



property magazine

Nr. 13 / 28. Juli 2008



***„Vom schwierigen
Umgang mit alten
Kirchen“***

**Interview mit Marcus
Nitschke, Theologe
D:4 Büro für Kirche
und Kultur, Berlin und
Krems**

**exklusiv
Interview**

- 3 >> Editorial
- 4 >> „Vom schwierigen Umgang mit alten Kirchen“
Interview mit Marcus Nitschke, Theologe
● D:4 Büro für Kirche und Kultur, Berlin und Krams
- 14 >> Gießen einsame Spitze bei Einzelhandelsmieten in
Städten bis 100.000 Einwohnern
- 17 >> Airrail Center
Fertigstellung in 2009 steht in der Schwebe ●
- 22 >> Branchentalk
- 23 >> Gewerbliches Mietrecht: Wann wahrt eine
Nachtragsvereinbarung die Schriftform?
Autorin: Simone Engel,
Rechtsanwältin in der Kanzlei bethgeundpartner |
immobilienanwälte, Hannover ●
- 26 >> Top 5
- 27 >> Fundiert & Pointiert:
Fußgängerzone der Zukunft
Eckhard Brockhoff, Geschäftsführender
Gesellschafter Brockhoff & Partner Immobilien
GmbH
- 29 >> ArchitekTour:
● Burj Dubai (Turm von Dubai)
- 31 >> Running Deals
- 32 >> Impressum

Schwierige Marktsituation

Die Finanzmarktkrise, ausgelöst durch den Zusammenbruch des Subprime-Marktes in den USA, hinterlässt deutliche Spuren in der deutschen Immobilienwirtschaft. Während sich die Branche Anfang des Jahres noch optimistisch äußerte und davon ausging, dass Deutschland mit einem blauen Auge davon gekommen ist, werden die positiven Stellungnahmen zunehmend seltener.

Die verschärfte Kreditsituation schafft für die Investoren eine schwierige Marktsituation. Der Großteil der Finanzinstitute ist nicht in der Lage genügend Eigenkapital zur Verfügung zu stellen, um die Verluste zu decken, was in den nächsten Wochen zu einer weiteren Verschärfung der Situation auch am hiesigen Markt beitragen könnte. Viele Unternehmen, die 2007 aktiv am Investmentmarkt tätig waren, haben sich bereits zurückgezogen. Einige Investoren sind so stark in den Strudel der Krise geraten, dass die Zukunft ihrer Immobilien- und Beteili-

gungsportfolien noch ungewiss ist und erste Versuche gestartet werden, ihre Portfolien zum Best-Price auf den Markt zu schmeißen, um abzustößen, was noch abgestoßen werden kann.

Der Markt ist eingebrochen, Transaktionen von größeren Portfolien sind mehr als schwierig. Viele Investmentabteilungen fangen an, die breite Struktur zu optimieren und Personal, das noch vor wenigen Monaten heiß begehrt war, freizusetzen.

Entwicklungen, die vielen Akteuren am deutschen Markt offensichtlich mehr als ein blaues Auge zufügen und deutliche Spuren am Markt hinterlassen.

Und nun wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihre
Michaela Schroer



Michaela Schroer,
Chefredakteurin PROPERTY MAGAZINE



Telefon: +49 29 24 - 87 99 88

Mail: schroer@property-magazine.de

www.property-magazine.de



Marcus Nitschke, Theologe
D:4 Büro für Kirche und Kultur, Berlin und Krams



Vom schwierigen Umgang mit alten Kirchen



Ging man früher in die Kirche um zu beten, beichten, sich zu trauen und den Kreislauf des Lebens zu feiern, so kann man heute in Gotteshäusern auch tanzen, Kunst bestaunen, Lebensmittel einkaufen, wohnen, arbeiten und seine Bankgeschäfte erledigen.

Stetig sinkt die Zahl der Kirchgänger und gleichzeitig erhöht sich jene der Kirchenaustritte. Steigende Energiekosten, teure Sanierungsmaßnahmen und Auflagen des Denkmalschutzes bedingen eine enorme Kostenspirale. Heizkosten von 500 Euro für die Dauer einer Messe schlagen übers Jahr schnell als rote Zahlen zu Buche, vor allem dann, wenn gerade mal eine Handvoll Gläubige dieser beiwohnt. Der wirtschaftliche Druck unter dem die Kirche steht ist hoch und die Einnahmen sind gering. Dieses Ungleichgewicht führt mit sich, dass eine Vielzahl von Gemeinden und Bistümern ihre Gotteshäuser nicht mehr unterhalten können und einen Abriss oder Abstoß der Gebäude ins Auge fassen müssen. Eine Vielzahl von Kirchen oder Kapellen stehen hierzulande zum Verkauf. In Zahlen bedeutet das, dass jede dritte von gezählten 110.000 Kirchen einen neuen Besitzer sucht, dem Verfall preisgegeben wird oder für eine Umwidmung angedacht ist.

Geradewegs und direkt ist die Kirche in diese Misere geschlittert. Immer mehr Kirchen wurden um jeden



Gastronomie „Glückundseligkeit“, Bielefeld
Architekt: Heinrich Martin Bruns, brunsarchitekten, Bielefeld

Preis gebaut, so dass die Bautätigkeit in den letzten Jahrzehnten höher war als in den letzten 500 Jahrhunderten zuvor. Betroffen sind sowohl die evangelischen als auch die katholischen Kirchen, wenn auch der Umgang mit der Problematik sehr unterschiedlich ist.

Die evangelische Kirche in Deutschland besitzt in etwa

75.000 Immobilien von denen rund 20.000 Kirchen sind. 113 Gotteshäuser werden offiziell als baufällig tituliert und weitere 64 wurden in den letzten Jahren abgerissen. Etwas weniger als die Hälfte dieser Kirchenimmobilien befindet sich in ehemaligen östdeutschen Bundesländern, in denen man nicht gerade von einem Mitgliederboom sprechen kann. Zudem mussten einige Kirchen aufgrund der Asbestbelastung >>

>> abgerissen werden. Ein Problem, mit dem so manches Gebäude im ehemaligen Osten zu kämpfen hat.

Läppische vier Millionen Euro stehen der evangelischen Kirche zur Erhaltung ihrer Gebäude zur Verfügung. Wahrlich ein Tropfen auf dem heißen Stein. Strategisch klug, setzt die evangelische Kirche daher schon länger auf eine Mischnutzung ihrer Gebäude, so dass die sie seit der Wende letztendlich erst zehn Kirchen verkaufen musste. Hierzu gehörten zum Beispiel auch zwei Kirchen in NRW. In der Duisburger Gnadenkirche, trifft sich die Gemeinde heute zum Sport, genießt Lesungen oder richtet Feste aus. In der Bielefelder Kirche kann hingegen in einem Kirchenrestaurant gespeist werden. Diese Umwidmungen in kirchenverträgliche Neunutzung und der Verkauf von Werbeflächen an Baugerüsten oder Kirchengebäude sind erfolgreiche Maßnahmen zur Erhaltung des Bestandes, der Großteils von den Gemeinden begrüßt und akzeptiert wird.

Es gibt jedoch auch Umwidmungen, die nicht nur die Kirche an sich, sondern auch ihren eigentlichen Sinn komplett verändern. An der Mö in Hamburg befindet sich das älteste Gotteshaus der Hansestadt, die Petrikerche. Große Löcher werden zurzeit in deren Mauern geschlagen und eine Glaskonstruktion ent-

worfen, die nach Fertigstellung auf 250 m² als Büroräume bezogen werden können. 13 Millionen Euro lässt sich dies der Investor kosten. Die Kirche profitiert in doppelter Hinsicht: Das Gotteshaus bleibt, wenn auch modifiziert erhalten, und die Hälfte der Investitionssumme geht in eine Stiftung mit deren Hilfe ein neues Gemeindehaus mit Kita im Schatten der Petrikerche gebaut wird. Mit dem Einzug der Büros wird die Umwidmung aber nicht abgeschlossen sein. Sieben gläserne Shops, mit einer Größe von bis zu 25 m², sollen an die Kirche angedockt werden. In ihnen dürfen dann Juweliere, Buchhändler und Imbissverkäufer Einzug halten.

Nicht so einfach stellt sich die Problematik für die katholische Kirche dar, die eine geteilte Nutzung von Kirchenräumen ablehnt. Derzeit stehen zum Beispiel von 200.000 m² Fläche rund 50.000 m² der Berliner Gotteshäuser zum Verkauf. Allein in den letzten fünf Jahren mußte die Anzahl von 208 Gemeinden auf 103 reduziert werden, um die Kosten in den Griff zu bekommen. Die logische Konsequenz: Leerstehende Kirchenimmobilien.

Geschätzte 500 Millionen Euro bräuchte es um die katholischen Kirchen und Kapellen in Berlin-Brandenburg zu sanieren. Die Kirche hofft auf Spenden und Sponsoren, die das Fass ohne Boden stopfen sollen.

Doch auch dies geht nur sporadisch und schleppend voran und stellt keinen Garanten dar mit dem man rechnen kann. Der Sanierungsbedarf zieht sich quer durch die bautechnische Kirchengeschichte. Besonders schwierig ist die Situation bei Gotteshäusern, die in den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts errichtet wurden. Der damals zum Bau verwendete Beton, bröseln heute quasi durch die Finger.

In Deutschland wird der Nutzungszweck - im Gegensatz zu unseren niederländischen Nachbarn zum Beispiel, die Supermärkte und Diskotheken in ihren ausrangierten Kirchen unterbringen - eher selten umgewidmet. Oftmals wird hierzulande eine Umwidmung nur dann gestattet, wenn dies mit dem Glauben vereinbar ist. Zudem verhindert in vielen Fällen der Denkmalschutz die Realisierung der ein oder anderen innovativen Idee.

Erschwerend in Sachen Veräußerung kommt hinzu, dass die Betriebskosten nicht durch Umwidmung geringer werden. Wenn sich die Kirche schon schwer damit tut, eine Messe zu beheizen, wie sollen dann gewerbliche Nutzer ihre Räume kostengünstiger beheizen und dies zumal Büroflächen nebst Einzelhandelsflächen in 1A Lagen zu Preisen mietbar sind, die weit geringer zu Buche schlagen, als die Flächennutzung in Kirchen. >>

>> Erschwerend kommt in Sachen Veräußerung hinzu, dass die Betriebskosten durch eine Umwidmung nicht geringer werden. Der neue Eigentümer muss für die gewerbliche Nutzung genauso tief in die Tasche greifen, wie die Kirche und dies obwohl Büro- und Einzelhandelsflächen in unmittelbarer Nachbarschaft zu Preisen mietbar sind, die weit geringer zu Buche schlagen, als die Flächennutzung in Kirchen.

Auf die Hilfe zur Bewältigung des Spagats, hinsichtlich der komplexen Frage wie man religiöse Räume nutzen kann oder sollte, hat sich ein Zusammenschluss aus Architekten, Theologen, Ingenieuren, Projektmanager und Wissenschaftler spezialisiert, deren Bestreben es ist, Ideen in eine Form zu bringen, mit der alle Seiten leben können.

Zwei Fallbeispiele für die Adaptierung von Kirchengebäuden:

Fall 1

Drei Berliner Kirchengemeinden haben nach mehrjähriger Kooperation fusioniert. Im Fusionsvertrag ist eine Frist von 5 Jahren vorgesehen, innerhalb derer das spezifizierte Gemeindeprofil und ein damit korrespondierendes Nutzungskonzept für die drei bisherigen Gemeindestandorte entwickelt werden soll.

Angestrebt wird eine Reduktion der Gebäudelasten.

Aus Sicht des Kirchenvorstandes wäre auch eine Einigung auf lediglich einen Standort möglich, sofern ein schlüssiges Konzept vorliegt. Die potenzielle Vermarktbarkeit (Vermietung, Verkauf, teilweise Abgabe) der nicht mehr selbst genutzten Gebäude und Grundstücke ist mit in die Überlegungen einzubeziehen.

Die Gemeinde besitzt zwei Kirchen mit jeweils großen Gemeindegäusern und Grundstücken (ca. 4.000 bzw. 5.000 m²), sowie ein Gemeindezentrum aus den 1970er Jahren. In allen Gemeindeteilen gibt es Bestrebungen, für den Erhalt des „eigenen“ Standorts zu kämpfen. Es soll zuerst entschieden werden, ob eine der Kirchen aufgegeben werden kann. Sämtliche Gebäude sind nicht barrierefrei und nur sehr bedingt seniorengerecht. Der Energieverbrauch aller Gebäude ist sehr hoch, selbst mit sehr aufwendigen Sanierungsmaßnahmen sind keine Standards zu erreichen, die zeitgemäßen ökologischen Forderungen genügen. Der laufende Unterhalt und Betrieb kostet – selbst bei minimalen Ansätzen – wesentlich mehr, als die Gemeinde mittel- und langfristig aufbringen kann.

Beide Kirchen stehen unter Denkmalschutz, wobei die denkmalpflegerische Vorgabe besteht, Großräume als solche zu erhalten (keine Einbauten, Zwischendecken o.ä.). Für eine Kirche liegt ein Übernahmeangebot einer anderen christlichen Gemeinde >>

THE INTERNATIONAL
PROPERTY SPECIALIST

jährlich verliehen von
Aareal Bank Gruppe
European Business School
Immobilien Manager
Verlag

Aareal Award of Excellence
in Real Estate Research

www.aareal-bank.com/award-of-excellence



Aareal Bank
Gruppe

www.aareal-bank.com



Gemeindehäuser aus den 1960er Jahren sind nach heutigen Maßstäben weder barrierefrei noch energieeffizient. In der Regel sind umfangreiche Investitionen notwendig. Foto: D:4 Jörn Focken

>> vor, allerdings noch nicht in konkreter Höhe. Es ist zu erwarten, dass die erzielbaren Einnahmen nicht kostendeckend sind (Miete), bzw. nicht dem Wert des Gebäudes entsprechen (Verkauf). Für eines der Gemeindehäuser laufen Mietverhandlungen mit einem freien Unternehmen.

Eine erste Begehung und überschlägige Bewertung der Gebäude durch die kirchlichen Verwaltungen (Kir-

chenkreis und Landeskirche) hat im Rahmen der Gemeindefusion stattgefunden. Die daraus gewonnenen Eckdaten stellen für die Gemeinde jedoch keine Entscheidungsgrundlage dar, weil (1) noch kein Konzept für die zukünftigen inhaltlichen Schwerpunkte der Gemeindefusion (und dem daraus resultierenden Raumbedarf) vorliegt (2) unklar ist, ob es in diesem Stadtquartier überhaupt Interessenten für die Immobilien gibt, die die Gemeinde ggf. abgeben will und

(3) welche konkreten Einnahmen und Einspareffekte sich erzielen lassen.

Da die anstehenden Entscheidungen nicht im Rahmen der laufenden Gremienarbeit geleistet werden können (und sollen), wurde durch D:4 im ersten Schritt ein mehrtägiger Workshop durchgeführt, auf dem der Eigenbedarf der Gemeinde konkretisiert wurde. Als Grundlage des weiteren Entscheidungsprozesses wurde für die Gemeinde ein Gesamt-Raumprogramm entwickelt. Zurzeit werden unterschiedliche Varianten zur Unterbringung geprüft, wobei bereits Vorgespräche mit mehreren potentiellen Interessenten für die nicht mehr selbst benötigten Flächen und Gebäude laufen.

Fall 2

Im Rahmen einer Neuordnung der kirchlichen Schwerpunkte im Hildesheimer Citybereich wird eine der evangelischen Kirchengemeinden eine ihrer Immobilien aufgeben und sich auf den verbleibenden, prominent gelegenen Standort an der innerstädtischen Fußgängerzone konzentrieren. Das zur Verfügung stehende Gemeindehaus aus den 1950er Jahren bietet dafür mehr als ausreichende Flächen und soll baulich für die heutigen Anforderungen angepasst werden. Je nach zukünftiger Entwicklung der Gemeindefusion sollen mehr oder weniger große Teilflächen ver- >>

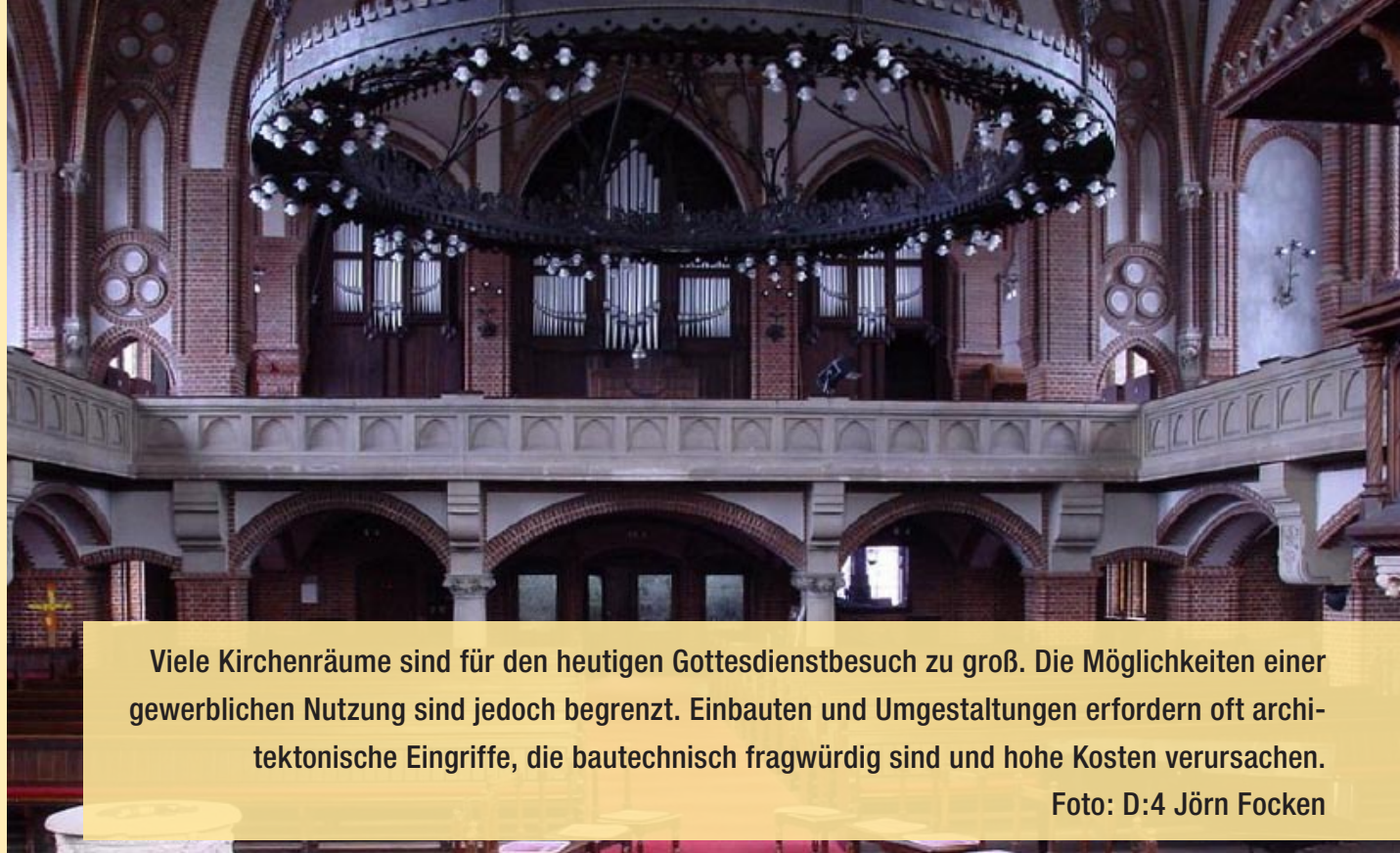
>> mietet werden können, als Büroräume, bzw. als Ladenfläche im Erdgeschoß. D:4 hat dafür zunächst eine immobilienwirtschaftliche Analyse erstellt und – darauf basierend – ein architektonisches Konzept zur flexiblen Nutzbarkeit der einzelnen Hausbereiche. Im nächsten Schritt wurde ein Finanzierungsmodell entwickelt, das auch eine stufenweise Neuordnung des gesamten Immobilienbestandes der Kirchengemeinde umfasste. Für die Ladenfläche wird derzeit ein Mieter gesucht; gewünscht ist eine synergetische Ergänzung zum Angebot der Gemeinde.

Autor: Marcus Nitschke

INTERVIEW

Marcus Nitschke ist ev. Theologe und leitet – gemeinsam mit dem Architekten Jörn Focken und dem Immobilienökonom Ludger Hohmann – die Unternehmensgruppe D:4 (Berlin, Hamburg, Krems), die auf Planungs- und Beratungsleistungen im Bereich kirchlicher Immobilien spezialisiert ist.

D:4 wurde 1997 begründet und hat seitdem über 70 Projekte auf allen Ebenen betreut. Ein besonderer Schwerpunkt ist die Begleitung von Gemeindefusionen und die damit verbundene Entwicklung von Gebäude- und Strukturkonzepten.



Viele Kirchenräume sind für den heutigen Gottesdienstbesuch zu groß. Die Möglichkeiten einer gewerblichen Nutzung sind jedoch begrenzt. Einbauten und Umgestaltungen erfordern oft architektonische Eingriffe, die bautechnisch fragwürdig sind und hohe Kosten verursachen.

Foto: D:4 Jörn Focken

PROPERTY MAGAZINE: Herr Nitschke, die Niederlande hatten einen saloppen Umgang mit der Umwidmung von Kirchen. Sind uns die Nachbarn hier einen Schritt voraus und worin liegen die prägnantesten Unterschiede zu Deutschland und Österreich?

Marcus Nitschke: Zu Beginn der Diskussion um neue Nutzungen von Kirchengebäuden, also seit Ende der 1980er Jahre, gab es in Deutschland durchaus

Ansätze für eine ähnliche Vielfalt von Betriebsmodellen und Gestaltungsideen wie in Großbritannien oder den Niederlanden. Aufgrund der ganz anderen bau- und kirchenrechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland wurden aber nur wenige Projekte realisiert. Heute ist man darüber weitgehend froh, vor allem weil sich gezeigt hat, dass die Umwidmung von Kirchen in der Öffentlichkeit nach wie vor ein Tabuthema ist. Darüber hinaus kenne ich kein Beispiel, das sich wirtschaftlich selber trägt. In Österreich >>

>> hat die Diskussion dagegen gerade erst begonnen. Hier geht es vor allem darum, wie in Zukunft die Großstadtpastoral gestaltet sein soll.

PROPERTY MAGAZINE: Wo liegen die größten Schwierigkeiten in der Umwidmung von Kirchen?

Marcus Nitschke: In der Praxis gibt es mehrere kritische Punkte: trotz vieler Ansätze haben die Kirchen nach wie vor keine allgemein akzeptierte Handhabe, welche Nutzungen zulässig sind und welche nicht. Sobald eine Kirche geschlossen und entwidmet werden soll, wird dies von einem starken Interesse der Medien begleitet. Als Eigentümer setzten sich nur wenige Gemeinden diesem Druck aus. Ein weiterer Punkt sind die denkmalpflegerischen Vorgaben. Nach einigen misslungenen Experimenten wird hier Wert darauf gelegt, dass die Innenräume der großen Kirchen so wenig wie möglich angetastet werden.

PROPERTY MAGAZINE: Sind Kirchen, die zu einer Gewerbeimmobilie umfunktioniert werden, überhaupt rentabel?

Marcus Nitschke: Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht bestimmt nicht. Trotzdem kann es sehr gute Gründe geben, eine Kirche nicht abzureißen, sondern wieder neu mit Leben zu füllen. Den Eigentümern und Betreibern muss aber bewusst sein, dass sie mit hohen Betriebskosten rechnen müssen, ganz zu schweigen vom Errichtungsaufwand für sanitäre Ausstattung, Heiz- und Lüftungstechnik oder für bauphysikalisch notwendige Maßnahmen.

PROPERTY MAGAZINE: Kirchen abreißen, verfallen lassen oder teuer umfunktionieren? Worin sehen sie die Lösung Hr. Nitschke? >>





Marcus Nitschke: Grundsätzlich muss das im Einzelfall entschieden werden. Nicht jede Kirche ist kulturhistorisch bedeutsam oder – wenn ich an viele Betonbauten der 1960er Jahre denke – überhaupt noch sanierbar. Bei den von uns betreuten Projekten zeichnet sich aber immer wieder ab, dass die erweiterte Nutzung durch die Kirchengemeinden selbst die sinnvollste Lösung ist – bei gleichzeitiger Reduktion anderer Gemeindeimmobilien.

PROPERTY MAGAZINE: Können Sie uns beschreiben worin genau die Leistungen von D:4 liegen?

Marcus Nitschke: Im weitesten Sinne arbeiten wir als Consultants und Projektentwickler. Immobilienwirtschaftliche Analysen und Konzepte einschließlich architektonischer Entwürfe, die Moderation der innergemeindlichen Entscheidungsfindung sowie die Projektsteuerung des Planungs- und Realisierungsprozesses bieten wir aus einer Hand an. Wir sind dabei auf allen kirchlichen Ebenen aktiv. Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist es, die Kirchengemeinden bei der Bewältigung ihrer komplexen, zunehmend drängenden – die ehrenamtlichen Entscheider in den Gemeinden auch oft überfordernden

– Aufgaben gerade auch auf dem immobilienwirtschaftlichen Feld zu unterstützen.

PROPERTY MAGAZINE: Können Sie uns noch ein wenig über die Hintergründe zur Patt-Situation bedingt durch kirchliche Strukturen erzählen?

Marcus Nitschke: Ein großer Hemmschuh sind die für Immobilienentwickler und potentielle Käufer ungewohnten Entscheidungswege in kirchlichen Strukturen. Kaum jemand bringt die Geduld und finanzielle Ausdauer auf, mehrere Jahre auf Grundsatzentscheidungen zu warten. Selbst wenn die Entscheidung gefallen ist, eine Kirche zu verkaufen, muss das Gebäude noch entwidmet werden – was oft noch einmal bis zwei Jahre in Anspruch nehmen kann.

PROPERTY MAGAZINE: Also beruht ein Teil der Schwierigkeiten auch auf den Kirchen selbst als Handelnden auf dem Immobilienmarkt. Wie professionell sind die Kirchen aus Ihrer Sicht tatsächlich? Einem seit 2000 Jahren agierenden Immobilienbesitzer sollte ja einiges zuzutrauen sein.

Marcus Nitschke: Eine eindeutige Antwort ist schwierig. Auf der unteren Ebene der Kirchengemeinden finden sich viele der geforderten Kompetenzen eher nur zufällig und meistens bei den >>

>> ehrenamtlich Tätigen. Die Landeskirchen und Bistümer sind auf den höheren Verwaltungsebenen in unterschiedlicher Weise um Professionalität bemüht und haben teilweise begonnen, ein strukturiertes Immobilienmanagement einzuführen. Dem steht eine strukturelle Personalknappheit als Handicap gegenüber. Im konkreten Fall bedeutet dies, dass die Kapazitäten der Zentralen zur Betreuung der selbständigen Kirchengemeinden als Eigentümern der meisten kirchlichen Immobilien in den meisten Fällen nicht ausreichen.

PROPERTY MAGAZINE: Vielen Dank für das freundliche Interview.

Autorin: Sylvia Drabits

Fotos: Gastronomie „GlückundSeligkeit“, Bielefeld



Marcus Nitschke, Theologe
D:4 Büro für Kirche und Kultur,
Berlin und Krems

Mehr Informationen:

info@property-magazine.de

www.property-magazine.de



Zu viel Papier?
Lieber schnell und bequem
online zu den neuesten
Informationen aus der
Branche?
Kein Problem!

Direkt!
Aktuell!
Schnell!



Kostenlose Anmeldung unter
www.property-magazine.de
www.property-magazine.eu

Auf Wachstumskurs? Finden Sie Ihr Team! Job-Flatrate

- ✓ Unbegrenzte Anzahl an Stellenanzeigen
- ✓ Veröffentlichungstermine frei wählbar
- ✓ Keine Streuverluste
- ✓ Reichweitenstark
- ✓ Rund um die Uhr erreichbar

- ✓ Inkl. Logo und Unternehmensdarstellung
- ✓ Direkt verlinkt oder mit
- ✓ Chiffredienst
- ✓ Laufzeit ein Jahr
- ✓ uvm.

€ 680,- Euro pro Monat



Fragen?
Sprechen Sie uns an:

Sylvia Drabits
Telefon: +49 29 24 87 99 88
job@property-magazine.de

Manager Acquisition (m/w)

Nordrhein-Westfalen

Unser Klient ist eine erfolgreich tätige mittelständische Immobilienprojektentwicklungsgesellschaft, die aktuell bundesweit Büro- und Geschäftshäuser, Hotels und ein Wohnobjekt...

...zum Stellenangebot

Technischer Koordinator (m/w)

Nordrhein-Westfalen

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für unsere Niederlassung Düsseldorf zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Technischen Koordinator (m/w)...

...zum Stellenangebot

Investoren/Betreiber für das Kompetenzzentrum gesucht

Sachsen

Die Kreisstadt Görlitz, mit ca. 60.000 Einwohnern wirtschaftliches und funktionales Zentrum Ostsachsens, profitiert seit einigen Jahren verstärkt vom Zuzug von Senioren...

...zum Stellenangebot

Immobilienberater/-in für den Bereich Retail-Vermietung

Hessen

Für unsere Niederlassung Frankfurt am Main suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/-n Immobilienberater/-in für den Bereich Retail-Vermietung...

...zum Stellenangebot

Senior /Teamleiter Real Estate Consultant Retailimmobilien

Nordrhein-Westfalen

Gesucht wird ein versierter Retailimmobilien-spezialist, mit Erfahrungen im Bereich Shoppingcenter. Sie verfügen über einen kaufmännischen oder ingenieurwissenschaftlichen...

...zum Stellenangebot

Gießen einsame Spitze bei Einzelhandelsmieten in Städten bis 100.000 Einwohnern

Das Beratungsunternehmen Kemper's Jones Lang LaSalle hat die Einzelhandelsstandorte mit den höchsten Ladenmieten in der Kategorie unter 100.000 Einwohner ermittelt. Die Erhebung umfasst insgesamt 100 Städte dieser Größenordnung. In den zehn teuersten Städten der Kategorie liegen die Spitzenmieten zwischen 50 und 85 Euro/m². Angeführt von Gießen erreicht das Spitzenquartett mit Kaiserslautern, Flensburg und Rosenheim jeweils Mieten über 70 Euro/m². Bad Homburg und Bamberg folgen mit Ladenmieten bis zu 65 Euro/m². In Düren, Lüneburg und Zwickau liegen die Spitzenmieten derzeit bei etwa 55 bis 60 Euro/m². Zu den Top-Städten zählen zudem Aschaffenburg und Hanau.

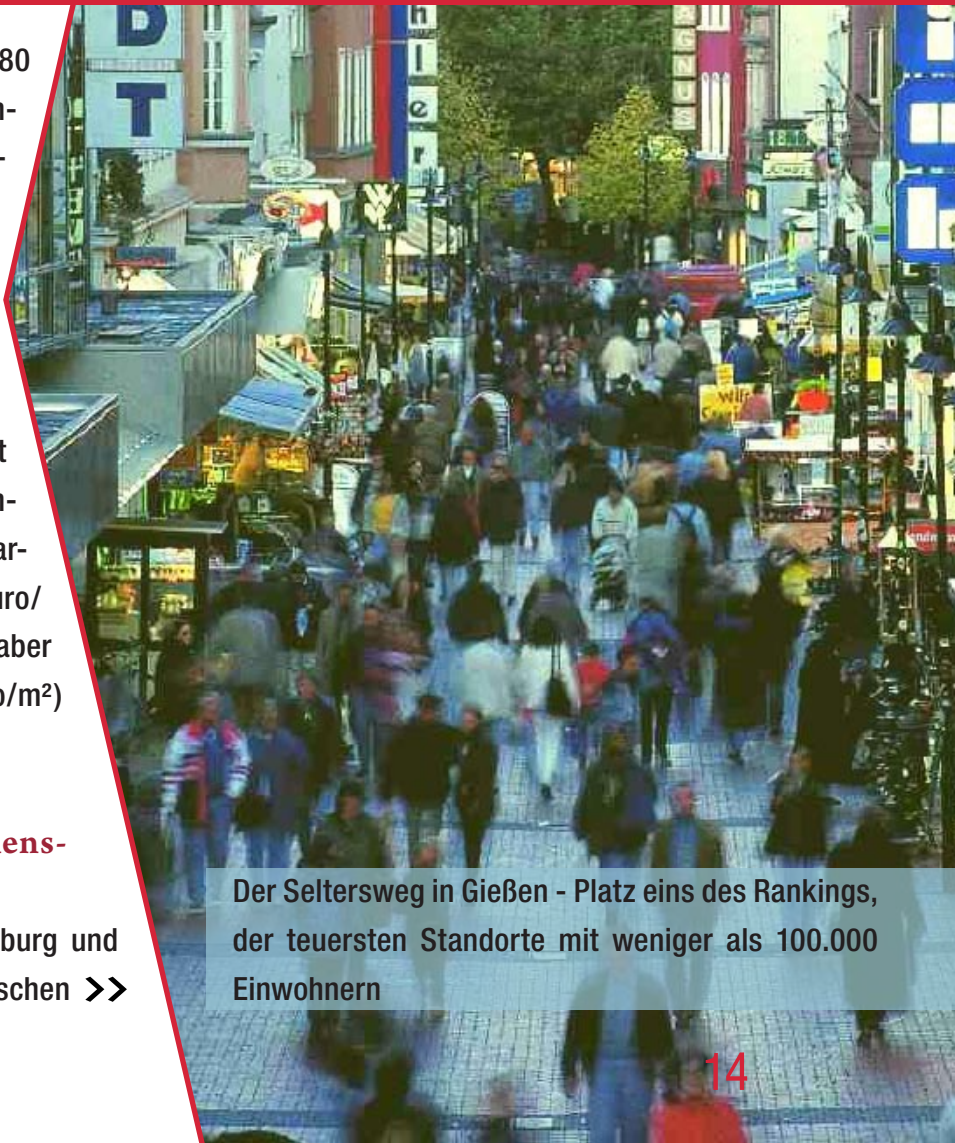
Gießen erreicht überdurchschnittliche Ladenmieten

Gießen nimmt gemessen an der Einwohnerzahl eine herausragende Stellung unter den Städten mit bis zu 100.000 Einwohnern ein. Es ist die einzige Stadt

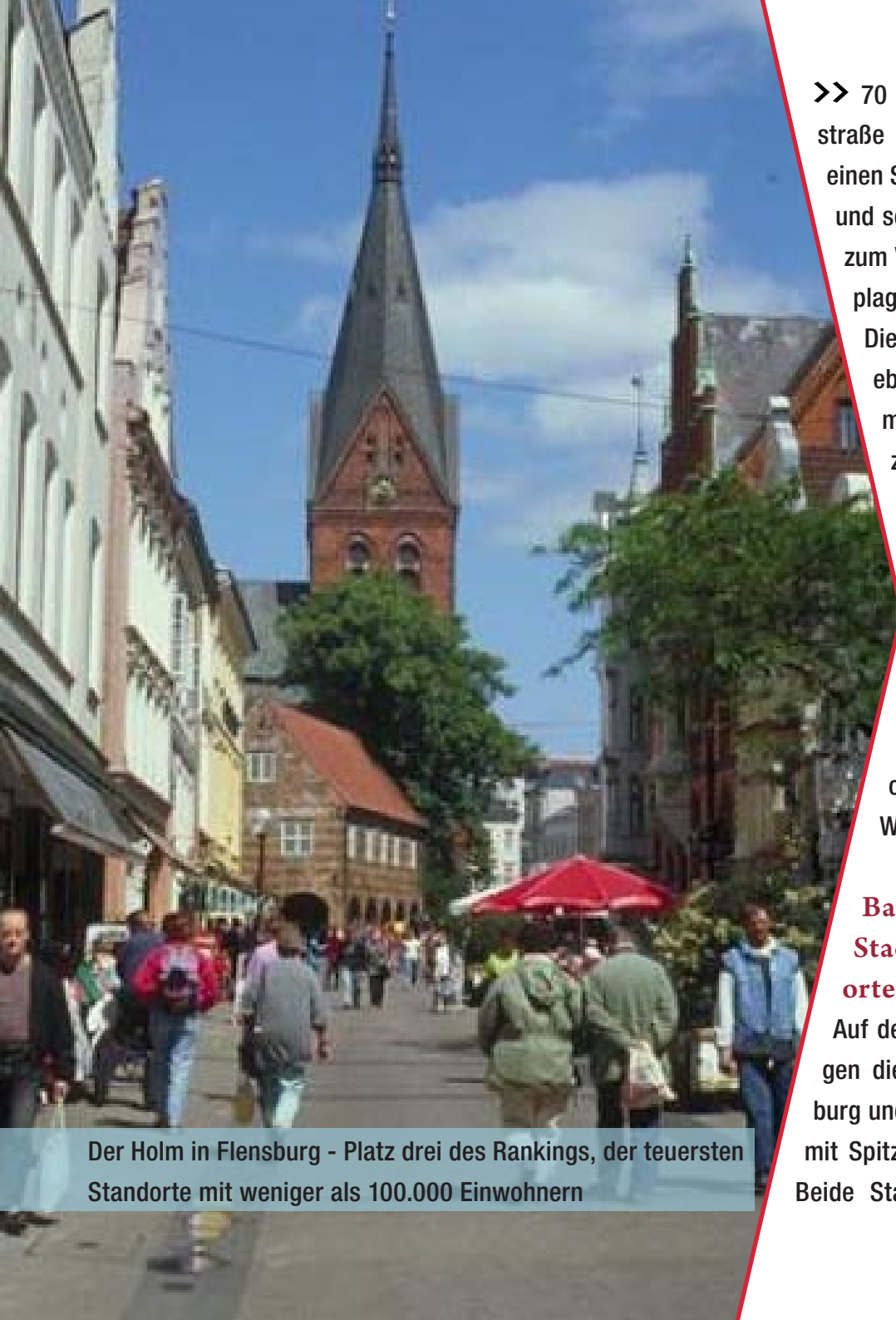
dieser Kategorie, die Ladenmieten über 80 Euro/m² erzielt. Mit knapp 75.000 Einwohnern kann sich Gießen mit den deutlich größeren Städten Augsburg und Karlsruhe messen. Bundesweit zählt die Gießener Toplage Seltersweg zu den 35 Einkaufsmeilen mit den höchsten Mieten. Gießen profitiert besonders von seiner hohen Anziehungskraft auf das Umland. Die in punkto Einwohnerzahl vergleichbare Nachbarstadt Marburg mit Ladenmieten von knapp 30 Euro/m² und das ebenfalls benachbarte aber deutlich kleinere Wetzlar (unter 20 Euro/m²) lässt Gießen klar hinter sich.

Verfolgertrio: Kaiserslautern, Flensburg und Rosenheim

Das Verfolgertrio Kaiserslautern, Flensburg und Rosenheim folgt mit Spitzenmieten zwischen >>



Der Seltersweg in Gießen - Platz eins des Rankings, der teuersten Standorte mit weniger als 100.000 Einwohnern



Der Holm in Flensburg - Platz drei des Rankings, der teuersten Standorte mit weniger als 100.000 Einwohnern

>> 70 und 75 Euro/m². Die Fackelstraße in Kaiserslautern verzeichnet einen Sprung um fünf auf 75 Euro/m² und schiebt sich damit im Vergleich zum Vorjahr an der Flensburger Toplage Holm vorbei auf Rang zwei.

Die Mieten in Rosenheim ziehen ebenfalls deutlich an und liegen mit bis zu 70 Euro/m² mehr als zehn Prozent über dem Vorjahr. In den drei genannten Städten erreichen die Mieten gemessen an der Einwohnerzahl überdurchschnittliche Werte. Sie bewegen sich auf einem Niveau mit den deutlich größeren Standorten Bochum, Halle, Oldenburg oder Wuppertal.

Bad Homburg kleinste Stadt unter den Top-Standorten

Auf den Plätzen fünf und sechs folgen die Louisenstraße in Bad Homburg und der Grüne Markt in Bamberg mit Spitzenmieten bis zu 65 Euro/m². Beide Standorte bieten attraktive In-

nenstädte und überzeugen durch ein sehr konstantes Mietniveau. Besonders Bad Homburg sticht mit lediglich 50.000 Einwohnern hervor. Der Standort ist der kleinste unter den Top 10 mit weniger als 100.000 Einwohnern.

Düren, Lüneburg und Zwickau erzielen Spitzenmieten zwischen 55 und knapp 60 Euro/m². Besonders die Große Bäckerstraße in Lüneburg ist im Vergleich zum Vorjahr um zehn Prozent teurer geworden und hat mit Zwickau gleichgezogen. Aschaffenburg und Hanau komplettieren die Top-Städte und liegen in der Spitze gleichauf bei 50 Euro/m².

Standorte mit Spitzenmieten zwischen 40 und 50 Euro/m²

Weitere 25 Städte, darunter größere wie Esslingen, Gütersloh, Tübingen und Minden aber auch solche mit unter 45.000 Einwohnern wie Siegburg, Eisenach oder Ravensburg bewegen sich bei den Spitzenmieten zwischen 40 und 45 Euro/m². ■

Quelle: Kemper's Jones Lang LaSalle

Mehr Informationen:

info@property-magazine.de

www.property-magazine.de

StadtSpezial

Statt bundesweit - StadtSpezial.
Testen Sie jetzt unseren neuen Service!

Wir liefern Ihnen tagesaktuelle Berichte aus Ihrer Stadt auf einen Blick.

Wählen Sie einfach die Stadt aus, die in Ihrem Fokus liegt. Geben Sie hierzu den Stadtnamen als Zusatz zu unserer Homepage
PROPERTY MAGAZINE ein:

www.property-magazine.de/berlin
www.property-magazine.de/duesseldorf
www.property-magazine.de/frankfurt
www.property-magazine.de/hamburg
www.property-magazine.de/muenchen

Viel Spaß beim Lesen!

AIRRAIL CENTER

FERTIGSTELLUNG IN 2009 STEHT IN DER SCHWEBE



Autor: Karl-Heinz Goedeckemeyer
Certified Real Estate Investment
Analyst (CREA)





Eines der größten Gewerbeimmobilienprojekte Europas, das Frankfurter Airrail Center, scheint vor einer ungewissen Zukunft zu stehen. Der Komplex mit Büros, Hotels und Geschäften ist ein gemeinsames Projekt der IVG und des Flughafenbetreibers Fraport. Der Bau des Airrail-Centers auf dem Dach des Flughafen-Fernbahnhofs stand zwischenzeitlich wegen der Kündigung der Baufirma zum großen Teil still. Nach ursprünglicher Planung sollte der Gebäudekomplex zwischen der Autobahn A3 und der Bundesstraße 43, entlang dem Terminal 1 des Flughafens, Ende 2009 bezugsfertig sein. Angesichts vieler Unwägbarkeiten erscheint dieser Termin aus heutiger Sicht sehr ambitioniert.

Mitte April 2008 hat die Airrail Center Frankfurt GmbH dem Bauunternehmen Alpine Bau Deutschland AG den Auftrag entzogen. Die Gesellschaft begründete dies mit dem wiederholt rechtswidrigen Verhalten des Bauunternehmens. In einer Pressemitteilung am 18. April erklärte die IVG, die zu 82% an der Airrail Center Frankfurt GmbH beteiligt ist, dass die Kündigung notwendig geworden sei, um den wirtschaftlichen Erfolg und das Einhalten der vereinbarten Einzugstermine mit den zukünftigen Mietern sicherzustellen. Des Weiteren teilte die IVG mit, dass die Kapazitäten zur weiteren Fertigstellung des Rohbaus gesichert und die Finanzierung des Projekts von dieser Maßnahme unberührt seien. Die Baugenehmigung der Stadt Frankfurt wäre bereits am 26. April 2007 erteilt und der Alpine zur Verfügung gestellt worden. >>

>> Die Alpine Bau Deutschland AG hingegen begründet die Einstellung der Rohbauarbeiten zur Überbauung des ICE-Bahnhofs mit der fehlenden rechtskräftigen Baugenehmigung und die vom Bauherrn nicht gelieferten Planungsunterlagen. Laut Karsten Hell, Vorstandsvorsitzender der Alpine hat der verantwortliche Bauherr – also die IVG - auch acht Monate nach Baubeginn der Alpine keine unbeschränkt gültige Baugenehmigung ausgehändigt.

Doch bei genauer Betrachtung der Lage spricht einiges dafür, dass zwar die Baugenehmigung der Alpine bereits seit langem vorgelegen hat – aber womöglich nicht die zum Bauabschnitt erforderlichen Genehmigungen des Eisenbahnbundesamtes (EBA). Offensichtlich war die Alpine der EBA mit ihrem Bau immer einen Schritt voraus, so dass die nötigen Genehmigungen für die einzelnen Bauabschnitte seitens des EBA nicht vorrätig waren. Zudem war bei Angebotsabgabe der Stahlpreis deutlich unter dem jetzigen Niveau. Seit 2006 sind die Stahlpreise um ca. 40 Prozent gestiegen. Da der Alpine die Mehrkosten vom Bauherren IVG offenbar verweigert wurden, könnte die Baufirma die Notbremse gezogen und den Ausstieg vollzogen haben, um das Projekt womöglich nicht mit einem Defizit beenden zu müssen.

Daneben sorgte auch die Deckenplatte des ICE-

Bahnhofs für Unklarheiten zwischen Rohbaufirma und IVG. Laut Alpine sei die Errichtung der Deckenplatte erst nach einer vorherigen Verstärkung seiner Tragstruktur machbar. Die vorliegende, nur vorläufige Baugenehmigung treffe, so Alpine-Vorstand Wolfgang Schindler, rechtlich erst dann in Kraft, wenn die Bestätigung des Eisenbahnbundesamtes (EBA) über die Durchführung der Verstärkung der bestehenden Unterkonstruktion vorliegt. Zudem hegte der Alpine-Vorstand in der Presserklärung Zweifel an der nach seinen Worten „saniierungsbedürftigen“ Stahldachkonstruktion des ICE-Bahnhofs.

Gegenüber der „FAZ“ soll zudem der Frankfurter Bauaufsichts-Chef Kummer bestätigt haben, dass eine Verstärkung der Dachkonstruktion erforderlich und das ein Teilabschnitt des Baus vom Eisenbahnbundesamt noch nicht freigegeben sei. Auch die „FAZ“ verwies anhand eines ihr vorliegenden Rechtsgutachten vom 22.4 2008 daraufhin, dass die Baugenehmigung für das Airrail Center „schwebend unwirksam“ sei. Die Genehmigung sei nur unter der Bedingung erteilt worden, dass die Stützachsen des Fernbahnhofs verstärkt werden und das Bundesamt ihre Tragfähigkeit bestätigt.

Gegenüber dem Autor entgegnete die IVG, dass die zur Fortsetzung des Baus notwendigen Genehmigungen vorliegen würden und die derzeit erteilten Baufreigaben des EBA den bisherigen Stand der Arbeiten >>



 **property magazine**

Date Up NEWSLETTER

**Direkt!
Aktuell!
Schnell!**

Die wichtigsten Nachrichten aus der Immobilienwirtschaft täglich per Email!

Kostenlose Anmeldung:
HIER 

>> komplett abdecken. Weitere Freigaben würden parallel zum weiteren Baufortschritt erfolgen. Zudem habe die EBA die statischen Belange der Stahldachkonstruktion des ICE-Bahnhofs mehrmals überprüft und bislang keine Mängel festgestellt. Zudem ist in diesem Kontext auch darauf hinzuweisen, dass durch den Airrail Center-Bau die Nutzbarkeit der Nordwestautobahn tangiert werden könnte, erklärte ein Experte, der mit dem Bau des Centers vertraut ist. Denn wenn Flugzeuge in der Entfernung von 70 m an dem Center vorbeifliegen, könnte ein hohes externes Risiko bestehen – nämlich der Absturz eines Flugzeuges. Dieses Szenario soll bei den Planungen des Centers auch nur eine untergeordnete Rolle gespielt haben.

Als Ersatz für die Alpine Bau hat die Airrail Center Frankfurt Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG Anfang Mai die Ed. Züblin AG, Stuttgart, mit der Fertigstellung des Rohbaus am Frankfurter Flughafen beauftragt. In einer von der IVG am 5. Mai veröffentlichten Pressemitteilung hieß es, dass Züblin auf der Grundlage von rechtmäßigen Baugenehmigungen den Bau in Mai fortsetzen werde. Zudem würden die zur Fortsetzung des Baus notwendigen Genehmigungen vorliegen und die derzeit erteilten Baufreigaben des EBA den bisherigen Stand der Arbeiten komplett abdecken. Weitere Freigaben des EBA würden parallel zum weiteren Baufortschritt erfolgen. In dem gleichen Statement beteuerte Airrail erneut, den Fertigstellungstermin für das Ge-

samtprojekt unverändert halten zu können. Zudem würden die Mieter die von ihnen gemieteten Flächen entsprechend den vereinbarten Übergabeterminen übernehmen können.

Trotz der widersprüchlichen Statements der verschiedenen Seiten stellt sich die Frage, wer die Mehrkosten des Projekts trägt. Einem Flughafenexperten zufolge, könnte es sein, dass Züblin, soweit kein Festpreisbudget vereinbart wurde, die Mehrkosten – über einen Prozess gegen die Alpine – einklagen wird. In einem möglichen Prozess müsste eruiert werden, wer für die Mehrkosten verantwortlich ist. Zwar versicherte die IVG, dass die anfallenden Kosten im Budget für das Gesamtprojekt enthalten sind - >>





Auf Anfrage verweist die IVG, dass bereits vor Baubeginn 50% der Fläche vermietet wurden und in den kommenden Wochen mit weiteren Mietabschlüssen zu rechnen sei. Doch gerade die Retailvermietung in diesem Komplex könnten weitere Probleme nach sich ziehen, denn mit der neuen Verkaufsfläche wird der Frankfurter City Kaufkraft entzogen. Da es Experten zufolge kein Raumordnungsverfahren gegeben hat, sind die Auswirkungen dieses Centers auf die Region bisher auch nicht ermittelt worden. ■

Autor: Karl-Heinz Goedeckemeyer
 Certified Real Estate Investment
 Analyst (CREA)



>> gewissermaßen als Reserve - doch Zweifel sind angemeldet, wenn selbst Colliers Property Partners in einem Bericht über den Frankfurter Büromarkt im Mai betont, dass es für Außenstehende derzeit kaum nachvollziehbar sei, wie bereits Mitte 2009 Mieter in das Projekt einziehen sollen.

Große Zweifel könnten auch in Bezug auf die Mieten gehegt werden. Derzeit verlange die Gesellschaft Mieten zwischen Ende 20 Euro und Anfang 30 Euro pro m², - im Vergleich dazu lägen die Mieten für Gateway Gardens spürbar darunter. Zudem stehe die

Airrail Center Gesellschaft vor der Herausforderung, noch 66.000 m² zu vermarkten – trotz der bisherigen Verträge mit Hilton und KPMG. Laut der IVG werden neben den Büroflächen (ca. 94.500 m²), die beiden Hilton Hotels eine Fläche von ca. 34.500 m² in Anspruch nehmen. Für die Einzelhandels- und Gastronomieeinrichtungen sind rund 5.900 m² vorgesehen. Falls es nicht gelingt weitere Mieter für dieses Projekt zu gewinnen, könnte die IVG Probleme bekommen, so Collier gegenüber dem Autor. Die Folge daraus wäre wohl ein frühzeitiger Verkauf des Airrail Centers oder die Anpassung der Miete.

Mehr Informationen:
info@property-magazine.de
www.property-magazine.de



Deka Immobilien verstärkt Engagement in Finnland

Mit dem Erwerb des Büro- und Geschäftsobjekts „Kluuvikatu 3, K3“ in Helsinki hat die Deka Immobilien in diesem Jahr ihr drittes Investment in Finnland getätigt. Das Investitionsvolumen für das siebengeschossige Gebäude in Innenstadtlage umfasst rund 50 Mio. Euro. Verkäufer ist eine Tochtergesellschaft des britischen Immobilienfonds Crownstone European Properties Ltd. Das Gebäude wird von Cambridge Place Investment verwaltet.

Das gut vermietete Objekt wurde für den Westinvest ImmoValue erworben. Das am Markt unter dem Namen „K3“ bekannte Gebäude verfügt über 8.300 m² Nutzfläche. Davon sind rund 2.000 m² im Erdgeschoss und im ersten Obergeschoss hochwertige Einzelhandelsflächen. In den weiteren Obergeschossen verfügt das Gebäude über Büroflächen, die im vergangenen Jahr vom Verkäufer aufwendig saniert und neu vermietet wurden. ■

Investorengruppe Sitac will 400 Mio. Euro in Berlin investieren

Medienberichten zufolge will die britisch-indische Investorengruppe Sitac einen umfangreichen Gewerbepark in der Nähe des neuen Großflughafens in Schönefeld für 400 Mio. Euro in Berlin-Adlershof errichten. Anfang 2009 soll mit dem Bau auf dem 85.000 m² großen Grundstück begonnen werden.



Auf dem Grundstück sollen Geschäfte, Hotels, Freizeit- und Sportanlagen, Autohäuser sowie Firmenzentralen entstehen. Hierfür darf der Entwickler Gebäude mit einer Bruttogeschossfläche von bis zu 137.000 m² errichten.

Für die Investorengruppe ist dies das erste Engagement in Deutschland. Bei Erfolg soll der Park als Vorzeigebauwerk für weitere Standorte in Europa dienen. ■

Metrovacesa verkauft zwei Einkaufszentren an Unibail-Rodamco

Metrovacesa hat zwei in Betrieb befindliche Einkaufszentren für 434 Mio. Euro an Unibail-Rodamco verkauft.

Bei den Einkaufszentren handelt es sich um La Maquinista in Barcelona und um Habaneras in Torre Vieja. Gemeinsam verfügen die Assets über mehr als 95.000 m² vermietbare Bruttofläche.

Die Transaktion ist Bestandteil eines strategischen Konzepts („Phoenix Plan“), das von Metrovacesa für den Zeitraum 2008 bis 2010 vorgesehen ist. Das Ziel dieses Plans ist es, die Liquidität zu steigern, Schulden zu reduzieren und das Portfolio des Unternehmens zu optimieren.

Der Verkauf von La Maquinista wird den Fokus innerhalb des Einkaufszentren-Portfolios erhöhen, das nach der Beteiligung der Sacresa Assets aus sieben Objekten in Katalonien besteht. ■



Gewerbliches Mietrecht: Wann wahrt eine Nachtragsvereinbarung die Schriftform?

Autorin: Simone Engel,
Rechtsanwältin in der Kanzlei bethgeundpartner | immobilienanwälte, Hannover

Der Bundesgerichtshof hat in seiner aktuellen Entscheidung vom 09. April 2008 (XII ZR 89/06) noch einmal klargestellt, dass ein Nachtrag zu einem langfristigen Mietvertrag nur dann die Schriftform wahrt, wenn er auf alle Schriftstücke Bezug nimmt, aus denen sich die wesentlichen vertraglichen Vereinbarungen ergeben.

Im entschiedenen Fall hatte der Vermieter den Mietvertrag im Jahre 1995 lediglich unter dem Vorbehalt einer späteren Einigung über die Baubeschreibung und den Übergabetermin unterzeichnet. In einem Schreiben vom Januar 1996 erklärte der Vermieter dann den Wegfall des Vorbehalts bezüglich der Baubeschreibung und stellte klar, dass mit der Unterschrift unter dem Mietvertrag somit die verbindlichen vertraglichen Grundlagen geschaffen seien. Für noch nicht verbindlich erklärte er allerdings den im Mietvertrag genannten Übergabetermin, der sich noch verzögern könne. Das Schreiben wurde vom Mieter mit einem „einverstanden“ gegengezeichnet. In einer darauf folgenden undatierten Zusatzvereinbarung zum Mietvertrag wurde dann unter anderem >>

>> der Übergabetermin vereinbart und damit der letzte Vorbehalt ausgeräumt. Später wurde das Mietverhältnis vom Mieter unter Berufung auf einen Schriftformverstoß ordentlich gekündigt.

Zu Recht, wie der BGH meint. Der Mietvertrag sei erst mit der Zusatzvereinbarung zustande gekommen und nicht bereits mit dem Mietvertrag aus dem Jahr 1995. Der Vermieter habe das Vertragsangebot nämlich seinerzeit aufgrund seines Vor-

behalts nicht angenommen.

Allerdings nehme die Zusatzvereinbarung nur Bezug auf den Mietvertrag, nicht jedoch auf die weitere Vereinbarung vom Januar 1996.

Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH ist die Schriftform nur dann gewahrt, wenn sich die Einigung über alle wesentlichen vertraglichen Vereinbarungen aus einer von beiden Parteien un-

terzeichneten Urkunde ergibt. Werden diese wesentlichen Vereinbarungen in mehreren Urkunden niedergelegt, muss die Zusammengehörigkeit dieser Schriftstücke durch eine zweifelsfreie Bezugnahme zum Ausdruck kommen.

Vorliegend nehme die Zusatzvereinbarung jedoch nur auf den Mietvertrag Bezug, welcher jedoch noch keine Einigung über die Vertragsbedingungen enthält, nicht aber auf das Schreiben >>



„Ein ungerechtes Gesetz gibt es nicht“
Bodenskulptur von Rudolf Herz im Innenhof des Bundesgerichtshofs.



>> vom Januar 1996. Damit fehle es an einer lückenlosen Bezugnahme auf alle Schriftstücke, aus denen sich die wesentlichen vertraglichen Vereinbarungen der Parteien ergeben. Die Schriftform sei somit nicht gewahrt, mit der Folge, dass der Mietvertrag als auf unbestimmte Zeit geschlossen gelte und damit ordentlich kündbar gewesen sei.

Praxistipp:

Treffen die Vertragsparteien nach Abschluss des Mietvertrages weitere wesentliche Vereinbarungen, etwa zur Mietsache, Laufzeit oder Miethöhe oder werden bestehende Vereinbarungen geändert, sollten diese unbedingt schriftlich in einem Nachtrag zum Mietvertrag festgehalten werden. Der Nachtrag sollte sich sowohl auf den Mietvertrag als auch auf eventuell

noch vorhandene weitere Nachträge beziehen. Dies kann z.B. dergestalt erfolgen, dass die Urkunde als „Nachtrag zum Mietvertrag vom... und zum Nachtrag vom...“ bezeichnet wird. Des Weiteren sollte im Nachtrag klargestellt werden, dass im Übrigen alle Regelungen des Mietvertrages und etwaiger Nachträge unverändert fortgelten, soweit im Nachtrag nicht etwas Abweichendes vereinbart wurde. ■

Mehr Informationen:

info@property-magazine.de

www.property-magazine.de

INFO



Autorin: Simone Engel,
Rechtsanwältin in der Kanzlei
bethgeundpartner immobilienanwälte,
Hannover

Top 1

Geht Hertie mit Dawnay Day die Puste aus?

Alle Anzeichen stehen auf Sturm. Wie das Handelsblatt berichtet, hat der britische Investor der Hertie GmbH, Dawnay Day, der aufgrund der Finanzmarktkrise arg in die Schieflage geraten war, die Mitarbeiter der ...

[Hier lesen Sie weiter...](#)

Top 2

Stuttgarter Versatel-Gebäude soll abgerissen werden

Die US-Investmentfirma Carlyle will das Versatel-Gebäude nächstes Jahr abreißen lassen. Im Juli 2007 hatte der Carlyle Fonds Cerep III das 14 stöckige Gebäude in der ...

[Hier lesen Sie weiter...](#)

Top 3

AMB Generali erwirbt Bürogebäude an der Münchner Theresienhöhe

Seit 1998 wandelt sich das ehemalige Münchner Messegelände an der Theresienwiese zu einem attraktiven Wohn- und Businessviertel im Herzen der Stadt. Eine besonders ...

[Hier lesen Sie weiter...](#)

Top 4

Gottlieb-Daimler-Stadion wird umgebaut

Oberbürgermeister Dr. Wolfgang Schuster, der Präsident des VfB Stuttgart, Erwin Staudt, sowie die Geschäftsführer der Stadion Neckar-Park GmbH & Co. KG, Stefan Heim und Martin Rau, haben heute den Vertrag über die atypisch ...

[Hier lesen Sie weiter...](#)

Top 5

Nachhaltigkeit sollte besser vermarktet werden

Die technologischen Voraussetzungen für umweltverträgliches Bauen sind in Deutschland gegeben, doch Nachhaltigkeit wird nicht ausreichend vermarktet. Das ist das ...

[Hier lesen Sie weiter...](#)



Lesen Sie hier die **Top 5** der Woche unserer Webseite! 26



Fundiert
Pointiert

exklusiv

Fußgängerzone der Zukunft

*Herr Eckhard Brockhoff, Geschäftsführender Gesellschafter
Brockhoff & Partner Immobilien GmbH*

Bäume und Bänke ja – aber bitte nicht vor meinem Laden!

Viele Städte geben sich große Mühe, ihre tristen Fußgängerzonen zu verschönern – und stoßen damit bei den Einzelhändlern nicht immer auf Gegenliebe.

Grau und kahl – so präsentieren sich in Deutschland noch immer zahlreiche Fußgängerzonen. Die Tristesse der zumeist in den 70er Jahren

angelegten Fußgängerzonen gilt vielen Stadtplanern als ein Grund dafür, dass immer mehr Bürger in die Einkaufszentren ausweichen. Um dem entgegen zu wirken, machen sich Städte viele Gedanken zur Attraktivitätssteigerung ihrer Einkaufsstraßen. Es geht ihnen dabei zumeist um die Steigerung der Aufenthaltsqualität: Brunnen, Bäume und Bänken sollen für eine Atmosphäre sorgen, in der die Menschen sich in der Innenstadt wieder wohl fühlen.



Doch solche Maßnahmen stoßen bei den Einzelhändlern zunehmend auf Kritik. Nach Ansicht des Essener Immobilien Beratungsunternehmens Brockhoff & Partner, das zu den Marktführern bei der Vermittlung von Einzelhandelsimmobilien in Deutschland gehört, bahnt sich da ein schwer lösbarer Konflikt an. Nach Ansicht der Immobilien-Spezialisten empfinden zwar auch zahlreiche Einzelhändler Brunnen, Bänke und Bäume als eine Bereicherung der Fußgängerzonen – vor >>





>> allem dann, wenn sie nicht vor den Schaufenstern ihrer Filialen stehen und den gewünschten uneingeschränkten Blick auf die eigene Schau-
fensterfront versperren.

Ein weiteres Problem ist, dass Bänke und Brunnen häufig weniger Senioren und Mütter mit Kindern anziehen, um eine kurze Pause zu machen,

sondern schnell ein beliebter Treffpunkt für Randgruppen werden, deren Verhalten oft dazu führt, dass Passanten das Weite suchen und Ladenlokale in der Nähe solcher Treffpunkte meiden.

Nach Ansicht von Brockhoff & Partner ist der Interessengegensatz nur schwer auszugleichen: Es wird eine anspruchsvolle Aufgabe für die Stadt-

planer bleiben, ihre Ideen für die Verbesserung des Stadtbildes mit den Bedürfnissen der Einzelhändler, die oft hohe Mieten für ihre Ladenlokale zahlen, abzustimmen. ■

Autor: Herr Eckhard Brockhoff
Geschäftsführender Gesellschafter
Brockhoff & Partner Immobilien GmbH





ArchitektTour

Burj Dubai (Turm von Dubai)

Ein Turm so schwer wie 100.000 Elefanten

Der Burj Dubai (Turm von Dubai) wird das Zentrum von Downtown Dubai, einem Stadtentwicklungsgebiet, das in etwa 20 Milliarden USD kosten wird. Die Entwicklungsfirma Emaar Properties nennt den Burj gerne Juwel, Monument und Ikone.

Das Gebäude mit seinem Y-förmigen Grundriss steht auf einem Fundament, für das 45.000 m³ Beton mit einem Gewicht von 110.000 Tonnen verbaut wurden. Der Fuß des Turms stellt eine sechsblättrige Wüstenpflanze dar. Nach oben wird der Burj spiralförmig schmaler. Bis zur Höhe von 600 m ist der Burj Dubai eine Stahlbetonkonstruktion. Der restliche Teil besteht aus einer Stahlkonstruktion.

Die endgültige Höhe des Towers wird immer noch geheim gehalten. Sollte er anfangs 620 m in die

Höhe wachsen, liegen die Schätzungen zurzeit bei 819 m. Wenn man aber den Gerüchten beteiligter Firmen glauben darf, wird er über 1000 m hoch sein. Die Geheimniskrämerei lässt sich leicht erklären: Der Burj steht in Konkurrenz zu einem weiteren gigantischen Bau in Dubai: dem Al Burj (Der Turm), der 1.050 m in die Höhe ragen soll. Wer auf den finalen Metern den längsten Atem oder die längste Antenne hat, wird diesen Kampf letztendlich für sich entscheiden.

Die Kaufpreise der einzelnen Stockwerke sind weniger geheim. Anfang 2008 erwarb ein europäischer Investor für 12 Millionen Dollar das 94. Stockwerk. Über 11.000 m² Bürofläche kann der neue Besitzer, der somit Eigentümer des höchsten Büros der Welt ist, ab nun verfügen. Dem pünktlichen Erscheinen am Arbeitsplatz steht wohl >>





>> auch nichts mehr im Wege, da die schnellsten Fahrstühle der Welt ihre Gäste mit einer Geschwindigkeit von 700m/min (42.3 kmh / 26.1 mph) befördern.

Ein weiteres Highlight des Towers wird die Eröffnung eines Armani-Hotels sein. Das Sterne Hotel mit 175 Zimmern, exquisitem Restaurant und 40.000 m² Spa ist zugleich das erste, das von Armani entworfen und ausgestattet wird. Zusätzlich

werden 144 Appartements von Armani eingerichtet und zum Verkauf angeboten. Das Hotel soll das Flaggschiff einer internationalen Kooperation zwischen Giorgio Armani und „Emaar Hotel and Resorts“ werden.

Leben und Arbeiten in 1000 m Höhe waren bislang Bestandteil von Science Fiction Romanen. Der Architekt Adrian Smith beweist mit diesem Bauwerk, dass Grenzen dazu da sind, um überwun-

den zu werden. So betrachtet ist Burj Dubai kein Märchen aus Tausend und einer Nacht, gleichwohl märchenhafte Realität. ■

Autorin: Sylvia Drabits



Was läuft wo?

21.07.2008	NAI apollo: 3.000 m ² Bürofläche im Zeil 5, Frankfurt am Main vermietet. Mieter: Kindertagesstätten und Kinderkrippen Stadt Frankfurt am Main. Vermieter: Josef Buchmann.
16.07.2008	Lührmann: 520 m ² Einzelhandelsfläche in der Friedrichstraße 24-26, Heide vermietet. Mieter: Buchhandelsunternehmen Weiland
16.07.2008	Küspert & Küspert: 6.300 m ² große Fertigungs- und Lagerhalle in der Daimlerstraße 22, Forchheim vermietet. Mieter: FEAG GmbH.

**Leerstand
?**

**Investments
gesucht
?**

REALOGIS

Führender
Immobilienberater
in den Bereichen:

**Logistikimmobilien
Industrieflächen
Gewerbeparks**

0800/3 64 66 62
www.realogis.de
info@realogis.de

INDUSTRIAL REAL ESTATE CONSULTING

Klicken Sie HIER, um zur Gesamtübersicht aller Running Deals zu gelangen:

 **running deals**

PROPERTY MAGAZINE wird herausgegeben von

Verlag Property-Magazine:
Gerd Breil & Michaela Schroer GbR

Verlagsleitung:
Gerd R. Breil, Michaela Schroer

Claudiusweg 1
59519 Möhnesee
Tel: +49 (0) 2924 - 879 988
Fax: +49 (0) 2924 - 879 989
info@property-magazine.de
<http://www.property-magazine.de>

USt-IdNr : DE 814768029
Steuer Nr: 343/5732/2628
Finanzamt Soest

Chefredakteurin:
Michaela Schroer
schroer@property-magazine.de

Grafik:
Silke Molls
molls@property-magazine.de

PROPERTY MAGAZINE ist kostenfrei und
erscheint 22x im Jahr.

Die Redaktion bezieht Informationen aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen besteht jedoch nicht. Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung werden jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen: Leser, die auf Grund der in diesem Magazin veröffentlichten Inhalte Miet- oder Kaufentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungsobliegenheit. Dieses Magazin darf keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Der Verlag ist nicht verantwortlich für Inhalt und Wahrheitsgehalt von Anzeigen und PR Texten. Auch haftet der Verlag nicht für Fehler in erschienenen Anzeigen. Für die Richtigkeit der Veröffentlichungen wird keine Gewähr übernommen.

Für alle Hyperlinks gilt: PROPERTY MAGAZINE erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich PROPERTY MAGAZINE von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen.

Das Copyright für alle Texte und gestaltete Anzeigen liegt bei PROPERTY MAGAZINE. Veröffentlichungen – auch teilweise nur mit Quellenangabe und mit schriftlicher Genehmigung gestattet.

Die elektronische Speicherung sowie das Weitersenden (Vervielfältigen) des Magazins ist erlaubt und vom Verlag erwünscht.

ANZEIGEN:

Gerd Breil (Anzeigenverkaufsleitung)
Tel: +49 (0) 29 24 - 87 99 88
service@property-magazine.de

Es gelten die aktuelle Preisliste 2008 vom 01.01.08,
zu sehen unter:
http://www.property-magazine.de/wcom/library/modules/verlag/pdf/mediadaten_2008.pdf
und die aktuellen AGBs.

Anmeldung:

Um das pdf Magazin PROPERTY MAGAZINE kostenfrei zu beziehen, melden Sie sich einfach an unter:
www.property-magazine.de

Abmeldung:

Wenn Sie PROPERTY MAGAZINE nicht mehr beziehen möchten, senden Sie einfach eine E-Mail an:
abmelden@property-magazine.de

Leserservice:

info@property-magazine.de
Archiv: www.property-magazine.de/ausgabe/heft-archiv.php
Download des pdf-Magazins: über 26.500
(Root-Server Datentransfer-Statistik 1/2008)

Fotos: www.photocase.de,
www.pixelquelle.de, Verlag

www.property-magazine.de