

Immobilien & Finanzierung

Der Langfristige Kredit

59. Jahrgang
1. Ausgabe Juli 2008
Verlag Helmut Richardi
Frankfurt am Main
ISSN 1618-7741

Gegründet von Helmut Richardi
Herausgegeben von: Reinhart Chr. Bartholomäi, Dr. Alexander Erdland, Prof. Klaus Feinen, Georg Funke, Walter Klug, Bernd Knobloch, Dr. Karsten von Köller, Dr. Rolf Kornemann, Dr. Matthias Metz, Klaus-Friedrich Otto, Heinz Panter, Dr. Walter Seufferle, Hans-Joachim Tonnellier, Rüdiger Wiechers

Inhalt

Leitartikel

Eine stabile Säule? (444)
Lars Haugwitz

Immobilien an Börse und Kapitalmarkt

 (446)

Im Blickfeld

Politischer Preisabschlag beim LEG-Verkauf in NRW (448)

Landesbanken im Immobiliengeschäft

Derzeit liegt unsere Rendite über dem, was nachhaltig erzielbar ist (449)
Redaktionsgespräch mit Thomas Veit

Neue Schlagkraft durch Übernahme der Deutschen Hypo

 (452)

Eckhard Forst und Andreas Pohl

Potenziale der Bayern-LB in den Immobilienmärkten Osteuropas

 (454)

Rudolf Hanisch

Schwerpunkte und Perspektiven im Immobiliengeschäft der Helaba

 (456)

Johann Berger

Osteuropa – Perspektiven für die Westdeutsche Immobilienbank

 (458)

Martin Erbe

Immobilieninvestitionen in Fernost – neue Märkte für die HSH Nordbank

 (461)

Marc Weinstock

Immobilienmärkte

Chancen durch den Strukturwandel bei Einzelhandelsimmobilien (464)

Bernhard Schoofs

In diesem Heft

Als der Sachverständigenrat Mitte Juni sein Jahresgutachten vorlegte, wurden vor allem Geschäftsmodell und Rentabilität der **Landesbanken** kritisiert. Zu Recht? Zumindest in der gewerblichen Immobilienfinanzierung glänzen die Institute derzeit mit hervorragenden Eigenkapitalrenditen und kompensieren damit die Ertragsschwäche anderer Geschäftsbereiche, wie LBB-Vorstand **Thomas Veit** im Gespräch mit der Redaktion zugibt.

Entsprechend eifrig werden derzeit Immobilien-Kompetenzzentren entwickelt. Was die Nord-LB mit der jüngst erworbenen Deutschen Hypo vor hat, erklären **Eckhard Forst** und **Andreas Pohl**. Auch die Bayern-LB hat sich durch die Mehrheit an der Hypo Group Alpe-Adria einen Spezialisten für Osteuropa eingekauft, dessen Expertise und Netzwerk für das Kredit- und Fondsgeschäft genutzt werden soll, wie **Rudolf Hanisch** darstellt.

Zu den am stärksten in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wachsenden Banken gehört die Helaba. In welchen Märkten und Segmenten sich derzeit interessante Chancen wahrnehmen lassen, zeigt **Johann Berger**. Dabei stehen neben den etablierten Standorten in Nordamerika und Westeuropa vor allem die osteuropäischen Wachstumsmärkte im Fokus. Deren Potenziale will auch die Westdeutsche Immobilienbank mit ihren zwei neuen Repräsentanzen erschließen. **Martin Erbe** erläutert die Strategie. Ebenfalls besonderes Augenmerk genießt der asiatisch-pazifische Raum. Um an dessen Prosperität teilzuhaben, ist die HSH Nordbank inzwischen auch mit einem Immobilien-Team vor Ort, stellt **Marc Weinstock** von der HSH Real Estate heraus.

Steigende Inflation, höhere Steuern, mehr Senioren – diese Faktoren erfordern auch im Einzelhandel einen Strukturwandel. Denn während einige Händler Einbußen beklagen, steigt bei anderen der Umsatz. Welche Handelskonzepte beim Kunden ankommen und welche nicht, weiß **Bernhard Schoofs** von der Hahn-Gruppe.

Außerdem in diesem Heft

Daten und Fakten (445) – **Unternehmen und Märkte** (466) – **Marktnotizen** (468) – **Personalien** (470) – **Impressum** (470)