

Perspektiven

Ein Magazin der WestImmo

Fokus 2015

Immobilien und ihre Finanzierung

Wesentliche Kennzahlen des Konzerns nach
International Financial Reporting Standards (IFRS)

	31. 12. 2009 Mio €	31. 12. 2008 Mio €	Veränderung %
Gewinn- und Verlustrechnung			
Zinsüberschuss	198,7	179,1	10,9
Kreditrisikovorsorge	- 66,2	- 27,3	> - 100
Provisionsergebnis	32,4	25,9	25,1
Handelsergebnis	4,3	17,4	- 75,3
Finanzanlageergebnis	- 10,2	5,0	> - 100
Verwaltungsaufwand	87,7	80,7	8,7
Ergebnis vor Steuern	74,8	121,2	- 38,3
Konzernjahresüberschuss	83,4	96,7	- 13,8
Bilanz			
	Mio €	Mio €	%
Bilanzsumme	26.889,5	26.170,9	2,7
Eigenkapital	905,9	861,0	5,2
Neuzusagen	6.215,3	6.013,8	3,4
Kennzahlen			
	%	%	%
Kernkapitalquote nach BIZ (in %)	8,2	8,4	- 2,4
Cost/Income-Ratio*	37,7	35,5	6,2
Return on Equity vor Steuern*	7,9	13,5	- 41,5

* Cost/Income-Ratio und Return on Equity wurden exkl. des aufzugebenden Geschäftsbereichs private Baufinanzierung berechnet.

Partner von Anfang an. Lösungen für unsere Kunden weltweit.

Die WestImmo zählt zu den führenden Immobilienfinanzierern in ihrem Heimatmarkt Deutschland und in Europa. Sie verfügt über eine starke Präsenz in West-, Zentral- und Osteuropa sowie in Nordamerika und Asien. Zu ihren Kunden zählen institutionelle Investoren, global agierende Entwickler, Real Estate Corporates, Sparkassen und mittelständische Kunden. Mit 480 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einer Bilanzsumme von 27 Mrd € ist die WestImmo Spezialistin für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und strukturierte Immobilientransaktionen weltweit.

www.westimmo.com



Die WestImmo im Jahr 2010

Im schwierigen Jahr 2009 Kurs gehalten und operative Ertragskraft weiter gesteigert.

Weiterhin konservative Risikopolitik.

Spitzenposition als Arranger, Agent und Underwriter in Europa.

Trotz Finanzmarktkrise kontinuierlich im Neugeschäft aktiv: verlässlicher Partner für die Immobilienwirtschaft.

6,2 Mrd € Neugeschäftsvolumen, + 13% gegenüber Vorjahr.

Weitere Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Sparkassen.

Konsequente Fokussierung auf gewerbliche Immobilien.

Nachhaltige Ertragskraft stärkt Wettbewerbsposition der WestImmo in den Kernmärkten.

Inhaltsverzeichnis



Kennzahlen

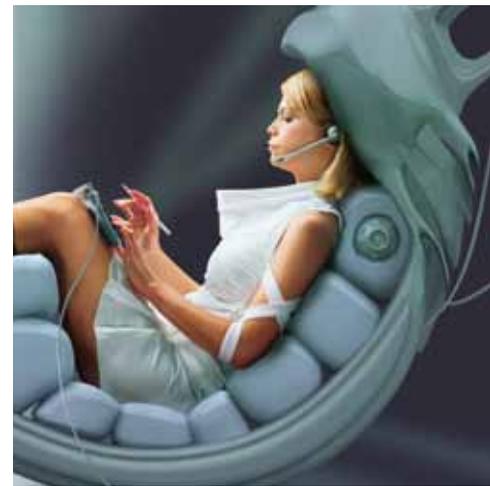
Die WestImmo im Jahr 2010 1

Grußwort des Vorstands 5

Spezialbanken haben Zukunft 6
Erfahrung für die Zukunft nutzen 8

Innovationskraft der Immobilienwirtschaft gefragt 12
Neue Situation – neue Herausforderung 15
Stichwort: Immobilien-Joint-Venture 16

Das Wesentliche im Blick 18
Über Standards und Regeln hinaus 21



Mehr als „green“	24
Wie lässt sich Nachhaltigkeit messen?	26
Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung	29
Sascha Kilb über Nachhaltigkeit	30
Arbeit der Zukunft	32
Megatrends und Implikationen	34
Mall oder Mail?	39
Ein echter Libeskind für Düsseldorf	42
Es gibt keinen Raum für Mittelmäßigkeit	44
Hightech-Tempel für die Gäste von morgen	46

Vorstandsteam



Von links nach rechts:

Rainer Spielmann, Mitglied des Vorstands; Dr. Peter Knopp, Vorsitzender des Vorstands; Claus-Jürgen Cohausz, Mitglied des Vorstands

Sehr geehrte Geschäftsfreunde,

die Situation der Immobilienwirtschaft weltweit ist nach wie vor von großer Ungewissheit geprägt. Stand das Jahr 2009 noch ganz im Zeichen der historisch einmaligen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise, sind die Signale nun gemischt. Anzeichen einer Bodenbildung bei Preisen und Renditen von Gewerbeobjekten in einzelnen Märkten stehen Meldungen über sinkende Mieten und steigende Leerstände gegenüber. Auch am Immobilien-Kapitalmarkt ist das Bild nicht eindeutig: Die Kurse vieler Immobilienaktien haben sich zwar von den Tiefstständen des Jahres 2009 entfernt und einzelne Gesellschaften waren in der Lage, durch Kapitalerhöhungen frische Mittel einzunehmen. Auch der Pfandbriefmarkt hat sich wieder stabilisiert. Auf der anderen Seite zeigen kurzfristig abgesagte Börsengänge im Immobiliensektor und eine insgesamt hohe Volatilität bei den Kursen, wie fragil die Situation nach wie vor ist.

„Auf Sicht steuern“ gehört derzeit zu den wohl am meisten benutzten Bildern, mit denen Unternehmen ihre derzeitige Strategie beschreiben. Angesichts der vorherrschenden Unsicherheit ist das nur allzu verständlich.

Und dennoch wäre es aus unserer Sicht fatal, würden dabei die langfristig wirkenden Trends und die großen Herausforderungen, vor denen die Immobilienwirtschaft steht, aus dem Blickfeld geraten. Sei es die demografische Entwicklung, die – wenn auch in jeweils unterschiedli-

cher Form – in Europa wie in Asien oder in Nordamerika neue Antworten der Branche erfordert. Oder der Klimawandel, bei dem Immobilien sowohl im Hinblick auf die Vermeidung einer weiteren Erderwärmung als auch bei der Bewältigung von deren Folgen eine entscheidende Rolle spielen. Und nicht zuletzt die Frage, wie es gelingen kann, Nachhaltigkeit nicht nur in der Architektur, sondern auch am Arbeitsplatz selbst umzusetzen.

Mit dem Magazin „Perspektiven“ im Rahmen des WestImmo-Geschäftsberichts 2009 möchten wir den Blick auf einzelne dieser Aspekte lenken. Uns ist bewusst, dass wir dabei allenfalls Schlaglichter auf umfangreiche Themen und komplexe Zusammenhänge werfen können. Wir hoffen, dass die Beiträge auf den folgenden Seiten Denkanstöße geben und würden uns freuen, wenn diese zur Diskussion anregen.

Langfristig nachhaltig orientiert, stetig und verlässlich sein, aber gleichzeitig flexibel bleiben und auf kurzfristige Veränderungen angemessen reagieren zu können: So lässt sich unser Anspruch an uns selbst charakterisieren. Auch im Jahr 2009 hat sich der Erfolg dieses Selbstverständnisses wiederum in unserem Konzernjahresüberschuss in Höhe von 83,4 Mio € niedergeschlagen. Mit neu zugesagten Krediten im Volumen von 6,2 Mrd €, einem Plus von 13% gegenüber dem Vorjahr, haben wir die Wettbewerbsposition in unseren Kernmärkten deutlich ausgebaut. Ein gesteigener

Zinsüberschuss auf rund 199 Mio € (+11%) und ein auf 32,4 Mio € (+25%) deutlich verbesserter Provisionsüberschuss bei einer den Unsicherheiten angemessen ausgeweiteten Risikovorsorge (66,2 Mio €) zeigen, dass die WestImmo gut positioniert ist.

Die aufgrund von EU-Auflagen getroffene Entscheidung der WestLB AG, sich von ihren Anteilen an der WestImmo zu trennen, wird für die Bank sicher Veränderungen mit sich bringen. An unserer Verpflichtung, unseren Kunden stets höchste Qualität zu bieten sowie als eine der führenden Immobilienbanken die Entwicklung unserer Märkte mitzugestalten, ändert sich dadurch aber nichts. Um sie zu erfüllen setzen wir auf die Tugenden, die unabhängig von der Eigentümerstruktur für die WestImmo gelten – allen voran die Kompetenz und die Leidenschaft für Immobilien in all ihren Facetten. Wir wollen „Partner von Anfang an“ sein.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

Mit freundlichen Grüßen

HK
Peter Knopp

Peter Knopp,
Vorsitzender des Vorstands,
WestImmo



Spezialbanken haben Zuku



nft

Die Immobilienfinanzierung steht mitten in einer großen Bewährungsprobe. Das Gebot der Stunde ist: Das klassische Immobilienbanking auf intelligente Weise mit den neuen Herausforderungen zu verbinden – also nicht vorwärts in die Vergangenheit, sondern Erfahrungen für die Zukunft nutzen.

Von Dr. Peter Knopp,
Vorsitzender des Vorstands, WestImmo

Erfahrungen für die Zukunft nutzen



Wer sich mit den mittel- bis langfristigen Perspektiven der Immobilienbranche und ihrer Finanzierung beschäftigt, braucht anscheinend gute Nerven.

Am Anfang der noch immer schwellenden Finanzmarktkrise stand die Subprime-Krise. Und die Erfahrung zeigt, dass sich Immobilienmärkte nur sehr langsam aus einem Abschwung wieder herausbewegen. Ist es also um die Zukunft der Immobilienwirtschaft in Deutschland, Europa und weltweit schlecht bestellt? Hat sich möglicherweise die Immobilienfinanzierung mit Spezialanbietern, so wie wir sie in den zurückliegenden Jahrzehnten kennengelernt haben, überlebt? Die Antwort ist ein eindeutiges Nein! Dieses Nein basiert auf harten realwirtschaftlichen Fakten.

Die Größe des Marktes, ...

Zum Ende des vorigen Jahrzehnts waren allein in Deutschland rund 9 Billionen € nach einer Erhebung des Zentralen Immobilienausschusses (ZIA) in Immobilienvermögen gebunden. Dies entspricht mehr als dem dreifachen des deutschen

Bruttoinlandsprodukts. Die jährliche Wertschöpfung des Sektors beläuft sich auf rund 390 Mrd €. Die Immobilienwirtschaft trägt damit mehr zum Volkseinkommen bei als die industriellen Kernbranchen Fahrzeug- und Maschinenbau zusammen. Wir haben es hier also nicht mit einer Branche zu tun, die in einer Nische vor sich hin werkelt. Die Immobilienwirtschaft ist eine tragende Säule reifer Volkswirtschaften.

... die Bedeutung des Anlageguts

Immobilien sind eines der wichtigsten Anlagegüter – ob für Privatleute, für institutionelle Anleger oder öffentliche Körperschaften. In Deutschland entfallen nach Daten des ZIA fast 90 Prozent des gesamten Anlagevermögens auf Immobilien. Investoren schätzen sie als ein über längere Fristen hin wertstabiles Asset. Für institutionelle Anleger wie Pensionsfonds und Versicherun-

gen sind gewerbliche Immobilien ein unverzichtbarer Teil des Portfoliomix.

Als Produktionsmittel sind sie die Grundlage für nahezu jede wirtschaftliche Aktivität: Ohne Immobilien ist keine Produktion und so gut wie keine Dienstleistung möglich.

... und seine spezifischen Eigenschaften

Jede Immobilie ist einzigartig und lässt sich nicht beliebig reproduzieren. Sie wird durch ihre Lage oder die Anbindung an die Infrastruktur individuell. Immobilien sind also komplexe Wirtschaftsgüter.

Um die Qualität einer Immobilie oder eines Immobilienprojekts wirklich umfassend zu beurteilen, ist entsprechendes Know-how über das Produkt, die jeweiligen Akteure und die Märkte unerlässlich. Immobilienbewertung und ihre Finanzierung sind kein „plain vanilla banking“. Es ist sui generis das Geschäft für Spezialisten.



- ① Châtillon, Paris: 170 Mio €-Portfoliofinanzierung für BNP Paribas Real Estate. WestImmo: Co-Arranger & Agent.
- ② Warsaw Financial Center, Polen: 104 Mio €-Finanzierung für Pramerica und CA Immo International. WestImmo: Arranger & Agent.
- ③ Dr. Peter Knopp, Vorstandsvorsitzender, WestImmo.



Immobilienfinanzierer werden daher auch im Finanzsystem der Zukunft ihren Platz haben. Sie haben sich über Jahrzehnte Erfahrung und Wissen darin erworben, Immobilienprojekte und die damit verbundenen Chancen und Risiken zu bewerten und adäquate Finanzierungsstrukturen zu entwickeln. Sie können auf ihre tiefe Kenntnis der sehr unterschiedlichen regionalen Immobilienmärkte und auf partnerschaftliche Beziehungen zu den wesentlichen Akteuren bauen. Und sie beherrschen die besonderen Finanzierungstechniken. All das versetzt sie in die Lage, ins Risiko zu gehen und maßgeschneiderte sowie flexible Finanzierungen anzubieten.

Gäbe es denn ernsthaftere Alternativen zu Spezialanbietern? Der „buy and sell“-Ansatz der Investmentbanken hat sich als interessante Erweiterung des Instrumentariums erwiesen. Klar ist aber auch, dass sich ausschließlich über Deal-orientierte Akteure keine dauerhaft verlässliche Liquiditätsversorgung der Branche sicherstellen lässt. „Hit and run“ ist nicht das, was die Kunden erwarten, sondern „buy and manage“. Auch breit aufgestellte Universalbanken sind keine Alternative. Die Immo-

bilienfinanzierung ist für sie ein Geschäftsfeld unter vielen. Es wird in der Eigenkapitalrendite nie über den Kernaktivitäten einer Universalbank liegen. Folglich wird es für die Immobilienfinanzierung hier weder die notwendige Eigenkapitalallokation geben, noch die Chance, hoch qualifizierte, eigene Kompetenzteams zu etablieren.

Dass es keine besseren Alternativen gibt, bedeutet aber selbstverständlich nicht, dass sich die Immobilienfinanzierung nicht verändern wird. Alle Immobilienbanken stellen ihre Prozesse und Entscheidungsstrukturen auf den Prüfstand. So hat die WestImmo die frühzeitige Kommunikation zwischen Vertrieb, Risikomanagement, Gutachter und Syndizierung, das heißt Markt-, Marktfolge und Exit Management, intensiviert und über ein regelmäßig tagendes Neugeschäftskomitee institutionalisiert. Kreditnehmer erhalten so schnell eine Antwort auf ihre Darlehensanfrage, die bereits durch das Risikomanagement gedeckt ist.

Die Internationalisierung des Geschäfts wird sich nicht mehr umkehren, auch wenn derzeit bei vielen Akteuren ein Rückzug in den Heimatmarkt zu erkennen ist. Die Krise hat

verdeutlicht, dass sich das Immobiliengeschäft ohne ein umfassendes, auch lokales Marktverständnis nur schwer erfolgreich betreiben lässt. Eine Präsenz vor Ort ist deshalb unbedingt erforderlich. Die Diversifizierung des Kreditportfolios über verschiedene Länder und Nutzungsarten ist aus Risikosicht unerlässlich.

Darüber hinaus ergeben sich weitere Aufgaben, denen sich unsere Branche stellen muss.

Erstens:
Wir müssen Immobilienmärkte auf ökonomisch sinnvolle Weise zusammenführen.

Die Öffnung hin zum Kapitalmarkt brachte neue Investoren und zusätzliches Kapital in die Immobilienwirtschaft. Für eine Branche mit einem solch enormen Finanzierungsbedarf ist das lebenswichtig. Die Immobilienwirtschaft braucht den Kapitalmarkt und seine Instrumente. Dazu



gehört der Pfandbrief, einer der ältesten Exportschlager aus Deutschland. Aber auch genauso Syndizierungen, Verbriefungen und Derivate, wenn sie transparent strukturiert und betriebswirtschaftlich sinnvoll sind.

Vor der Eskalation der Krise war vielfach zu hören, die Immobilienbranche müsse sich an die Logik der Kapitalmärkte anpassen. Dort erprobte und anscheinend bewährte Instrumente und Bewertungskriterien hielten im großen Stil Einzug in die Wertschöpfungskette der Immobilienfinanzierer. Klassische immobilienwirtschaftliche Kennzahlen verloren dagegen an Bedeutung. In dieser Welt waren Rechenmodelle und Excel-Tabellen manchmal wichtiger als immobilienökonomischer Sachverstand. Vergessen waren die Mahnungen erfahrener Praktiker, wonach es heißt „all models are wrong, but some are useful“.

In Zukunft wird es darum gehen, Kapitalmarkt und Immobilienwirtschaft wirklich zusammenzuführen. Dazu gehört, Instrumente wie Verbriefungen oder Derivate so zu konzipieren, dass das dahinter stehende Anlagegut sichtbar und bewertbar bleibt.

Und es braucht umfassendes immobilienwirtschaftliches Know-how

auf allen Ebenen: bei Investoren, Bewertern und bei den Personen, die solche Transaktionen strukturieren. Dazu braucht man das Immobilieninvestmentbanking nicht neu zu erfinden. Es reicht, sich auf eigene Stärken und Erfahrungen zu besinnen.

Zweitens:
Langfristorientierung
ist (wieder und immer
noch) gefragt.

Immobilienwirtschaftliche Konzepte müssen langfristig ausgerichtet sein. Diese Grundwahrheit verliert auch durch eine höhere Flexibilität bei Instrumenten und Transaktionen nicht an Relevanz. Wer sie ignoriert, mag damit kurzfristig Erfolge erzielen – von Dauer werden sie jedoch nicht sein.

Klassische Immobilienbanken waren und sind an stabilen Beziehungen zu ihren Partnern interessiert, egal ob es um Darlehenskunden, Syndizierungspartner oder um Kapitalgeber im Passivgeschäft geht. Der Kapitalmarkt hat Vorteile für Banken und Investoren gebracht. Die einen benötigten weniger Eigen-

kapital und konnten Risiken auslagern, die anderen konnten an den Chancen und Risiken eines neuen Marktsegments partizipieren. Er hat außerdem die Betrachtung von Immobilienportfolios verändert.

Bei einer Finanzierungsentscheidung müssen drei Parameter im Fokus stehen: der Cashflow, die Sicherheit und die Partnerqualität.

Die aktuelle Lage hat den Blick dafür geschärft, dass eine eingespielte und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung wieder ein Wert ist, der möglicherweise über den einen oder anderen Basispunkt hinausgeht.

Drittens:
Regeln müssen
eingehalten werden.

Mit dem Hypothekenpfandbrief verfügen Immobilienbanken bereits über einen der zuverlässigsten Refinanzierungskanäle und Investoren über eine sichere Anlage. Was beim Pfandbrief funktioniert, muss aber auch für alle anderen Instrumente am Immobilienkapitalmarkt gelten: Klare Standards und eine transpa-



- ① Malta Office Park, Poznań, Polen: 32 Mio €-Finanzierung für Echo Investment S.A. WestImmo: Arranger & Agent.
- ② Steinplatz, Berlin: 174 Mio €-Portfoliofinanzierung für SEB. WestImmo: Arranger & Agent.
- ③ Les Trois Quartiers, Paris: 140 Mio €-Finanzierung für MGPA. WestImmo: Co-Arranger & Agent.

rente und nachvollziehbare Berichterstattung. Die Einhaltung der Regeln muss von einer unabhängigen und mit hinreichenden Ressourcen sowie Kompetenzen ausgestatteten Aufsicht überwacht werden. Dabei geht es nicht darum, jedes Risiko von vornherein auszuschließen oder so gering wie möglich zu halten. Im Gegenteil: Der Immobilienmarkt braucht Investoren, die Risiken eingehen können und wollen. Nur dürfen solche Risiken nicht durch komplizierte, undurchschaubare Verpackungen verschleiert werden.

Die Debatte über die Neuordnung des Finanzsystems ist zwar noch nicht abgeschlossen, hat aber deutliche Fortschritte gemacht. Die Einrichtung eines „Financial Stability Board“ in der Eurozone ist auf den Weg gebracht worden. Gleichwohl müssen Politik und Finanzbranche hier weiterhin konstruktiv zusammenarbeiten.

Weltweit haben sich Staaten und Zentralbanken in einer bisher nicht gekannten Weise und Dimension gegen die Krise und ihre Folgen gestemmt. Dies hat ein weiteres Abgleiten in die Wirtschaftsdepression verhindert. Um welchen Preis dies geschehen ist, werden möglicherweise erst die nachfolgenden Generationen wirklich verlässlich sagen

können. Weitere gezielte staatliche Eingriffe, auch struktureller Art, könnten in Zukunft erforderlich sein, um blockierte Märkte aus einer Schockstarre zu befreien.

Viertens:
Wachstumsimpulse
sind wichtig.

Das Ankaufprogramm der Europäischen Zentralbank für Covered Bonds ist ein gutes Beispiel für eine gelungene Intervention. Bereits nach Ankündigung des Programms im Mai gingen die zuvor über jedes normale Maß hinausgeschossenen Risikoaufschläge am Markt weiter zurück. So wurde eine bereits einsetzende Erholung durch eine gezielte Maßnahme unterstützt.

Fazit: Erfolgsrezepte weiter pflegen

Spezialisierte Immobilienfinanzierer werden weiterhin das Geschehen am Immobilienmarkt prägen und mitgestalten. Kurz- bis mittelfristig stehen sie – wie alle in der Branche – vor der Aufgabe, die richtigen Lehren aus

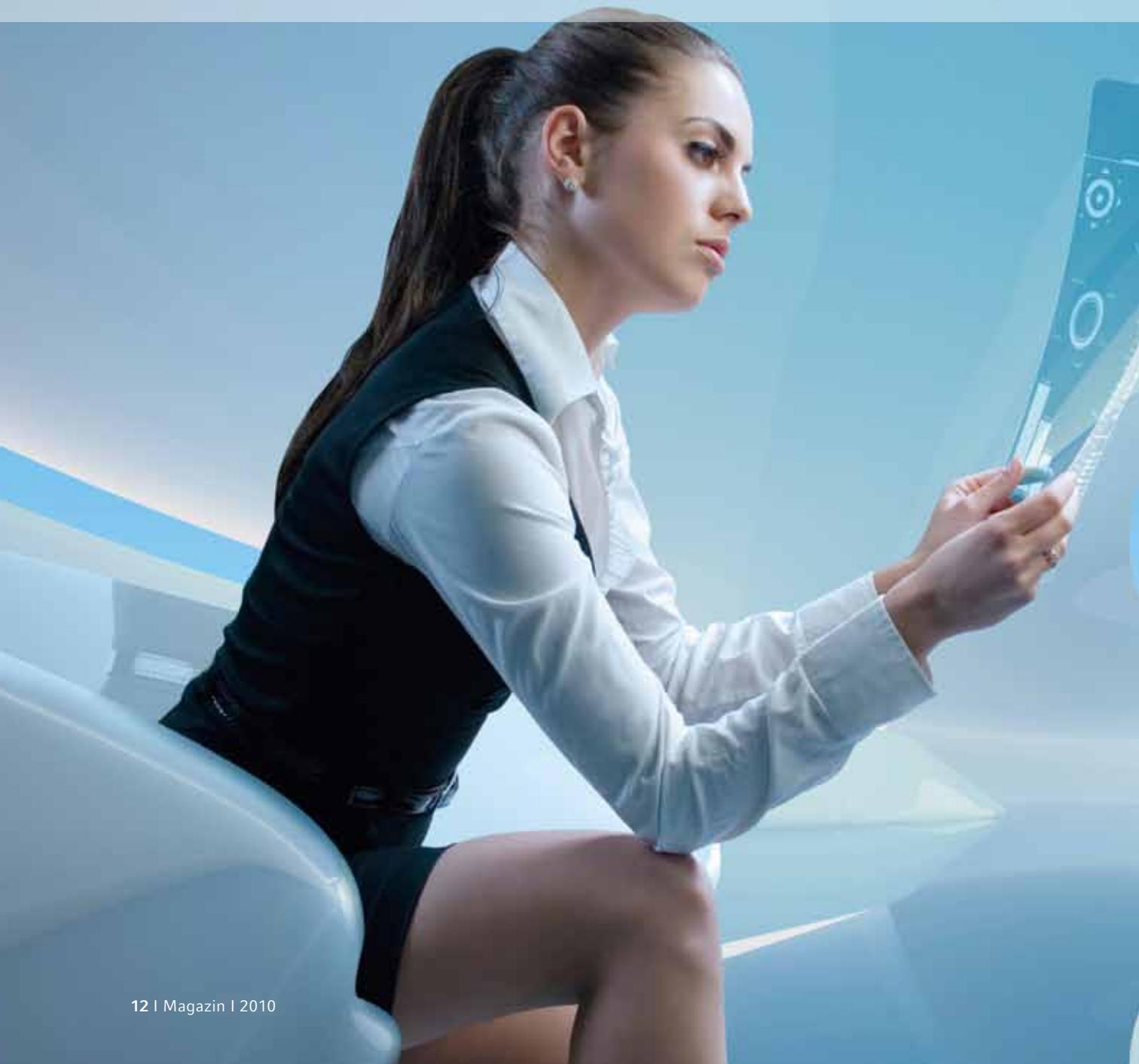
der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise zu ziehen. Dabei kann es nicht darum gehen, sinnvolle Innovationen zu verdammen und das Rad einfach um zehn Jahre zurückzudrehen.

Vielmehr kommt es darauf an, sich auf das zu besinnen, was über Jahrzehnte Grundlage des Erfolgs war: Sachverstand, Kenntnis von Objekten und Märkten und nicht zuletzt die Leidenschaft für die faszinierende Welt der Immobilien.



Outlet-Center Bicester Village, in der Nähe von Oxford, UK: Zusammen mit anderen Banken refinanzierte die WestImmo als Arranger & Agent mit 190 Mio £ das Center. Bicester Village wird unter der Marke Chic Outlet Shopping von Value Retail plc gemanagt. Über 130 internationale Unternehmen bekannter Marken bieten den Besuchern ein Premium-Shopping-Erlebnis.

Innovationskraft der Immo



Immobilienwirtschaft gefragt

Die Immobilienmärkte stehen im Zeichen der Finanzmarktkrise und deren Folgen. Daran wird sich kurzfristig nichts ändern. Dennoch muss die Branche weiterblicken; die vor ihr liegenden Aufgaben sind groß.

**Von Claus-Jürgen Cohausz,
Vorstandsmitglied, WestImmo**



- ① Valdichiana Outlet Village, Toskana, Italien. 65 Mio €-Finanzierung für die DEGI. WestImmo: Arranger.
- ② Schlossarkaden, Braunschweig, Deutschland: 100 Mio €-Finanzierung für die Credit Suisse. WestImmo: Arranger & Agent.
- ③ Claus-Jürgen Cohausz, Vorstandsmitglied, WestImmo.



„Frage zwei Experten, und du bekommst drei Meinungen.“

Dieses geflügelte Wort gilt derzeit für Prognosen zur weiteren Entwicklung der Immobilienmärkte im besonderen Maß. Zu fragil ist die Situation an vielen Märkten, als dass sich eindeutige Vorhersagen über die Entwicklung der Branche treffen ließen, zu ungewiss die Antwort auf die Frage, welche Konsequenzen die Politik aus der Krise zieht und zu wenig absehbar, wie sich diese Entscheidungen auf die Finanz- und die unterschiedlichen Immobilienmärkte auswirken werden.

Klar ist: Die Weltwirtschaftskrise und ihre Folgen werden die Immobilienbranche noch eine längere Zeit beschäftigen. Immobilienmärkte folgen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in einem zeitlichen Abstand von etwa einem Jahr. Dieser Zusammenhang gilt unabhängig davon, ob sie im internationalen Vergleich volatil, wie angelsächsische Märkte, oder weniger schwankungsfähig sind, wie etwa Deutschland.

Gute Investitionschancen

Anders als beim Wirtschaftswachstum wird die Erholung der Immobilienmärkte sehr differenziert sein.

Das überrascht nicht, da diese trotz fortschreitender Globalisierung nach wie vor durch nationale Gegebenheiten und durch den jeweiligen Standort geprägt sind. Es liegt auf der Hand, dass der Aufschwung am schnellsten dort einsetzt, wo die Immobilienwerte den stärksten Einbruch erlitten haben und aktuelle Preise den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie den inneren Werten der Immobilien am wenigsten entsprechen. In den großen Immobilienzentren, darunter London, Paris und New York, ist daher am ehesten mit einem Anstieg der Immobilienpreise zu rechnen. Das zeigt auch die Realität. Hochliquide Investoren haben bereits begonnen, verstärkt in diesen Märkten zu investieren. Dabei konzentriert sich das Interesse vor allem auf Büroobjekte in sehr guten Lagen mit bonitätsstarken Mietern. In London ist aufgrund des starken Interesses an Spitzenobjekten ein vergleichsweise starker Preisanstieg bereits eingetreten. Das Interesse an Core-Objekten ist auch in den anderen kontinentaleuropäischen Großstädten zu spüren, darunter vor allem die Top-Standorte in Deutschland.

Auch der Aufholprozess der Staaten in Zentral- und Osteuropa

setzt sich weiter fort, was die Nachfrage nach hochwertigen Gewerbeflächen langfristig steigen lassen wird. Dem steht zwar ein in den vergangenen Jahren massiv ausgeweitetes Angebot gegenüber, sodass die Lage auf kurze oder mittlere Sicht – außer in Polen – schwierig bleiben wird. Da jedoch in jüngster Zeit etliche Projektentwicklungen abgesagt oder zumindest verschoben wurden, dürfte sich bei einer allmählichen wirtschaftlichen Erholung bei den Preisen und den Mieten ein Aufwärtstrend zeigen. In Polen, das als einziges europäisches Land mit plus ein Prozent ein positives Ergebnis der Wirtschaftsentwicklung im Jahr 2009 geschafft hat, blieben die Märkte weitgehend von Rückschlägen verschont. Im Fokus des Investoreninteresses steht derzeit deshalb vor allem der Büromarkt in Warschau.

Die positiven Eindrücke können freilich nicht darüber hinwegtäuschen, dass in einzelnen Märkten die Lage weiterhin angespannt bleiben wird. Das Marktumfeld in Spanien ist aufgrund der schwachen Konjunktur schwierig, jedoch ist in einzelnen Spitzenlagen von Madrid eine Markterholung absehbar.

Der Immobilienmarkt in den USA

Neue Situation – neue Herausforderung

wird der Erholung der Wirtschaft folgen, dabei ist entscheidend, ob die wirtschaftliche Erholung neue Arbeitsplätze und ein besseres Konsumklima schafft. Ein Unsicherheitsfaktor bleibt die zukünftige Zinspolitik der Notenbank. Eine Vielzahl an CMBS-Papieren stehen ab 2010 zur Refinanzierung an, was die Stimmung trübt. Für Spitzenimmobilien in erstklassigen Lagen ist 2010 bereits mit einer Preiserholung zu rechnen, vor allem weil langfristige Mietverträge den Cashflow stabilisieren.

Japan wird 2010 wieder positives Wirtschaftswachstum erzielen. Die Flächennachfrage und Spitzenmieten sind aufgrund der Rezession im vergangenen Jahr gesunken, jedoch wird der Tiefpunkt im Mietzyklus im Laufe von 2010 erwartet. Lokale Investoren sind aktiv auf der Suche nach Investitionsobjekten, wodurch Spitzenrenditen für erstklassige Objekte in den besten Lagen nachgeben.

Im Boom verdrängt – wiederentdeckt in der Krise

Die Krise und ihre Folgen hat zwar alle Märkte getroffen und in ihrer Entwicklung zurückgeworfen, die grundsätzlichen immobilienökonomischen Beurteilungskriterien sind jedoch weiter intakt. Die Fähigkeit, ein Gebäude optimal zu planen, zu entwickeln und zu verwalten, ist nie mehr wert als in einem schwierigen Marktumfeld. Klassische Größen wie

Lage, Ausstattung oder die Perspektiven des Standorts stehen neben dem stabilen Cashflow wieder deutlich im Mittelpunkt der Entscheidung, nachdem sie zwischenzeitlich von finanzmathematischen Erwägungen beinahe vollständig an den Rand gedrängt schienen.

Allen europäischen Märkten gemein ist noch eine weitere große Herausforderung: die demografische Entwicklung. Die Bevölkerung altert allein aufgrund der längeren Lebenserwartung, und niedrige Geburtenraten werden dafür sorgen, dass künftig weniger Menschen in den Städten und Gemeinden leben werden. Dass bisher weder in der Immobilienwirtschaft noch in anderen Wirtschaftszweigen sowie in Politik und Gesellschaft ein Gesamtkonzept besteht, wie damit umzugehen ist, ist Herausforderung und Chance: Wer hier überzeugende Lösungen bietet, wird auch in der Immobilienwirtschaft zu den Gewinnern gehören.

Selbiges gilt für die Antwort auf die Frage, wie wir den Wohlstand sichern können, ohne die natürlichen Lebensgrundlagen weiter zu zerstören. Der Weg von einzelnen Leuchtturmprojekten mit Umweltzertifikat hin zu einer Immobilienwirtschaft, die dem Attribut „nachhaltig“ flächendeckend und umfassend gerecht wird, ist noch weit.

Und auch die wachsende Verschuldung der öffentlichen Haushalte – ein Problem, das Europa, Amerika und auch viele asiatische Staaten gleichermaßen teilen – hat eine starke

immobilienwirtschaftliche Komponente. Staat und Kommunen werden zunehmend weniger in der Lage sein, die in ihrer Verantwortung liegende Infrastruktur funktionsfähig zu halten, geschweige denn, sie weiter auszubauen. Hier wird an einem stärkeren Engagement privater Unternehmen kein Weg vorbeiführen.

Es gibt genügend Themen, bei denen die Innovationskraft der Immobilienwirtschaft gefragt ist. Diese Herausforderungen anzugehen wird uns die nächsten Jahre begleiten. Doch genau das ist auch das Spannende, das uns erwartet und die Branche weiter voranbringen wird.



498 Seventh Avenue, New York. 181,5 Mio US\$-Finanzierung für George Comfort & Sons, Inc., Loeb Partners Realty, LLC, SITQ. WestImmo: Lead Arranger & Agent.



Stichwort: Immobilien- Joint-Venture

Bei Projektentwicklungen kann der Finanzierungsbedarf des Entwicklers höher sein als die üblichen Beleihungsausläufe der Banken. Eine Möglichkeit, die so entstehende Finanzierungslücke zu schließen, sind Immobilien-Joint-Ventures. Der Geschäftsbereich Immobilien-Joint-Ventures hat sich seit Gründung der WestImmo bei einer Vielzahl von Projektentwicklungen erfolgreich engagiert und verfügt über ein umfangreiches Know-how.

Nachdem die WestImmo sich zuvor als Co-Investor gesellschaftsrechtlich an einem Development beteiligt hat, engagiert sich die Bank nunmehr mit einem partiarischen Darlehen an einer Projektentwicklung mit hohen Beleihungsausläufen. Hierbei handelt es sich um einen Kredit im Nachrang zum klassischen Developmentkredit mit einer angemessenen Beteiligung an dem Projektgewinn. Durch die Inanspruchnahme von Joint-Venture-Finanzierungen können bis zu 90 Prozent der Gesamtinvestitionskosten des Investments finanziert werden. Im Fokus

stehen Bürogebäude, Einzelhandelsimmobilien und Logistikobjekte.

„Mehrwert für alle Beteiligten“

Interview: Sandra Ludwig, Director Acquisitions and Sales des international tätigen Immobilienunter-

nehmens Rickmers Immobilien aus Hamburg, über die aktuelle Situation am Finanzierungsmarkt und die Vorteile von Immobilien-Joint-Ventures.

Frau Ludwig, wie stellt sich die Kreditvergabepaxis in der Immobilienfinanzierung derzeit aus Ihrer Sicht dar?



v.l.n.r.: Thomas Plagemann,
Thomas Blanke und Andreas Sperling
aus dem WestImmo-Geschäftsbereich
Immobilien-Joint-Ventures



Die gegenwärtige Situation ist immer noch nicht zufriedenstellend, aber der Ausblick für 2010 verspricht eine deutlich positive Tendenz. Finanzierungen für Bestandsimmobilien in guten Lagen sind wieder verfügbar, jedoch mit hohen Margen beziehungsweise Gebühren verbunden, was das Transaktionsvolumen hemmt. Auch Kredite für Projektentwicklungen sind disponibel, sofern bestimmte Kriterien wie der Vermietungsstand oder die Vermietbarkeit erfüllt sind. Allerdings dauern die Prüfungs- und Genehmigungsprozesse immer noch deutlich länger als vor einigen Jahren. Insgesamt wird ein erhöhter Eigenkapitaleinsatz verlangt, was aus unserer Sicht aber auch positive Effekte hat.

Wie meinen Sie das?

Nun, der Fokus liegt dadurch auf rentableren Projekten und Marktteilnehmern mit entsprechender Eigenkapitalstärke beziehungsweise dadurch bedingt auch bewussterem Umgang mit Risiken.

Sind Joint-Ventures beziehungsweise der Rückgriff auf Venture Capital der einzige Weg, über den sich Projekte mit höherem Finanzierungsbedarf – also in Größenordnungen von mehr als 70 bis 75 Prozent Fremdkapitalanteil – überhaupt noch realisieren lassen?

Sicherlich sind Kooperationen nicht der einzige, momentan jedoch ein gern genutzter Weg. Für Entwickler mit niedrigen Eigenkapitalreserven ist eine Kooperation mit einem kapitalstarken Partner oft eine gute Möglichkeit, Projekte überhaupt zu realisieren. Aber auch für zwei kapitalstarke Partner kann eine Kooperation aus Gründen der Diversifikation und Bündelung von Know-how sinnvoll sein.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die größten Vorteile eines Immobilien-Joint-Ventures?

Außer, dass sie sich finanzielle Ressourcen teilen, können beide Partner wechselseitig vom Know-how, den Erfahrungen sowie den Kontakten des jeweils anderen profitieren. Da

beide Partner an den Chancen und auch Risiken partizipieren, ist es im Rahmen eines Immobilien-Joint-Ventures zudem möglich, größere Volumen zu stemmen.

Was ist – neben dem notwendigen Kapital – aus Ihrer Sicht der wertvollste Beitrag, den eine Bank im Rahmen eines Joint-Ventures einbringen kann?

Durch die Zusammenarbeit mit Banken werden wichtige Erfahrungswerte aus anderen vergleichbaren Projekten in das Joint Venture eingebracht. Know-how im Bereich Finanzierung und Abwicklung sowie die gegebenenfalls lokale Expertise am Standort sind weitere wichtige Beiträge. Banken verfügen darüber hinaus in der Regel über ein ausgeprägtes Risiko- und Monitoring-System, das für alle Beteiligten einen Mehrwert bringen kann.

Das Wesentliche im Blick

The background of the page is an abstract composition of concentric white circles and teal-colored segments. The circles are arranged in a spiral pattern, creating a sense of depth and movement. The teal segments are interspersed between the circles, adding to the complexity of the design. The overall effect is a dynamic and visually engaging pattern.



**Gutes Risikomanagement in
der Immobilienfinanzierung
setzt am Objekt an.**

Von Rainer Spielmann,
Vorstandmitglied, WestImmo



Rainer Spielmann,
Vorstandmitglied, WestImmo



Risikomanagement: Politik und Branche reagieren auf die Finanzmarktkrise und versuchen mit einer weiterentwickelten Regulierung eine Wiederholung zu verhindern. Neue Vorgaben und mehr Kontrolle allein reichen dafür jedoch nicht aus.

Im Dezember 2009 stellte der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht in Form eines Konsultationspapiers seine Vorschläge zur Weiterentwicklung der Rahmenbedingungen für Finanzinstitute vor. Mit einem ganzen Bündel von Maßnahmen will der Ausschuss die Konsequenzen aus der Finanzmarktkrise ziehen und das internationale Finanzsystem dauerhaft krisenfest machen. Die im Raum stehenden Änderungen sind so umfassend, dass sie unter dem Oberbegriff „Basel III“ zusammengefasst werden.

Wesentliche Stoßrichtung ist, die Anforderungen an das Eigenkapital, das den durch Banken eingegangenen Risiken quasi als Deckungsmasse gegenübersteht, zu verschärfen und den Kreis der in diesem Sinne zu verwendenden Kapitalarten enger zu fassen. Auch die Risikoarten werden von ihrer Gewichtung her neu bewertet. So kam dem Liquiditätsrisiko in den Jahren vor Ausbruch der

Finanzmarktkrise eine eher nachgeordnete Bedeutung zu, denn die Banken konnten sich, die entsprechende Bonität vorausgesetzt, kurzfristig über den Geld- beziehungsweise Kapitalmarkt entsprechende Mittel beschaffen. Die Krise hat gezeigt, dass hingegen gerade das Liquiditätsrisiko besondere Berücksichtigung finden muss. So soll künftig ein verstärktes Augenmerk darauf gelegt werden, dass die Institute jederzeit ausreichend mit Liquidität ausgestattet sind und auch größere Verwerfungen an den Kapitalmärkten überstehen können.

Ob die Vorschläge aus Basel dazu beitragen, eine Krise wie die gerade erlebte künftig zu vermeiden, und ob sie das richtige Maß zwischen Regulierung und Stabilisierung auf der einen und Flexibilität und unternehmerischer Freiheit auf der anderen Seite darstellen, wird eine in den kommenden Monaten sicher heftig diskutierte Frage sein.

Nach derzeitigem Stand soll der neue Eigenkapitalakkord bereits Ende 2010 beschlossen werden und bis 2012 eingeführt werden.

Unabhängig von Details stellt sich die Frage, ob es mit „Basel III“ allein getan sein kann. Wohl eher nicht. Die Finanzmarktkrise, ihre Folgen und die sicher noch nicht abgeschlossene Suche nach ihren Ursachen werfen weitere Fragen auf.

Erstens:

Lassen sich die Vorstellung vom rational handelnden Akteur und das Bild von der Richtigkeit seiner Entscheidungen noch aufrechterhalten?



Über Standards und Regeln hinaus

Die Vorstellung des homo oeconomicus, des am Eigeninteresse orientierten, den eigenen Nutzen maximierenden und unter vollständiger Information rational handelnden Akteurs, prägte über Jahrzehnte die volkswirtschaftliche Debatte. Mehr noch: Zusammen mit der Annahme, dass die Summe solcher Verhaltensweisen aller Beteiligten schlussendlich zum gesamtwirtschaftlich optimalen Ergebnis führt, bildete sie die theoretische Grundlage für alle Bestrebungen, Regulierungen soweit wie möglich abzubauen und auf das freie Spiel der Marktkräfte zu vertrauen.

Die Debatte darüber, ob sich dieser Denkansatz noch aufrechterhalten lässt und ob sich die Ereignisse auch im Rahmen dieses Modells erklären lassen, ist mehr als ein Gelehrtenstreit im Elfenbeinturm. Die dabei gewonnenen Ergebnisse werden direkten Einfluss darauf haben, wie sich das regulatorische Umfeld an den Finanzmärkten langfristig entwickelt und damit das Umfeld bestimmen, in dem Banken künftig arbeiten werden. Zusammenfassend könnte man sagen: selten waren Volkswirtschaftstheorie und -lehre spannender und wirklichkeitsnäher als heute.

Während diese Diskussion aufgrund ihrer grundlegenden Implikationen sicher über einen sehr langen Zeitraum laufen wird, stellt sich die nächste aus der Krise resultierende Frage unmittelbar.

Zweitens:
Gibt es eine Chance, die richtigen Maßnahmen aus der Krise abzuleiten, umzusetzen und dauerhaft durchzuhalten?

Mit der Finanzmarktkrise und den Konsequenzen daraus verhält es sich ähnlich wie mit einer Straße, die auf den ersten Blick nicht gefährlich aussieht, auf der aber trotzdem ein schwerer Unfall geschehen ist. Unmittelbar danach ist der Ruf nach Konsequenzen laut, damit so etwas nicht wieder geschieht. Am besten ein Tempolimit von 50 km/h, kontrolliert durch ein Radargerät. Wenn die Erinnerung an den Unfall langsam verblasst, werden Stimmen lauter,

die davor warnen, es mit der Kontrolle nicht zu übertreiben. Vielleicht tut es ja auch ein simples Warnschild? Zumindest die Radarfalle müsste doch nicht sein. Und wer die Straße zum ersten Mal befährt, ärgert sich über das „vollkommen überflüssige“ Tempolimit und wittert dazu noch „reine Abzocke“.

Der Vergleich mit der Situation in der und um die Finanzmarktkrise ist zugegebenermaßen nicht frei von Zynismus, aber eben auch nicht ganz unrealistisch. Unmittelbar nach der Eskalation schwoll der Chor der Befürworter einer möglichst strengen Finanzmarktregulierung massiv an. Wer dem etwas entgegensetzen wollte, hatte angesichts der Wucht der Ereignisse und der – vermeintlichen Klarheit im Hinblick auf die Ursachen kaum Argumente. Der durch den G20-Gipfel in Pittsburgh erteilte Auftrag an den Baseler Ausschuss war die folgerichtige Konsequenz.

Unabhängig von der Regulierungsdiskussion war an den Kapitalmärkten in den ersten Tagen nach Lehman sowieso Übervorsicht das Gebot der Stunde. Wollte man im oben geschilderten Bild bleiben, drosselten sich die Akteure schon freiwillig auf Schrittgeschwindigkeit



herunter oder mieden die Straße gleich komplett. Auch in der Immobilienfinanzierung drückte sich das unter anderem im vielfach eingestellten oder nur sehr selektiv eingegangenen Neugeschäft oder gar in einem zeitweise blockierten Pfandbriefmarkt aus.

Die Krise ist zu tiefgreifend und zu allgegenwärtig, als dass kurzfristig mit einer Rückkehr zu Verhältnissen wie zu Boomzeiten zu rechnen wäre. Aber es ist schon interessant zu beobachten, wie einzelne Akteure bereits heute wieder aggressiver am Markt auftreten. Sei es in Bezug auf Konditionen oder im Hinblick auf Beleihungsausläufe. Zwischendurch sind schon wieder andere Stimmen zu hören, die vor einer Überregulierung warnen. Sie werden lauter, je mehr Zeit ins Land geht und es ist eine offene Frage, ob sich das erhöhte Risikobewusstsein auch über den nächsten Boom hinweg aufrechterhalten lässt.

Doch um eine konkrete Antwort auf diese Frage zu geben: Ja, es gibt eine Chance und wann sollte man sie besser ergreifen als jetzt. Wir stehen an der Stelle, an der uns die Ereignisse in ihrer Vehemenz und Auswirkung noch deutlich präsent sind. Jetzt können wir analysieren, Lehren

daraus ziehen und Maßnahmen beschließen, was auf dem Weltfinanzgipfel in Pittsburgh auch angestoßen wurde. Ziel muss es sein, die Stabilität und das Vertrauen an den Finanzmärkten dauerhaft wiederherzustellen. Dazu müssen verbindliche und international angewandte Regeln verabschiedet werden, um Risiken rechtzeitig zu erkennen und nicht schlagend werden zu lassen. Wir haben jetzt die Chance, uns in die Diskussionen und Expertengespräche einzuschalten und mitzudiskutieren. Nur so kann sichergestellt werden, dass die „richtigen“ Maßnahmen beschlossen und von denen, die davon betroffen sind, auch durchgehalten werden.

Eine andere Frage, wie sie sich nach jeder Katastrophe stellt – sei es ein Naturereignis oder eine Kernschmelze im Weltfinanzsystem – ist, ob es vor dem Ausbruch keine klaren Warnsignale gab.

Drittens:
Lassen sich geeignete Frühwarnsysteme etablieren, um eine erneute Eskalation rechtzeitig zu erkennen und ihr gegenzusteuern?

Wer diese Frage im Zusammenhang mit dem Weltfinanzsystem stellt, sollte sich vor Augen halten, dass hier vielleicht keine Frühwarnung gegeben wurde, aber dennoch durch entschlossenes Handeln zumindest Schlimmeres abgewendet wurde. Die historisch beispiellose Aktion von Staaten und Notenbanken weltweit hat den Zusammenbruch verhindert. Ein endgültiges Urteil über die ergriffenen Maßnahmen lässt sich allerdings erst fällen, wenn auch alle langfristigen Folgen bekannt sind. Es wird deshalb möglicherweise den nachfolgenden Generationen vorbehalten bleiben.

Angesichts der enormen Kosten der Rettung stellt sich die Frage



nach einem Frühwarnsystem umso dringender. Klar scheint, dass Nachbesserungsbedarf besteht: So meldete die Investmentbank Lehman Brothers nur wenige Tage vor ihrem Zusammenbruch eine Kernkapitalquote im zweistelligen Prozentbereich und damit weit über dem durch „Basel II“ vorgegebenen Mindestwert. Was später folgte, ist bekannt. Der Ansatz, neben der Kapitalausstattung künftig verstärkt die Liquidität der Institute in den Blick zu nehmen, führt deshalb in die richtige Richtung.

Egal welche weiteren Meldepflichten darüber hinaus zusätzlich eingeführt werden sollten, jedes Frühwarnsystem ist nur so gut, wie die Fähigkeit und Bereitschaft der Verantwortlichen ausgeprägt sind, Signale wahrzunehmen, Konsequenzen daraus zu ziehen und Maßnahmen durchzuführen. Um das für Banken zu gewährleisten, braucht es Strukturen, die den Dialog zwischen den Markteinheiten und den Vertretern des Risikomanagements fördern und die den Blick für übergeordnete Zusammenhänge schärfen.

Neben technischen und organisatorischen Voraussetzungen sowie erhöhten gesetzlichen Anforderungen sind die Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter des Finanzsystems selbst gefragt. Im Hinblick auf ihre fachliche Qualifikation ebenso wie – ein großes aber angemessenes Wort – auf ihren Berufsethos. Banker zu sein bedeutet, bewusst und verantwortungsvoll mit Risiken umzugehen. Wer das tun will, muss in der Lage sein, im Zweifel auch mal gegen den vermeintlichen Mainstream zu schwimmen. ■

Neugeschäftskomitee: flexibel und umfassend

Ganzheitliche Perspektive und effiziente Entscheidungsstrukturen: Das sind die Vorteile des Neugeschäftskomitees der WestImmo. Das Gremium behandelt eingehende Kreditanfragen und ist mit Vertretern aus Markt und Marktfolge, Immobilienbewertung und Syndizierung besetzt. Bereits in einem frühen Stadium der Kreditanfrage geben sie – unter dem Vorbehalt der Ergebnisse aus der weiteren notwendigen Prüfung – eine erste Einschätzung der Bank zum vorliegenden Geschäft ab. Kunden erhalten so eine zügige Rückmeldung auf ihre Finanzierungsanfrage und die Bank stellt sicher, dass auch Risiko- und Portfolioüberlegungen von Anfang an in der Kreditkonzeption berücksichtigt sind.



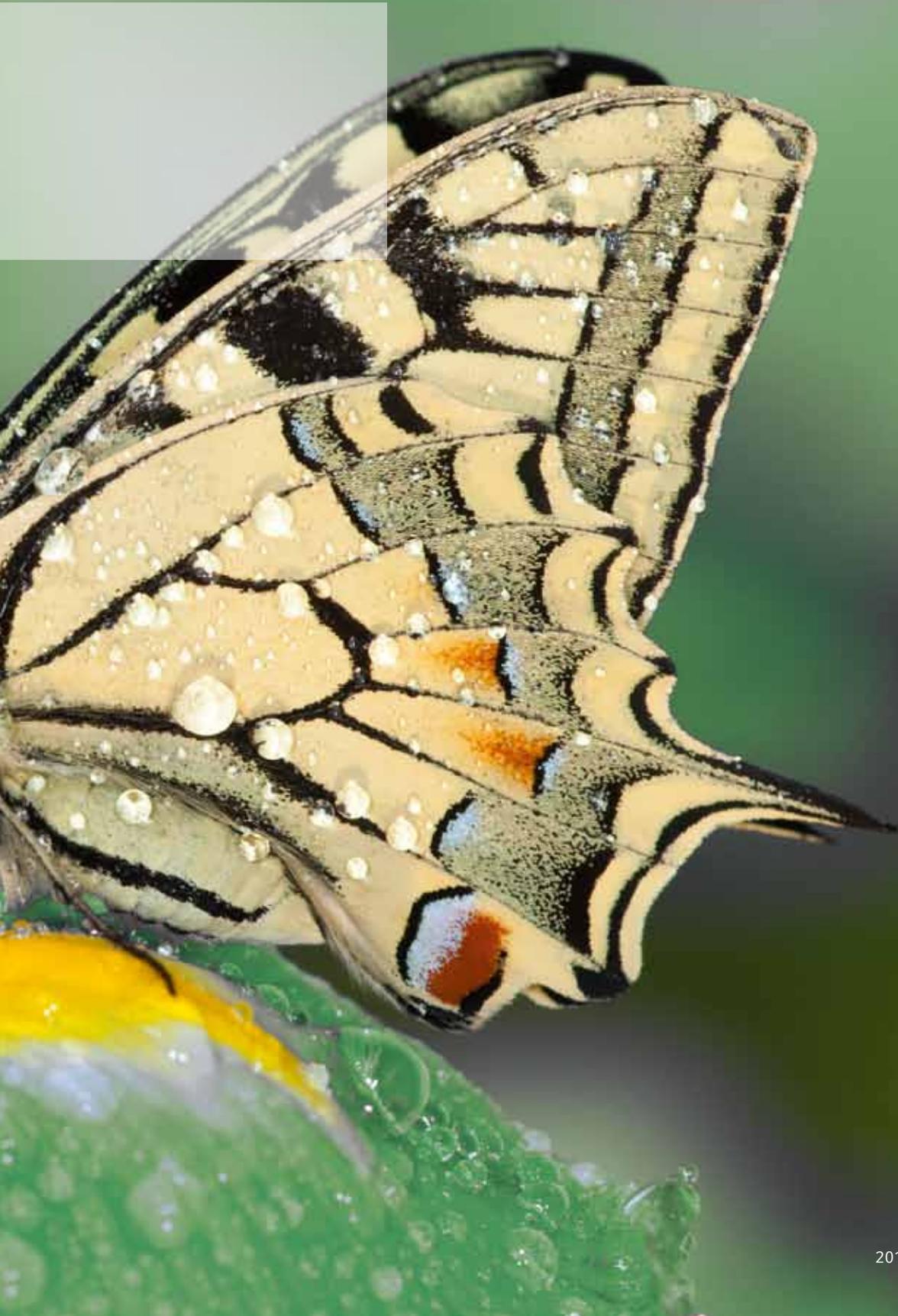
v.l.n.r.: Hartmut Eisermann, Managing Director, Credit Management; Frank Dierks, Executive Director, Credit Management; Piet Kok, Managing Director, Property Valuation & Research, WestImmo.

Mehr als „green“

Dauerhaft zukunftsfähige Gebäude müssen nachhaltig sein. Klimaschutz und Ressourceneffizienz sind dabei wichtige Punkte – aber nicht die einzigen Dinge, auf die es zu achten gilt.

Von Piet Kok, Managing Director, Property Valuation & Research, WestImmo und Britta Roden, Associate Director, Property Valuation & Research, WestImmo







Wie lässt sich Nachhaltigkeit messen?



Wie lässt sich Nachhaltigkeit messen und welchen Einfluss hat sie auf Bewertung und Zukunftsfähigkeit von Gebäuden?

Die Diskussion über Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft hat durch die Anforderungen des Gesetzgebers und besonders der Energieeinsparverordnung in den vergangenen Jahren deutlich an Relevanz gewonnen. Die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards und der ganzheitliche Blick auf die ökologische, soziale und ökonomische Performance einer Immobilie ist längst mehr als ein Modethema oder eine gute Möglichkeit, das Firmenimage zu verbessern. Kurzfristig mag die Bewältigung der Finanzmarktkrise die wichtigste Herausforderung der Immobilienbranche sein, langfristig wird jedoch die Nachhaltigkeit wieder in den Fokus rücken.

Entscheidend für die Weiterentwicklung des Themas wird sein, Nachhaltigkeit messbar zu machen.

Dabei lag in den vergangenen Jahren das Augenmerk hauptsächlich auf der Energieeinsparung einer Immobilie. Sowohl die Forderungen des Gesetzgebers als auch gängige Gütesiegel wie Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), BRE Environmental Assessment Method (BREEAM) oder das Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) stellen diesen Aspekt in den Vordergrund. Die Frage ist jedoch, wie sich die Vorzüge nachhaltiger Immobilien über die Energieeinsparung hinaus quantifizieren lassen. Insbesondere muss geklärt werden, ob und wie sich durch Nachhaltigkeit ein messbarer finanzieller Vorteil erzielen lässt.

Erstens:
Nachhaltige Bewertung von Immobilien

Zweitens:
Bewertung nachhaltiger Immobilien.

Unter Immobilienbewertern gibt es derzeit zwei Themen, die um den Schwerpunkt der Nachhaltigkeit kreisen und die auf den ersten Blick nicht miteinander verbunden sind.

Die nachhaltige Bewertung von Immobilien ist von besonderer Bedeutung für finanzierende Banken. Schließlich ist für die Gewährung von Krediten entscheidend, dass Zins- und Tilgungszahlungen jederzeit geleistet werden können. Im Beleihungswertverfahren wird ein nachhaltiger Wert ermittelt, den die Immobilie auch in konjunkturell schwachen Zeiten erzielen soll. Bei der Ermittlung dieses nachhaltigen Werts wird durch eine Bedarfsanalyse festgestellt, ob eine dauerhafte Nachfrage durch andere Nutzer oder andere Nutzungen für die Immobilie besteht.

Bei der Bewertung nachhaltiger Immobilien konnte, soweit bekannt, bisher niemand eine Wertsteigerung von „Green Buildings“ nachweisen. In den vergangenen Jahren ist die Bedeutung von Zertifikaten wie LEED, BREEAM und DGNB, in denen die nachhaltigen Eigenschaften von Immobilien festgehalten werden können, in den Vordergrund



gerückt. Diese Zertifikate sind zwar erfolgreich darin, eine Vergleichbarkeit unterschiedlicher Nachhaltigkeitskriterien zu erstellen, aber eine Wertsteigerung der Immobilie kann durch ein Zertifikat nicht gemessen werden. Der Mehrwert von Green Buildings gegenüber herkömmlichen Gebäuden wird sich erst langfristig durch die Nutzernachfrage quantifizieren lassen.

Auf den ersten Blick mögen dies zwei völlig unterschiedliche Aufgabenstellungen sein. Einerseits geht es darum, Werte zu ermitteln, die den Marktschwankungen standhalten. Andererseits wird gefragt, welchen Wert die neuen Green Buildings eigentlich haben. Diese beiden Fragestellungen haben eines gemeinsam, nämlich dass niemand das Wort „nachhaltig“ genau definieren kann, weder in der Bewertung noch im ökologischen Zusammenhang. Wir wagen die Behauptung, dass diese beiden Themen miteinander verknüpft werden müssen, um eine zielführende Auseinandersetzung zu führen, denn in beiden Fällen werden nachhaltige Werte von der Nachfrage im Markt bestimmt.

Die Nachfrage im Markt lässt sich am besten durch die erzielbare Miete abbilden. Bei der nachhaltigen Bewertung geht es darum, eine Miete abzubilden, die verlässlich über den Lebenszyklus einer Immobilie erzielt werden kann. Bei nachhaltigen Gebäuden geht man davon aus, dass während der Bauphase zwar höhere Kosten anfallen, Mieter jedoch bereit sind, höhere Kaltmieten bei gleichzeitig niedrigeren Nebenkosten zu zahlen.

In der Verknüpfung beider Diskussionen um Nachhaltigkeit lässt sich dann daraus schließen, dass nachhaltige Immobilien langfristig einen Wettbewerbsvorteil gegenüber herkömmlichen Gebäuden haben, weil sie während ihres Lebenszyklus eine höhere Nachfrage und somit eine höhere Nettokaltmiete bei gleichbleibenden Gesamtraumkosten erzielen können. Dies wiederum wirkt sich auf den nachhaltigen Wert einer Immobilie aus, denn die erzielbare Miete eines Green Buildings wird aufgrund der höheren Nachfrage selbst in Krisenzeiten weniger schwanken als bei herkömmlichen Gebäuden. Aus Sicht der Banken ist langfristig denkbar,

dass nachhaltige Immobilien einen höheren Beleihungswert begründen und sie diesen Vorteil auch in der Refinanzierung berücksichtigen werden.

Die Nachhaltigkeit von Immobilien wird in der Finanzierung also zunehmend an Bedeutung gewinnen. Eine Wertsteigerung wird sowohl bei nachhaltigen Immobilien als auch bei der nachhaltigen Bewertung nur über die Miete erzielbar sein. Für Banken stellt sich die Frage, wo sie als Kapitalgeber langfristig niedrigere Risiken sehen. Dabei wird der Fokus jedoch nicht auf neuen Gebäuden liegen, die ohnehin mit dem modernsten Stand der Technik ausgestattet werden und dadurch Vorteile gegenüber Bestandsimmobilien haben. Die wirkliche Herausforderung wird darin bestehen, den Bestand zu analysieren und den monetären Nachteil gegenüber nachhaltigen Gebäuden aufzuzeigen.

Bei Banken bezieht sich der überwiegende Teil des bestehenden Kreditportfolios und der eingehenden Kreditanfragen auf Bestandsimmobilien. Daher ist die Bewertung nachhaltiger Immobilien allein nicht ausreichend, vielmehr muss das Ge-

Piet Kok, Managing Director, Property Valuation & Research, WestImmo und Britta Roden, Associate Director, Property Valuation & Research, WestImmo.



genteil analysiert werden: Wie hoch ist der sukzessive Wertverlust nicht nachhaltiger Immobilien?

Bevor Kriterien der Nachhaltigkeit in die Finanzierung mit einfließen, muss daher zunächst geklärt werden, wie sich der ökonomische

Nachteil eines nicht nachhaltigen Gebäudes gegenüber einer nachhaltigen Immobilie quantifizieren lässt.

Derzeit arbeiten unterschiedliche Interessengruppen an Konzepten, wie man die Nachhaltigkeit von Immobilien quantifizieren kann.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der WestImmo sind in mehreren Arbeitskreisen vertreten und tragen dort durch ihr Expertenwissen zur Lösungsfindung bei.

Internationale Zertifizierungssysteme für nachhaltige Gebäude

System (Land)	DGNB (Deutschland)	BREEAM (Großbritannien)	LEED (USA)	Green Star (Australien)
Prüfungsschwerpunkte	Sechs Nachhaltigkeitskriterien: <ul style="list-style-type: none"> • Ökologische Qualität • Ökonomische Qualität • Soziokulturelle und funktionale Qualität • Technische Qualität • Prozessqualität • Standortqualität 	<ul style="list-style-type: none"> • Planungs- und Bauablauf • Gesundheit und Komfort • Ressourcenverbrauch (Energie, Wasser) • Eingesetzte Materialien • Flächenverbrauch 	Sechs Nachhaltigkeitskriterien: <ul style="list-style-type: none"> • Grund und Boden • Wasserhaushalt • Energie und Atmosphäre • Materialien und Ressourcen • Raumluft • Innovation und Design 	<ul style="list-style-type: none"> • Energie • Emissionen • Materialien • Flächenverbrauch und Ökologie • Wasser • Transport • Aufenthaltsqualität im Innern • Management
Benotung	<ul style="list-style-type: none"> • Bronze • Silber • Gold (vorläufig) 	<ul style="list-style-type: none"> • bestanden: „pass“ • gut: „good“ • sehr gut: „very good“ • herausragend: „excellent“ 	<ul style="list-style-type: none"> • LEED-zertifiziert • LEED Silber • LEED Gold • LEED Platin 	<ul style="list-style-type: none"> • vier Sterne: „Best Practice“ • fünf Sterne: „Australian Excellence“ • sechs Sterne: „World Leadership“

Quelle: Drees & Sommer

Nachhaltigkeit in der Immobilien- finanzierung

Im Jahr 2009 finanzierte die WestImmo als Teil eines Konsortiums den „Bank of America Tower“ in New York. Das Kreditvolumen betrug insgesamt 1.275.000.000 US\$. Das Gebäude ist die zweithöchste Immobilie in New York (366 Meter), 54 Stockwerke mit einer Fläche von 2.354.000 Squarefoot. Der Tower befindet sich in der Nähe des Times Square in Midtown Manhattan. Der Neubau wurde 2009 fertiggestellt und dient der Bank of America als Unternehmens Hauptsitz.

Bank of America Tower, One Bryant Park, New York, USA

Die Immobilie One Bryant Park wurde als nachhaltiges Gebäude konzipiert und errichtet. Sie ist eines der ersten Hochhäuser, die voraussichtlich den höchsten Energieeffizienzstandard des US Green Building Council's erreichen wird: die Auszeichnung „Platin“ des Siegels „Leadership in Energy and Environmental Design“ (LEED).

Besondere Merkmale des Gebäudes sind spezielle Fenster, die besonders viel Sonnenlicht hereinlassen und somit Beleuchtung im Innenraum schaffen, sowie ein in die Fußböden integriertes Kühlsystem

(Floating Floors), das für ein angenehmes Raumklima sorgt. Regenwasser und Abwasser werden aufbereitet und wiederverwendet, wodurch der Wasserverbrauch um mehrere Millionen Liter pro Jahr reduziert werden kann.

Das Gebäude wurde mit einem Heizkraftwerk ausgestattet, das über Kraft-Wärme-Kopplung 75 Prozent des Energiebedarfs und 100 Prozent des Warmwasserbedarfs der Immobilie deckt. Es besitzt einen bequemen Zugang zur New Yorker U-Bahn, sodass Nutzer mit öffentlichen Verkehrsmitteln bis direkt vor den Haupteingang des Gebäudes fahren können. Beim Bau wurde zudem darauf geachtet, dass die Baustoffe aus einem Umkreis von 500 Kilometer stammen und überwiegend aus erneuerbaren Rohstoffen und Recycling-Komponenten bestehen.

Die Baukosten für den Turm inklusive aller technischen Besonderheiten betragen Angaben zufolge 5.400 US\$ pro Quadratmeter. Damit lagen sie über den durchschnittlichen Neubaukosten für New Yorker Bürohochhäuser (4.800 US\$ pro Quadratmeter). Die Mehrkosten sind hauptsächlich durch die Ausstattung mit besonders sparsamer Gebäudetechnik und dem Einbau des Kraft-



Wärme-Kopplungs-Systems entstanden. Mit Investitionen in Nachhaltigkeit ist die Erwartung einer besseren Vermietbarkeit und einer langfristigen Mieterbindung verbunden, weil diese Merkmale auch für Mieter einen ideellen Wert darstellen und vergleichbare Objekte nur schwer zu finden sind.



Sascha Kilb über Nachhaltigkeit

Interview mit Sascha Kilb, Geschäftsführer der Drees & Sommer GmbH, Frankfurt

Was sind die maßgeblichen Kriterien der Nachhaltigkeit?

Die Verbesserung der Nachhaltigkeit von Gebäuden wird stets unter drei Gesichtspunkten betrachtet werden: ökonomisch, ökologisch und sozial. Das Ziel nachhaltigen Bauens ist vor allem Qualität – in einer umfassenden und langfristigen Perspektive. So sind nachhaltige Gebäude wirtschaftlich effizient, umweltfreundlich und ressourcensparend. Sie sind für ihre Nutzer behaglich und gesund, und sie fügen sich optimal in ihr soziokulturelles Umfeld ein.

Welche Ziele verfolgt die Mehrheit der Investoren?

Unternehmen, die in Green Buildings investieren, zielen vor allem auf den wirtschaftlichen Vorteil ab. Dass dies die wichtigste Motivationsquelle ist, hat eine von Drees & Sommer durchgeführte Marktstudie* zum Thema Green Building gezeigt. Demnach gehen 71 Prozent der befragten Kunden und Interessenten davon aus, dass nur nachhaltige Gebäude in Zukunft gewinnbringend vermarktet werden können. Als treibende Kräfte im Markt für Green Buildings werden vor allem steigende Preise

für Energie und Rohstoffe und ein verstärktes Umweltbewusstsein, 87 Prozent, sowie die Nachfrage von Nutzern nach nachhaltigen Gebäuden, 64 Prozent, genannt.

Welche Konsequenzen hat das Thema Nachhaltigkeit für die Lebenszykluskosten?

Nachhaltiges Bauen soll sich im Idealfall sowohl für Eigentümer, Investoren und Projektentwickler als auch für die Nutzer einer Immobilie rechnen. Allerdings sind die Effekte von Green Buildings auf Mieten und Preise aufgrund der Heterogenität von Gebäuden und der fehlenden Langzeiterfahrung schwer zu erfassen. Was sich jedoch nachweisen lässt, sind die geringeren Betriebskosten von Green Buildings, die sogenannte zweite Miete. Von diesem ökonomischen Vorteil profitieren Eigentümer und Mieter. Aber auch für Investoren, Bauträger und Projektentwickler sind die geringeren Lebenszykluskosten ein Argument, um am Markt höhere Kaufpreise verlangen zu können. Durch eine möglichst frühzeitige strategische Einflussnahme können die Wirtschaftlichkeit von Gebäuden somit gezielt

gesteigert und auftretende Umweltwirkungen über den Lebenszyklus minimiert werden.

Gibt es unterschiedliche Zielsetzungen bei Neubauprojekten und im Bestand? Welche Verbesserungspotenziale sind vorhanden?

Neubauten können am stärksten in ihrer Gebäudeperformance beeinflusst werden und somit besteht in diesem Bereich in der Regel auch mehr Interesse an einer Zertifizierung. Will man allerdings im Zuge der nachhaltigen Entwicklung eine besonders große Wirkung erzielen, muss der Gebäudebestand berücksichtigt werden. Denn hier liegen sehr große Einsparpotenziale – nicht nur beim Energiebedarf.

Durch eine Bestandszertifizierung kann eine gezielte Wertsteigerung des Objekts oder die Chance einer längerfristigen Mieterbindung für den Gebäudeeigentümer erzielt werden. Darüber hinaus profitiert der Mieter selbst von den niedrigeren Energiekosten oder einem hohen Komfort im Gebäude.

Auch der Bestand kann im Rahmen von Zertifizierungen bewertet



werden. Neben den Green Building-Labels LEED und BREEAM, die bereits ihre eigenen Verfahren zur Bewertung von Bestandsimmobilien mit Fokus vor allem auf Umweltkriterien anwenden, bereitet derzeit die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB ein eigenes Bewertungssystem „DGNB-Bestand“ vor. Grundlage des Systems bilden die bereits aus der Neubauversion bewährten Kategorien Ökologie, Ökonomie, Funktionalität, Technik, Prozesse und Standort.

Welche Unterschiede und Gemeinsamkeiten bestehen zwischen den Green Building-Zertifikaten?

Unter dem Dach des „World Green Building Council“ hat sich eine Reihe von internationalen und nationalen Nachhaltigkeitszertifikaten entwickelt, die die Nachhaltigkeit von Immobilien messbar und damit teilweise vergleichbar machen. Dabei sind die Tiefe der Erhebung und die Komplexität der Kriterien bei den einzelnen Zertifizierungen sehr unterschiedlich. Zu den zahlreichen Labels zählt das britische BREEAM-Zertifikat, das bereits seit zwanzig Jahren auf dem Markt ist. Seit eini-

gen Jahren existiert das LEED-Zertifikat des US Green Building Councils. Die DGNB entwickelte ein eigenes Zertifizierungssystem, das seit 2009 existiert. In Österreich ist ebenfalls bereits ein solches System ins Leben gerufen worden. Auch andere Länder wie Polen, Bulgarien oder Russland sind aktiv dabei, eigene Labels zu etablieren. Alle genannten Gütesiegel besitzen einen Grundstock an Kriterien, die als Themenfelder für nachhaltiges Bauen anerkannt sind. Welche Zielwerte jedoch festgeschrieben sind, ist je nach Label unterschiedlich. So werden zum Beispiel bei allen Systemen die wesentlichen Energieverbraucher, wie Heizen, Kühlen, Beleuchten und so weiter betrachtet. Die Anforderungen an den Gesamtenergiebedarf des Gebäudes während der Nutzungsphase und der damit verbundenen Auszeichnung sind jedoch unterschiedlich hoch.

Wie stehen die Chancen für ein weltweit einheitliches Zertifizierungssystem?

Wir bei Drees & Sommer gehen davon aus, dass es eine Entwicklung hin zu einer einheitlichen System-

struktur geben wird. Jedenfalls ist dies wünschenswert, um das Thema nachhaltiges Bauen weltweit voranzutreiben und auch um besser vergleichen zu können. Welches System sich letztendlich durchsetzen wird, ist noch offen. Das Gütesiegel der DGNB hat allerdings einen großen Vorteil im Hinblick auf den Export in andere Länder. Dieser liegt in der einfachen Adaption des Zertifikats an länderspezifische Bauvorschriften und Standards. Das deutsche System ist darüber hinaus das neueste, umfangreichste und modernste Zertifikat auf dem Markt. Die Grundsätze, nach denen Nachhaltigkeit bewertet wird, haben sich erst in den vergangenen Jahren herauskristallisiert. BREEAM und LEED wurden nach dem damaligen Wissensstand entwickelt und beziehen sich nicht auf heutige Standards. Das DGNB-Siegel könnte also die Basis liefern für ein weltweit einheitliches System. ■

* Dirk Weisser: Marktstudie zum Thema Green Building für die Drees & Sommer AG. Freie wissenschaftliche Arbeit zur Erlangung des Grades des MBA, Master of Business Administration in International Marketing. Fachhochschule Reutlingen, European School of Business (ESB): Juni 2009

Arbeit der Zukunft

Drei Trends wirken sich langfristig auf den Büroimmobilienmarkt und den Büroarbeitsplatz aus: die demografische Bevölkerungsentwicklung, die zunehmende Globalisierung der Märkte sowie ein zunehmendes Nachhaltigkeitsbewusstsein. Herausforderungen für die Immobilienbranche – und gleichzeitig ihre große Chance.

Von Professor Dr. Nico B. Rottke, Institutsdirektor EBS Real Estate Management Institute und Diana Dabir, Bachelor-Graduierte, Immobilienwirtschaftslehre, EBS*

* Beim folgenden Text handelt es sich um die Zusammenfassung eines Fachbeitrags von Herrn Professor Dr. Rottke und Frau Dabir. Den vollständigen Text lesen Sie auf der Website der WestImmo: www.westimmo.com



Megatrends und Implikationen



Erstens:
Megatrends und
deren Auswirkungen
auf den Immobilien-
markt

Demografische Entwicklungen

Die Bevölkerungszahl Deutschlands wird in den kommenden Jahren drastisch sinken. Geht man aufgrund historischer Entwicklungen von einer annähernd konstanten Geburtenrate von statistisch 1,4 Kindern pro Frau aus, fällt jede neue Generation um ein Drittel kleiner aus, als die ihrer Eltern. Selbst wenn man davon ausgeht, dass die Bevölkerungszahl durch Zuwanderung pro Jahr um etwa 100.000 Personen wächst, wird Deutschland im Jahr 2030 mit 77,4 Millionen Menschen rund 5 Prozent weniger Einwohner haben als heute.

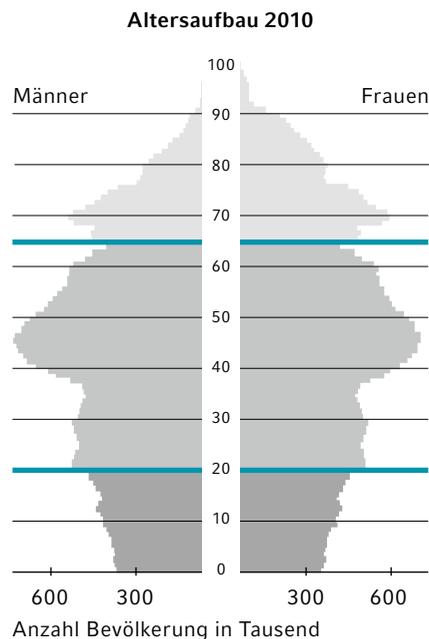
Neben der Schrumpfung ist die Vergreisung der deutschen Gesellschaft die zweite wichtige demo-

grafische Entwicklung. Betrug die durchschnittliche Lebenserwartung eines neugeborenen Jungen im Jahr 2007 noch 77,2 und eines neugeborenen Mädchens noch 82,4 Jahre, so wird für das Jahr 2060 bereits eine Lebenserwartung von 85 beziehungsweise 89,2 Jahren prognostiziert. Heute sind die mittleren Altersklassen besonders stark vertreten, die jüngeren und älteren hingegen vergleichsweise schwach.

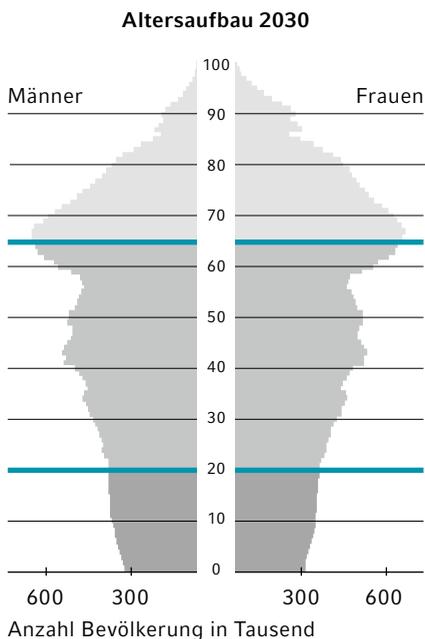
Der Trend zu einer schrumpfenden und alternden Bevölkerung lässt sich nicht mehr umkehren; lediglich Tempo und Ausmaß der Entwicklung lassen sich beeinflussen.

Fest steht: Über die Entwicklung des Erwerbspersonenpotenzials wird sich der Rückgang der Bevölkerungszahl auf den Büroimmobilienmarkt auswirken. Daraus das Schreckensszenario einer stetig sinkenden Flächennachfrage zu entwickeln wäre jedoch voreilig. Hängt doch die Nachfrage nach Büroflächen nicht monokausal von der Zahl der Bürobeschäftigten ab, sondern auch von der Entwicklung weiterer Faktoren. Diese könnten die negativen demografischen Effekte in Deutschland abmildern, aber – bei nachteiligem Verlauf – auch verstärken.

Bevölkerungspyramide
Deutschlands im Jahr
2010 und 2030



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2009



Globalisierung der Märkte

Die weltweite Öffnung der Märkte erhöht den Leistungs- und Standortwettbewerb zwischen den Nationen. Kaum ein anderes Industrieland ist so intensiv in die internationale Arbeitsteilung eingebunden wie die Exportnation Deutschland. Im Zuge der Globalisierung hat die Bundesrepublik einen Strukturwandel von einer Industrie- zu einer Dienstleistungsgesellschaft erlebt und befindet sich nun im Wandel zu einer Informations- beziehungsweise Wissenschaftsgesellschaft.

Aufgrund von absoluten und relativen Kostendifferenzen werden einfache und arbeitsintensive – und in Deutschland relativ kostenintensive – Tätigkeiten ins Ausland verlagert. Hierzulande werden währenddessen die humankapitalintensiven Teile der Wertschöpfungskette bearbeitet. Und das macht sich auf dem Arbeitsmarkt bemerkbar: Die Zahl der Bürobeschäftigten steigt seit Jahrzehnten und soll bis zum Jahr 2030 weiter wachsen.

Der anhaltende Strukturwandel wird daher in den kommenden Jahren stabilisierend auf den Büroimmobilienmarkt wirken. Gleichzeitig wird

er die zukünftige Stadtentwicklung in Deutschland beeinflussen. Der Bedarf an einfachen Produktionsflächen sinkt, während Unternehmen vermehrt qualitativ hochwertige Immobilien nachfragen. Stadtplaner müssen auf die veränderten Anforderungen eingehen, um Brachflächen und Kümernutzung zu vermeiden.

Zunehmendes Nachhaltigkeitsbewusstsein

Die Diskussion um den Klimawandel, steigende Rohstoff- und Energiepreise und das Bewusstsein, dass die natürlichen Ressourcen endlich sind, betrifft auch die Immobilienwirtschaft. Sogar im besonderen Maß: Schließlich ist es weitgehender Common Sense, dass 25 bis 40 Prozent des Energieverbrauchs, circa 30 Prozent des Rohstoffverbrauchs und 30 bis 40 Prozent der Treibhausgasemissionen auf Immobilien entfallen. Der Zusammenhang ist klar und die Branche beschäftigt sich auch seit mehreren Jahren intensiv mit dem Thema – trotzdem hat sich noch kein Markt für nachhaltige Immobilien entwickelt.

Es ist aber davon auszugehen, dass in Zukunft vermehrt nachhaltigkeitsorientierte Gebäude am Büroimmobilienmarkt platziert werden. Nachhaltigkeit von Immobilien ist längst kein reines Imagethema mehr. Vielmehr handelt es sich vor dem Hintergrund der künftigen Entwicklung der Rohstoff- und Energiepreise um ein konkurrenzfähiges Geschäftsmodell. Die gesetzlichen Grenzwerte zur Regulierung der CO₂-Emissionen werden auch in Zukunft immer strenger formuliert, sodass Immobilien, die schon heute die Grenzwerte nur knapp erreichen, in zehn Jahren wirtschaftlich überaltert sein werden.

Also: Der Trend zu nachhaltigen Immobilien bietet eine weitere Möglichkeit, die Auswirkungen des demografischen Wandels und das damit einhergehende langsamere Wachstum auf den Büroimmobilienmärkten zumindest noch in den nächsten zwanzig Jahren abzumildern.

Bis zum Jahr 2030 wird sich nicht nur der Büroimmobilienmarkt aufgrund der beschriebenen Mega-

trends verändern – auch der Büroarbeitsplatz selbst wird einen tiefgreifenden Wandel erleben. Eine erfolgreiche Gesellschaft definiert sich in einer globalisierten Welt nicht mehr über die präzise und hochwertige Fertigung von Waren, sondern über die erfolgreiche Schöpfung neuer Ideen und marktfähiger Produkte. Während die Zentralität des Arbeitsplatzes und starre Arbeitszeiten an Bedeutung verlieren, werden Flexibilität, Kommunikation und Mobilität im Arbeitsalltag wichtiger. Forscher des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) haben in der Office-21-Studie die entscheidenden Einflussfaktoren auf die Performance im Büro empirisch analysiert.

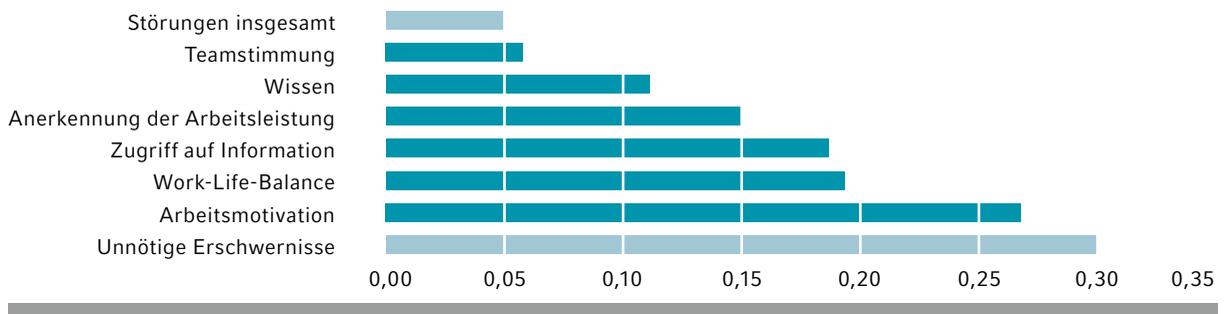
Zweitens:
Implikationen für
den Arbeitsplatz der
Zukunft

Neue Technologien

Die Leistung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hängt sehr stark von der gegebenen Arbeitsinfrastruktur ab. Beschäftigte, die in Form alternierender Telearbeit arbeiten, also bisher standortgebundene Tätigkeiten ortsunabhängig und zeitlich flexibel durchführen, benötigen dafür entsprechende Technologien. Ein schneller, effizienter, ortsunabhängiger Informationszugriff und Transfer von erarbeitetem Wissen durch passende E-Work-Technologien, die das Arbeiten im Büro, von zu Hause oder unterwegs ermöglichen, bringen wichtige Wettbewerbsvorteile.

Des Weiteren korrelieren Visualisierung und Produktivität miteinander. Arbeitsmaterial, das heutzutage noch in Papierform vorliegt, wird künftig vermehrt digital verfügbar sein. Heutige Computerbildschirme werden nicht mehr ausreichen, da das Wechseln zwischen verschiedenen Fenstern auf dem Desktop unübersichtlich und zeitintensiv ist. Größere Bildschirme oder Multi-

Einflussfaktoren der Büroperformance



Einflussstärke (β-Wert im Rahmen einer Regressionsanalyse)

■ = negativer Einfluss ■ = positiver Einfluss

Quelle: IAO (2003), Seite 64



Professor Dr. Nico B. Rottke,
MRICS
Institutsdirektor
EBS Real Estate
Management Institute,
Department of Finance,
Accounting and Real
Estate, European Business
School (EBS).
International University
Schloss Reichartshausen,
Wiesbaden/Rheingau.

Monitor-Einrichtungen werden daher in Zukunft das Bild des Arbeitsplatzes prägen, um die Produktivität der Belegschaft zu steigern.

Kreatives Arbeitsumfeld

Eine entscheidende Rolle für die Produktivität hat zudem das Arbeitsumfeld selbst. Während durch die Weiterentwicklung der E-Work-Technologien viele routinierte Arbeitsprozesse von Computern übernommen werden, fallen den Mitarbeitern heute hauptsächlich kreative Aufgaben zu. Die Arbeitsumgebung muss daher inspirierend, kommunikativ und flexibel gestaltet sein, gleichzeitig aber die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfüllen.

Die Begriffe „non-territoriales Büro“ und „Desk Sharing“ sind die wohl bekanntesten Arbeitskonzepte der New Work-Ära. Mit dem Trend zu Sharing-Konzepten geht der Verlust des individuellen Arbeitsplatzes einher. Die persönliche Gestaltung durch Blumen oder Fotos weicht den Containern, sogenannten Caddies, in denen das gesamte Arbeitsmaterial des jeweiligen Beschäftigten transportiert wird.

Dass die Dekoration des eigenen Arbeitsplatzes mit persönlichen Gegenständen jedoch nur geringen Einfluss auf das Wohlbefinden der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat, zeigt die IAO-Studie *Soft Success Factors*. Vielmehr tragen die Zufriedenheit mit der Arbeit und die Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen zum Wohlbefinden bei. So kann die Bedeutung von „Kommunikationsmarktplätzen“ des persönlichen Austauschs, wie beispielsweise eine Cafeteria, für die Arbeitsproduktivität nicht oft genug betont werden. Zudem ist es wichtig, ein Ambiente zu schaffen, das einen hochwertigen und repräsentativen Eindruck vermittelt.

Nachhaltigkeit am Arbeitsplatz

Nachhaltigkeit spielt in Zukunft nicht nur in der Architektur der Gebäude, sondern auch im Büro selbst eine Rolle; der Begriff „Green Office“ wird vermehrt an Bedeutung gewinnen. Ein Green Office lässt sich in drei Komponenten unterteilen: Green IT, Green Interior und Green Behavior. Green IT verweist auf die Nutzung von E-Work-Technologien

wie beispielsweise Videokonferenzen und Telekonferenzen, bei der sowohl wirtschaftliche als auch ökologische Vorteile erreicht werden können. Der Begriff Green Interior beschreibt dagegen die Verwendung umweltfreundlicher Materialien und als Green Behavior wird das Umweltbewusstsein der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bezeichnet.

Zukünftig wird die Herausforderung bei der Entwicklung von Bürogebäuden darin liegen, die individuellen Anforderungen von Unternehmen zu analysieren und das Gebäude dementsprechend als Hülle um den Arbeitsplatz zu bauen, damit eine Passgenauigkeit zwischen Nutzer und Immobilie hergestellt werden kann. Gleichzeitig stehen Projektentwickler vor der Herausforderung, zweckmäßige Grundrissvarianten zu entwickeln, die so gestaltet sind, dass auch ein Mieterwechsel mit möglichst geringen Umbaukosten verbunden ist.



Wirtschaftskrise, demografischer Wandel, E-Commerce – der klassische Einzelhandel steht vor enormen Herausforderungen. Um sie zu meistern sind individuelle Konzepte gefragt, besonders für Handelsimmobilien.
Von Martin Erbe, Managing Director Kontinentaleuropa, WestImmo

Führt man sich das Ausmaß der Finanzmarktkrise und ihre Folgen vor Augen, kann man sagen, dass sich der Einzelhandelsmarkt im Vergleich zu den anderen Wirtschaftszweigen recht gut behauptet hat. Das gilt für Deutschland wie auch für die Mehrzahl der Staaten Kontinentaleuropas. Die Mieten sind in den Spitzenlagen weitestgehend stabil geblieben. Der private Konsum hat sich in den meisten westeuropäischen Märkten als volkswirtschaftlicher Stabilitätsanker erwiesen. Mit Blick auf 2010 erwarten Experten für die europäischen Kernmärkte eine weitere Stabilisierung der Einzelhandelsumsätze und auch der Mieten in Spitzenlagen auf dem derzeitigen Niveau. Deutliche Ausnahme ist Spanien. Hier sind die Mieten wie auch die Einzelhandelsumsätze sehr stark eingebrochen und sie sinken noch weiter.

Es empfiehlt sich allerdings, beim Blick auf die Lage und Perspektive des Einzelhandels nicht nur reine gesamtwirtschaftliche Faktoren, sondern auch Trends in die Überlegungen einzubeziehen. Sie können zukünftig einen nicht unerheblichen Einfluss auf die Entwicklung des Einzelhandels ausüben.

Herausforderungen demografischer Wandel und E-Commerce

Der stationäre Einzelhandel steht vor großen strukturellen Herausforderungen – und mit ihm die Eigentümer und Betreiber entsprechender Immobilien. Hier gilt es in erster

Linie, Antworten auf die wachsende Konkurrenz durch elektronische Formate und den demografischen Wandel zu finden.

E-Commerce-Angebote sind schon heute auf dem Vormarsch und werden durch interaktive Elemente weiter ausgebaut. Mit den „Digital Natives“ wächst eine Generation heran, für die Onlineshopping bereits eine Selbstverständlichkeit ist und die diese Einkaufsmöglichkeit intensiv nutzt. Zukünftig werden Kunden immer seltener gezwungen sein, zum Einkaufen das Haus zu verlassen.

Zudem trägt die Bevölkerungsentwicklung dazu bei, dass strukturschwache Regionen in Zukunft erheblich weniger Einwohner haben werden. Experten gehen davon aus, dass sich die EU-Bevölkerung bis zum Jahr 2060 um knapp 9,7 Prozent verringern wird, sollte diese Ent-

Mall oder Mail?



- ① Galeria Mokotów, Warschau, 205 Mio €-Finanzierung, für Unibail Rodamco und Globe Trade Center S.A. WestImmo: Co-Arranger.
- ② Martin Erbe, Managing Director Kontinentaleuropa, WestImmo.

wicklung nicht durch Immigration ausgeglichen werden. Anbieter müssen sich also auf eine kleinere und ältere Zielgruppe einstellen, für die bei der Deckung des eigenen Bedarfs nicht mehr der einzige und immer häufiger auch nicht der erste Weg zum stationären Handel führt.

Neue Konzepte für Handelsimmobilien gefragt

Um auch in einem solch veränderten Umfeld für Konsumenten attraktiv zu sein, bedarf es neuer Ideen und überzeugender Lösungen. Ein Trend lässt sich bereits ausmachen: „Zurück in die Stadt“ lautet das neue Credo, das nicht zuletzt der demografischen Entwicklung geschuldet ist. Somit gilt es, hochwertige Standorte in Top-Lagen zu erschließen und diese mit einem ganzheitlichen und nachhaltigen Konzept in die Stadt zu integrieren.

Beispiele für solche Konzepte gibt es bereits in den USA: Die offenen Shoppingcenter. „Americana at

Brand“ in Glendale ist so ein Beispiel. Hier wurden ganze Ladenstraßen mit Geschäften gebaut, die direkt an der Einkaufsmeile liegen. In den oberen Etagen der Gebäude sind Wohnungen untergebracht, auf das Ambiente und den Wohlfühlfaktor wurde viel Wert gelegt. So ist ein ganzes Viertel mit viel Flair und Individualität entstanden, in dem man sich gerne aufhält.

Einkaufen als Erlebnis – das ist schon heute der Ansatz moderner Shoppingcenter. Neben einem außergewöhnlichen Design und einem ansprechenden Ambiente ist ein ausgewogener Mix aus starken Marken, einem breiten Sortiment, Gastronomie und Entertainment charakteristisch für die neuen Einkaufstempel. In Zukunft wird es von existenzieller Bedeutung für diese Zentren sein, sich durch individuelle Konzepte abzuheben, um im Wettbewerb um die Kunden zu bestehen. Gleiches gilt für Innenstädte und deren Einkaufsstraßen. Auch sie werden gefordert sein, eigene, unverwechselbare Identitäten zu präsentieren und mit neuen Lösungen zu überraschen.

„Modern, gut ausgestattet, zentrale Lage.“ So lauten die Anforderungen, die die meisten Investoren

derzeit an Einzelhandelsobjekte stellen. Analog zu dem Eigenkapital stellen sich die Bewertungskriterien der Fremdkapitalgeber dar. Immobilienbanken achten dazu auf bestehende langfristige Mietverträge mit Indexierung, bonitätsstarke Mieter und geringe Verwaltungs- und Bewirtschaftungskosten. In vielen Fällen werden zudem genaue Bedarfsanalysen für den Standort durchgeführt. Hier punkten besonders mittelgroße Städte mit hoher Zentralitätskennziffer, die im Verhältnis zwischen Umsatz und Anzahl der Einwohner überdurchschnittliche Werte aufweisen.



WestImmo: winner in the category "Bank of the Year" in 2008 and 2009



Objekte und Standorte, die solche Eigenschaften in die Waagschale werfen können, werden auch in reifen Märkten und bei schrumpfender Bevölkerung zu den Gewinnern gehören. Auch deshalb, weil Einzelhandelsobjekte in ihrer Cash-flow- und Wertentwicklung grundsätzlich weniger volatil sind als etwa Büroimmobilien.

Während die Entwicklung der Einzelhandelsimmobilienmärkte in Westeuropa und Nordamerika zu weiten Teilen durch einen Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet sein wird, bergen Wachstumsmärkte wie Brasilien und Indien oder kleinere Länder wie Peru und Vietnam erhebliches Expansionspotenzial. In diesen Ländern ist die Transformation des Einzelhandels längst noch nicht abgeschlossen, beziehungsweise in einigen hat sie noch nicht begonnen. Und das, obwohl die durchschnittlichen Einkommen in diesen Ländern steigen. Auch in Osteuropa sorgt der wirtschaftliche Aufholprozess trotz Wirtschaftskrise für weiteres Entwicklungspotenzial. Vor allem der Einzelhandelsmarkt in Polen bietet gute Chancen. Interessant sind da-

bei klassische Shoppingcenter, da diese den Hauptteil der modernen Einzelhandelsflächen des Landes stellen. Fußgängerzonen wie wir sie in Deutschland kennen, existieren in den meisten Städten einfach (noch) nicht. Insbesondere neue Center beziehungsweise Projektentwicklungen, die ab dem Jahr 2011 fertiggestellt werden, könnten zu den Gewinnern zählen, da aktuell kaum noch neue Center geplant beziehungsweise mit deren Bau begonnen wird. Auf lange Sicht gilt auch hier: Konzepte müssen individuell sein, eine gute Lage mit einem interessanten Mietermix bieten und in ihrer Größe dem lokalen Bedarf angepasst sein, um sich abzuheben. 08/15-Lösungen reichen nicht aus. Da begibt sich der Käufer lieber per E-Mail und Mausclick auf die Jagd nach interessanten Angeboten im Netz.

The logo consists of a large black circle with the number '7TH' in the center. The words 'Central & Eastern European Real Estate Quality Awards' are written around the perimeter of the circle.

Performance & Achievement
in 2009

WestImmo:
winner in the category
“CEE Real Estate
Banking & Financial
Services” in 2009.



- ① Pogoria Shoppingcenter
- ② Alfa Shoppingcenter,
- ③ Galeria Mokotów
- ④ Karolinka Shoppingcenter

Gute Aussichten in Polen: WestImmo finanziert vier Shopping Center

Die Finanzierungen von vier Retail-Objekten in Polen gehören zu den wesentlichen Transaktionen des Jahres 2009 der WestImmo in CEE. Bei den Objekten handelt es sich um die Galeria Mokotów in Warschau, das Alfa Shoppingcenter in Olsztyn, das Karolinka-Einkaufszentrum in Opole, und das Shoppingcenter Pogoria in der südpolnischen Stadt Dabrowa Górnicza, nahe Katowice.

Die Galeria Mokotów ist eines der größten und umsatzstärksten Shoppingcenter in Warschau, mit durchschnittlich einer Million Besuchern pro Monat. Auf mehr als 62.000 Quadratmetern sind 247 renommierte internationale und nationale Mieter untergebracht. An der Finanzierung der Galeria war die WestImmo als Co-Arranger zu 50 Prozent beteiligt. Es war die größte im Jahr 2009 abgeschlossene Immobilienfinanzierung in Zentral- und Osteuropa für ein einzelnes Objekt.

Auf vier Stockwerken präsentieren sich im Alfa Shoppingcenter in Olsztyn, im Nordosten von Polen, über hundert nationale und internationale Einzelhändler sowie das einzige Kino der Stadt. Die WestImmo stellte dem Arka Property Fund als Co-Arranger und Co-Underwriter im Rahmen eines Club Deals rund 50 Mio € zur Verfügung.

Bei den beiden Shoppingcentern in Opole und Dabrowa Górnicza handelt es sich um die größte Investmenttransaktion in Polen im Jahr 2009. Das Karolinka-Einkaufszentrum in Opole beherbergt auf 70.000 Quadratmetern viele nationale und internationale Einzelhändler. Etwas kleiner ist das 36.000 Quadratmeter große Shoppingcenter Pogoria. Das Finanzierungsvolumen beider Transaktionen betrug rund 119,8 Mio €. Die WestImmo begleitete die Transaktion als Agent und Co-Arranger.



- ① Blick vom Schadowplatz auf den Kö-Bogen, Düsseldorf.
- ② Blick vom Hofgarten auf den Kö-Bogen, Düsseldorf.
- ③ Daniel Libeskind



Ein echter Libeskind für Düsseldorf

US-Stararchitekt gestaltet das Prestigeprojekt Kö-Bogen.

Spektakuläre Architektur auf historisch bedeutsamem Baugrund – der Kö-Bogen in Düsseldorf ist in mehrfacher Hinsicht ein außergewöhnliches Projekt: Zunächst wegen der Architektur und ihres weltbekannten Schöpfers; der Entwurf der beiden Gebäude mit den charakteristisch geschwungenen Fassaden aus Glas und weißem Naturstein stammt vom US-Stararchitekten Daniel Libeskind. Dann auch wegen der Lage: Das Einzelhandels- und Büroobjekt liegt an der Schnittstelle der Prachtmeile Königsallee zum Hofgarten, dem bekanntesten innerstädtischen Park in Düsseldorf.

Ziel der umfassenden Umbaumaßnahmen im Zentrum Düsseldorfs ist es, eine Anbindung der Königsallee an den Hofgarten zu schaffen und so die im 19. Jahrhun-

dert entstandene Stadtstruktur wiederherzustellen. Die derzeit dort stehende Hochstraße, die die Düsseldorfer im Volksmund „Tausendfüßler“ nennen, wird dafür abgerissen, der Autoverkehr unterirdisch durch Tunnel umgeleitet und die Straßenbahnlinien auf dem bisherigen Verkehrsknotenpunkt Jan-Wellem-Platz verlegt. An die unterirdisch verlaufenden Tunnel soll zudem eine Tiefgarage mit insgesamt 830 Stellplätzen angebunden werden. Die erste Bauphase hat bereits begonnen.

Auf der frei gewordenen Fläche entstehen die neuen Gebäude des Kö-Bogens, die eine Einkaufspassage hin zum Hofgarten bilden. Neben den Einzelhandelsflächen soll der Kö-Bogen für außergewöhnliche Gastronomie-, Büro- und Wohn-

konzepte genutzt werden. Der Zeitrahmen für das Projekt ist ambitioniert: Bis Herbst 2013 sollen die Bauarbeiten abgeschlossen sein. Finanziert wird der Kö-Bogen von einem Bankenconsortium, bestehend aus der HypoVereinsbank, der WGZ Bank, der WestImmo, der Landesbank Berlin und der Stadtparkasse Düsseldorf.



Hervorragende Zusammenarbeit

Interview: Karin-Brigitte Göbel, Mitglied des Vorstands der Stadtparkasse Düsseldorf, im Gespräch zum Projekt Kö-Bogen.



Welche Bedeutung hat der Kö-Bogen für Ihr Institut?

Wir sind stolz, dass wir an der Realisierung des Kö-Bogens mitwirken können. Der Kö-Bogen ist ein städtebauliches Prestigeobjekt. Daniel Libeskind hat hier einen Entwurf vorgelegt, der in den nächsten Jahren und Jahrzehnten das Stadtbild Düsseldorfs ganz wesentlich prägen wird.

Wie war die Zusammenarbeit der finanzierenden Banken?

Die Zusammenarbeit im Konsortium war außerordentlich konstruktiv. Es ist zu bedenken, dass wir unter einem hohen Zeitdruck standen und das Projekt in einer Zeit realisieren mussten, in der die weltweite Immobilienkrise Investitionen in diese Projekte nahezu unmöglich gemacht hat. Sich diesem Projekt zu stellen, erforderte Mut gepaart mit betriebswirtschaftlichem Kalkül und hoher Expertise.

Wie verlief die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und der WestImmo?

Es war von Anfang an eine hervorragende partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir haben als Stadtparkasse Düsseldorf mit der WestImmo bereits in der Vergangenheit bei anderen Projektfinanzierungen hervorragend zusammengearbeitet. Wir würden uns freuen, wenn wir diesen Weg zum Nutzen beider Häuser fortsetzen. Diese Zusammenarbeit stärkt nicht nur die Marktstellung beider Häuser in Düsseldorf außerordentlich, sondern bietet den Kunden einen nachvollziehbaren Mehrwert.

Vom Musiker zum Planer

Während der Anrufer in der Warteschleife ist, hört er beim Studio Daniel Libeskind Frank Sinatras Hit „New York, New York“. Der Titel ist Programm. Seit 2003, nachdem Libeskind den Wettbewerb zum Wiederaufbau „Ground Zero“, dem Platz des zerstörten World Trade Centers, gewann, ist der Architekt mit seinem Studio in der Stadt ansässig.

Gegründet hatte der 1946 in Lodz geborene Libeskind, der seit 1965 amerikanischer Staatsbürger ist, sein Büro in Berlin. In der deutschen Hauptstadt realisierte er mit dem Erweiterungsbau des Jüdischen Museums eines seiner bis heute bekanntesten Werke. Das Studio Daniel Libeskind hat in New York permanent etwa 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und arbeitet mit Partnerbüros weltweit zusammen. Bevor er sich der Architektur widmete, schloss Libeskind in den 60er-Jahren eine Ausbildung zum Musiker ab.

Es gibt keinen Raum für Mittelmäßigkeit

Mit aufsehenerregenden Entwürfen prägt Daniel Libeskind die Entwicklung der Architektur weltweit. Im Gespräch gibt er einen Einblick in seine Arbeit und verrät, was die Architektur zur Bewältigung der künftigen Herausforderungen des Immobiliensektors beitragen kann und was für ihn ein nachhaltiges Gebäude ausmacht.

Was macht aus Ihrer Sicht ein zukunftsfähiges Gebäude aus?

Ein zukunftsfähiges Gebäude muss von hoher Qualität sein – sowohl in seiner technischen Ausstattung als auch in seiner Architektur. Es muss verantwortungsbewusst konzipiert sein, im Hinblick auf den Umgang mit der Umwelt und mit seiner Umgebung. Darüber hinaus muss es eine Botschaft vermitteln, die sich dem Betrachter erschließt, die ihn zum Nachdenken anregt und die ihm eine tiefsinnige Erfahrung bringt.

Können Sie uns ein Beispiel für ein in dieser Hinsicht perfektes Gebäude nennen?

„Das“ perfekte Gebäude gibt es nicht, weil absolute Perfektion auf der Welt eben nicht vorkommt. Insofern kann ich Ihnen auf diese Frage keine klare Antwort geben.

Wenn Sie auf die Zukunft des Immobiliensektors blicken: Was sind – vor allem vor dem Hintergrund der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise – nach Ihrer Meinung die größten Herausforderungen? Und was kann die Architektur dazu beitragen, sie zu bewältigen?

Die Märkte weltweit sind derzeit extrem schwierig. Die größte Herausforderung ist, dass wir nicht der Versuchung erliegen, uns angesichts der Lage zurückziehen und den Mut verlieren, Außergewöhnliches zu schaffen. Das Gegenteil ist erforderlich: gerade in schwierigen Zeiten kommt es darauf an, kreativ zu sein und etwas zu schaffen, das der Gesellschaft nützt. Qualitativ hochwertige Architektur leistet hier einen wichtigen Beitrag, weil sie Werte schafft. Das gilt gerade in einer Zeit wie dieser, in denen es schlichtweg kein Geld dafür gibt, durchschnittliche Projekte zu realisieren.



Ein Wort, das auch in Bezug auf Immobilien in aller Munde ist, ist „Nachhaltigkeit“. Was macht für Sie ein nachhaltiges Gebäude aus?

Viele Menschen assoziieren Nachhaltigkeit ausschließlich damit, dass ein Gebäude über moderne technische Ausstattung verfügt, dass die Materialien umweltfreundlich sind und dass es möglichst geringe Emissionen hat. Das sind alles Anforderungen, die neue Gebäude heute einfach erfüllen müssen. Wirklich nachhaltig wird ein Gebäude erst dadurch, dass es die Menschen berührt, dass es etwas schafft, das im Gedächtnis bleibt, und dass die Menschen es über einen langen Zeitraum behalten wollen. Der Unterschied zwischen einem nachhaltigen und einem nicht nachhaltigen Gebäude ist also der zwischen einem Kunstwerk, das den Menschen auch emotional anspricht, und einem simplen Gebrauchsgegenstand.

Ihr Büro beschäftigt sich auch mit Stadtplanung. Welcher Typus Stadt hat für Sie als Planer das größte Potenzial für die Zukunft?

Ich arbeite derzeit an einem Masterplan für das Zentrum einer Großstadt in Südkorea – ein ambitioniertes Projekt, vor allem im Hinblick auf die Infrastruktur. Aber auch klassische europäische Städte wie Mai-



- ① Shopping Mall Westside, Bern-Brünnen, Schweiz.
- ② Denver Art Museum, USA.
- ③ Jüdisches Museum, Berlin.

land mit ihrer reichen Geschichte und Kultur oder die wieder aufstrebenden Zentren in Mittel- und Osteuropa bergen erhebliches Potenzial. In Belgrad läuft zum Beispiel ein Projekt zur Entwicklung des Donauufers, das sehr spannend ist.

Sie haben die Bedeutung von Geschichte und Kultur angesprochen. Was sagen Sie vor diesem Hintergrund zu Boom-Citys wie Dubai?

Das Beispiel Dubai zeigt aktuell, was passieren kann, wenn man sehr schnell sehr viel baut. Aber selbstverständlich gibt es auch hier viele Möglichkeiten. Die gemeinsame Aufgabe, die sich den Städten stellt – seien es nun Mega-Citys oder Kleinstädte – ist die Frage, wie wir mit der zunehmenden Verdichtung umgehen und wie wir Fragen wie Wasser- und Energieversorgung lösen. Aber eines ist klar: die Zukunft gehört den Städten.

Denken Sie, dass die weltweite Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise dauerhafte Auswirkungen auf die Entwicklung von Architektur und Stadtplanung haben wird?

Die Krise wird das Bewusstsein für Qualität und dafür, dass sich nicht alles mit Zahlen und Statistiken erfassen lässt, sicher stärken. Diese

Entwicklung hat ja bereits eingesetzt. Die größten Probleme haben die Unternehmen, die einfach nur Masse ohne Qualität bauen. Die Menschen achten gerade jetzt darauf, was hochwertig und nachhaltig in dem Sinn ist, wie ich ihn gerade beschrieben habe.

Auch die Architektur hat sich globalisiert. Sehen Sie darin eine Gefahr, dass kulturelle Besonderheiten verloren gehen?

Ja, durchaus. Moderne Verfahren, wie das computerunterstützte Design (CAD, die Red.) haben dazu beigetragen, dass Architektur zu einem Massengut geworden ist. Das ist fatal: denn jedes Gebäude muss sich an die Einzigartigkeit des Platzes, an dem es steht, anpassen. Es muss sich mit der Geschichte und der Kultur, die an diesem Ort herrscht, auseinandersetzen, sich eingliedern und etwas Besonderes sein. Das funktioniert nicht mit Massenware aus dem Computer.

Sie stehen wie kaum ein Zweiter für eine narrative und symbolische Architektur. Gibt es für Sie Projekte oder Orte, bei denen Ihr Ansatz nicht funktionieren würde?

Meine Arbeiten setzen eine offene Gesellschaft voraus, in der sich die Menschen an der Diskussion betei-

gen und Entscheidungen mitgestalten können. In einem totalitären Regime wäre das nicht möglich und dort würde meine Architektur folglich sicher nicht funktionieren.

Ihr jüngstes Projekt in Deutschland ist der Kö-Bogen in Düsseldorf. Was hat Sie bei dessen Planung inspiriert?

Der Bauplatz ist für die Stadt von großer historischer Bedeutung. Mit dem Kö-Bogen verbinden wir den Park des Hofgartens mit dem urbanen Zentrum rund um die Königsallee. Außerdem sind in unmittelbarer Nachbarschaft prägende und geschichtsträchtige Gebäude wie die Oper, das Schauspielhaus oder das berühmte Thyssen-Hochhaus. Das ist einer der Faktoren, die den Kö-Bogen zu einem meiner Lieblingsprojekte machen.

Was sind weitere?

Für einen Architekten spielt die Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber eine große Rolle. Um etwas Besonderes zu schaffen, braucht es Menschen, die eine Vision haben und die Ambition, sie Wirklichkeit werden zu lassen. Das war beim Kö-Bogen ganz sicher der Fall und davon brauchen wir mehr. Es gibt keinen Raum für Mittelmäßigkeit.

Hightech-Tempel für die Gäste von morgen

Hotelan- und -einsichten
Life&Style Hotel Kameha Grand Bonn



Fenster lassen sich auf Wunsch in Monitore verwandeln. Im Bad erscheinen auf Knopfdruck nur jene Möbel und Sanitäranlagen, die man gerade braucht, und mittels Infrarot-technik wird die Nasszelle zur Sauna. Fragen, etwa danach, was es zum Mittagessen gibt, beantwortet die freundliche Stimme des Sprachcomputers. Außerdem gibt es Service-Robotoren in Form einer rollenden Minibar und das Bett schaukelt den Gast sanft in den Schlaf.

Was wie die Beschreibung aus einem Science Fiction-Roman wirkt, ist real und erlebbar. Forscher des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) haben im Duisburger Innovationszentrum mit dem Showcase „FutureHotel“ ihr Hotel der Zukunft Wirklichkeit werden lassen.

Seit 2008 basteln die Experten an neuen Ideen und Lösungen für die Hotelbranche. Für alle Hotelbereiche, von den Zimmern über die Rezeption bis zu den Tagungsbereichen, werden neue, zukunftsweisende Lösungen aufgezeigt und das Optimierungspotenzial logistischer und organisatorischer Prozesse im Hotelbetrieb wird analysiert. Dabei stehen auch Nachhaltigkeitsaspekte wie die Abfall- und Wasserver-

sorgung, Energie- und Wärmekosten sowie ökologische und gesamtgesellschaftliche Gesichtspunkte im Mittelpunkt des Forschungsinteresses.

Was erwartet der Gast in Zukunft und wie kann ein Hotel diesen Bedürfnissen gerecht werden? Die von den Forschern entwickelten technischen Innovationen und Zukunftsszenarien basieren auf der Grundlagenforschung des Instituts im Bereich des Hotelwesens. Hier wurden die relevanten Schlüsselentwicklungen und deren Einfluss auf die Branche untersucht. Dazu analysierten die Forscher Zahlen und Fakten zum deutschen Hotelmarkt im internationalen Vergleich und führten eine Studie über spezifische Gasttypen mit ihren besonderen Anforderungen und Bedürfnissen durch. Ihre Erkenntnis: Globale Trends wie der demografische Wandel, wachsendes Umweltbewusstsein und zunehmende Mobilität führen zu einer Veränderung des Gastprofils. Auf die Bedürfnisse von älteren oder umweltbewussteren Gästen einzugehen wird im globalen Wettbewerb der Hotelbranche eine besondere Bedeutung zukommen. Zudem bieten Neuerungen in der Medientechnik neue Chancen für die

Branche. Ob dem funktionalen Service-Roboter die Zukunft gehört, muss sich noch zeigen. Spannend sind die in Duisburg zu erlebenden Visionen aber auf jeden Fall (www.iao.fraunhofer.de).

WestImmo finanziert das Life&Style Hotel Kameha Grand Bonn, Gewinner des MIPIM Award 2010

Ein Hotel für das 21. Jahrhundert zu bauen, das war auch die Vision der Erbauer des Life&Style Hotels Kameha Grand Bonn. Hier ist bereits ein nachhaltiges Energiekonzept über eine Geothermieanlage sowie über intelligente Kühl- und Lüftungssysteme umgesetzt worden. Für Gäste besteht die Möglichkeit, ihr Zimmer CO₂-neutral zu buchen. Auch neue Technologien kommen hier bereits zum Einsatz: beispielsweise ein hochmodernes Telepresence-System, das realitätsnahe Videokonferenz-Meetings mit global verteilten Partnern ermöglicht. ■

Die WestImmo stellt als Co-Arranger zur Finanzierung des Kameha Grand Bonn gemeinsam mit der Kreissparkasse Köln (Mandated Lead Arranger) und der Sparkasse KölnBonn (Co-Arranger) ein Finanzierungsvolumen in Höhe von 55 Mio € zur Verfügung.

Partner von Anfang an

Die WestImmo ist eine spezialisierte Bank für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und strukturierte Immobilien-transaktionen. An 13 Standorten in 8 Ländern stehen wir für:

Leidenschaft Immobilien – Wir finanzieren Büros, Einzelhandelsimmobilien und Shoppingcenter, Hotels, Logistikobjekte, öffentliche Einrichtungen und wohnwirtschaftliche Immobilien. Zu unseren Kunden zählen institutionelle Investoren, global agierende Entwickler, Immobiliengesellschaften, Real Estate Corporates und mittelständische Unternehmen.

Überzeugende Ideen – Unseren Kunden bieten wir neben Finanzierungen auf Objekt-, Projekt- oder Portfolioebene ein umfassendes Spektrum weiterer Produkte. Dazu gehören Immobilien-Joint-Ventures, Syndizierungen sowie Instrumente zur Zins- und Wechselkurssicherung.

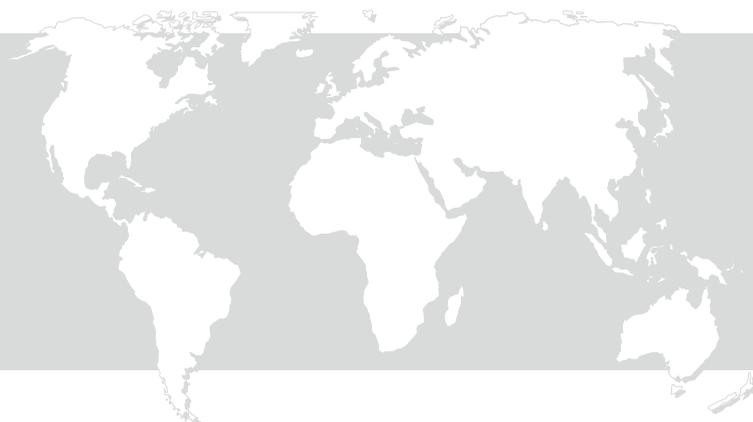
Internationale Präsenz – Wir gehören zu den führenden Immobilienfinanzierern in Deutschland und in Europa und verfügen über eine starke Präsenz in den Märkten West-, Zentral- und Osteuropa sowie in Nordamerika und Asien.

Effizienz vor Ort – Kundenorientierung, Zuverlässigkeit, Flexibilität und kurze Wege zeichnen die WestImmo aus. In unseren wichtigen Märkten sind wir mit eigenen Standorten präsent.

Umfassende Expertise – Unsere Entscheidungen stützen wir auf ein umfangreiches Wissen über Märkte und Produkte; länderspezifisches Know-how und umfassendes Research sind uns wichtig.

Erfolg im Team – Für Sparkassen bringt eine Kooperation mit der WestImmo viele Vorteile. Wir ergänzen das Angebot unserer Verbundpartner und verbessern deren Möglichkeiten, auch großvolumige Projekte zu finanzieren.

Verlässlichkeit jederzeit – Wir setzen auf langfristige und stetige Kundenbeziehungen. Als Pfandbriefbank und Emittentin weiterer Emissionen steht die WestImmo auch am Kapitalmarkt für Qualität und Sicherheit.



Unsere Standorte

Mainz (Hauptsitz)

Westdeutsche ImmobilienBank AG
 Große Bleiche 46
 55116 Mainz
 info@westimmo.com
 Tel. + 49 6131 9280-0
 Fax + 49 6131 9280-7200

Berlin

Kurfürstendamm 22
 10719 Berlin
 berlin@westimmo.com
 Tel. + 49 30 20189-11545
 Fax + 49 30 20189-11593

Düsseldorf

Völklinger Straße 4
 40219 Düsseldorf
 duesseldorf@westimmo.com
 Tel. + 49 211 90101-260
 Fax + 49 211 90101-263

Hamburg

Schauenburger Straße 23
 20095 Hamburg
 hamburg@westimmo.com
 Tel. + 49 40 323214-10
 Fax + 49 40 323214-43

München

Alter Hof 5
 80331 München
 muenchen@westimmo.com
 Tel. + 49 89 552504-25
 Fax + 49 89 552504-20

Münster

Piusallee 7
 48147 Münster
 muenster@westimmo.com
 Tel. + 49 251 4888-7698
 Fax + 49 251 4888-7781

London

Woolgate Exchange
 25 Basinghall Street
 London EC2V 5HA
 Großbritannien
 london@westimmo.com
 Tel. + 44 20 7020-5400
 Fax + 44 20 7020-5419

Madrid

C/Serrano, 37, 5a plta.
 28001 Madrid
 Spanien
 madrid@westimmo.com
 Tel. + 34 91 43280-32
 Fax + 34 91 43280-66

New York

850 Third Avenue, 21st Floor
 New York, NY 10022
 USA
 ny@westimmo.com
 Tel. + 1 212 588-0065
 Fax + 1 212 588-0992

Paris

6, rue Lamennais
 75008 Paris
 Frankreich
 paris@westimmo.com
 Tel. + 33 1 40 75 76 96
 Fax + 33 1 45 61 13 58

Prag

Myšák Gallery
 Vodičkova 31
 11000 Prag
 Tschechien
 prague@westimmo.com
 Tel. + 420 222 524 750
 Fax + 420 222 524 723

Tokio

WIB Real Estate Finance Japan K.K.
 Roppongi Hills Mori Tower, 37F
 10-1 Roppongi 6-chome
 Minato-ku
 Tokio 106-6137
 Japan
 tokyo@westimmo.com
 Tel. + 81 3 6439-8081
 Fax + 81 3 6439-8089

Warschau

Warsaw Financial Center
 17th Floor
 Emilii Plater 53
 00-113 Warschau
 Polen
 warsaw@westimmo.com
 Tel. + 48 22 540 6200
 Fax + 48 22 540 6201

<p>January 2010</p>  <p>Lakeside Shopping Centre</p> <p>GBP 525,000,000 Investment Loan</p> <p>United Kingdom</p> <p>Mandated Lead Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>December 2009</p>  <p>Office</p> <p>EUR 19,390,000 Investment Loan</p> <p>Poland</p> <p>Arranger & Original Lender</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>December 2009</p> <p>BICESTER VILLAGE OUTLET SHOPPING</p> <p>Bicester Village, a Chic Outlet Shopping® Village, actively managed by Value Retail</p> <p>GBP 190,000,000 Investment Loan</p> <p>United Kingdom</p> <p>Agent & Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>December 2009</p>  <p>BNP PARIBAS REAL ESTATE</p> <p>Offices</p> <p>EUR 170,000,000 Acquisition Facility</p> <p>France</p> <p>Agent & Co-Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>
<p>December 2009</p>  <p>Shopping Centres</p> <p>EUR 119,795,000 Investment Loan</p> <p>Poland</p> <p>Agent & Co-Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>December 2009</p>  <p>SEB Asian Property Fund SICAV-FIS</p> <p>Shopping Centre</p> <p>JPY 7,215,000,000 Acquisition Loan</p> <p>Japan</p> <p>Agent & Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>November 2009</p>  <p>Nordic Fund IV</p> <p>Office</p> <p>SEK 325,000,000 Credit Facility</p> <p>Sweden</p> <p>Agent & Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>November 2009</p>  <p>Retail</p> <p>USD 115,000,000 Term Loan</p> <p>USA</p> <p>Agent & Lead Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>
<p>November 2009</p>  <p>Office</p> <p>EUR 72,000,000 Investment Loan</p> <p>Belgium</p> <p>Agent & Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>October 2009</p>  <p>Retail</p> <p>USD 250,000,000 Term Loan</p> <p>USA</p> <p>Co-Lender</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>August 2009</p> <p>DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds</p> <p>Office</p> <p>EUR 78,000,000 Investment Loan</p> <p>Italy</p> <p>Agent & Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>	<p>August 2009</p> <p>Globe Trade Centre (GTC) Unibail-Rodamco</p> <p>Shopping Centre</p> <p>EUR 205,000,000 Investment Loan</p> <p>Poland</p> <p>Co-Arranger</p> <p>Westdeutsche ImmobilienBank AG</p>

Partner von Anfang an. Lösungen für unsere Kunden weltweit.

Was können wir für Sie tun? Gern diskutieren wir mit Ihnen Ihre Finanzierungswünsche.

www.westimmo.com