

MainTor Porta erreicht Vollvermarktung

Union Investment nun Alleinmieter

Das MainTor Areal nimmt immer mehr Formen an. Mit einer Flächenerweiterung ist nun Union Investment alleiniger Mieter im „MainTor Porta“. Auch im „MainTor Panorama“ sind bereits 70% der Flächen vermietet.

Insgesamt sind jetzt im MainTor-Quartier 45.000 qm vorvermietet oder verkauft. Damit sind alle Flächen, die bislang in der Vermarktung waren nicht mehr am Markt. Zuletzt mietete die Anwalts- und Wirtschaftskanzlei CMS Hasche Sigle 9.000 qm im Büroobjekt „Main Tor Panorama“. Damit ist das Objekt bereits zu 70% vermietet. Den bisherigen Standort im Westend gibt die Kanzlei damit auf. Auch im „MainTor Porta“ gibt es weitere Flächenanmietungen. **Union Investment** erweitert die bestehenden Flächen um 8.000 qm auf dann insgesamt 22.000 qm. Damit mietet das Unternehmen das gesamte Objekt.



Das Projekt entwickelt sich damit schneller als erwartet. Insgesamt sind 60% in der Realisierungsphase. Bereits über 50% des Gesamtprojekts ist bereits vermarktet. „Diese beiden Großvermietungen unterstreichen einmal mehr, dass sich das MainTor-Quartier schon heute als herausragende Lage und erstklassiges Produkt im Frankfurter Bankenviertel etabliert hat“, meint **Ulrich Höller**, der mit der **DIC** auch zu 40% Co-Investor des Projekts ist.

Auch bei den Wohnungsverkäufen liegt die DIC im Plan. Die Palazzi-Wohnungen, die insgesamt 10.000 qm umfassen, sind ab Dezember am Markt und bereits „sehr gut in der Vermarktung“, wie es aus Unternehmenskreisen heißt. In diesem Jahr steht der Bau des „MainTor Panorama“ sowie die Vermarktung des WINX-Hochhauses (35.000 qm) an. Im „MainTor Panorama“ werden insgesamt 110 Mio. Euro investiert. Mitte 2015 soll Eröffnung sein. Das Teilprojekt wurde bereits im August 2012 an einen Spezialfonds der Ärzteversorgung Westfalen-Lippe veräußert, der von der **IVG** gemangt wird. Das „MainTor Panorama“ soll über insgesamt 13.500 qm Büro- und Gewerbemietflächen verteilt auf 17 Etagen und 64 Meter Höhe verfügen. (AE) □

Im Gespräch - Dr. Marcus Disselkamp

Immobilien verlangen waches

Verständnis

Einfach geht nicht. Und ignorieren ist höchst gefährlich. Steuern, Recht, Instandhaltung, Technik, Finanzmathematik ... die Verwaltung von Immobilien reicht bis in die Mieter-Psychologie. Dieser kleine Bogen beschreibt, wie komplex, wie kompliziert Immobilien sind und deuten ein weites Feld von Fehlermöglichkeiten an, die die Vermögenssubstanz erheblich beeinträchtigen können. Schleichende Verluste oder der spätere Donnerschlag einer drastischen Wertkorrektur gilt es, beizeiten zu diagnostizieren und zu therapieren.



Um für Immobilienvermögen umfassenden Vermögensschutz zu gewähren und sie zukunftsstabil zu halten, haben Spezialisten vor drei Jahren in München die **"immobilis GmbH"** gegründet. Jetzt ist es interessant herauszufinden, wie das erste Family Office für Immobilien eingeschlagen hat. Dazu haben wir den geschäftsführenden Gesellschafter **Dr. Marcus Disselkamp** gefragt.

Herr Dr. Disselkamp, wie waren die ersten drei Anlaufjahre Ihrer jungen Firma, der Immobilis GmbH?

Disselkamp: Die ersten drei Jahre nach der Gründung der Immobilis GmbH waren für uns sehr spannend und erfreulich: unseren Mandanten durften wir unsere Leistungsfähigkeit und dem Markt das Funktionieren unseres innovativen Geschäftsmodells beweisen. Denn es gab doch einige, die uns von der Gründung abgeraten haben! Und dann haben wir auch viel dazugelernt: Wir haben heute einen leicht anderen Kundenstamm als ursprünglich geplant und unser Leistungsumfang wurde erweitert.

Was heißt „leicht anderer“ Kundenstamm als ursprünglich geplant?

Unsere Dienstleistung der Eigentümervertretung und Vermögensverwaltung privater Immobilieninvestoren wollten wir ursprünglich vor allem jenen Privatpersonen anbieten, die bereits über ein Immobilienvermögen verfügen, dieses aber nicht mehr komplett oder teilweise selbst betreuen wollten. Doch diese Zielgruppe ist nicht leicht zu überzeugen, einen Teil ihrer bisherigen eigenen Aktivitäten auf Dritte auszulagern. Um so erfreulicher ist es für uns, zusätzlich Mandanten gefunden zu haben, die entweder aufgrund einer Erbschaft, Scheidung oder Schenkung neu in den Besitz von Immobilien gekommen sind und einen professionellen Partner für alle immobilienrelevanten Themen suchen, bzw. nationale oder internationale Privatinvestoren und Stiftungen, die mit uns neu in Immobilien investieren. ►

Fonds-News

Hamburg: Die **Warburg - Henderson Kapitalanlage-gesellschaft für Immobilien** mbH bringt einen offenen Immobilien-Spezialfonds für Büro- und Handelsimmobilien. Der **Warburg - Henderson Deutschland TOP 5**

Fonds wird ein Portfolio aus in deutschen Metro-polen gelegenen Objekten aufbauen.

Der Fonds startet mit zwei Bürogebäuden in Berlin und Frankfurt sowie Eigenkapital in Höhe von rd. 60 Mio. Euro. Insgesamt ist der, institutionellen Investoren vorbehalten, Fonds für ein Zielvolumen von 300 bis 350 Mio. Euro konzipiert, einschließlich eines Fremdkapitalanteils von 40 bis 45%. Die erwartete Ausschüttungsrendite im ersten Jahr beträgt mehr als 5,50%; über die gesamte Laufzeit soll sie bei 5,25% p.a. liegen.

Der Immobilien-Spezialfonds ist aus der Umwandlung des institutionellen Immobilien-Publikumsfonds „**Warburg - Henderson Deutschland Fonds Plus**“ entstanden und verfügt bereits über ein Startportfolio. Hierbei handelt es sich um die Büroobjekte „Oper 46“ in Frankfurt und „Puris“ mit rd. 20.600 qm Mietfläche am Potsdamer Platz in Berlin. Der Vermietungsstand liegt bei ca. 95%. Die „Oper 46“ liegt im Frankfurter Westend. Die Immobilie mit rund 6.800 qm wurde vor kurzem revitalisiert und ist nahezu voll vermietet. Der Fonds ist offen für weitere Investoren.

Was hat Sie überhaupt zu der Gründung Ihrer Firma motiviert?

Einige von uns Gesellschaftern haben in ihren Familien beachtliche eigene Immobilienvermögen, für die wir vor Jahren einen kompetenten Dienstleister suchten, der uns bei der Steuerung von Hausverwaltungen, Mietermanagement, Baumaßnahmen, Kreditfinanzierungen, Rechts- und Steuerfragen, Ein- und Verkauf von Immobilien an unterschiedlichsten nationalen und internationalen Standorten aktiv unterstützt. Da wir bei unserer Suche nicht so richtig fündig wurden, haben wir uns zu der eigenen Firmengründung entschieden. Diese Ausgangslage hat sich unserer Meinung nach bis heute wenig verbessert.

Wo liegen die besonderen Stärken der Immobilis?

Unsere drei wichtigsten Stärken sind unsere Professionalität, unsere Kreativität und unser Einfühlungsvermögen für die private Mandantschaft. Die Professionalität resultiert aus unseren hoch qualifizierten Mitarbeitern, den IT-technischen Ressourcen, als auch aus unserer strukturierten und prozessorientierten Vorgehensweise. Dies ermöglicht zusammen mit unserer Kreativität, z.B. bei Flächennutzungen, Vermietungen sowie Finanzierungen, die Umsetzung unseres Firmenmottos „Werte sichern – Werte steigern“. Die dritte Stärke, das Einfühlungsvermögen hinsichtlich der individuellen Interessen und Bedürfnisse unserer privaten Immobilieninvestoren, führt zu einer enormen Flexibilität bei der Zusammenarbeit sowie zu einer hohen Diskretion.

Warum benötigt es bei privaten Investoren eine höhere Flexibilität? Und warum nennen Sie sich dabei „Family Office“?

Wir vertreten die Interessen privater Immobilieninvestoren in allen von ihnen gewünschten immobilienrelevanten Themen, und erhalten dabei nicht nur häufig sehr private Informationen über unsere Mandanten, sondern müssen uns eben regelmäßig auf sehr individuelle Bedürfnisse und Interessen einstellen. Diese reichen von besonderen Familienstrukturen, der aktiven Mitarbeit unserer Mandanten bei ihren Immobilien (wie z.B. bei Fragen zum architektonischen Design oder der Vermietung) bis zu individuellen Reportinganforderungen der Single Family Office einiger Mandanten.

Sprechen wir mal von Ihrem Tagesgeschäft. Wie lässt sich dies beschreiben?

In der Summe verbringen wir den größten Teil unserer Arbeitszeit mit drei Aufgaben: Erstens gilt es bei einigen von uns betreuten Immobilienbeständen die historisch angefallenen Instandhaltungsstaus durch Modernisierungs- oder größere Baumaßnahmen aufzulösen und damit den Wert der Immobilien sowie deren Renditen zu sichern. Diese Maßnahmen gilt es zu berechnen, zu organisieren und zu überwachen. Zweitens haben frühere Nachlässigkeiten einiger Immobilieneigentümer bei der Führung ihrer Hausverwaltungen oder beim eigenen Mietermanagement dazu geführt, dass wir nun Mietverträge und Mieteinnahmen auf aktuelle Miethöhen bzw. Rechtsprechung anpassen sowie manche Mieterstrukturen ändern müssen. Und drittens dürfen wir aufgrund der aktuellen Ängste vor weiteren Krisen an den Finanzmärkten verstärkt Immobilienvermögen durch Zukäufe erweitern bzw. zum ersten Mal aufbauen.

Also profitieren Sie gerade von den Turbulenzen am Kapitalmarkt?

Ja und nein! Ja, weil so mancher Investor nun doch intensiver über Investitionen in Immobilien nachdenkt und hierzu gerne einen professionellen Vermögensverwalter beauftragt. Sowie nein, weil die aktuellen Turbulenzen am Kapitalmarkt auch kritische Entwicklungen am Immobilienmarkt bewirken.

Was meinen Sie mit „kritischen Entwicklungen am Immobilienmarkt“?

Wir sehen eine Polarisierung bei den Immobilieninvestments: Entweder gibt es Immobilien, die jeder haben möchte, oder aber Objekte, die keiner will. Wir treiben uns gegenseitig die Preise in Städten wie München oder Wien immer weiter nach oben, so dass wir hier auch schon die Gefahr von einer „Preisblase“ diskutieren, während Immo-

lien in weniger attraktiven Standorten schwer verkäuflich sind. Dies zeigt sich auch bei der Finanzierung von Immobilien: Versuchen Sie mal eine Bank zu finden, die Ihnen ein Darlehen für eine mittelgroße Bestandsimmobilie in Salzburg gibt, während man sich den Darlehensgeber für ein zentrales Objekt in München aussuchen kann.

Rückblickend auf die letzten drei Jahre: Was hat Sie am meisten genervt oder nervt Sie noch heute?

Wir müssen leider viel zu viel Zeit darin investieren, die Seriosität unserer Geschäftspartner zu überprüfen: Angefangen von den Handwerkern, Bauunternehmen, Architekten, Projektentwicklern, Haustechnikern, Hausverwaltungen, Banken und Anwälten – überall muss man mit viel Mühe und Zeit die lokale Spreu vom Weizen trennen. Und dann gibt es die besondere Gruppe der „Vermittler“! Es ist erschreckend, wer alles im Markt Immobilien anbietet, und dabei oft die Objekte noch nie persönlich besucht hat und sich von der Güte des Angebots überzeuge. Und noch schlimmer: manche von ihnen haben noch nicht einmal das offizielle Mandat des Verkäufers. So werden uns selbst auch immer wieder Objekte aus unserem eigenen Bestand von Vermittlern zum Kauf angeboten, obwohl diese Immobilien gar nicht zum Verkauf stehen.

Aber all diese nervigen Aspekte sollten doch private Immobilieneigentümer erst recht dazu motivieren, externe Vermögensverwalter zur Unterstützung einzubinden – oder?

Ja, so sehen wir das auch. Wir haben die Hoffnung nicht aufgeben, auch in der ursprünglich bei unserer Firmengründung geplanten Zielgruppe – den klassischen Bestandhaltern von Immobilien - weitere Mandate zu gewinnen. Die meisten Autofahrer reparieren ja auch ihr Auto nicht selbst – auch wenn sie es könnten. □

Die Fragen stellte Hans-Kaspar v. Schönfels.

IW Köln fordert-

Städte müssen in die Höhe wachsen

Die Diskussion um eine mögliche spekulative (Immobilien)Blase verstellt den Blick auf das eigentlich dringendere Problem, meint das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) und stellt die Frage: Wie kann Wohnraum in Großstädten bezahlbar bleiben? Zentral hierfür sei die Verbesserung der Angebotsbedingungen. Hier der Kommentar.

Deutschland erlebt eine Welle der Re-Urbanisierung. Die Menschen möchten wieder in den Ballungszentren leben, und dies ist in vielerlei Hinsicht zu begrüßen. ... Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sind

neben den steigenden Mobilitätskosten die deutlich gestiegene ökonomische und soziale Attraktivität der Großstädte, die zu einem Sprung bei der Zuwanderung aus dem In- und Ausland geführt hat.

Doch das hat jedoch einen Nachteil, so das IW, denn die Mieten und Preise steigen. Die Nachfrage steigt so schnell, dass das Angebot im Wohnungsmarkt aufgrund langer Fertigungszeiten nicht hinterherkommt. Fraglich ist daher, ob das Wohnungsangebot mittelfristig wieder zur Nachfrage aufschließen kann. Grundsätzlich sind Anreize für mehr Wohnungsbau gegeben, da die höheren Preise im Bestand die Absatz- und Renditechancen des Neubaus erhöhen. Das Problem ist jedoch, dass in den Großstädten das Baulandangebot zu knapp ist, insbesondere in den zentrumsnahen Lagen, auf die sich die Nachfrage konzentriert.

Ein Blick ins Ausland genügt, um die Potenziale für mehr Wohnraum zu erkennen. Während im Ausland die Skyline einer Stadt als Maß für ihre Attraktivität gilt, sind Hochhäuser in Deutschland, zumal für Wohnzwecke, verpönt. Mit Blick auf die immer weiter steigende Nachfrage nach innerstädtischen Lagen sollte diese Haltung jedoch überdacht werden. Große mehrgeschossige Mehrfamilienhäuser und insbesondere Wohnhochhäuser mit mehr als 10 Etagen bieten schließlich die Möglichkeit, auch Haushalten der Unter- und Mittelschicht Wohnraum in zentralen Lagen zu bieten. In Kombination mit Penthouses in den oberen Etagen bieten sich so automatische Möglichkeiten zur sozialen Durchmischung.

Der Erfolg von Wohnhochhäusern lässt sich auch in Deutschland bereits ablesen. Wer etwa durch Berlin spaziert, dem werden die zahlreichen innerstädtischen Wohnblöcke auffallen, während in Hamburg oder München weit kleinteiliger gebaut wurde. Zwar steigen nun auch in Berlin die Mieten, aber von einem Niveau aus, das weit unterhalb des europäischen Durchschnitts liegt.

Gegen Wohnhochhäuser werden häufig ästhetische Gründe angeführt. Häufig ist auch zu hören, dass der Blick auf zentrale Bauwerke, wie etwa Kirchen, nicht versperrt werden darf. Hier gilt es jedoch, einen gesunden Kompromiss zu finden. Abschreckend ist hier speziell das Beispiel



Paris: Um den historischen Kern zu erhalten, sind erhebliche Baurestriktionen erlassen worden, die Neubauten quasi verhindern. Die Folge ist, das Paris zwar wunderschön, jedoch auch so teuer ist,