haushaltsengpässe und Finanznöte hinzu.

Die Motive der Käufer werden mitunter zu Unrecht sehr eindimensional diskutiert: Kurzfristige Rentabilitätserwartungen in einer Größenordnung von 20% und mehr für das eingesetzte Eigenkapital seien überzogen und grundsätzlich nur über einen hohen Fremdkapitalanteil (Leverage-Effekt) bei der Finanzierung der (günstigen) Einkaufspreise möglich. Zudem seien die äußerst professionelle Vermietung, radikal kostenoptimierte Modernisierung und Instandhaltung sowie eine konsequent profitable Weiterveräußerung wichtige Aspekte der Strategie.

Aber der biblische Vergleich von Finanzinvestoren mit Heuschrecken und damit eine Stigmatisierung der internationalen Finanzgesellschaften ist völlig unangebracht. Zum einen stärkt der Zufluss ausländischen Kapitals durchaus den Immobilienmarkt in Deutschland und seinen marktwirtschaftlichen Charakter. Zum anderen ist ein effizienter Umgang mit Wohnungsbeständen und eine professionelle Bewirtschaftung absolut wünschenswert und auch im Interesse der Mieter.

Den Kommunen und deren Wohnungsgesellschaften, die jedoch eine solche Diskussion vermeiden möchten und darüber hinaus sozial- und strukturpolitische Zielsetzungen verfolgen, bietet sich eine probate Alternative zu derartigen Verkäufen an Finanzinvestoren: **Desinvestition über Sale-and-Lease-Back**. Das Wohnungsunternehmen veräußert dabei seinen gesamten Bestand oder ein Teilportfolio an eine Immobilien-Leasinggesellschaft und erzielt dadurch einen angemessenen Verkaufserlös. Die Leasing-Objektgesellschaft wird wirtschaftlicher Eigentümer der Objekte und vermietet gleichzeitig wiederum die Wohnimmobilien an das Wohnungsunternehmen zurück. Bei der Kalkulation der Leasingraten profitiert dieses vom derzeit historisch niedrigen Zinsniveau. Übliche Mietlaufzeiten sind rund 20 – 30 Jahre. In der Regel erhält der Leasingnehmer (= Wohnungsunternehmen) ein vorzeitiges Ankaufsrecht, das ihm die Rücknahme der Objekte in sein Eigentum ermöglicht. Beteiligt er sich darüber hinaus als Gesellschafter an der Objektgesellschaft, so wird die Transaktion beim Eigentumsübergang nicht durch Grunderwerbsteuerzahlungen belastet.

Im Rahmen einer solchen Sale-and-Lease-Back-Konzeption (SLB) hat vor kurzem die **GWG Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft mbH Wuppertal** mit der **KGAL** eine Lösung mit weit reichenden Vorteilen gefunden. Die EU-weit beschriebene Transaktion ermöglicht der GWG nun, einen ausgewählten, langfristig im Konzern verbleibenden Bestand von ca. 1.300 Wohnungen in ein SLB-Modell einzubinden und dabei als Verkaufserlös Liquidität in Höhe von rund 57 Mio. Euro zu generieren. Die freie Liquidität wird die GWG für künftige Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen verwenden, um teils nicht mehr zeitgemäße Ausstattungsstandards und Wohnungszuschnitte zu beseitigen und damit auch die Nachfrage nach diesen Wohnungen wieder zu beleben. „Das pragmatische Vorgehen der GWG ist nicht nur ökonomisch vorteilhaft, sondern auch sozialpolitisch ausgewogen und absolut beispielhaft im Sinne



Grafik: Struktur der Vertragsbeziehungen

Rendite und Zufriedenheit  
**konstant**  
steigern

Bei Eigentümern und Mietern



## Veranstaltungstipp

**Management Circle** lädt führende Vermögensverwalter aus Deutschland, Österreich, Luxemburg, Liechtenstein und der Schweiz auf den **2. Vermögenskonvent** am 21. November 2005 nach München ein. Vertreter von Banken und Spezialinstituten werden gemeinsam mit Vertretern der Politik, Fragen der Vermögensverwaltung diskutieren. Mit dabei sind u. a. **Jürgen Danzmayr**, Vorsitzender des Vorstands der **Schoellerbank AG**, **Prof. Rüdiger von Rosen**, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des **Deutschen Aktieninstituts**, **Dr. Arthur Vayloyan**, Mitglied der Geschäftsleitung der **Credit Suisse Private Banking Switzerland** und **Dr. Harald Vogelsang**, Vorstandsmitglied der **Hamburger Sparkasse**. Eingeladen sind außerdem führende Finanzvertreter aus Dubai, die über die Bedeutung und Möglichkeiten des deutschen Markts für und in Dubai sprechen. Die Bayerische Staatsregierung lädt im Rahmen der Veranstaltung zum Staatsempfang in die Münchener Residenz ein, wo **Hans-Kaspar von Schönfels**, Herausgeber des Elite-Spezialreports, exklusiv die „Elite der Vermögensverwalter 2006“ auszeichnen wird. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.295,-Euro.

Weitere Infos unter:

[www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de),  
Info-Hotline: 06196/47 22-800 oder E-Mail an: [info@managementcircle.de](mailto:info@managementcircle.de)

Objekte  
**optimal**  
betreuen

Professionell und partnerschaftlich

eines Public-Private-Partnership-(PPP-)Modells, so Marco Althaus, Leiter des Regionalbereichs Rhein-Ruhr der KGAL.

Die Grundmietzeit mit langfristig fest kalkulierten Mieten beträgt 30 Jahre, nach 20 Jahren besteht ein vorzeitiges Ankaufsrecht zugunsten der GWG. Damit wird die GWG auch ihrer sozialen und gesellschaftlichen

Verantwortung gerecht: Während bei den Finanzinvestoren tendenziell kurzfristige Rentabilitätserwartungen im Fokus stehen, schafft die GWG nachhaltige Wohnungs"icherheit" im Sinne einer langfristig gesicherten

Bereitstellung bezahlbarer Wohnungen. Bewirtschaftung und operative Kontrolle der Wohnungen verbleiben bei der Wohnungsgesellschaft.

Die besonderen politischen Sensibilitäten am Wohnungsmarkt werden hierbei konsequent beachtet, darüber hinaus kann dem bundesweiten Trend zum Abbau von Sozialwohnungen zumindest in Wuppertal Einhalt geboten werden. Die städtische Wohnungsbaugesellschaft leistet mit dem beschriebenen SLB-Engagement somit nicht zuletzt auch einen wichtigen Beitrag zur Basisversorgung mit bezahlbarem Wohnraum und damit zur regionalen Strukturpolitik und zur sozialen Fürsorge für benachteiligte Bevölkerungsgruppen.

Angesichts allgegenwärtiger urbaner Finanznöte bei gleichzeitig über 3 Mio. Wohneinheiten in öffentlichen bzw. kommunalen Wohnungsunternehmen sollte es nicht verwundern, wenn SLB-Transaktionen in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen.

## IDN ImmoDaten startet mit Wohnimmobilieninformationen

Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Jeder, der professionell mit Wohnimmobilien zu tun hat, weiß, wie frustrierend die Suche nach relevanten Informationen über konkrete Wohnimmobilien bei der Fülle an diversen Informationsquellen mit sein kann. Für alle auf fundierte Marktdaten angewiesene Suchenden stellte die Berliner **IDN ImmoDaten GmbH** diese Woche die erste bundesweite Immobilien-Statistikdatenbank vor. Aus derzeit 85 regionalen und überregionalen Quellen erfasst das Unternehmen täglich immobilien-spezifische Annoncen, die über die Mindestangaben Preis, Ort und Fläche verfügen. Alle zusätzlichen Informationen, wie z.B. Beschaffenheit, Zustand oder Baujahr der Immobilie, Angaben zur Nutzfläche und bei Anlageobjekten auch der Vervielfältiger fließen ebenfalls in die Datensätze ein.

Datenbanknutzer können Klassifizierungen der angebotenen Immobilien nach den einzelnen Merkmalen vornehmen und sich bezogen auf die einzelnen Klassifizierungen regional differenzierte und unterjährige Zeitreihen abbilden lassen. Diese Informationen können wertvolle Anhaltspunkte über die Entwicklung von Miet- und Kaufpreise bieten und eine Identifikation und Analyse von Vergleichsobjekten ermöglichen. Darüber hinaus können sie als Grundlage zur Einschätzung von Kreditrisiken und Ausfallwahrscheinlichkeiten sowie Portfolio-Bewertungen und Prognosen herangezogen werden.

Seit April 2002 wurden schon über 45 Mio. Inserate in die Datenbank eingepflegt, die somit nahezu eine 100%-ige Abdeckung sämtlicher Miet- und Kaufangebote von Wohnimmobilien in Deutschland bietet. Genutzt wird die Datenbank der **IDN ImmoDaten GmbH** bereits seit einiger Zeit vom **Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung**, das die Informationen hinreichend auf ihre Plausibilität überprüft hat und nun in das eigene Wohnungsmarktbeobachtungssystem einfließen lässt.

Störungen  
**effektiv**  
reduzieren

Zeitnah und zuverlässig



**Deals Deals Deals**

**Düsseldorf:** Die **Corpus Immobiliengruppe**, Düsseldorf, hat als letztes Objekt aus dem „Millennium-Paket“ ein Gebäude in der Kölner Sternengasse 14-16 mit einer Nutzfläche von 53 450 qm an einen ausländischen Investor verkauft. Im Rahmen von Asset und Share Deals sind damit insgesamt 27 Büro- und Geschäftshäuser innerhalb von vier Jahren platziert worden.

**Frankfurt:** Die internationalen Finanzinvestoren **Strategic Value Partners** haben im Bankenviertel ca. 550 qm im Skyper von der **Deka-Bank** über **Jones Lang LaSalle** angemietet.

**Essen:** Der Rat der Stadt Essen hat den Bebauungsplan für den Limbecker Platz beschlossen. Die **Karstadt Immobilien AG & Co. KG** und die **ECE** werden voraussichtlich ab Januar 2006 am Limbecker Platz ein 70 000 qm umfassendes Einkaufs- und Erlebniszentrum errichten. Die Fertigstellung des 300 Mio Euro Projektes ist im Jahr 2009 geplant.

## **Wohnwirtschaftliche Vermietung und der reale Vermieterschutz in Deutschland**

**Sven Stier, VSK Vermieterschutzkartei Deutschland-GmbH & Co.KG**

Deutschland befindet sich – wie allgemein bekannt ist - in der größten Insolvenzwelle der Nachkriegsgeschichte. Dazu kommen, dass rund 3 Mio. Haushalte überschuldet sind. Weitere 5 Mio. Haushalte sind an der Grenze zur Überschuldung. Rekordarbeitslosigkeit, zwei Milliarden Mietforderungsausfall jährlich, eine durchschnittliche Räumungsdauer von 13 Monaten und die kontinuierliche Verschärfung des Mietrechts bilden ein bedenkliches Szenario. Das hat erheblich zur Verunsicherung bei den Vermietern in Deutschland geführt.

Diese Entwicklung führt zu sprunghaft ansteigenden Mietaußenständen. Das wiederum hat zur Folge, dass in der Praxis die vereinbarten Mieten und Nebenkosten immer häufiger ausbleiben und häufig auch zu fatalen Entwicklungen beim Vermieter führen.

Die ausbleibenden Mieten und die damit verbundene Notwendigkeit zur Ersatzbeschaffung von Liquidität durch Fremdfinanzierung führen immer häufiger selbst zur Zahlungsunfähigkeit der Vermieter oder zu großen Problemen gegenüber dem finanzierenden Kreditinstitut zur Erbringung der notwendigen Annuität für die eigene Immobilie.

**Ein Beispiel:** Ein Mieter hat Schulden von 8000 Euro im November 2004. Der Vermieter reicht nach fristloser Kündigung kraft Mietrecht beim Außenstand von zwei Monatsmieten eine Zahlungs- und Räumungsklage ein. Dann kann er mit Gerichtskosten in Höhe von rund 800 Euro rechnen, mit Anwaltskosten in Höhe von 1600 Euro. Und wenn dann der Räumungstitel im Januar 2005 erstreitet wurde, verlangt der Gerichtsvollzieher in der Regel pro Zimmer 1000 Euro Vorschuss (im Durchschnitt 4500 - 5000 Euro), um auch die Möbelpacker zu bestellen. Der Mieter zieht in der Nacht vor Zwangsräumung am 31.05.2005 aus. Hierzu kommen dann nochmals 3500 Euro als Renovierungskosten hinzu. In diesem Falle hätten wir dann eine Summe von etwa 16500 Euro an Gesamtschaden.

Bei den wirtschaftlichen Konsequenzen der Vermieter und der mieterfreundlichen Rechtssituation wird die Prüfung von Mietinteressenten zur Sicherung der Miete immer stärker zu einem vordergründigen Thema. Ein Beispiel der Vorbeugung innerhalb der wohnwirtschaftlichen Vermietung kann folgender Weg sein.

Im Gegensatz zu einem Gewerbemieter kann die Bonität des Mietinteressenten für wohnwirtschaftlichen Mietraum nicht während des Mietverhältnisses ohne Einverständnis des Mieters geprüft werden. Somit bleibt dem Vermieter die Bonitätsprüfung des Mietinteressenten über eine seriöse Auskunft im Vorfeld der Vermietung. Hier stehen für den wohnwirtschaftlichen Bereich die bisher bekannten Auskunfteien und die auf die Zielgruppe der Vermieter spezialisierte Vermieterschutzkartei Deutschland ([www.vermieterschutzkartei.de](http://www.vermieterschutzkartei.de)) zur Verfügung. Hierbei ist das Datenschutz konforme Vorgehen der Beauskunftung von Daten an Vermieter bei deren berechtigtem Interesse nach § 29 BDSG (Bundesdatenschutzgesetz) Voraussetzung.

Ausstehende Mietforderungen sollten so schnell wie möglich gegenüber dem Mieter und eventuell in Betracht kommende Dritte angefordert werden. Hierbei sollte das wirtschaftliche Risiko des Vermieters mit bedacht werden. Die Kautionsverwertung ist eine Möglichkeit bei hinreichender Sicherheit, dass die Mietforderung besteht. Auch ist bspw. an die Abgabe der Sache an ein Inkassounternehmen zu denken. Außergerichtliche Verhandlungen und Schuldanerkenntnisse sind u. U. partielle Lösungen

Den idealen Weg zur Mietsicherheit gibt es nicht. Jedoch ist es für den Vermieter notwendig geworden, sein Vermögen in Form der Immobilie unter kaufmännischen Gesichtspunkten zu beurteilen. Emotionen spielen hierbei keine Rolle. Somit hat der Vermieter seine Rolle unter wirtschaftlichen Aspekten zu sehen und darauf zu achten, dass er einen effektiven Schutz in der Phase vor der Vermietung (Bonitätsprüfung und Vertrags- und

Kunden  
**begeistern**

DeTeImmobilien

www.deteimmobilien.de



### Deals Deals Deals

**Heidelberg/Stuttgart:** Future Office Management GmbH (FOM) und die Landesentwicklungsgesellschaft Baden-Württemberg (LEG) erhielten im Rahmen eines von der Sireo Real Estate Asset Management GmbH (Sireo) international ausgeschrieben Investorenwettbewerbs den gemeinsamen Zuschlag für das Immobilienportfolio „Orion“. Atisreal beriet Sireo während des Verkaufsprozesses. Die Investoren erwarben Grundstücke mit einer Gesamtgröße von ca. 56 000 qm und werden als Generalübernehmer die Realisierung der einzelnen Bauvorhaben verantworten. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. An den Standorten Bonn, Münster und Darmstadt sollen mehr als 100 000 qm Mietfläche entstehen.

**Hamburg:** Die Digital Collections Verlagsgesellschaft hat in der Wendenstraße 130 ca. 500 qm Bürofläche von der HPV – Hollmann & Partner Vermögensverwaltung über Jones Lang LaSalle angemietet.

Formulardienst) über die Phase der Vermietungszeit selbst (bundesweiter Vermieterschutz durch Vermieteranwälte, Vorsorgeleistungen, etc.) und der Phase der bundesweiten politischen Arbeit für Deutschlands Vermieter so gut als möglich wahrnehmen kann und besitzt.

### UBS informiert Anleger mit neuem Medium

Arne Degener, Stellv. Chefredakteur „Der Immobilienbrief“

Transparenz und die regelmäßige Information der Anleger sind nicht erst seit gestern gefordert. Die Anleger der **UBS Real Estate Kapitalanlagegesellschaft mbH** erhalten ab sofort das halbjährlich erscheinende „Immo-Update“, der die Nachfolge des Newsletter zu UBS (D) Euroinvest Immobilien (vormalig SKAG Euroinvest Immobilien) antritt. **Darin sind Infos zu allen Fonds erhalten.** Außerdem werden Immobilienankäufe vorgestellt und es wird über Neubauprojekte und Fondsentwicklungen informiert.

Zum **UBS (D) Euroinvest Immobilien** teilen die Münchner mit, dass das abgelaufene Geschäftsjahr 2004/5 mit einer Performance von 4,3% abgeschlossen wurde. Der Offene Fonds für Institutionelle setzt hauptsächlich auf hochwertige Büroimmobilien in europäischen Hauptstädten. Im Dreijahres-Vergleich mit anderen deutschen Immobilienfonds belegte der Fonds wieder Platz 2, im Fünfjahresvergleich hält er die Spitzenposition. Insgesamt wurden in diesem Geschäftsjahr zehn Objekte mit einem Gesamtvolumen in der Höhe von ca. 467,2 Mio. Euro erworben. Die Investitionsstrategie sieht eine europaweite Diversifizierung des Fonds vor, wobei Investments in Skandinavien, Zentraleuropa, Benelux, Spanien und Italien im näheren Fokus sind. Der Fonds verfügt ein Fondsvermögen von ca. 1,8 Mrd. Euro.

Das erste volle Geschäftsjahr von **UBS (D) 3 Kontinente Immobilien** war durch fünf Neuerwerbungen im europäischen Ausland und in Deutschland gekennzeichnet. Die teilweise hohe Liquiditätsquote im Verlauf des Geschäftsjahres wurde durch den Ankauf dreier Objekte in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres reduziert werden, so dass er nun insgesamt acht Objekte umfasst. Durch die Akquisitionen voll vermieteter Objekte konnte die Leerstandsrate weiter auf 3,2% gesenkt werden. Anlageschwerpunkt sind Büro- und Gewerbeimmobilien in Europa, Nordamerika und Asien. Weite Infos: ([www.ubs.com/immobilienfonds-deutschland](http://www.ubs.com/immobilienfonds-deutschland)).

### Euroforum / Bernd Heuer Dialog - Parkhäuser und Tiefgaragen vom Cost-Center zum Profit-Center

Karin Krentz/

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“

82,50 Mio. Menschen lebten im Jahr 2004 in Deutschland, Tendenz sinkend. Im Jahr 2004 waren 45,37 Mio. Pkw auf den Straßen unterwegs. Trotz Demographie-Flaute Tendenz steigend. Im vergangenen Jahr wurden 3,2 Mio. Pkw neu zugelassen. Schon lange ist das Parkraumangebot in Innenstädten der Nachfrage nicht mehr gewachsen.

Verkehrsexperten errechnen, dass der Parksuchverkehr in Spitzenzeiten 90% und im Regelfall 40% des gesamten Stadtverkehrs ausmacht. Die volkswirtschaftlichen Schäden durch Umweltverschmutzung, Lärm, Energieverschwendung und Zeitverlust sind immens. Ausgewogene Verkehrskonzepte und Parkraummanagement für die Städte sind gefragt. Bautechnik und verkehrstechnische Analysen spielen neben Finanzierung, Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Bewirtschaftung und Marketing bei der Parkhausplanung eine große Rolle.

**Euroforum Deutschland GmbH** und **Bernd Heuer Dialog Düsseldorf GmbH** setzen in diesem Herbst mit immobilienwirtschaftlichen Fachtagungen auf dieses Spezial-Thema. Für **Werner Rohmert**, der vor sieben Jahren einen der ersten Parkhauskongresse moderierte und sich seitdem einmal im Jahr mit dem Thema beschäftigt, ist die Vielzahl der Wirkungszusammenhänge immer wieder überraschend. Marketing und Psychologie spielen eine entscheidende Rolle. Die **Parkfläche ist der Willkom-**



## Deals Deals Deals

**Ratingen:** Die **III Internationales Immobilien-Institut GmbH** hat über **Jones Lang LaSalle** in der Broichhofstr. 5 ca. 300 qm Büro- und ca. 1 100 qm Lagerfläche an die **Fritz Reuter Transport GmbH** vermietet.

**Stuttgart:** Die **Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH** hat für 37 Mio. Euro das Mitte 2005 fertig gestellte Bürohaus "Bülow-Bogen" an der Heilbronner Straße von der Bülow AG erworben. Das Bürohaus verfügt über rund 13 853 qm Mietfläche und 176 PKW-Stellplätze. Hauptmieter des Objektes ist die **Marsh GmbH**. Der Käufer wurde von **PH REAL Peter Holtz Real Estate Services** und der Verkäufer von **Camilli Veiel Businessimmobilien** beraten.

**Frankfurt:** Die **SUN Microsystems GmbH** hat in Ratingen von der **DEGI, Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH**, rund 3 qm Bürofläche gemietet. Der Mieter wurde von **CB Richard Ellis** beraten, für das DEGI Vermietungsmanagement fungierte das Unternehmen **GCM**.

**Franfurt:** Der Logistikdienstleister **Geis SDV** mietet über **Jones Lang LaSalle** in der Cargo City Süd ca. 1 600 qm Bürofläche und verlegt damit die beiden bisherigen Standorte in Kelsterbach an den Frankfurter Flughafen.

**mens-Gruß der City** oder des Einkaufszentrums. Die autofreie Innenstadt ist inzwischen für den ehemaligen Staatssekretär und heutigen Berater **Uwe Mantik**, CIMA als historische Fehlentwicklung identifiziert. Wer sich in der Stadt nicht willkommen fühlt und ausgesperrt wird, kommt nicht. Der ÖPNV hat keine Chance, das Auto zu ersetzen.

Die betriebswirtschaftlichen Anforderungen rücken das Parkhaus unter Rentabilitäts Gesichtspunkten immer stärker in den Focus der Betrachtung. An der Finanzierungsfrage und der Rentabilität von Parkhäusern schieden sich Ende Oktober auf der **Eu-roforum-Veranstaltung** von Werner Rohmert auch unter den Fachleuten die Geister. **Walter Richter**, oberster Parkhausmanager in Hannover zieht eine klare Grenze:

Alte Parkhäuser in guter Lage rechnen sich, neue nicht. Für Q-Park-Geschäftsführer **Thomas Grüttner** stellt sich dagegen kein Finanzierungsproblem. Die Kollegen sahen das durchaus anders. Die klare Finanzfrage des Moderators, wie sich Parkhäuser eigentlich rechnen, blieb im Prinzip unbeantwortet: „Das hängt davon ab...“. Ein Investoren-Paket konnten sich die Teilnehmer nicht vorstellen.

Bei vielen Entwicklungen steht der Bau von Parkflächen allein schon aus Genehmigungsgesichtspunkten oder Sekundärwirkungen z.B. beim Handel nicht in Frage. Frage ist lediglich, wie hoch der direkte Deckungsbeitrag sein kann. Aspekte der Städteplanung, der Dienstleistung, der „öffentlichen Leistung“, der Kapitalanlage, des intelligenten Betriebs und auch des „Parkhaus als Marketingaufgabe“ mit allen Aspekten der Kundengewinnung und der Kundenbindung gehen ineinander über. Aus **"Der Immobilienbrief"-Sicht** gehört für jeden Projektentwickler ein regelmäßiger Parkhaus-Kongress zum Pflichtprogramm. Das bringt sicherlich mehr Geld als die Kenntnis der letzten Gerüchte von der Steuerfront.

Doch streiten sich die Experten: Sind Investitionen in Parkhäuser Verlegenheitslösungen oder ein intelligentes Nischenprodukt? Wo schlummern bei diesen angeblich so investorenfreundlichen Investments die Risiken? **Eberhard Walz**, Geschäftsführer **WalzConsult GmbH** verfißt die These, dass Parkhäuser Investment mit Potential sind. Doch die Kritiker melden sich zu Wort.

Keine der bewährten so genannten Frequenzimmobilien wie Flughäfen, Bahnhöfe, Shopping Center oder Veranstaltungsorte kommt ohne Parkstätten aus, die Drohung, dass die Klienten ausbleiben könnten, sitzt allen im Nacken. Doch wer ist für das Parken verantwortlich – der Konsument mit seiner Lust auf einen Opern-Besuch, der Reisende, der auf das Flugzeug oder die Bahn umsteigt oder ist es die Autoindustrie selbst? Diese provokante Frage stellt **Ilja Irmischer, Gesellschaft für Innovative Verkehrstechnologien mbH Berlin**, auf der Heuer-Fachtagung am 29. und 30. November 2005 in Dresden. Irmischer plädiert für japanische Verhältnisse, wo seit langen Jahren in Ballungsräumen die staatliche Zulassung für ein Auto an den Nachweis eines privaten Parkplatzes außerhalb des öffentlichen Straßenraums geknüpft ist.

Auf der Suche nach intelligenten Platz sparenden Parksyste-men für Baulücken sind die Investoren auch in Deutschland mit dem „intelligenten Parkhaus“ fündig geworden. Dort laufen im Innern alle Prozesse automatisch ab. Der Raumbedarf halbiert sich. Aber auch hier gibt es zwei Sichtweisen. Das zeigt das Beispiel Dresden. **Alexander Racic** von **DirectPark**, Heilbronn, sieht sich mit dem neuen Parkhaus der **Woba Dresden GmbH** in der Presse-Kritik. Hier könnte ein Flop drohen. 4,7 Mio. Euro investierte die **Woba** in das „Geisterparkhaus“, wie es auch genannt wird.

Es habe seine Funktionsfähigkeit noch nicht bewiesen, der Nachbesserungsbedarf der eingesetzten Software sei erheblich, sagt **Dirk Hartmann**, Leiter Gewer-bemanagement der Woba. Wird da der Renditebringer Parkhaus zum Millionen-Euro-Grab? **Im Background-Gespräch mit "Der Immobilienbrief"** meint **Racic** dagegen, man habe sich trotz Terminverschiebungen zur Einhaltung des Eröffnungstermins bewegen lassen. Das sei falsch gewesen und habe die schnelle Schließung zur Folge gehabt. Jetzt funktioniere das Parkhaus reibungslos. Auch habe beim Bau nicht der ökonomische Aspekt, sondern die Grundstücksvorgabe im Vordergrund gestanden.

**Wer sich für das Thema interessiert**, kann sich Ende November in Dresden auf dem **Fach-Dialog Praxis: „Parkhäuser und Tiefgaragen - Dienstleistung zwischen Politik und Rendite“** von **Bernd Heuer Dialog** in Dresden „schlau machen“.



(→ 29.11. - 30.11.2005 in im Gebäude-Ensemble Deutsche Werkstätten Hellerau, € 1.200.00 zzgl. gesetzl. MwSt. Infos bei Frau **Vera Kiltz** +49 211 / 4690519 [eMail: kiltz@heuer-dialog.de](mailto:kiltz@heuer-dialog.de), [www.heuer-dialog.de](http://www.heuer-dialog.de))

## **Hines erweitert Portfolio für deutsche US-Anleger**

**Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“  
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“**

Vor dem Hintergrund des zyklischen „Hoch“ auf den US amerikanischen Büromärkten stellten wir Ihnen die Ideen von **BVT**, **Ideenkapital** und **MPC** vor, gemeinsam mit regionalen renommierten Partnern zu investieren. Während BVT auf die Entwicklung von Family Houses und den Mietmarkt setzt, investiert MPC in Opportunity Funds mit breitem Chance-/Risikoprofil und die Ergo-Tochter Ideenkapital in sicherheitsbetonte Core-Immobilien. Bei Prospektlegung war erst die Hälfte des Funds, an dem sich die Anleger beteiligen, investiert. Gerade vor dem sicherheitsbetonten Hintergrund bei Ideenkapital ist die aktuelle Investitionssituation wichtig. Der „US Professional Portfolio Invest“, ermöglicht es deutschen Anlegern, sich an einem US-Portfolio zu beteiligen, das sonst nur für internationale Großanleger offen steht.

Aktuell teilte **Ideenkapital** mit, dass der Immobilienbestand des Fonds innerhalb der letzten 12 Monate um die Bürogebäude 55 Second und 101 Second Street in San Fransisco, die Three First National Plaza in Chicago und aktuell die Golden Eagle Plaza in San Diego erweitert wurde. Allein in den letzten 3 Monaten wurden 2 Immobilien erworben. Zudem erhöhte der US-Partner HINES den Vermietungsstand. Im gesamten Portfolio liegt er zurzeit im Durchschnitt bei 93% und damit über dem US-Marktmittel von 83,5%. Bei insgesamt guten Wirtschaftsdaten und stabiler Büronachfrage in den USA steigen auch die Mieten leicht an. Lt. **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft** hat sich die Erholung der Vermietungsmärkte im ersten Halbjahr 2005 in allen Sektoren des US-amerikanischen Immobilienmarktes fortgesetzt (s.u.). Sowohl Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien als auch das Mietwohnsegment verzeichneten eine positive Nettoabsorption. In San Diego, wo das letzte Gebäude des Fonds erstanden wurde, zogen die Mieten um 7,9% innerhalb eines Jahres an. Die Fondsentwicklung liegt damit in bzw. über dem von uns skizzierten Plan.

## **Erholung der Vermietungsmärkte in den USA setzt sich fort**

**Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“  
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“**

Die Erholung der Vermietungsmärkte hat sich im ersten Halbjahr 2005 in allen Sektoren des US-amerikanischen Immobilienmarktes fortgesetzt: Sowohl Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien als auch das Mietwohnsegment verzeichneten eine positive Nettoabsorption. Die ist das Ergebnis einer aktuellen Studie der **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft (OIK)**. Da die Nettoabsorption jedoch nicht viel höher ausfiel als das Fertigstellungsvolumen, sind die Leerstandsquoten bislang wenig gesunken. Ein gleichermaßen positives Bild der US amerikanischen ökonomischen Situation als Pendant zur Bürovermietungssituation zeichnete **Feri** auf der Herbsttagung diese Woche.

Inwiefern die Erholung an den Vermietungsmärkten in naher Zukunft in einen breiten Aufschwung übergeht, hängt sowohl von der Neubautätigkeit als auch von den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Ölpreise und Entwicklung am Eigenheimmarkt sind weiter von Bedeutung. Die in manchen Regionen explodierenden Hauspreise haben lt. OIK-Research den USA in den letzten Jahren über den Konsum und hohe Wohnungsbauinvestitionen ein starkes Wirtschaftswachstum beschert, von dem auch die Vermietungsmärkte profitiert haben.

Während sich die Lage an den Vermietungsmärkten nach dem deutlichen Einbruch der Jahre 2001-2003 allmählich verbessert, befürchtet OIK an den Investitionsmärkten für US-Immobilien eine Überhitzung. Die Dynamik steigender Transaktionen hält

### **Deals Deals Deals**

**Ratingen:** Die Notifier **Sicherheitssysteme GmbH** by **Honeywell** hat im Business In West der **DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH** 673 qm Bürofläche über **Jones Lang LaSalle** angemietet. **GCM Gebäude- und Centermanagement GmbH** hat das Vermietungsmanagement für die DEGI koordiniert.

**Köln:** Die **Vivico Real Estate GmbH** hat das 16 000 qm Mietfläche umfassende Büro- und Verwaltungsgebäude am Bismarckplatz 1 in Essen und 2/3 der Parkplatzflächen im benachbarten Parkhaus verkauft.

**München:** Die **Synergy Group** kauft das 1 200 qm GF umfassende ehemalige Heizkraftwerk im Arnulfpark von der **Vivico Real Estate GmbH**. Nach der Sanierung soll hier ein Theater und ein 500 qm großes Restaurant eröffnet werden. Das ehemalige Kesselhaus samt Verbindungsbau zum historischen Maschinenhaus wird zurückgebaut. An gleicher Stelle entsteht ein Büroneubau mit rund 7 000 qm Geschossfläche.

**Nürnberg:** **Nici AG** (175 qm) und das italienische Fashion-Label **Stefanel** (230 qm) eröffnen neue Shops im ehemaligen Nürnberger Salamander-Haus in der Königsstraße. **Kemper's** hat die Mietverträge vermittelt.

**Frankfurt:** Die **FMT-International GmbH** hat ca. 260 qm Bürofläche im Objekt AOC in der Hanauer Landstraße 291-293 angemietet. **NAI apollo** vermittelte den Mietvertrag.



### Buchtipps

**Neue Fachbücher -  
vorgestellt von Frank  
Peter Unterreiner, frei-  
er Immobilienjourna-  
list (u. a. FAZ-  
Immobilienbeilagen)**

#### **„Immobilienmärkte und Immobilienbewertung“.**

Die richtige Bewertung von Immobilien wird umso wichtiger, je mehr diese als Finanzvehikel und nur noch mittelfristiges Investitionsgut angesehen werden. Der Streit darüber zählt zu den schärfsten in der Immobilienbranche und erhitze insbesondere in der Diskussion um die Krise der offenen Fonds die Gemüter. **Hans-Hermann Francke** und **Heinz Rehkugler**, beide Lehrstuhlinhaber an der **Universität Freiburg**, haben sich mit anderen kompetenten Autoren dem Thema angenommen. Keine leichte Kost, doch endlich einmal ein Werk, das sich mit dem Thema Bewertung fundiert und aus mehreren Blickwinkeln beschäftigt. Erschienen im **Verlag Vahlen**, 360 Seiten für 35 Euro, ISBN 3-8006-3092-3.

auch im laufenden Jahr an. Das Umsatzvolumen war in der ersten Jahreshälfte mit 111 Milliarden US-Dollar fast so hoch wie im gesamten Boomjahr 2003. Alle Nutzungsarten verzeichneten einen Zuwachs der Investitionen. Die Rekordmarke des vergangenen Jahres von 177 Milliarden US-Dollar wird wahrscheinlich geknackt. Aufgrund der enormen Anlegernachfrage sind die Preise weiter angestiegen.

### **Apartment-Anlagen in den wachstumsstarken US-Staaten**

**Frank Peter Unterreiner, freier Immobilienjournalist (u. a. FAZ-Immobilienbeilagen)**

Auf Apartmentanlagen in den Vereinigten Staaten als lukratives Investment setzt **HGA Capital** ebenso wie **BVT** (*"Der Immobilienbrief" berichtete*). HGA brachte dieser Tage seinen neuen geschlossenen Immobilienfonds „**HGA/USA VI Fonds**“ heraus, der in vier Apartmentanlagen investiert.

Gegen alle Bubble-Argumente hält das renommierte **Feri-Institut aus Bad Homburg** das Marktsegment „Family Houses“, in das institutionelle Kapitalanleger investieren, in einer brandaktuellen Studie, die diese Woche auf der Feri-Herbsttagung vorgestellt wurde, für wenig gefährdet. Generell sei zwar mit einer Abschwächung der Preis- und Mietsteigerungstrends zurechnen, jedoch sei keine Bubble erkennbar. Die Preisentwicklungen würden von makroökonomischen Daten, der Einkommensentwicklung und den niedrigen Zinsen gestützt. Sogar der oft als „überhitzt“ bezeichnete Markt für Eigenheime wird von Feri recht positiv gesehen, da auch heute noch Eigenheime in USA im internationalen Vergleich recht preiswert seien.

„Wir halten Mietwohnungen für das sicherste Segment des US-amerikanischen Immobilienmarktes“, meint HGA-Geschäftsführer **Joachim Seeler**. Der Leerstand bei Wohnanlagen sei gering und das Mietausfallrisiko ebenso wie die laufenden Instandhaltungskosten niedrig. Dies stehe ganz im Gegensatz zu Büroimmobilien. Dort würde ein Mieterauszug zu hohen Revitalisierungskosten und gegebenenfalls zu Leerstand führen. Zudem hält Seeler den Markt für Büroimmobilien für überhitzt.

„Wir gehen dorthin, wo Wachstum ist“, sagt Seeler. In den Vereinigten Staaten legte das Bruttosozialprodukt im zweiten Quartal 2005 um 3,3% zu, die Arbeitslosenzahlen gingen von Januar bis September monatlich zwischen 4,9 und 5,4% zurück. Die Zahl der Haushalte nahm 2004 um 1,6 Mio. zu, das Haushaltswachstum soll bis 2010 insgesamt 5,3% betragen, berichtet **Wilfried E. Witthuhn**, Rechtsanwalt und Partner bei **King & Spalding** in New York. Bis 2030 soll die Bevölkerung um 29% wachsen.

Innerhalb der Vereinigten Staaten setzt HGA Capital auf die wachstumsstärksten Staaten, die sich überwiegend entlang der Ost- und Westküste befinden. So wurden in den neuen Fonds eine Apartmentanlage aus Las Vegas, Nevada, und drei aus Florida eingebracht. Las Vegas liegt mit einem Zuwachs von 5% mehr Beschäftigten 2005 auf Platz eins der US-Rangliste. Die Bewohnerzahl im Wüstenstaat soll bis 2030 um 114% zulegen. Florida liegt mit einer Arbeitslosenquote von 3,6% auf Platz drei, mit knapp 253 000 neuen Arbeitsplätzen 2004 gar auf Rang eins in den Vereinigten Staaten, berichtet Witthuhn. Der Bevölkerungszuwachs im Sonnenstaat soll bis 2030 knapp 80% betragen.

HGA Capital arbeitet im Multifamily Sector - so der englische Begriff für diese Immobiliengattung - mit **Alliance Holdings** zusammen, dem zehntgrößten Betreiber und zwölftgrößten Eigentümer von Apartmentanlagen in den Vereinigten Staaten. Besonders wichtig ist Seeler, dass der Partner am Eigentum der Anlagen und damit am wirtschaftlichen Erfolg beteiligt ist. Nur so sei ein möglichst optimales Ergebnis für die Anleger gewährleistet.

Wohnimmobilien sind der dominierende Faktor der US-Wirtschaft, auf sie entfallen 16% des Bruttosozialprodukts, berichtet Witthuhn. Mit einer Marktkapitalisierung von 45,6 Milliarden USD sind Mehrfamilienhäuser der drittgrößte Immobiliensektor nach Einzelhandel und Büro, weiß **Andrew W. Schor**, Geschäftsführer von **Alliance Holdings**, dessen Unternehmen 63 500 Wohneinheiten verwaltet.

„Der Markt für Mietwohnungen befindet sich in einer Erholungsphase“, sagt Rechtsanwalt Wilfried E. Witthuhn. Die Belegungsraten würden ebenso wie die Mieten stei-



## Impressum

Rheda-Wiedenbrück, T: 05242-901250, F: 05242-9079899, [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de), [www.der-immobilienbrief.de](http://www.der-immobilienbrief.de)

**Chefredaktion:** Christina Winckler (V.i.S.d.P.); **stv.** Arne Degener; **Immobilienredaktion:** Thorge Albat, Michael Beck, Dr. Thomas Beyerle, Daniel T. Borger, Gudrun Escher, Ergin Iyilikci, Uli Richter, Werner Rohmert, Martina Rozok, Frank Peter Unterreiner, Constanze Wrede **Immobilienaktien:** Hans Christoph Ries, **Berlin:** Karin Krentz, **Frankfurt:** Christina Winckler, **München:** Thomas Döbel (u.v.a.)

**Hrsg.:** Prof. Volker Hardegen, Werner Rohmert

### Recht / Anlegerschutzrecht:

**Dr. Philipp Härle** - Tilp Rechtsanwälte, Berlin; **Dr. Wolfgang Schirp** - Rechtsanwälte Schirp & Apel, Berlin

**Redaktl. Beirat:** Klaus Ansmann (Deutsche Post Immobilien), **Dr. Kurt E. Becker** (BSK), **Jürgen Böhm** (ImmobilienScout24), **Joachim Bückner**, **Hartmut Bulwien** (Bulwien AG), **Bernhard Garbe** (Stilwerk/Garbe Logistik), **Reinhardt Gennies** (Deka Immobilien) **Dr. Karl Hamberger** (Ernst & Young), **Klaus Hohmann**, **Dr. Karina Junghanns**, **Frank Motte**, **Dr. Gerhard Niesslein** (DeTe Immobilien), **Prof. Dr. Wolfgang Pelzl** (Uni Leipzig), **Fritz Salditt** (Stb.), **Carl-Otto Wenzel** (Wenzel Consulting AG)

### Wissenschaftliche Partner:

- **Professor Dr. Hanspeter Gondring**, FRICS (Berufsakademie Stuttgart / Staatl. Studienakad. Baden-Württ. / ADI)
- **Professor Dr. Dieter Rebitzer** (Hochschule Nürtingen-Geislingen)

**Verlag:** Research Medien AG, 33378 Rheda-Wiedenbrück, Repkestr. 5, T.: 05242 - 9079887, F.: 05242 - 9079899

**Vorstand:** Werner Rohmert  
eMail: [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)

**Aufsichtsrat:** Prof. Volker Hardegen (Vorsitz), Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz, (Bayreuth), **Petra Rohmert**

**Bank:** KSK Wiedenbrück (BLZ 478 535 20) Kto.-Nr.: 39 578

*Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.*

gen. Die Gründe dafür seien der Aufschwung am Arbeitsmarkt und die wachsende Zahl von Haushalten. Zudem könnten sich aufgrund der stark gestiegenen Preise für Wohnimmobilien immer mehr Amerikaner kein Eigentum mehr leisten. Die hohe Nachfrage nach Wohneigentum würde zudem dazu führen, dass Mietwohnanlagen vermehrt in Wohneigentum umgewandelt werden und sich damit das Angebot an Mietwohnungen verknappet.

Zwischen 1980 und 2002 betrug das jährliche Mietwachstum im Durchschnitt rund 4,5%, weiß Seeler. Selbst wenn bei Eigenheimen Preiskorrekturen erfolgen sollten (die Preise für Wohneigentum sind in den Vereinigten Staaten die vergangenen Jahre sehr stark gestiegen) und es eine harte Landung gibt, sieht Seeler eher Vorteile für Mietwohnungen. Denn dann könnten sich schließlich viele Amerikaner kein Eigentum mehr leisten.

„Alle Anlagen haben ein Klubhaus mit Pool, Fitness- und Business-Center“, berichtet Schor. Großen Wert werde auf die Pflege der Anlage und die Betreuung der Mieter gelegt. Das macht das Geschäft personalintensiv. In einer Wohnanlage in Washington, die von HGA für einen anderen Fonds erworben wurde, betreuen 12 Mitarbeiter rund 600 Wohnungen.

Der Kaufpreis für solche Anlagen beträgt rund 1000 USD pro qm. Die Miete liegt bei etwa 9 USD zuzüglich 12 bis 20% Nebenkosten. Die Zielrendite der HGA beträgt rund 8 bis 10% auf das eingesetzte Eigenkapital. **(Infos: Das aktuelle Fondsangebot „HGA/USA VI Fonds“ hat ein Fondsvolumen von 39,5 Mio. Euro. Anleger können sich an der KG ab 15.000 USD zuzüglich 5% Agio beteiligen. Versprochen wird eine Ausschüttung von 6,75% für 2006, die bis 2016 auf 9% steigen soll. Der Vermietungsstand der vier Apartementanlagen beträgt zwischen 94 und 100%. [www.hga-capital.de](http://www.hga-capital.de))**

## Atisreal: 2004 sanken die Bewirtschaftungskosten

Christina Winckler, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Nachdem die Bewirtschaftungskosten in den Vorjahren gestiegen sind, sanken sie 2004 um rd. 7% von 2,81 Euro im Vorjahr auf 2,61 Euro/qm. Dieses Ergebnis weist der neue „Key-Report Office 2005“ aus, den **Atisreal Property Management** zum 5. Mal veröffentlicht.

Den Hauptgrund für den Rückgang ermittelte die Gesellschaft in der Reaktion der Property Manager auf die nach wie vor bestehende Leerstandssituation mit geeigneten kostensenkenden Maßnahmen. Die Eigentümer beschäftigen sich verstärkt mit den Bewirtschaftungskosten ihrer Immobilien, fand Atisreal heraus. Diese seien neben dem Verlust der Mieteinnahmen eine hohe finanzielle Belastung und würden zu einem immer wichtigeren Entscheidungskriterium in Vermietungsgesprächen. Darüber hinaus hätten ausländische Anleger, die erhebliche Immobilien-Investments in Deutschland tätigen, einen hohen Beratungsbedarf bei den Bewirtschaftungskosten.

Die Energiekosten sanken leicht um 0,04 Euro/qm, die Wartungs- und Inspektionsleistungen reduzierten sich um denselben Betrag, und die infrastrukturellen FM-Leistungen verringerten sich um 0,10 Euro/qm. Die kaufmännischen Honorare sanken um etwa 0,03 Euro/qm. Stabil blieben die Grundbesitzabgaben und Versicherungen. Atisreal geht davon aus, dass die Bewirtschaftungskosten künftig steigen. Dafür sprächen die deutliche Belebung der Büromärkte und die damit verbundene Reduzierung der Leerstände sowie die aktuelle Entwicklung der Energiekosten.

1.500 Führungskräfte der Branchen beantworteten die Fragen für den „Key-Report Office“ zu den wichtigsten Vermarktungseigenschaften einer Büroimmobilie. Klare Favoriten bildeten wieder Standort, Kfz-Stellplätze und flexible Kabelverlegungsmöglichkeiten. Die Schwerpunkte der Analyse bildeten geografisch Rhein/Ruhr und Frankfurt am Main.



Fakten - Meinungen - Tendenzen

# DER FONDS *Brief*

Nr. 2 45. KW/11.11.2005

ISSN 1860-6369

kostenlos per E-Mail

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	26
London-Fonds kalkulieren mit Mietsteigerungen	27
Tschechien lockt mit Steuer-Wahlrecht	29
Leistungsbilanz (LB) DB Real Estate	29
KGAL/Alcas. Neue Standort im Blick	30
LB Hannover Leasing	30
Telekom-Entlassungen	31
Bankhaus Wölbern: Wien-Fonds	31
MPC: US-Anleger verdoppeln Einsatz	31
LB LHI	31
Commerz Leasing mit Milliardendeal	32
HPC Capital stoppt Platzierung	32
VGF wird salonfähig	32
LB Unternehmensgruppe Hahn	32
Schiffsfonds gefragt	32
Medienfondsverband: M. Oehme wirft hin	33
Buss Capital: Größter Containerfonds überhaupt	33
<b>Impressum</b>	33

## Paukenschlag

Zahlreiche Briefe und e-mails haben uns zum Start des Fondsbriefs erreicht. Vielen Dank für die guten Wünsche, Anregungen und die konstruktive Kritik. Natürlich hat nicht allen Lesern gefallen, was wir geschrieben haben. Aber wir wollen auch nicht jedem gefallen. Im Gegenteil: Der Fondsbrief möchte die Branche geschlossener Fonds kritisch begleiten. Er wird Positives dort herausstellen, wo es angebracht ist und den Finger in die Wunde legen, wo es nötig ist.

Finanzminister **Hans Eichel** wollte sich mit einem Paukenschlag verabschieden. Am Dienstag, 8. November, machte eine Schreckensmeldung die Runde, die auch angeblich informierte Kreise überraschte: Das Kabinett der alten Bundesregierung sollte einen Beschluss fassen, nach dem die Verlustausgleichsbeschränkung (Paragraph 15b EStG) bereits für Steuerstundungsmodelle gilt, denen der Steuerpflichtige nach dem 10. November 2005 beigetreten ist oder für die der Außenvertrieb nach dem 10. November 2005 begonnen hat. Das würde bedeuten: Aus für Medienfonds, New-Energy-Fonds und andere Kapitalanlagen mit Verlustzuweisungen – und zwar sofort.

Einen Strich durch Eichels Rechnung machte Noch - Umweltminister **Jürgen Trittin**. Die Opposition plant jedoch, eine Anhörung im Bundestag zum Gesetzesentwurf § 15b EStG zu beantragen. Bündnis90/Die Grünen streben dabei einen Schutz für Beteiligten in regenerative Energien an.

Egal, was am Ende kommt, für geschlossene Fonds beginnt ein neues Zeitalter, denn Verlustzuweisungen in bisheriger Höhe wird es nicht mehr geben. Es ist damit zu rechnen, dass spätestens mit der ersten Regierungserklärung – voraussichtlich am 22.11. – oder dem ersten Kabinettsbeschluss der neuen Bundesregierung am Tag darauf der Vertrauensschutz für den Ausgleich von Verlusten aus Fondsbeteiligungen endet.

Ob die Pläne der Finanzbehörden langfristig aufgehen? England, Osteuropa und USA locken weiterhin vor allem mit Steuervorteilen – Währungsrisiken, hoher Einkaufspreise und gesunkener Renditen zum Trotz. Die Kapitalflucht ins Ausland wird zunehmen. Vielleicht gelingt es dem Verband Geschlossener Fonds ja, künftig solchen Entwicklungen entgegenzusteuern und im Vorfeld Einfluss zu nehmen auf politische Entscheidungen. Der **VGF** steht vor einem personellen und inhaltlichen Richtungswechsel. An Herausforderungen mangelt es nicht.

Die heutige Ausgabe wurde möglich durch unsere Partner **CFB-Fonds**, **HGA Capital**, **IVG ImmobilienFonds**, **KGAL Gruppe** und **SIGNA**.

**ascado**  
commercial properties online

**eFonds24.de**<sup>®</sup>

Der Marktplatz für geschlossene Fonds

**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**<sup>®</sup>

In Immobilien die Nr.1 im Netz

Markus Gotzi, Chefredakteur  
redaktion@markusgotzi.de





## Höhenflüge an der Themse

### London-Fonds kalkulieren mit andauernden Mietsteigerungen

455 Fuß – rund 150 Meter – aus dieser Höhe schauen die London-Touristen aus dem Riesenrad an der Themse über die Stadt. Nichts stört den Blick auf das Parlament, Westminster Abbey, Trafalgar Square, den Buckingham-Palast. Ungehindert reicht die Aussicht bis zur City of London mit ihren Bankentürmen, der Glas-Gurke des Versicherungskonzerns **Swiss Re** und den anderen, in der Sonne leuchtenden Bürogebäuden. Hier geben sich Immobilieninvestoren mit dickem Geldbeutel die Klinke in die Hand, Preise spielen keine Rolle. Die Renditen sind in den Keller gesackt. Aktuell betragen sie im Bürostandort City of London 5,25 Prozent. Im bei internationalen Investoren ebenfalls gefragten West End liegen sie sogar bei nur noch 4,25 Prozent. Und trotzdem wird gekauft – auch von deutschen Initiatoren geschlossener Fonds. Neu auf dem Markt sind beispielsweise die aktuellen Angebote des Bonner Anbieters **IVG** und des Hamburger Emissionshauses **MPC. Blue Capital**, ebenfalls aus Hamburg, vertreibt einen Mischfonds mit zwei Objekten in London und Edinburgh.

Sie alle spekulieren auf steigende Mieten und damit weiter kletternde Werte. Bleibt die erwartete Entwicklung auf dem Londoner Mietmarkt aus, geht die Kalkulation der Initiatoren und ihrer Zeichner nicht auf. Doch können alle Experten irren? Optimistische Einschätzungen sind keine Einzel-Meinungen. Makler und andere Fachleute sind sich quer durch die Bank einig: Die Mieten werden steigen.

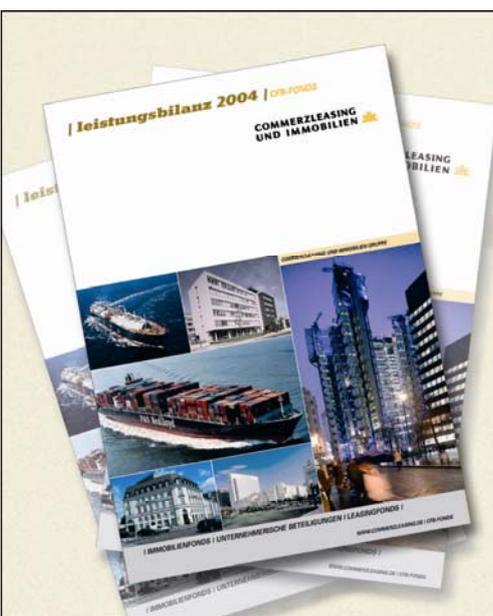
**Richard Holberton** vom weltweit tätigen Immobilienunternehmen **CB Richard Ellis** spricht von einer rasanten Entwicklung: „Wir erwarten jährliche Steigerungen von mindestens sieben Prozent. Spätestens 2008 wird das Niveau wieder bei 60 Pfund pro Squarefoot liegen.“ Derzeit zahlen Mieter zum Beispiel in der City of London 45 Euro. Anfang des Jahres waren es noch rund zehn Prozent weniger.

Holberton berichtet, dass vorsichtigere Experten ihre einst konservative Vorhersage nach oben korrigiert haben. Vergleichsweise zurückhaltend bleibt das Bad Homburger Wirtschaftsforschungsunternehmen **Feri**. In ihrem jüngsten Bericht zum Londoner Immobilienmarkt gehen die Fachleute noch von jährlichen Mietsteigerungen in Höhe von rund drei Prozent aus. Zwar haben auch sie in zwischen ihre Erwartungen angepasst, aber nur auf 3,3 bis 3,5 Prozent. „Unsere Einschätzung wird im Unterschied zu den Prognosen der Makler mehr durch die wirtschaftliche Gesamtentwicklung geprägt“, erklärt **Thorsten Schilling**, Leiter der Feri-Immobilienabteilung.

## Personalia

### Lutz Schroeder wird Vorstand bei VCH

Initiator **VCH**, Anbieter von Fonds mit US-Zweitmarktpolicen, hat **Lutz Schroeder** (41) an Bord geholt. Er wird zum Mitglied des Vorstands berufen. Schroeder kommt von der börsennotierten **cash-life AG**. Seit 2001 war er beim Marktführer am deutschen Zweitmarkt für Lebensversicherungen für die Ressorts Vertrieb, Marketing und PR verantwortlich.



**| 20 Jahre erfolgreiche performance | LEISTUNGSBILANZ 2004**

## CFB-FONDS

- | 147 erfolgreich realisierte Fonds
- | 3,7 Mrd. Euro Eigenkapital bei 86.000 Beteiligungen
- | Ausschüttungen ca. 160 Mio. Euro

**Überzeugen Sie sich selbst.**  
**CFB - Ihr starker Partner für geschlossene Fonds!**

COMMERZLEASING UND IMMOBILIEN GRUPPE

**COMMERZLEASING  
UND IMMOBILIEN** 

**| IMMOBILIENFONDS | UNTERNEHMERISCHE BETEILIGUNGEN | LEASINGFONDS |**

CFB COMMERZ FONDS BETEILIGUNGSGESellschaft MBH |  
MERCEDESSTRASSE 6 | 40470 DÜSSELDORF | TEL. 0211 7708-2200 | FAX 0211 7708-3280  
WWW.COMMERZLEASING.DE | CFB-FONDS



## News

**Real I.S.** übernimmt exklusiv den Vertrieb des **SIGNA 03 Milano** der **SIGNA Property Holding AG**. Der geschlossene Italienfonds investiert in 4 Gebäudekomplexe, die zu 100% an **Deloitte Servizi S.c.p.a.** vermietet sind. Die Ausschüttung beträgt 6,0% p. a., die bis zu einer Beteiligungssumme von rund 55.000 Euro (in Deutschland nur Progressionsvorbehalt) steuerfrei ist. Für die **SIGNA Property Funds Holding AG** ist es der erste Fonds, der auch für Privatinvestoren zur Verfügung steht.

Dennoch eine optimistische Prognose. Zwei Gründe sind verantwortlich für das vorherrschende Vertrauen in den Londoner Markt: Eine positive Beschäftigungsentwicklung und die mangelnde Neubautätigkeit. Anders als in Deutschland soll in England die Zahl der Büroarbeitsplätze künftig jährlich um zwei Prozent zunehmen. London als Finanzplatz Nummer eins in Europa wird in besonderem Maße davon profitieren. Gleichzeitig sind nennenswerte Neubauten nicht zu erwarten. Von Kränen ist das Stadtbild derzeit wahrlich nicht geprägt.

Bleibt die Frage: Wo sollen internationale Investoren ihr Geld anlegen? **Peter Rees**, oberster Stadtplaner der City of London, rät Geldgebern mit mittelfristigem Anlagehorizont zu den etablierten Stadtteilen wie West End oder der City. „Finanzdienstleister und andere Unternehmen ändern ihre Personalstrategie“, erklärt Rees. Noch vor wenigen Jahren legten sie Wert darauf, alle Mitarbeiter unter einem Dach zu haben – und bis zum Feierabend dort zu halten. Restaurants, Geschäfte und sogar Fitnessclubs am Arbeitsplatz machten die Angestellten zu Stubenhockern. Niemand geht in den Pausen vor die Tür, niemand trifft sich mit Bekannten von der Konkurrenz. „Die wichtigsten Informationen erfahren wir aber nicht am Schreibtisch, sondern beim Bier oder einem gemeinsamen Essen. Darum zieht es die Manager wieder zurück ins Zentrum“, berichtet Rees.

Langfristig keine guten Aussichten für die Docklands mit ihren Bürohochhäusern einige Kilometer von der Innenstadt entfernt. Sollte zum Beispiel das erst vor wenigen Jahren erschlossene Bürozentrum Canary Wharf nur noch zweite oder dritte Wahl werden, würde sich Geschichte wiederholen. „In den 70er Jahren haben wir einen Bürostandort im Stadtteil Croydon erschlossen. 20 Jahre später wollte dort kaum noch jemand arbeiten – auch, weil fast alle Gebäude zum gleichen Zeitpunkt gealtert sind“, sagt Stadtplaner Rees. Probleme, die in traditionellen, gewachsenen Bürostandorten unbekannt sind.

## EIN STÜCK VOM KUCHEN?



### Die Zutaten:

4 Apartmentanlagen in Florida und im Großraum Las Vegas

### Rating:

3 Immobilien von Feri mit "A" (sehr gut) bewertet, 1 mit "B+" (weit überdurchschnittlich); die ermittelten Marktwerte liegen in allen Fällen über den Kaufpreisen.

### Beteiligung:

ab USD 15.000 zzgl. 5% Agio möglich

### Beteiligungsgründe:

wachsende Bevölkerung, liberales Mietrecht, Top 10 US-Apartmentverwalter, günstige steuerliche Rahmenbedingungen

### Das Sahnehäubchen:

6,75% Anfangsausschüttung p.a.

[www.hga-capital.de](http://www.hga-capital.de)

**HGA / USA VI Fonds**

**BESTNOTEN BEI DEN WERTGUTACHTEN**

**HGA CAPITAL**

EIN UNTERNEHMEN DER HSH NORDBANK GRUPPE

HGA Capital  
Grundbesitz und Anlage GmbH  
Rosenstraße 11 · 20095 Hamburg

Tel. +49 (040) 33 33-111 92  
Fax +49 (040) 33 33-343 04  
e-Mail: [info@hga-capital.de](mailto:info@hga-capital.de)



## Leistungsbilanz

### DB Real Estate - Nichts Neues trotz guter Bilanz

Eine positive Leistungsbilanz präsentiert die **Deutsche-Bank-Tochter DB Real Estate**: Von insgesamt 42 geschlossenen Immobilienfonds erzielten 40 höhere Ergebnisse nach Steuern als in den Verkaufsprospekten angekündigt. Elf Fonds erwirtschafteten sogar 20 bis 50 Prozent höhere Ausschüttungen. Trotz der guten Bilanz hat DB Real Estate in diesem Jahr kein neues Angebot platziert.

Dazu passt eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts Lighthouse Global im Auftrag des Großmaklers **Atisreal**. Demnach sprachen sich die befragten Unternehmen vor allem für den Stadtteil West End aus. Auch hier zeigt die Mietentwicklungskurve steil nach oben. „Wir glauben, dass es einen deutlichen Nachfrageschub in den kommenden drei Jahren geben wird“, meint **Andrew Marston**, Research Analyst bei Atisreal. „Die Nachfrage übersteigt bereits jetzt das Angebot, und es sind wenig Entwicklungen in der Pipeline.“

### Tschechien lockt künftig mit Steuer-Wahlrecht

#### Osteuropa-Renditen befinden sich im Sinkflug

In Osteuropa wird das Immobilienangebot knapp. Um die wenigen Objekte zum Beispiel in Budapest und Prag balgen sich bis zu 30 Interessenten und treiben die Preise in die Höhe. Zumindest in Tschechien dürfte die Nachfrage hoch bleiben – zumal ein Erlass dort in Kürze zusätzliche Attraktivität schafft. Die Vorschrift gewährt ausländischen Fondsinitiatoren und ihren Zeichnern ein Wahlrecht und eröffnet ihnen somit neue steuerliche Möglichkeiten.

Von deutscher Seite verantwortlich für die Anordnung mit dem sperrigen Titel „Zur Besteuerung von Einnahmen beschränkt Steuerpflichtiger aus Quellen auf dem Gebiet der Tschechischen Republik“ sind die internationalen Steuerexperten der Wirtschaftsprüfungskanzlei **Rödl & Partner** in Nürnberg. Sie haben zusammen mit tschechischen Steuerberatern die neuen Regeln durchgesetzt.

Die Konsequenzen für deutsche Immobilien-Anleger: „Sie können einen Freibetrag in Höhe von 1.284 Euro nutzen und beginnen anschließend mit einem Steuersatz von 15 Prozent, der je nach Einnahmen bis auf 32 Prozent steigt“, erklärt **Christian**



Wer Großes vorhat, kann auf unsere  
Finanzierungslösungen bauen.

Während die Fußballwelt in der Allianz Arena auf ausverkaufte Ränge blickt, sieht die Finanzwelt ein Fondskonzept mit aussichtsreichen Anlageplätzen. Durch gewohnt kreative Expertise und weitreichende Erfahrung im Immobilienmarkt eröffnet Ihnen die KGAL die einmalige Perspektive, von der Attraktivität des modernsten Fußballstadions Europas und den Erfolgen zweier Traditionsclubs langfristig zu profitieren. Wenn auch Sie nicht länger nur zuschauen wollen, nutzen Sie am besten gleich Ihre Zeichnungsmöglichkeit – exklusiv bei der Dresdner Bank. Alle Details zum Allianz Arena Fonds erfahren Sie natürlich auch direkt bei der KGAL. **Telefon: 089 64143-427**



## Leistungsbilanz

### **Hannover Leasing - Inflation zu hoch ange- setzt**

Von 106 bislang aufgelegten Fonds der Hannover Leasing haben 96 sowohl ihre Ausschüttungsprognose als auch ihre steuerlichen Ergebnisse eingehalten oder übertroffen. Bei sechs Fonds waren die bis Ende 2004 kumulierten Ausschüttungen insgesamt weniger als zehn Prozent niedriger als kalkuliert, bei vier Fonds wurde das Ziel um mehr als zehn Prozent verfehlt. Dieses vergleichsweise gute Ergebnis kann nicht überraschen, denn 93 der Fonds sind Leasinggesellschaften. Dabei sind nominale Abweichungen der Ausschüttungen durch die Konzeption bedingt von untergeordneter Bedeutung. Die Zielverfehlung bei den Immobilienfonds begründet Hannover Leasing mit der „historisch niedrigen Inflationsrate der vergangenen Jahre“. Grundlage der Prognosen war mit 2,2 Prozent die durchschnittliche Rate der vergangenen 20 Jahre. Seit 1995 beträgt die Preissteigerung im Schnitt aber nur noch 1,5 Prozent jährlich. Dadurch verzögerten sich die prognostizierten Mietanpassungen und Ausschüttungserhöhungen. Diese Auswirkungen sollten eine Warnung sein für alle Initiatoren geschlossener Immobilienfonds, die bei ihrer Kalkulation noch immer von zwei Prozent Inflationsrate oder mehr ausgehen.

**Schmidt**, Steuerberater und Fachmann für internationales Steuerrecht. Seiner Ansicht nach sollte es auf Basis des Erlasses außerdem möglich sein, Verkaufsgewinne nach einer Spekulationsfrist von fünf Jahren in Tschechien wie auch in Deutschland steuerfrei zu vereinnahmen.

Nachteil dabei: Jeder Anleger zum Beispiel eines geschlossenen Fonds muss sich im Handelsregister eintragen lassen und darüber hinaus eine Steuererklärung in Tschechien abgeben. Die dafür anfallenden Kosten beziffert Steuerberater **Martin Führlein** von Rödl & Partner mit rund 150 Euro. Zeichnern von US-Immobilienfonds wird diese Prozedur bekannt vorkommen. Auch sie müssen in der Regel eine Steuererklärung am Investitionsstandort einreichen.

In Tschechien sind künftig verschiedene Varianten denkbar. Fondsinitiatoren entscheiden sich entweder für die neuen Möglichkeiten, oder sie konzipieren ihre Fonds nach den bislang üblichen Regeln. Dabei ersparen sich die einzelnen Anleger die Registrierung und eine Steuererklärung vor Ort. Dafür unterliegen ihre Einnahmen der Körperschaftssteuer in Höhe von durchgehend 26 Prozent – was bei Anlegern mit hohen Beteiligungssummen durchaus ein Vorteil sein kann.

„Initiatoren können nun steuerlich optimierte Fonds für viele Kleinanleger oder wenige Großinvestoren entwerfen“, sagt Steuerexperte Schmidt. Und genau das geschieht bereits. So nutzte beispielsweise Initiator **Sachsenfonds** aus Haar bei München bei seinem jüngsten Prag-Fonds die neuen Möglichkeiten. „Unsere Kunden beteiligen sich mit Zeichnungssummen von im Schnitt 50.000 Euro und erzielen nun ein günstigeres Nachsteuerergebnis“, sagt Sachsenfonds-Vertriebsleiter Peter Stingl. Er hat ausgerechnet, dass die bisherigen Regeln erst ab einer Beteiligung von rund 200.000 Euro nennenswerte Steuervorteile bieten.

Initiator **Hannover Leasing** dagegen hat sein jüngstes Prag-Angebot noch nach den alten Regeln konzipiert und kürzlich dennoch innerhalb von nur sechs Wochen platzieren können. „Entscheidend waren keine steuerlichen Aspekte, sondern die Qualität der Immobilie, hohe Ausschüttungen und gute Mieter“, betont **Christian Kiefer**, Geschäftsführer der Hannover-Leasing-Vertriebsgesellschaft **Accontis**.

Er bedauert, dass sich solch ein Angebot in nächster Zukunft wohl kaum wiederholen lässt. Denn über eines können auch flexible Steuer-Vorschriften in Tschechien nicht hinwegtäuschen: Die Renditen befinden sich im Sinkflug. Internationale Investoren zahlen in Prag inzwischen nahezu jeden Preis. Deutsche Fondsinitiatoren treten häufig gegen amerikanische Käufer an und werden meistens locker überboten.

Das Nachbarland Slowakei rückt daher zunehmend in den Fokus. Noch sind etwa in Bratislava attraktivere Renditen möglich – bei günstigen Körperschaftssteuersätzen von 19 Prozent. Interessant ist der Standort vor allem wegen seiner Nähe zu Wien – die österreichische Hauptstadt ist in 45 Minuten mit dem Auto zu erreichen. Für Perspektiven sorgt unter anderem die internationale Automobilbranche. „Die Unternehmen haben die Slowakei als Brückenkopf in Europa entdeckt“, berichtet Steuerexperte Führlein. In und um der Bratislava fertigen inzwischen **Porsche** und **VW** genauso ihre Modelle wie **Peugeot** und **Hyundai**.

### **KGAL/Alcas - Neue Standorte im Blick**

Anfang kommenden Jahres wird Initiator **Alcas** aus Grünwald bei München seinen ersten Italienfonds in den Vertrieb geben. Anleger beteiligen sich an einem Bürogebäude in Bologna. Das Objekt ist sieben Jahre lang an die Telefongesellschaft Telekom Italia vermietet. Üblich sind in Italien Mietverträge über drei bis höchstens sechs Jahre. Zeichner sollen Ausschüttungen in Höhe von sechs Prozent bekommen. Der Freibetrag für ausländische Investoren in Italien liegt bei jährlich 3.000 Euro.

Mitte 2006 könnte Alcas mit dem ersten geschlossenen Fonds in China kommen. Er würde deutschen Partnern den Ausbau der Messe Shanghai finanzieren. Anleger hätten keine Erträge aus Vermietung und Verpachtung, sondern aus Kapitalvermögen. Geplant sind außerdem ein Fonds mit Wohnungen in Deutschland und der erste Alcas-London-Fonds.



## Leistungsbilanz

### LHI - Blütenweiße Weste

Makellos präsentiert sich die Leistungsbilanz des Münchner Initiators LHI, einer Tochter der Norddeutschen Landesbank Girozentrale. Seit 1994 hat das Unternehmen 16 Publikumsfonds in den Bereichen Immobilien, Mobilien, Filmproduktion, Windkraft und Euro-Anleihen platziert. Alle Gesellschaften erreichten die prognostizierten Ausschüttungen. Ebenso planmäßig erfolgte die Tilgung der Fremdmittel. Auch lobenswert: Die Liquiditätsreserven erreichen durchweg die planmäßigen Werte oder liegen sogar leicht darüber. Leichte Abweichungen gibt es lediglich bei den steuerlichen Ergebnissen. Drei Fonds konnten die Prognose nicht erreichen, verfehlten das Ziel aber um maximal 6,8 Prozentpunkte. Bereits sieben Fondsgesellschaften konnten mehr als die ursprüngliche Bareinlage an die Anleger zurückführen.

## Telekom-Entlassungen - Schlechte Aussichten für Fondszeichner

Eine Nachricht, die für Ärger und Entsetzen sorgt: Die **Telekom** will 32.000 Mitarbeiter entlassen. Für jeden einzelnen Angestellten ein herber Schicksalsschlag – aber auch tausende Anleger geschlossener Immobilienfonds dürften davon betroffen sein. Zahlreiche Initiatoren hatten der Telekom in den vergangenen Jahren Bürogebäude abgekauft und geschlossene Fonds daraus konzipiert. Ein kluger Deal – von Seiten des Telekommunikations-Unternehmens. Im Regelfall hat es die Immobilien wieder angemietet und einen Verkaufspreis auf Grundlage der Jahreseinnahmen verlangt.

Den Anlegern bringt solch eine Sale-and-lease-back-Konstruktion aber nur begrenzte Sicherheit. So lange der Mietvertrag mit der Telekom oder ihren Tochterfirmen läuft, dürfen sie sich auf der sicheren Seite wähnen. Endet der Vertrag, könnte mancher Fonds zum Problem werden. Kaum anzunehmen, dass die Telekom trotz Entlassungen in fünfstelliger Höhe weiterhin so viele Büroflächen benötigt. Entspannen dürfen sich nur die Zeichner von Fonds mit Top-Objekten in Spitzenlagen angesagter Standorte. Wer in Immobilien abseits der großen Dienstleistungszentren investiert hat, kann nur darauf hoffen, dass der deutsche Büroimmobilienmarkt dauerhaft wieder anzieht. Die Aussichten darauf stehen allerdings nicht gerade gut.

## Bankhaus Wölbern - Wien-Fonds finanziert Bankgebäude

Bergkristall – der Name erinnert eher an die Frühstückspension im jüngsten Tirol-Urlaub, spielt aber, so der Hamburger Initiator **Wölbern**, auf die bläulich schimmernde Glaskonstruktion der Gebäudefassade des Fondsobjektes an. Der inzwischen vierte Österreich-Fonds im Volumen von 176 Millionen Euro finanziert eine Büroimmobilie mitten in Wien. Anleger beteiligen sich ab 15.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio, das gesamte Eigenkapital summiert sich auf 88 Millionen Euro. Die Ausschüttungen beginnen bei sechs Prozent und sollen auf 6,5 Prozent steigen. Der Freibetrag in Österreich beträgt 2.000 Euro, so dass die Erträge aus Beteiligungen bis zu rund 35.000 Euro steuerfrei bleiben. Das Gebäude ist zu 95 Prozent an die **Bank Austria Creditanstalt** vermietet. Sie zählt, so der Initiator, zu den Marktführern in Österreich und betreibt ein internationales Bankennetzwerk in Zentral- und Osteuropa. Der Vertrag kann frühestens im Jahr 2020 gekündigt werden.

## MPC - USA-Anleger verdoppeln Kapitaleinsatz/Neuer Portfoliofonds

Das Hamburger Emissionshaus **MPC** hat das aktuell hohe Niveau auf den amerikanischen Immobilienmärkten genutzt und nach nur dreieinhalb Jahren die beiden Objekte des US-Fonds **MPC 1** verkauft. Ein australischer Investmentfonds zahlte 172 Prozent der ursprünglichen Beteiligungssumme. Inklusive der bislang ausgeschütteten Erträge haben die Anleger ihr Kapital damit verdoppelt.

Der aktuelle MPC-US-Fonds erhöht sein Gesamtvolumen von anfangs 168 Millionen Dollar auf 243 Millionen Dollar. Der „**Sachwert Rendite-Fonds Opportunity Amerika**“ investiert nicht direkt in Bürogebäude oder ähnliche Objekte, sondern beteiligt sich an Immobilienfonds der amerikanischen Gesellschaften **Tishman Speyer**, **Starwood** und **Apollo**. Neu ist eine Private-Placement-Variante des MPC-Fonds. Daran können sich Großanleger ab Beträgen von mindestens 500.000 Dollar beteiligen.

In seinem dritten Portfolio-Fonds mischt MPC die Karten neu: Der „**Best Select III**“ kombiniert nicht nur Schiffsbeteiligungen, deutsche geschlossene Immobilienfonds und Private Equity Fonds, sondern erstmals auch Fonds mit deutschen und britischen Lebensversicherungen. Mit 30 Prozent wird der Anteil der Policen-Zweitmarktfonds auf Anhieb einen großen Anteil des Gesamtportfolios stellen.



## Leistungsbilanz

### Unternehmensgruppe Hahn mehr als 80 Prozent im Plus

Eine positive Leistungsbilanz meldet die **Unternehmensgruppe Hahn**. Der Initiator aus Bergisch Gladbach hat seit seiner Gründung vor mehr als 20 Jahren 140 geschlossene Immobilienfonds aufgelegt. Sie teilen sich auf in 127 Publikumsfonds und 13 Private Placements. Im vorigen Jahr schütteten 67 der Publikumsfonds aus wie prospektiert, bei 37 waren die Ausschüttungen höher als geplant, 23 Fonds erreichten ihre Prognose nicht. Die Vermietungsquote lag 2004 bei ca. 97 Prozent. Hahn hat sich auf Fonds mit Einzelhandelsmärkten spezialisiert.

## Zweitmarkt

### Schiffsfonds stark gefragt

Beteiligungen an Tankern und Containerschiffen werden fungibel: Knapp die Hälfte des Handelsvolumens aller im Oktober vermittelten Zweitmarktanteile entfiel auf Schiffe aus zweiter Hand. Das meldet die Fondsbörse Deutschland aus Hamburg. Dabei sind die Gebraucht-schiffe kaum günstiger als Neubauten. Käufer zahlten im Schnitt 92 Prozent des Nominalkapitals. Anteile an Schiffen des Initiators Hansa Treuhand brachten sogar 103 Prozent des ursprünglichen Einlagebetrages. Den besten Preis erzielte ein Schiff des Anbieters **Conti** aus Putzbrunn bei München. Für Anteile am Containerschiff **Conti Wellington** zahlte ein Anleger 143 Prozent des Nominalkapitals.

## Commerz Leasing - Milliarden-Deal

Für 1,07 Milliarden Euro hat die **Commerzbank**-Tochter **CLI** 18 Büroimmobilien des Landes Hessen gekauft. Ein typisches Sale-and-rent-back-Geschäft: Das Land mietet die Gebäude bis zu 30 Jahre lang und zahlt dafür rund 55 Millionen Euro jährlich. Das Immobilienpaket wird komplett von der Münchner Bank **Hypo Real Estate** fremdfinanziert. Nach Auskunft der CLI ist nicht geplant, Teile des unter dem Namen „Leo“ bekannt gewordenen Portfolios privaten Anlegern als geschlossenen Immobilienfonds anzubieten.

## HPC Capital stoppt Platzierung - US-Policenfonds Life 4 wird rückabgewickelt

Der Markt gebrauchter US-Lebensversicherungspolizen ist heiß gelaufen. „**HPC Capital** wird das aktuelle Produkt im Bereich der US-Lebensversicherungspolizen, den **US Life 4**, vom Markt nehmen“, informierte der Hamburger Initiator Anfang November in einer Pressemeldung. Die Nachricht kam überraschend, denn auf der Dortmunder Finanzdienstleistungsmesse **DKM** gut eine Woche zuvor hatte HPC-Geschäftsführer **Michael Pirgmann** noch von den guten Renditeaussichten des amerikanischen LV-Zweitmarktes geschwärmt.

Nun teilt das Unternehmen mit, zwar ließen sich derzeit noch Policen mit guten Renditen erwerben, „Die Einschätzung des Managements der HPC sei allerdings sicher, dass die Renditen bei US-Policen durch zunehmende Kapitalflüsse zum Beispiel aus dem asiatischen Raum und Südamerika in den nächsten Jahren weiter sinken würde.“ Der Initiator geht davon aus, dass sich allenfalls kleinere Volumina zu attraktiven Preisen erwerben ließen.

HPC ist nicht der erste Initiator, der einen US-Policenfonds vom Markt nimmt. Anbieter **Sachsenfonds** aus Haar bei München hat seinen Fonds bereits im Frühjahr 2005 rückabgewickelt und musste sich anschließend gegenüber der verärgerten Konkurrenz dafür rechtfertigen. „Sachsenfonds hatte keinen geeigneten Marktzugang“, hatten die Mitbewerber damals geätzt.

Bei HPC ist von guten Kontakten auszugehen. Schließlich zählt das Unternehmen zu den Pionieren der US-Zweitmarktfonds und bot inzwischen sein viertes Angebot zur Zeichnung an. Die Anleger des betroffenen Fonds werden außerordentlich fair behandelt. Sie bekommen ihre Einlage inklusive Agio und eine Verzinsung von acht Prozent p.a. zurück. Viel Geld nimmt HPC auch in die Hand, um den Vertriebspartnern die volle Provision auszuzahlen. Offenbar handelt das Unternehmen nach dem Sprichwort: lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende.

## Verband wird salonfähig - Neue VGF-Mitglieder nehmen Ruder in die Hand

In den **Verband Geschlossener Fonds VGF** kommt Bewegung. Vorbei die Zeit, in denen die Lobbyorganisation der Fondsbranche mehr durch interne Streitereien aufgefallen war. So hatte beispielsweise Ex-Verbands-Geschäftsführer **Carsten Lucht** gegen seinen fristlosen Rauswurf geklagt. Und auch die Personalie des ehemaligen Vorsitzenden **Thomas Engels** wirkte eher lähmend. Engels war Vorstandsmitglied der **Falk AG**, die Anfang des Jahres Konkurs anmelden musste. „Die Personalgeschichten sind inzwischen erledigt. Natürlich ist das genau beobachtet worden. Wenn ein Unternehmen in Schwierigkeiten ist, wie Falk mit Thomas Engels als Vorstandsmitglied, fürchtet die Branche: So etwas fährt ab, davon möchten wir entfernt bleiben“, sagt **Eric Romba**, neuer Hauptgeschäftsführer des Verbands.

Das Thema scheint vom Tisch. Inzwischen ist der VGF salonfähig geworden. Die Zahl der Mitglieder steigt. Anerkannte Adressen wie beispielsweise **DB Real Estate**,



## Impressum

Redaktionsbüro  
Markus Gotzi  
Ackerstraße 64a  
50374 Erfstadt  
T: 02235/770 867  
F: 02235/770 849

[redaktion@markusgotzi.de](mailto:redaktion@markusgotzi.de)  
[www.der-immobilienbrief.de](http://www.der-immobilienbrief.de)

**Chefredakteur:** Markus Gotzi

**Hrsg.:** Prof. Volker Hardegen,  
Werner Rohmert

**Layout:** KÖNIGSBLAU  
Designstudio  
[www.koenigsblau-design.de](http://www.koenigsblau-design.de)

**Verlag:** Research Medien AG,  
33378 Rheda-Wiedenbrück,  
Repkestr. 5, T.: 05242 - 9079887,  
F.: 05242 - 9079899

**Vorstand:** Werner Rohmert  
eMail: [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)

**Aufsichtsrat:** Prof. Volker Hardegen (Vorsitz), Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz, (Bayreuth), Petra Rohmert

**Bank:** KSK Wiedenbrück (BLZ 478 535 20) Kto.-Nr.: 39 578

*Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.*

**Jamestown, HGA-Capital** und **IVG** sind dem Verband bereits beigetreten oder stehen kurz davor.

Akzeptiert ist der VGF nicht nur bei reinen Immobilienfondsanbietern, sondern auch bei Initiatoren, die ihr hauptsächliches Geschäft mit anderen Beteiligungsmodellen betreiben - zum Beispiel die Schiffs-Spezialisten **Nordcapital** und **Lloyds Fonds**.

Auf ihrer nächsten Versammlung Ende November wollen die Mitglieder ihre neue Marschrichtung bestimmen. Dann wählen sie – auch aus den Reihen der Neulinge – ihren neuen Vorstand. Ob sich **Claus Hermuth**, Vorstandsvorsitzender des Münchner Anbieters **DCM** und letzter Vertreter der alten Riege, noch einmal zur Wahl stellen wird, dazu wollte er nichts sagen. Nur soviel: „Wir haben es geschafft, den Verband dahin zu bringen, wo er hingehört. Mit den neuen Mitgliedern repräsentiert er die gesamte Branche.“

Egal, wer künftig die Geschicke des VGF bestimmt – er wird sich daran messen lassen müssen, ob und wie es ihm gelingt, Einfluss zu nehmen auf politische Entscheidungen mit Auswirkungen auf geschlossene Fonds

## Medienfondsverband: Oehme wirft die Brocken hin

### Streit eskaliert auf Mitgliederversammlung

Zum 31. Dezember 2006 legt **Michael Oehme** sein Amt als Vorsitzender des Medienfondsverbandes nieder. Auf der jüngsten Versammlung war es ihm nicht gelungen, die Initiatoren für seine Ziele Transparenz und Leistungsbilanzdenken zu begeistern. Fraglich ist, ob solch ein Verband überhaupt noch seine Berechtigung hat, nachdem nun bald Schluss ist mit Verlustzuweisungen aus Film- und Fernsehproduktionen – dem Verkaufsargument Nummer eins bei Medienfonds. Selbst mit Steuervorteilen ist die Bilanz der meisten Angebote vergangener Jahre mehr als dürftig. Kaum anzunehmen, dass sich Anleger an Medienfonds ohne die begehrten Verluste beteiligen werden.

Die Zukunftspläne der Initiatoren sind vielfältig. So planen manche Anbieter Fonds mit gebrauchten Lebensversicherungspolice, kommen damit aber offensichtlich zu spät (siehe „HPC Capital stoppt Platzierung“). Andere wollen sich als Initiatoren von Private Equity Fonds versuchen. Anleger können nur hoffen, dass die Anbieter nicht komplett vom Markt verschwinden. Dann nämlich würde sich das Problem stellen: Wer verwaltet künftig die Altfonds? Bei reinen Medienfonds-Initiatoren ist die Gefahr im Regen zu stehen größer als bei Emissionshäusern mit einer großen Angebotspalette.

## Buss Capital - Größter Containerfonds aller Zeiten

Der Hamburger Initiator **Buss** vertreibt den größten Containerfonds aller Zeiten. Anleger beteiligen sich an mehr als 190.000 Gebrauchtcontainern und sollen Ausschüttungen von jährlich acht Prozent damit erwirtschaften. Gewinne werden nur in Singapur mit einem Satz von 20 Prozent versteuert, in Deutschland sind die Erträge auf Grund des Doppelbesteuerungsabkommens bis auf den Progressionsvorbehalt steuerfrei. Die Gesamtausschüttungen nach Steuern sollen 144 Prozent innerhalb der siebenjährigen Laufzeit betragen. Die Kalkulation ist realistisch, da der überwiegende Teil der Container langfristig vermietet ist. Auch die Aussichten auf den Containermärkten sind gut. Nach einer weltweiten Untersuchung von **IBM Business Consulting Services** mit dem Titel "Setting a new course in the container shipping industry" wird der Seehandel mit den Frachtboxen in den kommenden zehn Jahren weiterhin zwischen acht und zehn Prozent jährlich wachsen.