



Nr.: 4
Mittwoch, 12.09.2001
Print-Ausgabe 9,-- €

<u>Inhalte:</u>	Seite:
* Berlin - teure Wohnungen gefragt	2
* Anzeigepflicht bei Gerüst am Haus	2
* Hotel-Ranking	2
* Rückdeckung bei „Riester-geförderten“ Vorsorgeprodukten	2
* Personalien - HBAG	2
* Adler erwartet Gewinnanstieg	3
* Rentenangst frisst Hirn	4
* London – Mikrowohnungen gegen Preisaufrtrieb	5
* Deutsche Euroshop auf Erfolgskurs	5
* TAG – Erfolg für Ristow	6
* Altersvorsorgefonds SAB und DGM im Vergleich	6
* DFI-Analysetagung Hollandfonds	8
* Finanzierung von Fußballstadien	8

ascado
commercial properties online

AssCompact

eFonds24.de

IMMOBILIEN
SCOUT 24®

In Immobilien die Nr.1 im Netz

DER IMMOBILIEN Brief

Fakten - Meinungen - Tendenzen

Sehr geehrte Damen und Herren,

die vergangenen zwei Wochen waren nicht nur durch **Sommerloch und Flaute im Bau**, sondern auch durch drei Sachthemen geprägt. „Riester-Rente“ und **Alterssicherungs-Produkte für „Riester-Vergessene“**, „**Maulkorb-Erlass**“ des Bundesverband Deutscher Investment- und Vermögensverwaltungsgesellschaften (**BVI**) an die Offenen Immobilienfonds und neue „**Branchenstandards**“ des **VGI** Verband Geschlossene Immobilienfonds standen im Mittelpunkt der Berichterstattung.

Die neuen **VGI-Branchenstandards**, die dem Anlegerschutz dienen sollen, wurde von der Presse im **inhaltlichen Ansatz positiv** gewertet. Ton der Vorstellung und Selbstdarstellung des Verbandes missfiel jedoch unseren **Anlegerschutzkollegen vom DFI-Report**. Da der Unterzeichner diese Woche selbst an einer Podiumsdiskussion des VGI zum Branchenstandard-Thema teilnimmt, verschieben wir unsere Berichterstattung.

Mit „Transparenz nach Gutsherrenart“ (DFI) trat der BVI letzte Woche mit einer Art **Informationsverbot für offene Immobilienfonds** in die Öffentlichkeit. In den vergangenen Jahren waren die offenen Immobilienfonds in die Kritik unseres **Kollegen Stefan Loipfinger**, des bekannten deutschen Fondsjournalisten, geraten. Fehlende Transparenz, unzureichende Anlegerinformation und aus Marktsicht überraschende Bewertungsergebnisse wurde den Fonds von Loipfinger und auch von anderen Analysten vorgeworfen.

Nach langjährigen Diskussionen ging die **DGI, der offene Fonds der Deutsche Bank AG**, in eine **Transparenzoffensive**. Ein Durchbruch schien in Sicht. **Jetzt „pfiff“ der Verband seine Mitglieder zurück** und verordnete einheitliches Auftreten gegenüber Journalisten.

Schade; denn die **Branche, die sich im Gefolge der Immobilien-Marktentwicklung** sowohl im Zahlenwerk als auch aus Anlegersicht **wieder im Aufwind befindet**, hätte die **kleinbürgerliche Geheimniskrämerei** gar nicht nötig. Schließlich gibt es **von keiner Seite Kritik an Kompetenz und Seriosität der Fondsmanager**. Warum bleibt es nicht den Fonds überlassen, wie sie sich im Wettbewerb mit anderen Produkten und direkten Wettbewerbern in der Öffentlichkeit präsentieren?

Zum Thema der **Sinnhaftigkeit geschlossener Immobilienfonds als Altersvorsorgeprodukte** werden in diesem Brief unterschiedliche Positionen von **Prof. Loritz, Stefan Loipfinger und dem Unterzeichner** aufgezeigt. **Riester geschürte Rentenangst ist der ideale Boden** für den Vertrieb von Rentenprodukten. Der Unterzeichner richtet seine **dringende Aufforderung an die Anlegerschutzorgane**, Rentenprodukte und die Initiatoren von Alterssicherungsprodukten einer intensiveren Überprüfung zu unterziehen, als dies die bisherige Prospektbegutachtung ermöglicht. **Extrem langfristige Renten-Produkte müssen hohes Anlegervertrauen rechtfertigen**. Entschuldigungen zu nicht vorhergesehener Marktentwicklung, wie sie laufend zu den Steuerspar-Ost-Fonds der letzten Dekade vorgetragen werden, hätten ein Altersvorsorgedesaster zur Folge. **Bei Rentenprodukten darf nichts schief gehen.**

Werner Rohmert

Werner Rohmert, Vorstand Research Medien AG



Berlin - Trend zu teureren Eigentumswohnungen

Im Jahr 2000 wurden über **20 Prozent weniger Eigentumswohnungen in Berlin verkauft** als 1999. Der durchschnittlich gezahlte Preis für Neubauwohnungen erhöhte sich trotzdem auf **2.300 Euro/m²**. Den Grund dafür sieht die **HypoVereinsbank** Niederlassung Berlin-Mitte in einer „Umschichtung bei den Transaktionen“. **Der Trend gehe zu teureren und größeren Wohnungen in zentralen Lagen.** Das ist ein Zeichen dafür, dass mehr **Eigennutzer den Markt beeinflussen**. Die Mieten für Wohnungen waren allerdings überwiegend 2000/01 stabil. Die stark unterschiedlichen Wohnlagen und Wohnqualitäten bedingen eine in Deutschland einmalige Mietpreisspanne zwischen 3,5 Euro/m² im sanierten Plattenbau in Marzahn bis zu 18 Euro/m² im Luxussegment am Gendarmenmarkt im Stadtteil Mitte, analysierte die Bank.

HBAG-Gruppe: Die Hauptversammlung der **AGIV AG** genehmigte die Umbenennung des Unternehmens in **AGIV Real Estate AG** sowie ein Kapital von 48,3 Mio. Euro. Der Ausbau der **HBAG Real Estate AG** führt auch bei der Tochtergesellschaft **Deutsche Real Estate AG (DREAG)** zu Änderungen.

Dr. Rainer Behne, bisher Vorsitzender des Vorstands, wird Aufsichtsratsvorsitzender. Der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende, **Dr. Günter Rexrodt**, ist zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrats der **AGIV AG** bestellt worden, an der sich die **HBAG Real Estate AG** mehrheitlich beteiligt hatte.

Zum weiteren neuen Mitglied des Aufsichtsrats der **DREAG** wurde **Dr. Wolf Klinz** ernannt. Klinz, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der **AGIV AG**, folgt dem als AR ausgeschiedenen DeTe-Immobilien-Chef **Dr. Gerhard Niesslein**. Der Vorstand der **DREAG** wird neben Vorständen **Busso von Alvensleben** und **Thomas Schwerdtfeger** um **Marcus Hientzsch**, bisher Geschäftsführer der zum **HBAG Konzern** gehörenden **ProjektM Real Estate Frankfurt GmbH** erweitert. Nachfolger von Hientzsch als GF der **ProjektM** wurde **Christoph Wittkop**.

Hausratversicherung - Gerüst am Haus ist anzeigepflichtig

Wenn für mehrere Wochen wegen Bauarbeiten ein Gerüst vor dem eigenen oder dem Nachbar-Gebäude aufgestellt ist, muss dies der Versicherungsgesellschaft gemeldet werden. Sonst besteht die Gefahr, dass **aufgrund des erhöhten Einbruchrisikos die Versicherungsgesellschaft nicht für Schäden aufkommt**. Zwar urteilen Gerichte noch unterschiedlich, dennoch sind Mieter und Eigentümer mit einer Meldung an die Versicherungen gut beraten. Auch bei einer **Abwesenheit von mehr als 60 Tagen** sollte die Versicherung informiert werden, sofern die Wohnung unbeaufsichtigt ist. Dann gibt es bei der Schadensregulierung im Einbruchfall keine Missverständnisse.

ArabellaSheraton und Dorint – Top im Hotel-Ranking

Christina Winckler, Chefredaktion „Der Immobilienbrief“

Die deutschen **Hotelketten ArabellaSheraton** und **Dorint** sowie die französische **Accor-Gruppe** sind derzeit die **drei solidesten Hotelketten** am deutschen Markt. Das ergab das zum zweiten Mal durchgeführte „**performanceorientierte Investment-Ranking 2001**“ der **Unternehmensberatungsgesellschaft Treugast**, München. Bewertet wurden die 50 wichtigsten Hotelgesellschaften in Deutschland. Ziel der Treugast-Analyse ist es vor allem, Investoren und Banken eine Entscheidungshilfe zu bieten.

Neu unter den „top 3“ (AAA-Bewertung) ist die **Dorint Hotels & Resorts**. Die **Bewertungsgründe: Dorint** erweist sich als äußerst **verlässlich bei Verträgen** und in der Partnerschaft. **Accor** liegt bei **Strategie und Ergebnis** an der Spitze und **ArabellaSheraton** schnitt dank seiner Performance, seines **Marketings und Portfolio** hervorragend ab. Auf den weiteren Plätzen folgten unter den bekannten Hotelketten Hilton, Hyatt und Marriott mit eine AA-Bewertung und die Steigenberger Hotels mit einem einfachen A.

„**Contracting & Partnership**“ ist das wichtigste Kriterium der Analyse. Untersucht werden die **Vertragserfüllung, die Nachforderungen, Übergabe-/Übernahmemodalitäten, die Budgeterfüllung und die Informationspolitik**. Danach gewichtet die Treugast im Ranking das Portfolio am stärksten (Wie schlüssig ist das Konzept?), dann die operative Performance (Wie steht die Gruppe im Vergleich da?), Strategie (Besitzt das Konzept Zukunftschancen?), Marketing- und Organisationsstruktur (Wie engagiert sich die Gruppe bei Reservierung, Vertrieb, Stammkundenbindung, Personal etc.) sowie die Bilanz (Wie gesund ist das Unternehmen?).

Keine Mietminderung bei Streit mit dem Nachbarn

Auch ständiger Streit mit einem Nachbarn ist kein Mietminderungsgrund. Eine Mietminderung ist nur dann begründet, wenn die **Mängel in unmittelbarem Zusammenhang mit der Wohnung** stehen. (Amtsgericht Königstein, 21 C 1002/00)

Die Geeignetheit von Immobilien zur Rückdeckung und Anlage bei „Riester-geförderten“ Altersvorsorgeprodukten

Univ.-Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz, Steuerberater, Bayreuth

Die „**Riester-Rentenmodelle**“ beziehen die Immobilie nicht in die Förderung ein.



Berlin: Die KapHag, Berlin, hat das Büro- und Geschäftshaus **Friedrichstraße 118 in Berlin-Mitte** an die Berliner **Wall AG** verkauft. Der Wall-Konzern verlegt seinen Firmensitz von Spandau in das Objekt in Berlin-Mitte auf ca. 2 000 qm Bürofläche.

Das neu errichtete Gebäude Ecke Hannoversche Straße ist Teil des Gesamtprojektes „**Tor zur Friedrichstraße**“.

Düsseldorf/Neuss/

Hilden:

Trombello Kölbl Immobilienconsulting (TKI) hat an eine Tochter der **Siemens AG, die ICN**, weitere **ca. 850 qm** Bürofläche im Büropark Am Albertussee 1 in Düsseldorf vermittelt. ••• **TKI** vermittelte im **Projekt @hellers**, Hellersbergstraße 11 in Neuss, das im Oktober 2001 fertiggestellt wird, im Vorfeld **ca. 5 500 qm** Bürofläche an das Düsseldorfer Unternehmen **Ericsson Business Network GmbH**. ••• **TKI** konnte für die **SMS Demag AG**, Geschäftsbereich Bandanlagen, einen neuen Standort in Hilden mit **ca. 4 600 qm** Bürofläche vermitteln.

Neuss: Rund **2 300 qm** Büro- und Servicefläche hat die internationale Immobilienberatung **Healey & Baker** in Neuss an einen internationalen Autokonzern vermietet. Die Flächen werden als Trainingszentrum und Büros vermietet.

Das sogenannte **Entnahmemodell ist genau das Gegenteil**, weil hier nicht in Form von Immobilien die Altersvorsorge „angespart“ wird, sondern lediglich ein Teil der angesparten Beträge entnommen werden darf. Da sich gerade Immobilien generell für Altersvorsorge eignen und die Immobilienwirtschaft nach Wegen sucht, um von der Thematik zu profitieren, werden in Fachkreisen erste Vorschläge unterbreitet. Einer geht dahin, eine Art **Rückdeckung bei Direktversorgungszusagen des Arbeitgebers** mit Hilfe von Immobilien statt mit Hilfe anderer Produkte, wie etwa Lebensversicherungen, vorzunehmen. Die Direktversorgungszusage ist ein Versprechen des Arbeitgebers, dem Arbeitnehmer künftig eine Rente im Alter, eventuell auch bei Invalidität und den Hinterbliebenen im Falle des Todes zu bezahlen (siehe § 6 a EStG, § 1 Abs. 1 BetrAVG). Bei guten Erträgen ab ca. 7 %, so wird argumentiert, sei eine solche Rückdeckung – tatsächlich ist es nur eine „Quasi-Rückdeckung“ – über Immobilien eine optimale Lösung.

Zunächst **einmal muss die Immobilienwirtschaft lernen, dass betriebliche Altersvorsorge den Arbeitsbeziehungen entspringt** und deshalb im Vordergrund arbeitsrechtliche Fragen stehen. Die entscheidende Weichenstellung geht dahin, ob ein Modell konzipiert wird, das dem Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung (mit Insolvenzversicherung) unterfällt oder ob man dessen Anwendungsbereich gezielt vermeidet. Es handelt sich dann nicht um eine betriebliche Altersvorsorge im Rechtsinne, sondern um eine private Altersvorsorge, die freilich der Arbeitgeber initiieren und auch finanziell unterstützen kann. Die Immobilie ist dabei für die Beteiligten eher Nebensache und nur eines von mehreren möglichen Produkten.

So gesehen muss die Immobilie den Beweis erbringen, dass sie von ihrer Rendite/Werthaltigkeit, dem realisierbaren Wertsteigerungspotential und der Sicherheit anderen ASSETS überlegen ist. Anders als die ansonsten im freien Kapitalmarkt angesprochene Anlegerzielgruppe **ist denen, die eine Versorgung mit Immobilien aufbauen wollen, nicht allein mit umfassender Aufklärung gedient**. Hier muss die **Betreuung von Anfang bis zum Ende der Laufzeit eines Modells für alle Situationen**, insbesondere für den Ablauf der festen Mietverträge bei Gewerbeimmobilien nach 10 oder 15 Jahren und für Krisensituationen vorgesehen werden.

Zahlreiche Immobilien sind zur „Quasi-Rückdeckung“ nicht geeignet. Hinzukommt der entscheidende Mangel, dass bei Unternehmen Veräußerungsgewinne immer steuerpflichtig sind. Die § 6 b-Rücklage vermag dies nur in Teilen zu kompensieren. **Besser geeignet erscheinen betriebliche Unterstützungskassen**, die sich auch an speziell konzipierten geschlossenen Immobilienfonds oder offenen Immobilienfonds beteiligen können. Sie können in Ausnahmefällen auch größere Einzelimmobilien erwerben. Eine optimale Risikostreuung lässt sich durch Aufteilung der Investition in Immobilien, in Lebensversicherungen und in Wertpapiere erreichen. Der Nachteil solcher Unterstützungskassen ist in steuerlicher Hinsicht, dass sie nicht „ausfinanziert“ werden dürfen. Insofern ist die Immobilie der Lebensversicherung unterlegen.

Empfehlenswert dürften deshalb im Bereich der Altersversorgung „gemischte“ Angebote eines Unternehmens sein: Ein Teil besteht aus einer Direktzusage oder einer Unterstützungskasse, der andere Teil aus einem unternehmensinitiierten Altersvorsorge-Immobilienfonds (hierzu bereits ausführlich Loritz/Wagner, Konzeptionshandbuch der steuerorientierten Kapitalanlage, Band 2, 1995, Rn. 502 ff.). Solche Modelle werden in einer der nächsten Ausgaben dargestellt.

Fazit: Die Immobilienwirtschaft kann vom Altersvorsorgegedanken profitieren. Sie muss allerdings umdenken und sich in das feinsinnige Geflecht der arbeitsrechtlichen, wirtschaftlichen und besonderen „mental Beziehungen“ zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern einfühen. Nur wenn die Anbieter sich eindeutige Leistungskriterien vorgeben und deren **Erfüllung glaubwürdig zusagen können** und wenn sie **flexibel genug sind, auch Kombinationen von Immobilienprodukten** mit Lebensversicherungen, Wertpapieren oder anderen klassischen Formen der betrieblichen Altersvorsorge **anzubieten**, werden sie ihre Chancen in diesem Markt finden.

Skylight offiziell eröffnet

Das von der **DeTe Immobilien** erbaute **Skylight** auf dem Gelände des ehemaligen Postscheckamtes **in der City von Frankfurt** ist zwei Jahre nach dem ersten Spatenstich offiziell eröffnet worden. Der Komplex besteht aus einem Tower, 4 Stadthäusern mit **6.213 m² Wohnungen** und **18.699 m² Büros**. Hinzu kommen eine Piazza mit



DER IMMOBILIEN Brief

Restaurants und Läden sowie einen Wellness-Center. Die 82 Wohnungen sind zu 90 Prozent und die **Büroflächen komplett an die Schweizer Bank UBS** vermietet. **300 Mio. DM investierte die DeTe Immobilien** in das Projekt und verkaufte die Wohnungen im Tower zu einem Quadratmeter-Preis von 8.000 DM und in den Stadthäusern zu 6.000 bis 6.500 DM. Die **Mieten bewegen sich um 35 DM m²/mtl.** Die Nebenkosten-Pauschale liegt bei 13 DM m²/mtl. im Hochhaus und bei 11,50 DM m²/mtl. in den Stadthäusern. Den **Mietern der Luxuswohnungen steht ein Service-Konzept** nach dem „**Doorman-Prinzip**“ zur Verfügung.

Berlin: Das Bankhaus Ellwanger & Geiger vermietete im Luisen Carré am Robert Koch Platz in Berlin-Mitte ca. 700 qm an die **Euroschulen Organisation**. Zum Beginn des neuen Studienjahres eröffnet hier ein „European Business College“.

Essen: Kemper's meldet den Verkauf des **Boecker-Hauses** (9 700 qm) in Essen an einen Berliner Investor. Mittelfristig wird Boecker nur noch das kleinere, am Kennedyplatz gelegene Boecker-Haus für junge Mode betreiben. **Für das ehemalige Boecker-Haus wird ein neues Konzept entwickelt.**

Düsseldorf: Rund 780 qm Bürofläche hat **Healey & Baker** an **Nikken Ltd.** im Vorgelänger Weg in Düsseldorf vermietet. Die Eigentümerin, die **DEFO GmbH** in Frankfurt am Main, vermietet das Büro ab 1. Oktober 2001.

Berlin-Mitte: Zwei Vermietungen an der **Friedrichstraße** in Berlin-Mitte meldet **City-Makler Kemper's**. An der Friedrichstraße 154 eröffnet noch in diesem Sommer eine Filiale der **Aktiv Schuh Handelsgesellschaft mbH** auf rd. 180 qm Verkaufsfläche. + + Ebenfalls in den sog. **Topas-Arkaden** eröffnet gegen Ende des Jahres der **Modedesigner Crines Design** auf mehr als 100 qm Verkaufsfläche.

Altersvorsorgeprodukte - (Riester-) „Rentenangst frisst Hirn“

Werner Rohmert, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“

Der bekannte Branchenspruch „**Gier frisst Hirn**“ wurde zum Höhepunkt ostdeutscher Kapitalvernichtung geprägt. Produkte, die für das Riester-Modell oder für die „Riester-Vergessenen“ geprägt werden, könnten in die Fußspuren der Ost-Steuersparmodelle treten. Die Produktlinien werden dabei von totalen **Nonsens-Angeboten wie einer Kombination aus Time-Sharing** (Rechten an Urlaubsimmobilien) und Lebensversicherungen bis hin zu **thesaurierenden Immobilienfonds** seriöser Anbieter reichen.

Unter **Initiatoren-Marketinggesichtspunkten ist der thesaurierende Alterssicherungsfonds eine gute Idee**. Er erweitert die Zielgruppe dreifach. Zum einen wird eine neue Zielgruppe nach unten erschlossen, deren einkommensbedingter Altersvorsorge-Schwerpunkt bisher die gesetzliche Altersvorsorge war. Diese besonders schützenswerte Zielgruppe wird **Strukturvertriebsopfer-Vertriebsopfer Nummer 1** für fremdfinanzierte Fonds werden. Zum zweiten wird bei der bisherigen Zielgruppe der gutverdienenden und meist hoch steuerbelasteten Anleger über den Renten aspekt die **Zeichnungssumme und der Immobilienanteil** am Vorsorgebudget **erhöht**.

Last but not least wird über steuerlichen Effekte die **Deckung von Pensionsrückstellungen** über Immobilienfonds in Unternehmen sinnvoll. Solange hierbei große Unternehmen ihre Immobilienbeteiligungen über große Volumina und im zeitlichen Verlauf breit streuen, ist dagegen wenig einzuwenden. Wenn aber ein mittelständischer Unternehmer über einen guten Verkäufer seine Altersvorsorge über Pensionsrückstellungen auf eine oder nur zwei „Immobilienkarten“ setzt, ist das schlichter Wahnsinn. Und auch die beiden ersten **Zielgruppenerweiterungen wecken Störgefühle**.

Bei **Rentenprodukten steht die absolute Sicherheit** des gesparten Kapitals im Vordergrund. Ein **geschlossener Immobilienfonds kann diese hohen Sicherheitsansprüche naturgemäß nicht darstellen**. Die Fehlinvestitionen der vergangenen Jahre und die hohe Prognose-Fehlerquote auch renommierter Initiatoren beweisen dies. **Flop-Entschuldigungen** aufgrund „**unvorhersehbarer Markteinbrüche**“ können vor dem Hintergrund der Steuersparabsichten der Anleger vielleicht noch durchgelassen werden. Schließlich sollten die staatlichen Steuergeschenke auch ein Ausgleich für höhere Risiken sein. **Bei einem Rentenfonds wären sie unverantwortlich**.

Hinzukommt, dass vor dem **Hintergrund des technologischen Wandels** heute weniger denn je bekannt ist, welche Gewerbeimmobilien in 20 Jahren noch gefragt sein werden. **Auch wenn die Immobilie in der Zukunft eine gute Kapitalanlage bleibt**, wird jedoch vor dem Hintergrund sich rasant wandelnder Ansprüche bei Büros und Handel das **Geschäft mit der Gewerbeimmobilie immer schwieriger**.

Auch die **Unternehmerpersönlichkeiten der Fondsbranche, die vielfach – wie in den vergangenen Jahren oft bewiesen wurde – nicht nur zu bindenden Verträgen, sondern oft auch zu ihrem Wort standen**, sind dann längst im fortgeschrittenen Rentenalter. Selbst im positiven Fall einer institutionellen Nachfolgeregelung bleibt die Frage, warum sich nach Jahrzehnten die Jungmanager der Kapitaleigner noch an die Prognosen der Firmengründer gebunden fühlen sollten?

Erschwerend wirken die **systemimmanenten Probleme geschlossener Immobilienfonds**: Unzureichende **Fungibilität/Veräußerbarkeit** und **schlechte Möglichkeiten zum Transaktionsmanagement** im Fonds. Anders als große, gestreute Immobilienvermögen, hängt der geschlossene Fonds an einer oder wenigen Immobilien. Deren Verkauf ist an die Zustimmung möglicherweise Tausender Anleger gebunden. Zukunfts-



Berlin: Dr. Ebertz & Partner GmbH, Köln, hat den Kaufpreis für das Grundstück des **Zoofenster-Projekts** zwischen **Bahnhof Zoo und Ku'damm** an die **Brau und Brunnen AG, Dortmund**, bezahlt. Es handelt sich bereits um den dritten Anlauf des angeschlagenen Getränkekonzerms, das Grundstück zu veräußern.

Zuletzt war der **Verkauf an eine im arabischen Raum ansässige Gesellschaft gescheitert**. Auf dem Gelände soll ein Hochhaus mit einem **Hilton Hotel** entstehen.

Frankfurt: Knight Frank / G & M Gaulke & van Mastrigt vermieteten ca. 6 000 qm in der Kennedyallee 109 an **MLP Finanzdienstleistungen AG**.

Berlin: Die HVB Projekt GmbH, München, eine 100%-Tochter der HypoVereinsbank vertreibt zukünftig vor allem ihre Gewerbeobjekte über **Immobilien-Scout24**. Insgesamt werden rund 500 Objekte in die Datenbank von ImmobilienScout 24 eingestellt. Zusätzlich verwendet die HVB Projekt GmbH auch **eine speziell für sie konzipierte Version des "Marktplatzes"** von ImmobilienScout 24 im eigenen Internetauftritt.

orientierte An- und Verkäufe im Bestand sind so nicht möglich.

Bei thesaurierenden geschlossenen Immobilienfonds **gewinnen Anlegerschutzgesichtspunkte drastisch an Bedeutung**. Während bislang die Anlegerschützer lediglich darauf achteten, dass der **Prospekt den Anleger korrekt** und über alle Eventualitäten **aufklärte**, wird **zukünftig die absolute Erfolgswahrscheinlichkeit des Fonds in den Vordergrund treten** müssen. **Alterssicherungsfonds dürfen einfach nicht schief gehen**.

Dabei ist **grundsätzlich nichts gegen thesaurierende Fonds als klassische Kapitalanlage einzuwenden**. Psychologische **Zwangsspareffekte** für den Anleger gehen einher mit einer erhöhten **Sicherheit des Fonds durch schnelle Tilgung** bzw. alternative Anlage der Ausschüttungen. Unter „Produkt-Tuning“-Gesichtspunkten werden viele Initiatoren statt der schnellen Tilgung eine optisch höherverzinsliche Anlage in Wertpapierfonds vorziehen.

Fazit: **Rentenfonds sind kein Marketinggag**. Gerade aber der **Marketingaspekt wird viele dubiose Angebote auf den Markt rufen**. Mittelständische Unternehmen können keine 40 Jahresperspektive garantieren. Hinzu kommen technologiebedingte Unsicherheiten und systemimmanente Langfristprobleme. Deshalb muss das **Credo der Anlegerschützer** und Analysten zukünftig lauten: **Alterssicherung ist eine eigene Risikoklasse. Leistungsbilanzen, Prospekte, Prognoserechnungen, Rückstellungen** für notwenige **Revitalisierungen** in einem 40-Jahres-Zeitraum, **laufende Berichterstattung** und vor allem **externe Prüfungen** der Fondsberichte und **höhere Ansprüche an die Immobilie** müssen in die Analysen eingehen. Dies **bringt** dann auch **die Initiatoren zur Vernunft**. Denn für schwache Produkte oder für Initiatoren, die in der jüngeren Vergangenheit schon Fehler zu Lasten der Anleger auf dem Kerbholz haben, **wird dann ein Rentenfonds zu einem Eigentümer**. Und fehlerlose Leistungsbilanzen können nur wenige Initiatoren vorweisen.

Gerade **Revitalisierungsmaßnahmen**, die für die schnelllebige Zukunft immer wichtiger werden, **werden in heutigen Fonds fast nie einkalkuliert**. „Der Platow Brief“ und „**Direkter Anlegerschutz**“ weisen zwar seit vielen Jahren auf die fehlende Berücksichtigung von Revitalisierungen hin, haben jedoch bislang immer beide Augen zugeedrückt. Zum einen ist ein 20 oder 30 Jahre **Prognosehorizont sowieso sehr unsicher**. Zum anderen **würde sich ein Immobilienfonds**, der für eine Mietauslaufrenovierung nach 10 Jahren 500 bis 1.000 DM und für eine Revitalisierung nach 20 oder 30 Jahren zwischen 2.000 und 3.000 DM pro qm auf heutigem Preisniveau kalkulieren müsste, **ohne überdurchschnittliche Mietsteigerungen sowieso nicht mehr rechnen**. Bei einem thesaurierenden Fonds, der gleichzeitig ein Rentenversprechen für den Zeitraum ab 12 oder 20 Jahren abgibt, ist eine entsprechende **Berücksichtigung jedoch existentiell**.

London - Mikro-Wohnungen gegen den Preisauftrieb

Mit einem in Japan in den 60-er Jahren vorgedachten Konzept von 25 m² Mikro-Wohnungen will der **Architekt Stuart Piercy** dem inflationären Londoner Wohnungsmarkt begegnen. Eigentumswohnungen der untersten Preiskategorie kosten schon 450.000 DM. Hypotheken sind aber nur bis zum Dreifachen des Jahresgehalts üblich. Das sind im Schnitt 60.000 bis 90.000 DM, berichtet die Tageszeitung „Die Welt“. Der Architekt hat ein Mikro-Haus entworfen, das in Fertigbauweise für rund 120.000 DM mit anderen Einheiten zu Wohnwaben zusammen gesetzt werden kann. Eine Wohnung wird in die nächste integriert und darauf gesetzt. Die 25 m² Wohnfläche bestehen aus Wohn- und Schlafzimmer sowie einem Duschbad und Balkon.

Vor dem Hintergrund langfristiger Perspektiven und den aktuellen Vermietungsschwierigkeiten von 1-Zimmerwohnungen in Deutschland fragt sich „Der Immobilienbrief“, ob 60er-jahre Konzepte tatsächlich in das neue Jahrtausend transportierbar sind.

Deutsche EuroShop auf Erfolgskurs

Die **Deutsche EuroShop AG**, Eschborn, erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2001 einen Überschuss in Höhe von 7,03 Mio. Euro (Geschäftsjahr 2000: 6,97 Mio. Euro). Dies ist dem soeben erschienen Halbjahresbericht zu entnehmen. **Höhere Mieten als prognostiziert, Vermietungsstände von knapp 99 Prozent sowie Kostenunterschreitungen** bei den Projektentwicklungen beeinflussten das Ergebnis positiv.



Wie der Vorstand ausführt, kann die **Dividende** nach heutigem **Kenntnisstand für 2003 von 1,92 auf 2,00 Euro angehoben werden**. Die erste steuerfreie Dividende von voraussichtlich 1,92 Euro pro Aktie soll planmäßig im Jahr 2002 für das Geschäftsjahr 2001 gezahlt werden. Mit dem Erwerb des **Tusciana Shopping-Center in Viterbo**, nördlich von Rom, **stieg der Auslandsanteil weiter von 15 auf 22 Prozent**. Der Halbjahresbericht ist abrufbar unter <http://www.deutsche-euroshop.de>

Berlin: SEB ImmoInvest übergibt das Medienzentrum im **Johannishof-Gelände** am „Tacheles“ in Berlin-Mitte. Die SEB kaufte das ehemalige Gästehaus der DDR in unmittelbarer **Nachbarschaft des Kulturhauses "Tacheles"** im Oktober 1999 **von Fundus**. Das 5-geschossige Bürogebäude mit rd. 9 700 qm Nutzfläche ist komplett an die englische Medien-Gesellschaft **The Media Centre Ltd.** für die Dauer von 25 Jahren fest vermietet.

München: Von Mai bis Juli 2001 vermietete **Immobiliens-Kontor Schauer und Schöll GmbH**, München, knapp 36 500 qm Bürofläche und über 6 800 qm Lagerfläche. **Die Deals:** 12 690 qm Bürofläche mietet der **Süddeutsche Verlag Hüthig Fachinformation** in der Dachauer Straße von den Stadtwerken München. +++ Eine der weltweit größten **Wirtschaftssozialitäten, Lovells Boesebeck Droste**, hat einen Mietvertrag mit der Bayerischen Immobilien AG über knapp 5 000 qm im **Hofgartenpalais** im Zentrum Münchens am Altstadtring abgeschlossen. +++ Die **Robert Bosch GmbH** wird im Forum am Olympiapark in der Dessauerstraße ca. 2.460 qm vom Projektentwickler Lambert, Regensburg beziehen. +++ Die **Bundesanstalt für Post und Telekommunikation** mietet für die Postbeamten Krankenkasse in der Landsberger Straße im Gebäude Login 314 ca. 2 300 qm.

TAG Hauptversammlung München – Erfolg für Dr. Ristow

Michael Beck, Leiter Portfolio Management Bankhaus Ellwanger & Geiger

Am 31. August 2001 fand im **Hilton München Park** die ordentliche Hauptversammlung der **TAG Tegernsee Immobilien- und Beteiligungs-AG** statt. Die größeren Räumlichkeiten waren vonnöten, da bei der außerordentlichen Hauptversammlung im Februar am verschneiten Tegernsee die dortigen räumlichen Kapazitäten durch den Aktionärsansturm gesprengt wurden. Dies allein spricht bereits für die Anziehungskraft, die **Dr. Ristow** und sein Investoren-Team mit dem Einstieg in die traditionsreiche Tegernseebahn AG ausüben. Sämtliche Tagesordnungspunkte, wie z.B. neues genehmigtes Kapital oder Ermächtigung zum Aktienrückkauf, wurden einstimmig abgesegnet.

Die TAG hat zur Zeit eine der **prägenden Immobilienaktienstories**. Die ist allerdings auch noch eng verbunden mit dem Namen Dr. Ristows. Die TAG Tegernsee AG, als eine der ältesten Eisenbahngesellschaften Deutschlands 1882 gegründet, betätigt sich seit 1999 nur noch in der Akquisition und dem Management von Gewerbe- und Wohnimmobilien in Deutschland. Die Marktkapitalisierung liegt bei über 131 Mio. DM. Zu Beginn des Jahres wurde die **JUS AG** in Berlin übernommen, um die Projektentwicklung vor allem im denkmalgeschützten Bereich ins Visier zu nehmen. Deren bisheriger Vorstand, **Michael Haupt**, bildet seitdem mit **Olaf Borkers** den Vorstand der TAG. Im Juli übernahm die TAG dann 44,34% an der **Bau-Verein zu Hamburg AG** und eröffnete ihr Engagement im deutschlandweiten Wohnungsbestandshaltungs- und Privatisierungsgeschäft. Darüber hinaus konnte die TAG **drei international renommierte Investoren (ABP, SFB, LaSalle)** bei dieser Transaktion gewinnen.

Die operative Tätigkeit der TAG gliedert sich die **diversifizierten Geschäftsbereiche Gewerbe-, Wohn-, Spezialimmobilien und Beteiligungen**. Die Immobilienbestände bestehen aus 33 Wohneinheiten (2.330 qm, vorwiegend Seeblick), 35.000 qm Bahnhofsgelände in zentraler Lage von Gmund und Tegernsee, 2 Seegrundstücken (12.000 qm) sowie 12,4 km Gleisstrecke mit 147.000 qm Grundfläche im Tegernseer Tal. Darüber hinaus wird ein „Boarding House“ in Leipzig mit 32 WE gehalten. Bedeutender für das aktuelle Immobiliengeschäft sind die beiden Beteiligungen an der JUS AG für Grundbesitz 75% und dem Bau-Verein zu Hamburg AG 44,348% (Wohnfläche 477.477 qm) sowie einige historische Beteiligungen aus dem Bahngeschäft.

Das Geschäftsergebnis erhöhte sich im ersten Halbjahr 2001 mit 3,3 Mio. DM aufgrund einer niedrigen Basis um das sechsfache. Die Bilanzsumme stieg von 6,56 Mio. DM in 1999 auf derzeit aktuell 315,0 Mio. DM. Als Zielgröße visiert das Management eine Bilanzsumme von 1 Mrd. DM an. Weitere Beteiligungen bzw. Übernahmen dürften nach den Äußerungen des Managements auf der Agenda stehen. Für den Bereich Spezialimmobilien, dem bisher nur das Boarding-Haus zugeordnet ist, finden derzeit **Gespräche mit der Jeserich AG** statt, die ihren Fokus in der Revitalisierung alter Industrieflächen und Logistikimmobilien definiert.

Altersvorsorgefonds der SAB und der Deutschen Bank

Stefan Loipfinger

SAB – Neue Welt: Das erste Immobilien-Fonds-Modell, das die besonderen Anforderungen der Altersvorsorge einzuarbeiten versuchte, kommt von der Bad Homburger Initiatorin **SAB Spar- und Anlageberatung GmbH**. Nach verschobenem Vertriebsstart brachte sie jetzt ihr **Beteiligungsmodell „Neue Welt“** auf den Markt. Die Neuerung ist ein Wahlrecht bei der Anlagevariante.

Zum einen kann sich der Anleger wie bisher einer klassischen Beteiligung über den Beitritt an der „Neuen Welt Kapital-Wert KG“ unterziehen. Dafür erhält er jährliche Ausschüttungen von anfänglich 6,25 Prozent p.a., die bis zum angedachten Fondsende



im Jahr 2025 auf 7,25 Prozent steigen sollen.

Zum anderen – und das ist der neue Aspekt – kann er einer **Immobilien-Rente KG** beitreten und über seine Beteiligung eine private Altersvorsorge aufbauen. Seine Ausschüttungen fließen dann in ein vom **Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Co.** verwaltetes und verzinstes Depot. Die Erträge werden dort bis zum Jahr 2013 thesauriert. Ziel ist es, mit dieser Methode die Fondsgesellschaft komplett zu entschulden. Dadurch, so die Initiatorin, soll dann eine **rund 15-prozentige Ausschüttung** an die Anleger der Rentenvariante ermöglicht werden.

An den übrigen Eckdaten des Fonds hat sich in der Neuauflage nicht viel geändert. Bis Ende 2002 wird das historische Gebäude mit 120jähriger Standort-Tradition revitalisiert bzw. erweitert. 78% sind Neubau. Der Komplex in der Nähe des Hermannplatzes wird rund 27.464 Quadratmetern Gewerbenutzfläche und 390 PKW Stellplätzen umfassen.

Die Vermietung ist lt. Background-Gespräch mit **SAB-GF Pfeiffer** von 78 Prozent **seit der Prospektlegung auf knapp 90 Prozent** der kalkulierten Mieteinnahmen gestiegen. Für die restlichen Flächen besteht eine unterlegte Mietgarantie in Höhe von drei Millionen DM. Der **Mietermix ist dem Standort angepasst**. Viele Mieter sind bereits sehr lange dort ansässig. Diese Tatsache gibt der Initiatorin Anlass zur Hoffnung einer langfristigen Ertragssicherheit.

Bei der Finanzierung des 153 Millionen DM Fonds bleibt die Initiatorin weiterhin bei der Schweizer Franken Aufnahme für die Darlehenstranche, um das derzeitige niedrige Zinsniveau in der Schweiz zu nützen. 8,5 Millionen DM Liquiditätsreserve sollen auch Wechselkursschwankungsrisiken abdecken.

SAB-Fonds-Fazit: Der neue Ansatz über die Schiene einer Immobilienrente ist nicht wirklich innovativ. Marketing-Überlegungen standen wohl im Vordergrund. Für den Initiator bringt das Produkt keinen zusätzlichen Ertrag. Der **Anleger** wird durch Zwangssparen lediglich **von eigenen Überlegungen zur Wiederanlage befreit**. Hier kann er **vielleicht auch über das professionelle Vermögensmangement profitieren**, zu dem er sonst keinen Zutritt hätte.

Ob das Ergebnis am Ende zur langfristigen Ertragssicherung geeignet ist, hängt vor allem von der Immobilie und vom Erreichen der in der Prognoserechnung angesetzten Vermietungsparameter ab. Die **Parameter scheinen zunächst recht optimistisch** gewählt. Lt. GF Pfeiffer werden sie jedoch derzeit realisiert und **teilweise überboten**.

Das **Wiederanlage-Wahlrecht** bringt den Fonds zum Glück wieder auf die **klassische Schiene ohne verschärfte Bonitäts- und Leistungsbilanzansprüche**. Denn die letzten Schlagzeilen über die SAB dürften für Anleger nicht gerade beruhigend gewesen sein. Das von der Initiatorin über einen Fonds finanzierte Kulturzentrum in Halle kämpft aktuell mit Schwierigkeiten. Bleibt im Sinne der Anleger, die sich durch die Fondsbeteiligung eine sichere Rente erwarten, nur zu hoffen, dass die Prognosen für das Berliner Objekt sich prospektgemäß entwickeln. Für die Langfristplanung dürfte auch die BHW-Beteiligung an der SAB beruhigend sein.

DGM – Hamburg Alter Wall: Sanfteren Renditeträumen dürfen sich Anleger am aktuellen Immobilienfonds der **Deutschen Grundbesitz Management GmbH** hingeben. Mit dem **Fonds Hamburg Alter Wall** ist der Deutsche Bank Tochter ein **gut konzipiertes und vor allem anlegerfreundliches Modell zur Altersvorsorge** gelungen. Durch die sehr gute Lage des Objekts und einer Festvermietung von 20 Jahren an ein Unternehmen der Deutschen Bank ist die Einnahmesicherheit sehr hoch. Auch die Zinsen für die Euro/DM-Finanzierung wurden für 20 Jahre festgeschrieben. Der Exit im Jahr 2026 ist heute bereits festgelegt. Revitalisierungsmaßnahmen zum Ablauf des Festmietvertrages wurden mit vier Millionen Euro in der Prognoserechnung berücksichtigt.

Das besondere an diesem Immobilienfonds ist, dass die **Mietüberschüsse in den ersten zehn Jahren zur Tilgung der Bankdarlehen verwendet** werden. 2012 erhalten die Investoren dann ihre ersten Ausschüttungen. Aufgrund der ersparten Zinsen beginnt diese dann aber sofort mit **satten 18 Prozent**. Nach Ablauf dieser sehr gut kalkulierbaren Mietlaufzeit kommen Chancen und Risiken aus fünf ungewissen Jahren, in denen das Objekt weitervermietet werden muss. Der zu bezahlende **Kaufpreis für das Jahr 2026 wurde auf 90 Prozent des dann gültigen Verkehrswertes** angesetzt. Der Verkehrswert hängt aber direkt von der Miethöhe ab.

München: **CB Richard Ellis** konnte dem US-amerikanischen Software-Unternehmen BEA Systems GmbH in Aschheim-Dornach rd. 4 900 qm Bürofläche im „Einsteinpark“ des Münchener Projektentwicklers **DAWO Planbau** vermitteln. Eigentümer des Objekts ist der offene Immobilienfonds **SEB ImmoInvest**.

München-Allach: Der Bereich **Verkehrstechnik der Siemens AG** hat in Teilen des historischen Geländes des ehemaligen Lebensmittelherstellers „Diamant-Mehl“ im Nordwesten Münchens 1 800 qm Bürofläche sowie 900 qm Nebenfläche angemietet. Daneben wird eine Siemens-Fabrikationshalle mit 4 000 qm neu entstehen. Das **87 000 qm große Areal** aus einer Konkursmasse hat die Münchener **DCM-Gruppe von der Deutschen Bank** erworben.

Köln: Die Gesellschafter des „**Grand Hotel Heiligendamm**“ haben die Erweiterung des im Bau befindlichen Hotels um ca. 5 000 qm, d. h. rd. 15% zusätzliche Hotelflächen beschlossen. Die **durchschnittliche Zimmergröße** erhöht sich von 46 auf 51 qm. Sie ist damit um 20% größer als im Adlon in Berlin. Der Beauty- und Wellnessbereich wird gleichfalls um 1/3 auf 2 400 qm vergrößert.



Impressum

Redaktion: Am Hopfengarten 17,
60489 Frankfurt/Main
Telefon: 0700 33727433
„DerBrief“
Fax: 069 78803058, E-Mail:
redaktion@der-immobilienbrief.de
www.der-immobilienbrief.de

Chefredaktion: Christina Winckler (V.i.S.d.P.) **Immobilienredaktion:** Ulrike Bartholomä, Michael Beck, Dr. Thomas Beyerle, Daniel T. Borger, Roland Flier, Ergin Iyilikci, Uwe Krey, Stefan Loipfinger, Uli Richter, Werner Rohmert, Frank A. Schultz, Dieter Thomasschowski, Frank Peter Unterreiner

Recht / Anlegerschutzrecht:
Stefan Frisch - Rechtsanwälte Tilp & Kälberer, Kirchentellinsfurt, Dr. **Wolfgang Schirp** - Rechtsanwälte Schirp & Apel, Berlin

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

Redaktioneller Beirat: Klaus Ansmann (Deutsche Post Immobilien), Jürgen Böhm (Immobilien-Scout24), Joachim Bücker (TÜV Rheinland/Berlin-Brandenburg), Hartmut Bulwien (Bulwien AG), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Klaus Hohmann, Univ.-Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz (Bayreuth), Dr. Gerhard Niesslein (DeTe Immobilien), Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Leipzig), Fritz Salditt (Steuerberater)

Verlag: Research Medien AG,
33378 Rheda-Wiedenbrück,
Repkestraße 5, Telefon: 05242 -
9079887, Fax: 05242 - 9079899,
Verlag@der-immobilienbrief.de

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Volker Hardegen
(Vorsitz), Frank Motte

Bankverbindung: Kreissparkasse
Wiedenbrück (BLZ 478 535 20)
Kto.-Nr.: 39578

Bezugsbedingungen: 9,- Euro pro Ausgabe bei Direktversand per Post (Jahresabonnement für 25 Ausgaben 191,25 Euro) oder kostenlos per eMail über autorisierte Kooperationspartner.

Bei Nichtlieferung infolge höherer Gewalt oder infolge von Störungen des Arbeitsfriedens bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag oder die autorisierten Kooperationspartner

Insgesamt ist die Rückübertragungsklausel vertretbar. Lediglich bei einer **Weitervermietung an die Deutsche Bank** kann sich die **Verhandlungsmacht des Initiators** auf das Ergebnis auswirken. Der heutige Kaufpreis inklusive aller Fondskosten ist mit der **14,9-fachen der Jahresmiete** sehr moderat ausgefallen.

Ein geschlossener Immobilienfonds kann also **durchaus eine attraktive Alternative zur privaten Altersvorsorge** sein. Voraussetzung ist ein **sicherheitsorientiertes** und den besonderen Bedürfnissen dieses Spezialbereichs angepasstes Konzept.

DFI-Analyse-Tagung - Holland-Fonds bleiben interessant

Auf dem Prüfstand einer DFI-Analyse-Tagung in Frankfurt standen Hollandfonds renommierter Initiatoren. Alle Produkte bestanden die Prüfungen. GUB-Geschäftsführer **Stefan Löwer** und DFI-Fondsexperte **Wilfried Tator** analysierten die Fonds: Holland XXXIX vom Hamburger **Bankhaus Wölbern & Co.**, Hollandfonds Amsterdam/Utrecht vom Münchner Emissionshaus **Sachsenfonds GmbH**, IC Fonds Holland 2 von Anbieter **IC Immobilien Consulting- und Anlagegesellschaft**, Düsseldorf und München sowie Holland XVIII aus dem Hause **HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft**, Jork. Die hohe Prospektqualität der Initiatoren wurde von den Analysten anerkannt. Kritik und Verbesserungsvorschläge gab es lediglich im Detail. Trotz sich abschwächender Konjunktur sieht **Ove Franz**, „Vater“ der Hollandfonds, den holländischen Immobilienmarkt mit Perspektiven. Mit **Anfangsrenditen von 6,5 bis 7,25 Prozent** jährlich in den besten Lagen bleibe der Markt attraktiv.

Finanzierung von Fußballstadien

Franz Rienmüller

Der deutsche **Sportmarkt ist ein bedeutsamer ökonomischer Faktor**. Nach Angaben des Deutschen Sportbundes sind derzeit rund **27 Millionen Mitglieder in 86 000 Vereinen** organisiert. Für ihre sportlichen Aktivitäten haben die Deutschen im vergangenen Jahr fast **40 Mrd. DM** ausgegeben. **Sponsoren zahlten 1,8 Mrd. DM**, Bund, Länder und Gemeinden förderten den Sport mit 8 Mrd. DM. Dabei nimmt vor allem die Fußball-Begeisterung der Deutschen zu: Die Fußball-Bundesliga lockte in den 38 Jahren seit ihrem Bestehen mehr als 265 Millionen Fans in die Stadien. Seit den 80er Jahren sind die Besucher pro Spiel im Schnitt von 20 000 auf knapp 29 000 gestiegen, heißt es in einer **Studie der Nord/LB über die Finanzierung von Fußballstadien**.

Damit nicht genug: Die **Vergabe der Fußball-Weltmeisterschaft 2006** nach Deutschland hat den mächtigsten Bauboom ausgelöst, den die Fußball-Bundesliga je erlebt hat: **Rund 3 Mrd. DM wollen allein die Bewerberstädte für die Modernisierung ihrer Stadien ausgeben**. Der Grund: Viele Stadien sind restlos veraltet und bieten den Besuchern keinen ausreichenden Komfort.

Größtes Problem vor der Realisierung oder Modernisierung größerer Stadionprojekte wie beispielsweise die **Arena "AufSchalke"**, die **AOL-Arena** in Hamburg oder die **BayArena ist jedoch die Finanzierung**. Während die finanziellen Mittel **früher überwiegend von der öffentlichen Hand** kamen, werden **heute** - mit Blick auf die leeren öffentlichen Kassen - **andere Finanzierungsquellen gesucht**. Neben öffentlichen Beiträgen in Form von Kapital, Zuschüssen oder Bürgschaften müssten verstärkt Vereine und private Investoren in die Finanzierung einbezogen werden.

Ein ausschließlich privates Investment ist aufgrund der unsicheren Auslastung - eventuell auch durch andere Sport- und Kulturevents - sowie der wirtschaftlichen Abhängigkeit von einem Verein jedoch **kaum darstellbar**. Selbst an der angeblich privatfinanzierten Arena "AufSchalke" hält die Stadt Gelsenkirchen indirekt 15% des Eigenkapitals von 66 Mill. DM sowie eine stille Beteiligung von 10 Mill. DM.

Die Beteiligung eines Investors mit Fremdkapital an der Stadionfinanzierung - beispielsweise über einen geschlossenen Immobilienfonds - existiert derzeit - mit Blick auf die hohen Auslastungsrisiken - nicht. Zudem gilt: **Auch Stadien sind Managementimmobilien**, die in hohem Maße von der Betriebsgesellschaft abhängen.

Fazit: Finanzielle Engagements sind **nur für Investoren interessant, die ein Interesse am Verein, am Entstehen oder Betreiben des Stadions haben**. Dies sind vorrangig Bauunternehmer und die technischen Ausrüster. Einnahmehancen gäbe es auch noch für Lieferanten von Energie, Wasser sowie Food und Beverage.



DER
IMMOBILIEN
Brief

