

# Die Mipim behauptet ihren Status

In der kommenden Woche findet die wichtigste europäische Immobilienmesse in Cannes statt. Zu erwarten ist ein vorsichtiges Abtasten der Marktakteure, was in diesem Jahr an Transaktionen möglich ist.

bir/sfu. FRANKFURT, 11. März. Nach einem schmerzhaften Einbruch der Besucherzahlen 2009 gehen die Veranstalter der Mipim für die diesjährige Auflage von einer Stabilisierung auf dem niedrigeren Niveau aus. Kamen im Frühjahr 2008 trotz der ersten Warnsignale einer platzenden Preisblase an den europäischen Gewerbeimmobilienmärkten noch knapp 30 000 Besucher an die Côte d'Azur, so waren es im Nachgang des Lehman-Schocks vor einem Jahr nur noch 17 700. In diesem Jahr dürfte die Mipim an die 18 000 Teilnehmer zählen, lautet die jüngste Prognose.

Dass die Veranstaltung, die am kommenden Dienstag beginnt, überschaubarer als in den Jahren vor der Finanzkrise

Mipim-Gastland Polen: Gestärkt in der Krise. Seite 41

ausfällt, sehen einige der anreisenden Immobilienfachleute durchaus als Vorteil an. „Man kann professionellere Gespräche führen, als dies in früheren Jahren der Fall war, weil man jetzt Entscheider trifft, die von realistischen Annahmen ausgehen“, sagt Norbert Kickum, der im Vorstand der Wiesbadener Aareal Bank für die internationalen Märkte zuständig ist. Vor allem sei die Mipim weiterhin ein gutes Stimmungsbarmeter.

Mit großen Abschlüssen im Rahmen der Messe sei nicht zu rechnen, sagt Martin Brühl, Deutschland-Chef des Beratungsunternehmens Cushman & Wakefield. Allerdings sollte die Sondierung auf Hochtour laufen, was in diesem Jahr an Transaktionen möglich ist. Dabei dürften hochwertige und risikoarme Objekte auf



Nur noch Erinnerung: Auf der Mipim 2008 konnten die Modelle – hier eine Ansicht von Dubai – nicht groß genug sein. Foto Reuters

der Nachfragerliste immer noch ganz oben stehen. Die zwei spektakulärsten neuen Projekte, die in der kommenden Woche im Rahmen der Mipim vorgestellt werden, stehen allerdings in Schwellenländern: das neue Geschäftsviertel Stone Towers des ägyptischen Entwicklers Rooya in Kairo und das gemischt genutzte Objekt Dream Hub des südkoreanischen Entwicklers Yongsan in Seoul.

Gleichzeitig bemühen sich viele Teilnehmer schon im Vorfeld des internationalen Branchentreffs, trotz des andauernden schwierigen Finanzierungsumfelds und der verspätet eintretenden Folgen der Wirtschaftskrise für die Mietmärkte den Mut nicht zu verlieren. „Die diesjährige Mipim wird beweisen, dass das Vertrauen unter Investoren, Entwicklern und Endnutzern allmählich wieder zurückkommt“, sagt Bernardo Retana von der arabischen Investmentbank Q-Invest aus dem Emirat Qatar. Vom Analysehaus Investment Property Databank (IPD) kommt der Hinweis, dass es durchaus erste Anzeichen einer Markterholung gebe. Es müsse allerdings berücksichtigt werden, dass sich der globale Immobilienmarkt nicht synchron bewege.

Aus Deutschland sind bisher 604 Unternehmen angemeldet. Unter den erwarteten

Teilnehmern aus 80 Ländern sollten die Deutschen eine der fünf größten Gruppen stellen. Vor allem bei den Großstädten ist die Mipim als Bühne für ihr Standortmarketing beliebt, hat Bernhard Hansen, Vorsitzender der Geschäftsführung des Frankfurter Projektentwicklers Vivico, beobachtet. Berlin hat sich unter den deutschen Ausstellern in diesem Jahr besonders viel vorgenommen. Der Stand der deutschen Hauptstadt gehört in diesem Jahr zu den zehn größten Ständen auf der Messe. Die Stadt will nach den Worten von Stadtentwicklungssenatorin Ingeborg Junge-Reyer (SPD) in Cannes zeigen, dass sie auch als Gewerbe- und Industriestandort einiges zu bieten hat. „Die Mipim ist eine gute Gelegenheit, sich den internationalen Investoren zu präsentieren“, sagt die Politikerin. In der nächsten Woche wird sie vor allem für das 40 Hektar große Stadtquartier Heidestraße und das 360 Hektar große Gelände des ehemaligen Flughafens Tempelhof die Werbetrommel rühren.

Mit von der Partie – allerdings nicht wie sonst auf dem Münchener, sondern auf dem Berliner Stand – wird die Bayerische Bau und Immobilien sein, die zur Schörghuber Unternehmensgruppe gehört. Aus Sicht von Vorstandsmitglied Jür-

gen Büllesbach ist die Teilnahme am Branchentreff quasi Pflicht. Das Konferenzprogramm interessiere ihn weniger, sagt er. Der Austausch und die Gespräche mit Wettbewerbern und Geschäftspartnern dagegen umso mehr. „Teilnahme unverzichtbar“, lautet auch die Einschätzung von Georg Jewgrafow, der für die Sparte Immobilien der Bayern LB verantwortlich ist. Während die krisengeschüttelte Landesbank auf der herbstlichen Expo Real in München einen eigenen Stand unterhält, tritt sie auf der Mipim unter dem Gemeinschaftsdach der bayerischen Landeshauptstadt auf. „Wir wollen in Cannes unser Profil schärfen“, sagt Jewgrafow nicht zuletzt auch mit Blick auf die Aktivitäten der Bayern LB im Ausland. Mit ihrem internationalen Publikum biete die Messe beste Chancen, ins Geschäft zu kommen.

Dass die Mipim weiterhin als Pflichttermin für die großen Marktakteure gilt, hat aber auch einen nicht zu unterschätzenden psychologischen Aspekt. Hinter vorgehaltener Hand heißt es, dass man gerade in schwierigen Zeiten schon allein nach Cannes fahren muss, um keinen falschen Eindruck zu erwecken. Sonst könnte es rasch heißen: „Der ist nicht da – dem muss es aber richtig schlecht gehen.“

## Immobilienbrief

### Stadt statt Wiese

Von Hubertus Kobe

Neue Shopping-Center auf der grünen Wiese gibt es heute nicht mehr. Sämtliche bis 2012 geplanten Objekte werden laut German Council of Shopping-Center (GCSC) im innerstädtischen Bereich gebaut. In der ersten Hälfte der neunziger Jahre sah das noch anders aus. Damals wurden 40 Prozent der Shopping-Center vor den Toren der Stadt errichtet. Im Wesentlichen gibt es fünf Gründe für den Trend in die Stadt.

Der erste Grund ist wirtschaftlicher Natur. Innerstädtische Shopping-Center haben eine höhere Besucherfrequenz und damit höhere Umsätze als Einzelhandelsimmobilien auf der grünen Wiese. Nach Angaben der Eurohypo ist die Besucherfrequenz in innerstädtischen Objekten etwa dreimal so hoch.

Auch Aspekte der Stadtentwicklung sprechen für den Trend. Stadtentwickler fürchten, dass Einkaufszentren auf der grünen Wiese Kaufkraft aus der Innenstadt abziehen und somit zu deren Verwässerung führen. Gleichzeitig wollen Stadtentwickler aber auch Kaufkraftabflüsse in Nachbarregionen verhindern. Dies wiederum setzt ein attraktives Einzelhandelsangebot vor Ort voraus. Da Shopping-Center auf der grünen Wiese aufgrund der negativen Auswirkungen auf die Innenstadt dafür nicht in Frage kommen, sehen viele Stadtentwickler in innerstädtischen Shopping-Centern die Lösung.

Für die Stadt sprechen drittens infrastrukturelle Gründe. Innerstädtische Einkaufszentren sind in der Regel besser an den öffentlichen Nahverkehr angebunden als Einkaufszentren vor den Toren der Stadt. Die meisten Shopping-Center auf der grünen Wiese sind nur mit dem Auto bequem erreichbar. Dies könnte jedoch im Zuge der demographischen Entwicklung zum Nachteil werden, da eine alternde Bevölkerung zunehmend auf den öffentlichen Nahverkehr angewiesen sein wird. Investoren und Centerentwickler müssen dies schon heute berücksichtigen.

Hinzu kommt, dass die infrastrukturellen Erschließungskosten für Entwicklungen auf der grünen Wiese höher sind als für innerstädtische Objekte. Der Grund liegt auf der Hand. Während in der Stadt die gesamte technische und verkehrliche Infrastruktur schon vor-

handen ist, müssen Shopping-Center vor den Toren der Stadt normalerweise erst angeschlossen werden.

Der vierte Aspekt betrifft das Verhalten der Konsumenten. Ihre Ansprüche an das Einkaufen sind gestiegen. Vielen geht es nicht mehr nur darum, sich mit Waren und Dienstleistungen einzudecken. Vielmehr soll der Einkauf selbst zum Erlebnis werden. Konsumenten bevorzugen daher Shopping-Center mit einem hohen Freizeit- und Unterhaltungswert. Bei Häusern auf der grünen Wiese ist zum Beispiel eine Veranstaltung wie das Mitternachts-Shopping wegen der aufwendigeren Verkehrsanbindung kaum möglich.

Schließlich sind auch stadtsoziologische Gründe für den Trend in die Stadt verantwortlich. Viele neue Einkaufszentren sind vergleichsweise gut in die vorhandene Struktur integriert. An die Stelle einer ehemals geschlossenen ist eine offene Architektur getreten. Beispiele dafür sind großzügige Eingangsbereiche und Glaselemente. Aber auch die Tatsache, dass sich durch die zunehmende Marktabdeckung in den großen Städten Projektentwicklungen von Shopping-Centern in Mittel- und Kleinstädte verlagern und dort in der Regel eine geringere Größe aufweisen, begünstigt die Integration in die Stadtstruktur. Kleinere Center fügen sich besser in die Größenstrukturen der städtischen Umgebung ein. Die durchschnittliche Größe eines Shopping-Centers betrug 1998 nach Angaben des GCSC 34 000 Quadratmeter. In den bis zum Jahr 2012 geplanten Shopping-Centern sind es nur noch 27 000 Quadratmeter.

Die Integration in die Stadt wird außerdem dadurch erleichtert, dass Einkaufszentren heute längst keine reinen Konsumtempel mehr sind. Neben Verkaufsflächen beherbergen sie zum Beispiel Wohnungen, öffentliche Bibliotheken oder Kinderbetreuungseinrichtungen. Auch Freizeitangebote vom Theater bis zur Kunstgalerie werden in neue Objekte integriert. Mit dem Prinzip der Nutzungsmischung kommen Shopping-Center-Betreiber nicht nur den gestiegenen Anforderungen der Konsumenten an die Einkaufsumgebung nach, sondern auch einer zentralen Forderung der Stadtentwickler.

Der Autor ist Geschäftsführer Retail bei DTZ Deutschland.

## ZUR SACHE

### Hohe Erwartungen

Lohnt sich derzeit in Deutschland der Einstieg in Projektentwicklungen?

Gegenwärtig überlagern sich zwei unterschiedliche Entwicklungen. So haben wir es einerseits mit der zyklischen Entwicklung des Marktes zu tun: Eine nachlassende Flächennachfrage lässt die Leerstände steigen. Und wenn die Nachfrage sich im Zuge eines einsetzenden Konjunkturaufschwungs wieder belebt, werden auch mehr Flächen vermietet und die Leerstandsraten gehen zurück. Dies ist nicht neu, sondern erfahrenen Immobilienmarktakteuren schon aus früheren Marktzyklen vertraut. Neu ist andererseits je-



Angelika Kunath ist Geschäftsführerin von FHH Fondshaus in Hamburg.

doch der qualitative Wandel, der sich parallel zu den Marktzyklen vollzieht. Die Anforderungen der Nutzer verändern sich derzeit fundamental und sind längst nicht mehr mit denen vor fünf Jahren zu vergleichen. Dies gilt vor allem im Hinblick auf die energetischen Standards, wo steigende Energiekosten und Verschärfungen der gesetzlichen Vorschriften den Handlungsdruck immer weiter erhöht haben.

Wer heute in Projektentwicklungen investiert und sich dabei strikt an den hohen Erwartungen der Nutzer orientiert, hat deshalb gute Chancen. Denn ein Teil des aktuellen Leerstands entfällt auf Flächen, die selbst bei anziehender Nachfrage wegen qualitativer Mängel kaum mehr vermietbar sein dürften. Bei der Investitionsentscheidung sollte jedoch nicht nur das Objekt, sondern auch der Projektentwickler sorgfältig analysiert werden. Ein Beleg der fachlichen Kompetenz sowie eine solide Eigenkapitalausstattung sind unabdingbar. Des Weiteren sollten die betreffenden Objekte bereits einen hohen Vorvermietungsstand aufweisen, was heute allein schon im Hinblick auf eine eventuelle Darlehensaufnahme notwendig ist.

## Selbstbewussteres Facility Management

Die Dienstleister kämpfen um einen angemessenen Platz in der Immobilienbranche

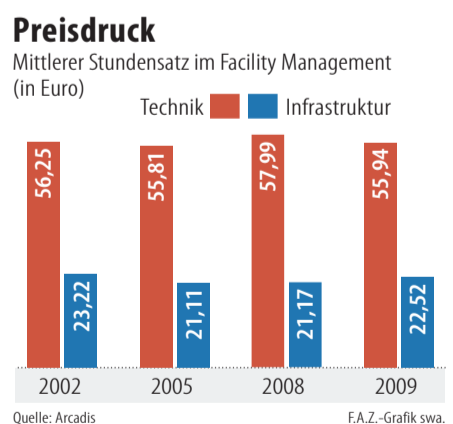
sfu. FRANKFURT, 11. März. Die Anbieter von Gebäudetechnik-, Reinigungs- und Bewachungsdienstleistungen (Facility Management) sehen ihre wirtschaftliche Bedeutung als „weithin unterschätzt“ an. Eine vom Deutschen Verband für Facility Management (Gefma) in Auftrag gegebene Studie zur volkswirtschaftlichen Bedeutung errechnete ein Bewirtschaftungsvolumen dieses Zweigs der Immobilienbranche von 176 Milliarden Euro, eine Bruttowertschöpfung von 112 Milliarden Euro, einen Anteil am Bruttoinlandsprodukt von 5,03 Prozent und eine Erwerbstätigenzahl von über vier Millionen.

Zwar leidet die vom Bochumer Institut für angewandte Innovationsforschung vorgenommene Arbeit unter der schwierigen Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands – zum Beispiel existiert noch immer keine anerkannte Definition, welche Tätigkeiten dem Facility Management eigentlich zuzuordnen sind; auch gestaltet sich die Datenerhebung angesichts der Kleinteiligkeit des Geschäfts schwierig. Sie erfüllt aber den Zweck als willkommene Argumentationshilfe, um das Schattendasein dieses Marktes zu überwinden.

Die Bewirtschaftungsdienstleistungen gehen inzwischen weit über die klassischen Hausmeisterarbeiten hinaus und haben sich in den vergangenen Jahren als Wachstumsgeschäft etabliert, das vom Trend zur Auslagerung profitieren kann und sich auch in der Wirtschaftskrise vergleichsweise stabil entwickelt hat. Auf der Facility-Management-Messe, die in dieser Woche in Frankfurt stattfand, war ledig-

lich von einem gebremsten Wachstum im vergangenen Jahr die Rede, weil in der Wirtschaftskrise viele Unternehmen eigene Mitarbeiter für die fraglichen Tätigkeiten eingesetzt hatten, um damit Entlassungen zu vermeiden. „Im Gegensatz zu anderen Branchen gab es aber keine großen Diskussionen in Sachen Personalabbau“, sagte Bernd Romanski, Geschäftsführer von Hochtief Facility Management.

Allerdings leidet der Markt nun schon über Jahre unter einem starken Wettbewerbsdruck, der vor allem über den Preis ausgetragen wird. Nach einer Übersicht des Beratungsunternehmens Arcadis Facility Management hat der mittlere Stundensatz für Infrastruktur-Dienstleistungen, zu denen etwa die Gebäudereinigung zählt, seit 2002 zwischen 21 und 23 Euro stagniert. Der mittlere Stundensatz für Technik-Dienstleister lag 2009 mit 56 Euro



zwar auf dem Niveau von 2002, war im Vorjahr aber kurzzeitig auf gut 51 Euro abgerutscht. Allerdings wurde auch große Unterschiede in den Verrechnungssätzen zwischen den Anbietern festgestellt. „Die Billigpreisspirale im Facility Management ist im Sinne der Nachhaltigkeit unseres Handelns äußerst kritisch zu sehen“, kommentiert Arcadis-Geschäftsführer Siegfried Schilling die Entwicklung. Teilweise erfolgen jahrelang keine Vertragsanpassungen aus der Angst heraus, den Auftrag zu verlieren. Das Problem der negativen Preisspirale in Deutschland werde noch durch unprofessionelle Leistungsverzeichnisse verstärkt, fügt Schilling hinzu. „Wenn in den Ausschreibungsbedingungen klare Aussagen zur Leistungserwartung fehlen, kann jeder möglichst wenig an Aufwand hineininterpretieren und später mit Nachtragsbegehren seine Kalkulation retten.“ Das Maß der Kundenzufriedenheit werde bei einem solchen Vorgehen im Wettbewerb über Gebühr strapaziert.

In einem kürzlich veröffentlichten Branchenkommentar der IKB Deutsche Industriebank wird schon von einer „Intensivierung der Konsolidierungsdynamik“ und steigenden Übernahmeaktivitäten im Facility Management ausgegangen. Die Anbieterstruktur sollte künftig von zwei Gruppen dominiert werden, erwartet Verfasser Francisco Branco: „Einerseits von äußerst spezialisierten Unternehmen, die ihren Leistungsfokus auf kleine Nischen verstärken, und andererseits von großen Dienstleistungskonzernen, die umfassende Leistungen aus einer Hand anbieten und national wie international aufgestellt sind.“

## Nervosität nach Vorschlägen aus Finanzministerium

Offene Immobilienfonds machen frühzeitig Front gegen Einführung von Kündigungsfristen

F.A.Z. FRANKFURT, 11. März. Gedankenspiele im Bundesfinanzministerium über die Einführung von Mindesthaltedauern und Kündigungsfristen haben unter den Anbietern von offenen Immobilienfonds starken Widerhall gefunden. Danach könnten in einem Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und der Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes eine Mindesthaltedauer von zwei Jahren und eine Kündigungsfrist zwischen sechs und 24 Monaten festgeschrieben werden, wobei Letztere einen Einfluss auf die erforderliche Mindestliquidität im Fonds haben soll. Der Bundesverband Investment (BVI) zeigte sich zunächst erfreut darüber, dass das Ministerium nunmehr eine Verbesserung der Liquiditätssteuerung von offenen Immobilienfonds in Angriff nimmt. Sebastian Loh-

mer, Geschäftsführer des derzeit geschlossenen TMW Immobilien Welfonds, sprach von „bemerkenswerten Vorschlägen, die in die richtige Richtung gehen“.

Während die vorgesehene Mindesthaltedauer in der Branche weitgehend als unproblematisch angesehen wird, stoßen die vorgesehene Kündigungsfristen schon in diesem frühen Diskussionsstadium auf lautstarke Widerstand – vor allem von Seiten der großen Immobilienfonds, die keine Liquiditätsprobleme haben. Kündigungsfristen von bis zu zwei Jahren führten in eine Sackgasse, kritisierte Reinhard Kutscher, Vorsitzender der Geschäftsführung von Union Investment Real Estate. „In schwierigen Marktphasen wie diesen ist offensichtlich auch ein Aufschub von zwei Jahren nicht ausreichend, um durch den Verkauf von Immo-

bilien ausreichend Liquidität zu beschaffen, ohne die Langfristanleger zu schädigen.“

Auch die Immobilienbewerter der Fonds zeigten sich nicht sonderlich glücklich mit der Einführung von Kündigungsfristen. Das würde aus dem offenen Immobilienfonds „einen halb geschlossenen Fonds mit Zweitmarktnotiz machen“, warnte Gernot Archner, Geschäftsführer des Bundesverbandes der Immobilien-Investment-Sachverständigen (BIIS). Die sinnvollere Lösung seien Rücknahmeabschlüsse, deren Höhe nach Fristen gestaffelt werde und die dem Fondsvermögen zugutekämen. Ein Referentenentwurf ist vom Ministerium für April angekündigt worden. Im Sommer soll dann der Regierungsentwurf vom Kabinett verabschiedet werden.

## Vielversprechende Erbbaurechte

Früherer Eurohypo-Chef baut neues Geschäftsmodell auf

sfu. FRANKFURT, 11. März. Mit der Kapitalbeschaffung über die Vergabe von Erbbaurechten meldet sich Bernd Knobloch auf dem Immobilienmarkt zurück. Vor anderthalb Jahren hatte er den Vorstandsvorsitz von Deutschlands größtem Immobilienfinanzierer Eurohypo niedergelegt. Im Zuge des Zusammenschlusses des Mutterhauses Commerzbank mit der Dresdner Bank sah er die Bedeutung seines Geschäftsfelds schwinden, wurde damals kolportiert. Danach war er noch knapp ein Jahr als Notthelfer im Aufsichtsrat der krisengeschüttelten Konkurrentin Hypo Real Estate tätig. Seit dem vergangenen Sommer ist er nun auf eigene Rechnung unterwegs.

Das Geschäftsmodell, eine Immobilie in Gebäude und Grundstück zu separieren und dann das Grundstück im Weg des Erbbaurechts zu verkaufen, sieht Knobloch im gegenwärtigen Marktumfeld als besonders vielversprechend unter seinen zahlreichen Aktivitäten als „Privatinvestor“ an. Dem Verkäufer erschließe sich damit die Möglichkeit, über eine Sale-and-lease-back-Transaktion das im Grundstück gebundene Kapital freizusetzen, beschreibt er sein Vorgehen. Das sei auf jeden Fall eine gute Alternative zum Verkauf im gegenwärtigen Marktumfeld. Die Erbbaurechte wiederum will Knobloch an

vermögende Anleger weiterreichen. Er stellt dabei eine „gesicherte Rendite von 4 bis 5 Prozent in Aussicht, die noch dazu inflationsgeschützt sei. „Ich weiß nicht, ob das in fünf Jahren noch eine gute Geschäftsidee ist, aber heutzutage ist sie hoch aktuell“, sagt er. Allerdings haben sich die Akteure auf dem deutschen Immobilienmarkt mit diesem Instrument in der Vergangenheit schwergetan.

„Erbbaurechte sind sehr stiefmütterlich behandelt worden“, bestätigt der frühere Eurohypo-Vorstandschef diesen Eindruck.

Mit dem Kapitel Eurohypo hat Knobloch inzwischen abgeschlossen. „In den Jahren 2006 und 2007 hat ein ungesunder Druck der Kapitalmärkte geherrscht, dem wir uns stellen mussten“, blickt er auf seine Zeit als Vorstandsvorsitzender zurück. Deshalb sollte man bei der Aufarbeitung der Krise neben den Bankenvorständen auch die Analysten und Aktienmarktakteure mit ihrer Forderung nach hohen Eigenkapitalrenditen nicht außen vor lassen.



Bernd Knobloch

## Keine Entwarnung für große Häusermärkte

F.A.Z. FRANKFURT, 11. März. Derzeit ist es noch zu früh, um nach den teilweise kräftigen Preiskorrekturen in den vergangenen beiden Jahren für die Häusermärkte in den Industrieländern Entwarnung zu geben. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie der Deutschen Bank. Während in den Vereinigten Staaten die Korrekturbewegung schon weit fortgeschritten sei, bestehe besonders in europäischen Ländern wie Spanien, Irland und den Niederlanden, aber auch in Italien und Frankreich sowie mit Abstrichen in Großbritannien das Risiko eines weiteren Preisverfalls. „Es scheint, dass die Häusermärkte noch nicht überall einen Boden gefunden haben“, heißt es in der Untersuchung. Lediglich Deutschland spiele eine Sonderrolle. Hier zeige kein einziger Indikator eine Überbewertung an. Es sei weder eine Preisblase noch eine Überhitzung im Wohnungsbau zu verzeichnen gewesen. Das bedeute zwar nicht, dass deutsche Eigenheime keine Risiken bergen. Diese Risiken seien aber eher struktureller als zyklischer Natur.

## Verkäufe von Aurelis laufen planmäßig

F.A.Z. FRANKFURT, 11. März. Trotz eines angespannten Marktumfelds ist es der Aurelis Real Estate im vergangenen Jahr gelungen, 300 Grundstücke im Wert von 230 Millionen Euro zu verkaufen. Der Immobiliengesellschaft kam dabei die gestiegene Nachfrage nach Wohnbauflächen entgegen. Allein das Geschäft mit Wohnbauträgern machte 53 Prozent der Verkaufsumme aus. Seit Ende 2007 hat Aurelis damit schon 660 Grundstücke für 662 Millionen Euro verkauft. Die Verschuldung konnte über die vergangenen zwei Jahre von 1,28 Milliarden Euro auf zuletzt 865 Millionen Euro zurückgeführt werden. „Wir befinden uns in einer komfortablen Liquiditätssituation“, sagte Geschäftsführer Joachim Wieland am Mittwoch auf einer Pressekonferenz. Im laufenden Jahr sollen Wohnbauflächen in Hamburg-Altona, München, Regensburg und Nürnberg auf den Markt gebracht werden. Derzeit hat Aurelis rund 21 Millionen Quadratmeter an ehemaligen Bahnflächen im Bestand und ist damit einer der größten privaten Grundstückseigentümer im Lande.