

“MONEY TALKS” – DIE INTERNATIONALISIERUNG DES MARKTES FÜR BÜROIMMOBILIEN IN OSTMITTELEUROPA. DAS BEISPIEL WARSCHAU

Mit 6 Abbildungen und 2 Photos

ROBERT PÜTZ

Summary: “Money talks” – the internationalisation of the real estate market for office property in East Central Europe. The case of Warsaw

Since the beginning of the 1990s the office market in the large cities of East Central Europe has been characterised by the confrontation of two major development trends: the transformation processes from the state controlled economy to the market economy, as their core components can be seen as a fundamental restructuring of the institutions, and the changes in the international real estate market accompanied by fundamental new orientation of investment strategies and transactions between the market participants. With the coming together of both these factors, the office markets in East Central Europe have flourished dynamically in a way unprecedented on an international level, and accompanied by profound effects on the city structure. Taking Warsaw as an example, the following work explains that model transformation processes in the office market occur in three phases. For each of these phases, specific combining effects of institutional framework conditions and local regulation mechanisms can be identified, as well as a specific degree of (advanced) internationalisation and a respective characteristic player constellation, which correspond with respective different market developments and significance of locations.

Zusammenfassung: Der Büroimmobiliensektor in den Großstädten Ostmitteleuropas ist seit Beginn der 90er Jahre durch das Aufeinandertreffen zweier übergeordneter Entwicklungstrends gekennzeichnet: Die Transformationsprozesse von der Plan- zur Marktwirtschaft, als deren Kernbestandteil ein grundlegender Umbau der Institutionen angesehen werden kann, und die Veränderungen in der internationalen Immobilienwirtschaft, die mit einer grundlegenden Neuausrichtung der Investitionsstrategien und Transaktionen zwischen den Marktbeteiligten einhergehen. Durch das Zusammentreffen dieser beiden Faktoren entfalten die Büroimmobilienmärkte Ostmitteleuropas eine im internationalen Vergleich einzigartige Dynamik, was mit tiefgreifenden Auswirkungen auf die Stadtstruktur einhergeht. Am Beispiel Warschau wird im folgenden Beitrag herausgearbeitet, dass Transformationsprozesse auf dem Büroimmobilienmarkt modellhaft in drei Phasen ablaufen. Für jede dieser Phasen lassen sich ein spezifisches Zusammenwirken institutioneller Rahmenbedingungen und lokaler Regulierungsmechanismen, ein spezifischer Grad an (fortschreitender) Internationalisierung und eine jeweils charakteristische Akteurskonstellation identifizieren, die mit einer jeweils unterschiedlichen Marktentwicklung und Bedeutung von Standorten korrespondieren.

Vorbemerkung

Stadtentwicklung und Immobilienmarktentwicklung sind untrennbar miteinander verbunden. Und doch widmen Forschungen der Stadt- und Wirtschaftsgeographie dem Immobilienmarkt vergleichsweise geringe Aufmerksamkeit (LICHTENBERGER 1995, 47). Dies ist vor dem Hintergrund der derzeitigen Umbrüche auf dem europäischen Immobilienmarkt um so verwunderlicher, weil Veränderungen in dieser Branche die zukünftigen Stadtstrukturen durch Investitionen (oder deren Unterlassung) nachhaltig prägen. Vor allem im Sektor Büroimmobilien gewinnen derzeit einerseits neue Akteure an Bedeutung, deren Investitionsentscheidungen von gänzlich anderen Zielsetzungen geleitet werden als bislang, andererseits verlagern sich die Regulierungsmechanismen von Stadtentwicklung und Büroimmobilienmarkt zunehmend von der lokalen auf die internationale Ebene. Klassische Fragen der räumlich differierenden Bodenpreise und – davon beein-

flusst – Nutzungsstrukturen können damit kaum noch ausschließlich mit Angebot-Nachfrage-Modellen erklärt werden. Vielmehr müssen hierfür die Strategien und Interessen lokaler, nationaler und internationaler Akteure sowie die lokalspezifischen institutionellen Rahmenbedingungen untersucht werden (z. B. D'ARCY a. KEOGH 1997; GHANBARI-PARSA a. MOATAZED-KEIVANI 1999; KRÄTKE 1999).

Ein besonderes Feld für diese thematischen und konzeptionellen Forschungsfragen eröffnet sich in den Transformationsstaaten Ostmitteleuropas. Denn in diesen Ländern existierte bis vor zehn Jahren faktisch kein Immobilienmarkt, und sämtliche Standortentscheidungen wurden von politisch-administrativen Gremien getroffen. Mit der Hinwendung zu marktwirtschaftlichen Mechanismen bei der Verteilung raumbezogener Ressourcen wurde dieses Standortzuweisungssystem hinfällig. Die schrittweise Liberalisierung des Faktormarktes „Grundstücke und Immobilien“ ging einher mit der Außenöffnung der Reformstaaten und

damit der Integration in das internationale Geschäft mit Immobilien, das sich selber gerade in einer tiefen Umstrukturierung befindet. Für die Immobilienmärkte Ostmitteleuropas kann damit von einer „doppelten Transformation“ gesprochen werden.

1 *Konzeptioneller Rahmen*

1.1 *Transformation im Spannungsfeld von interner Restrukturierung und Internationalisierung*

Für Untersuchungen wirtschaftsgeographischer Fragestellungen in den Reformstaaten Ostmitteleuropas kann ein Analyseraster zugrundegelegt werden, das Transformation in Anlehnung an FASSMANN und LICHTENBERGER (1995) als einen Prozess im Spannungsfeld von „interner Restrukturierung“ und „Internationalisierung“ begreift und sich auf drei räumlichen Ebenen abbilden lässt (vgl. PÜTZ 1998):

Auf der *nationalen Ebene* werden die Leitlinien der jeweiligen Transformationsstrategie entworfen und in der Gesetzgebung als Ordnungsrahmen für die Akteure fixiert. Hierzu zählen in erster Linie institutionelle Reformen, die als ein Kernelement des Übergangs von der Plan- zur Marktwirtschaft gelten (SCHAMP u. BERENTSEN 1995). Institutionen kann dabei eine handlungsleitende Funktion zugesprochen werden: Einerseits begrenzen sie als „soziale Normen“, wie sie beispielsweise im Rechtssystem verankert sind, die Handlungsfreiheit der Akteure. Andererseits strukturieren sie die Interaktionen zwischen den Akteuren, indem – beispielsweise bei Entscheidungen über die „Verortung“ zentraler Funktionen – sozialistische Anordnungshierarchien durch marktwirtschaftliche Preis- und Aushandlungsprozesse abgelöst werden. Als zentrale institutionelle Reformen gelten vor allem die Wiedereinführung des Marktpreismechanismus durch Preisliberalisierungen, die Liberalisierung unternehmerischer Aktivitäten, die Wiederherstellung von privaten Eigentumsrechten und die Dezentralisierung staatlicher Macht. Für den Immobilienmarkt stellen sich insbesondere die Fragen nach der Privatisierung staatlichen Eigentums an Grundstücken und Gebäuden, dem Ablauf der Marktliberalisierung und den rechtlichen Marktzutrittsbedingungen für ausländische Investoren.

Mit institutionellen Reformen eng verbunden ist der Umbau der institutionellen „Infrastruktur“ im Sinne von Organisationen oder Körperschaften, in denen die „neuen“ marktwirtschaftlichen Interaktionsformen verankert sind und die im Sozialismus großenteils nicht existierten. Hierzu zählen beispielsweise der Umbau

von Planungsbehörden und kommunalen Selbstverwaltungsgremien sowie die Etablierung von Bausparkassen, Rentenversicherungen und Pensions- und Immobilienfonds.

Institutionelle Reformen werden aber nicht schlagartig umgesetzt, sondern in einem lang anhaltenden „Trial and error“-Prozess, bei dem die unterschiedlichen Interessenlagen der politischen Akteure eine entscheidende Rolle spielen. Damit kommt es im Transformationsprozess zu einer Situation, die plakativ mit „institutioneller Lücke“ bezeichnet werden kann. Die „Lücke“ besteht zwischen der Schaffung eines groben marktwirtschaftlich orientierten Ordnungsrahmens (z. B. Grundsatzentscheidung über kommunale Selbstverwaltung) und der Ausarbeitung einzelrechtlicher Regelungen (z. B. Planungsgesetze, die die kommunalen Aufgaben spezifizieren und gesetzlich verankern) sowie dem Aufbau der entsprechenden Organisationsformen (z. B. Reorganisation von Aufgaben, Kompetenzen und Aufbau kommunaler Planungsgremien). Die „institutionelle Lücke“ schafft spezifische Handlungsspielräume für die Akteure vor Allem des Wirtschaftssystems und beeinflusst hierüber den Verlauf der Transformation erheblich. In der Physiognomie und funktionalen Struktur der Städte kann sie sich durch Investitionsentscheidungen für oder gegen Neu- und Umbauprojekte manifestieren und somit weit über die eigentliche Dauer des institutionellen Umbruchs wirksam werden.

Aufgrund der Dezentralisierung der politisch-administrativen Steuerung als Kernbestandteil aller Transformationsstrategien in Ostmitteleuropa ist der institutionelle Umbau nicht nur auf die nationale Ebene beschränkt, sondern betrifft gleichermaßen die *lokale Ebene*, d. h. insbesondere die Kommunen. Dies zeigt sich deutlich bei Fragen der räumlichen Planung und des Immobilienmarktes: Die Gemeinden sind mit Einführung der kommunalen Selbstverwaltung nicht nur de jure die maßgebliche Instanz in Planungsfragen geworden, sondern aufgrund nationaler Transformationsstrategien schlagartig auch selber zum wichtigen Immobilieneigentümer geworden (für den Wohnungsmarkt vgl. SAILER-FLIEGE 1999). So wurde den Gemeinden in Polen mit dem „Gesetz über territoriale Selbstverwaltung“ 1990 auch der größte Teil des umfangreichen staatlichen Eigentums an Grundstücken und Immobilien übertragen. Unabhängig von nationalen Privatisierungsstrategien entscheiden damit die Kommunen maßgeblich darüber, wie öffentliches Eigentum an Grund und Boden in privatrechtliche Organisationsformen überführt wird.

Transformationsprozesse vollziehen sich damit im Kontext von nationalen Transformationsstrategien als

gesetzlich verankertem Handlungsrahmen und Regulierungsmechanismen auf der lokalen Ebene. Beide Aspekte gemeinsam können als „interne Restrukturierung“ aufgefasst werden. Mit der Außenöffnung der Transformationsstaaten gewinnt als dritte räumliche Kategorie schließlich die *internationale Ebene* an Bedeutung. Denn die Länder Ostmitteleuropas begaben sich mit der Außenhandelsliberalisierung in eine weltwirtschaftliche Verflechtung, die durch zunehmende Globalisierung von Kapital, Arbeit und Information gekennzeichnet ist – Veränderungen, die sie im Sozialismus „nur gebrochen und mit zeitlicher Verzögerung erreicht haben“ (FASSMANN u. LICHTENBERGER 1995, 13). Hierdurch verlieren sowohl die Nationalstaaten als in bestimmten Bereichen auch die Kommunen erheblich an Steuerungskraft. Zugleich erfahren die städtischen Teilräume eine Umbewertung ihrer Attraktivität für wirtschaftliche Aktivitäten, wobei die strategischen und gesellschaftlichen Zielsetzungen der sozialistischen Planung abgelöst werden und die Kapitalverwertungsinteressen international agierender Akteure des Wirtschaftssystems zunehmend an Bedeutung für Investitionen in den Stadtraum gewinnen.

1.2 Implikationen des internationalen Büroimmobilien-geschäftes für Ostmitteleuropa

Der Kontext von „interner Restrukturierung“ und „Internationalisierung“ kann für fast alle ökonomisch beeinflussten Transformationsphänomene nachgewiesen werden. In wohl kaum einem anderen Wirtschaftszweig zeigt er sich jedoch so deutlich wie im Büroimmobilien-sektor. Einerseits lässt sich hier aufgrund der engen Verbindung zu Fragen der räumlichen Planung die Bedeutung lokaler Regulierungsmechanismen im Transformationsprozess aufzeigen. Andererseits finden im Bereich des Büroimmobilienmarktes seit einigen Jahren große Veränderungen auf internationaler Ebene statt, die mit einer grundlegenden Neuausrichtung der Investitionsstrategien und Transaktionen zwischen den Marktbeteiligten einhergehen. Die Entwicklung der ostmitteleuropäischen Großstädte tangiert dies in erheblichem Maße, weswegen die Kenntnis aktueller Entwicklungen der internationalen Immobilienwirtschaft für das Verständnis von Stadtentwicklungsprozessen in Ostmitteleuropa unerlässlich erscheint. Die Entwicklungstrends auf den europäischen Büroimmobilienmärkten lassen sich dabei folgendermaßen zusammenfassen (vgl. hierzu auch KRÄTKE 1999):

Die traditionelle Einheit von Investition, Eigentum und Nutzung geht derzeit zunehmend verloren, und der Prozess von Immobilienentwicklung und -verwer-

tung wird aufgespalten auf unterschiedliche Akteure: Projektentwickler, Bauträger, Baufinanzierer, Immobilienverwalter, Immobilienhändler, Immobiliennutzer und schließlich Immobilieneigentümer, die mit ihrem Engagement beim Umbau der Städte jeweils unterschiedliche Interessen verfolgen. Parallel zur Zunahme der am Prozess der Immobilienverwertung beteiligten Akteure entwickelt sich die Immobilie zu einem prinzipiell mobilen Gut, das in immer kürzeren Zeiträumen je nach (regionalem) wirtschaftlichem Umfeld gekauft und verkauft wird. Der Erwerb von Immobilien wird damit als eine reine Finanzanlage behandelt, wobei Immobilienanlagen häufig nur noch Teil einer unternehmerischen Gesamtstrategie des Managements von Portfolio-Investitionen sind, bei der Risikostreuung und attraktive Renditen die zentrale Rolle spielen. Traditionelle Immobilienhalter konkurrieren daher zunehmend mit anderen Anlageformen wie Aktien und Wertpapieren um Investitionskapital großer Kapitalgesellschaften. Dabei gewinnen insbesondere institutionelle Anleger wie unternehmerisch gesteuerte Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionsfonds) und Investmentfonds an Bedeutung. Hiermit werden in Europa Entwicklungen nachvollzogen, die in den USA schon weit fortgeschritten sind (vgl. LICHTENBERGER 1995).

Mit dem Größensprung bei den Immobiliengesellschaften sind erhebliche Konzentrationsprozesse verbunden, die auch durch anhaltend niedrige Inflationsraten gefördert werden. Dadurch können Immobilienentwickler nicht mehr hohe Fremdverschuldungen aufnehmen und auf Wertsteigerungen durch steigende Mieten über die Inflation setzen. Vielmehr müssen höhere Kapitalbeiträge an die Entwicklung und das Eigentum von Immobilien gebunden werden. Diese erhöhten Eigenkapitalerfordernisse verdrängen kleinere Eigentümer vom Markt, und Fusionen nehmen zu, nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene.

Die verstärkte Internationalisierung betrifft auch die Immobilienverwertung. Insbesondere Büroimmobilien werden zunehmend international gehandelt, was traditionell der Risikostreuung durch die Ausnutzung unterschiedlicher Konjunkturzyklen diene. Nach Einführung des Euros tragen hierzu auch die größere Transparenz der europäischen Märkte, das Entfallen des Wechselkursrisikos und damit insgesamt die geringeren Transaktionskosten bei. Gleichzeitig fördern die hohen Mittelzuflüsse und die hohe Liquidität institutioneller Anleger die Internationalisierung, weil das Kapital angelegt werden muss und nationale Märkte hierfür häufig zu eng sind.

Durch die Aufspaltung des Prozesses der Immobilienverwertung, die zunehmenden Konzentrationspro-

zesse und die wachsende Internationalisierung entsteht ein Netzwerk von international agierenden Immobilienunternehmen. Vor allem bei Großprojekten mit hoher Kapitalbindung werden grenzüberschreitende Partnerschaften von Projektentwicklern, Bauträgern, Banken, Investoren und anderen Akteuren gebildet. Diese Partnerschaften bauen einerseits auf bereits längerfristig bestehenden Verbindungen auf, andererseits werden sie durch institutionalisierte Kooperationsforen wie die alljährlich in Cannes stattfindende internationale Immobilienmesse MIPIM gefördert. Solche überregionalen Kontaktbörsen werden auch für Städte und Regionen zunehmend bedeutsam, die sich hier präsentieren, um internationales Kapital für ihre Projekte zu gewinnen.

Mit der Konzentration der Immobilienbranche auf wenige eng verflochtene "Global player" nimmt auch der Wettbewerb von Städten und Regionen um Investoren internationale Dimensionen an. Gleichzeitig werden lokale Immobilienmärkte immer mehr von multinationalen Konzernen geprägt, und Entwicklungen von Kapitalmärkten, Wechselkursen und Konjunkturen in den USA oder Asien werden plötzlich entscheidend für Immobilieninvestitionen in europäischen Städten und Regionen. Dies kann auch für die Metropolen Ostmitteleuropas angenommen werden, die mit der Außenöffnung der Reformstaaten stärker als bislang in die internationale Ökonomie eingebunden werden. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass die Außenöffnung die Markttransparenz erhöht, womit Renditeunterschiede zwischen west- und ostmitteleuropäischen Standorten klarer zum Ausdruck kommen und das Immobilienmarktgeschehen in Ostmitteleuropa stärker von den Entwicklungen auf den globalen Anlagemärkten geprägt wird. Damit kann mit KRÄTKE (1999) vermutet werden, dass auch in den ostmitteleuropäischen Städten die „Verwertung lokaler Produktions- und Reproduktionsbedingungen zunehmend überregional reguliert“ wird, wobei sich die Frage stellt, welche Konsequenzen dies für die Stadtentwicklungsprozesse beim Übergang vom Plan zum Markt hat.

Für Untersuchungen des Zusammenwirkens von internationalen Veränderungen auf den Büroimmobilienmärkten und Stadtentwicklungsprozessen in Ostmitteleuropa erscheint das vorgestellte Analyseraster von „interner Restrukturierung“ und „Internationalisierung“ in besonderem Maße geeignet. Denn die Binsenweisheit "All business is local" erhält für die Immobilienbranche eine besondere Bedeutung, nicht nur wegen des Charakters von Investitionen in Gebäude, die naturgemäß „verortet“ sind: Gerade global agierende Immobilienunternehmen benötigen lokales

Know-how, um erfolgreiche Investitionen zu tätigen. Dies gilt insbesondere für die bislang „unbekannten“ ostmitteleuropäischen Märkte mit den sich rasch ändernden rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen, bei denen neben einer Kenntnis der lokalen Marktsituation enge Kontakte zu Insidern Voraussetzung für geschäftlichen Erfolg sind. Gleichzeitig werden die internationalen Unternehmen „nur durch staatliche Gesetze und regionale Regulierungen (...) in ihren profitorientierten Kauf- und Verkaufsstrategien ge- und behindert“ (LICHTENBERGER 1995, 47), was auf die Bedeutung nationaler Transformationsstrategien und lokaler Regulierungsmechanismen verweist. Und schließlich sind auch die ostmitteleuropäischen Städte auf internationales Kapital und Partnerschaften mit ausländischen Konzernen angewiesen, um angestrebte Großprojekte im Immobiliensektor zu finanzieren.

2 Hintergrund der Studie

Inwieweit sich die Rekonstruktion des Zusammenspiels von nationalen Rahmensetzungen, lokalen Regulierungsmechanismen und internationalen Kapitalverwertungsinteressen zu einem tragfähigen Konzept für Untersuchungen der Büroimmobilienmärkte Ostmitteleuropas entwickeln kann, soll im Folgenden am Beispiel Warschaws geprüft werden. Die empirischen Ergebnisse der in diesem Sinne als explorativ zu bezeichnenden Studie beruhen auf Kartierungen von Büroimmobilien und Interviews mit maßgeblichen Akteuren des Warschauer Büroimmobilienmarktes im Frühjahr 2000. Für die Auswahl der polnischen Hauptstadt mit ca. 1,6 Mio. Einwohnern sprechen sowohl die ökonomischen Rahmenbedingungen auf nationaler Ebene als auch die lokalen Gegebenheiten:

– Polen zählt mit jährlichen BIP-Wachstumsraten von ca. 5% seit 1992 zu den wirtschaftlich erfolgreichsten Ländern Ostmitteleuropas. Das Wirtschaftswachstum beruht einerseits auf einheimischen Unternehmensgründungen im Dienstleistungssektor, dem Bereich, in dem die Marktzugangsbarrieren gering waren und in dem als Folge der einseitigen sozialistischen Wirtschaftsplanung die günstigsten Wachstumsperspektiven bestanden. Andererseits ist Polen das Land, das seit 1999 den größten Anteil aller ausländischen Direktinvestitionen in Ostmitteleuropa auf sich zieht und damit in besonderem Maße mit der internationalen Ökonomie verflochten ist. Die Gründe hierfür liegen im hohen und stabilen Wirtschaftswachstum, der steigenden aggregierten Nachfrage und dem großen Binnenmarkt mit knapp 40 Mio. Einwohnern, was Polen vor allem für absatzorientierte Investitionen

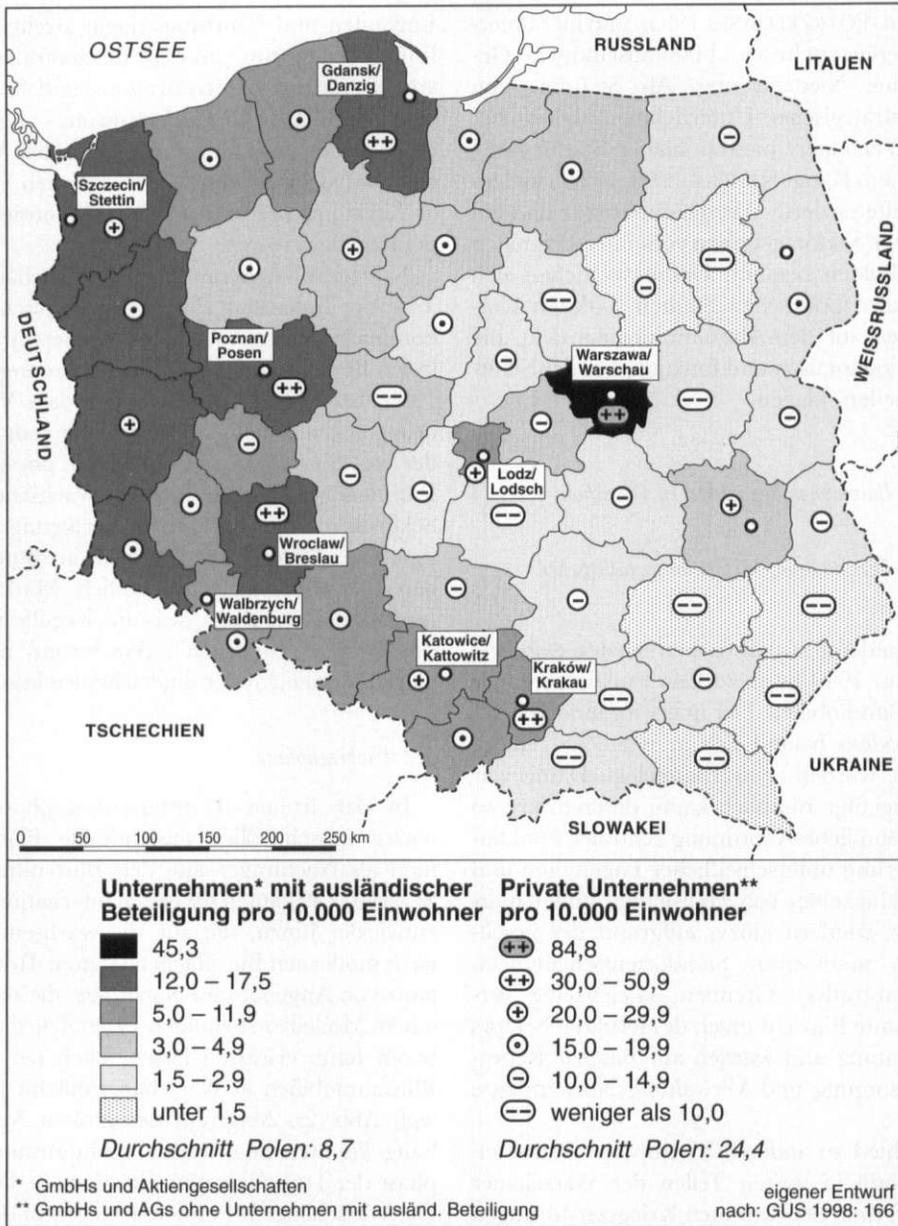


Abb. 1: Privatwirtschaftliche und ausländische Unternehmen in Polen (1998)
 Private-sector and foreign companies in Poland (1998)

attraktiv macht. Darüber hinaus sind viele Niederlassungen westlicher Konzerne auf den gesamten ostmitteleuropäischen Markt gerichtet. Der Gründungsboom einheimischer Unternehmen geht in Verbindung mit dem Anstieg ausländischer Investitionen mit einer erheblichen Nachfrage an Büroflächen einher, was dem Markt für Büroimmobilien wesentliche Impulse verleiht.

– Von Neuansiedlungen einheimischer und ausländischer Unternehmen profitieren insbesondere die pol-

nischen Großstadregionen (vgl. Abb. 1), womit sich auch das Geschehen des Büroimmobilienmarkts auf die urbanen Zentren konzentriert. Warschau nimmt dabei nochmals eine herausragende Rolle ein: Es ist sowohl die Stadt mit den meisten privaten Wirtschaftsaktivitäten als auch der wichtigste Standort für ausländische Investoren. Hier befinden sich die Hauptsitze fast aller bedeutenden polnischen Unternehmen, hier konzentrieren sich das für den Büroimmobilienmarkt wichtige Bank- und Versicherungsgewerbe (vgl.

STRYJAKIWICZ a. POTRZEBOWSKI 1995), und hier unterhalten 1999 bereits mehr als 11 000 ausländische Gesellschaften eine Niederlassung. Als Standort von „Komplexen strategischer Unternehmensaktivitäten“ wird Warschau zu einer „metropolitanen Stadtregion“ von europäischem Rang (KRÄTKE 1996, 172f.), in dem sich eine ausdifferenzierte Wirtschaftsstruktur und ein starker quartärer Sektor, getragen vom internationalen Kapital, auszubilden beginnt. Damit vollziehen sich hier die von allen polnischen Städten stärksten Umstrukturierungen auf dem Büroimmobilienmarkt, die sich auch physiognomisch und funktional in der Stadtentwicklung niederschlagen.

3 Wandel des Büroimmobilienmarktes in Warschau

3.1 Stellung des Dienstleistungssektors im sozialistischen Warschau

Wie in den anderen sozialistischen Staaten existierte in Warschau bis 1990 de facto kein funktionierender Markt für Büroimmobilien. Der überwiegende Teil des Grund und Bodens befand sich in staatlicher Hand, und Mietpreise wurden zentral festgelegt. Damit war auch das Preisgefüge räumlich kaum differenziert, so dass sich die räumliche Anordnung zentraler Funktionen nicht aufgrund unterschiedlicher Lagerenten und Mietzahlungsfähigkeiten von Haushalten und Unternehmen ergab, sondern einzig aufgrund der gesellschaftspolitisch motivierten Standortentscheidungen politisch-administrativer Gremien. Gleichzeitig verloren cityrelevante Einrichtungen des tertiären Sektors stark an Bedeutung und wurden auf das zur Repräsentation, Versorgung und Verwaltung Notwendigste reduziert.

Im Unterschied zu anderen Metropolen Ostmitteleuropas erinnerte in weiten Teilen der Warschauer Innenstadt aufgrund der extremen Kriegszerstörungen und des Wiederaufbaus nach den Leitlinien des sozialistischen Städtebaus aber auch physiognomisch nichts mehr an die ehemaligen Cityfunktionen. Damit standen historisch kommerziell genutzte Flächen auch nach der Wende nicht für Prozesse der „nachholenden Citybildung“ durch Büronutzungen zur Verfügung. Gleichzeitig wurde die Innenstadt mit dem Wiederaufbau deutlich dreigeteilt, was sich aufgrund der Persistenz baulicher Strukturen auch auf die Entwicklungen des Büroimmobilienmarktes nach der Wende niederschlägt. So bestanden 1990 erstens ein „Altstadtbereich“, der bis in die 60er Jahre vollständig rekonstruiert wurde und – neben einigen herausragenden öffentlichen Gebäuden – vornehmlich dem Wohnen,

Einkaufen und Tourismus dient, zweitens ein „sozialistisches Zentrum“, in dem die zentralen Funktionen von Regierung, Stadtverwaltung und Staatsunternehmen sowie das „Geschäftszentrum“ angesiedelt wurden, und drittens ein „innerstädtisches Wohngebiet“, das alle vormals zentralen Funktionen verlor und im architektonischen Stil von Großwohnsiedlungen wiederaufgebaut wurde.

Nach dem Wiederaufbau von Warschau waren weite Teile der Innenstadt durch cityuntypische Nutzungen dominiert und sind nach der Wiedereinrichtung eines freien Bodenmarktes durch einen „rent-gap“ (SYKORA 1993; LENZ 2000) mit einem starken Veränderungsdruck gekennzeichnet. Gleichzeitig standen aufgrund der im Sozialismus geschaffenen physiognomischen Rahmenbedingungen für den wachsenden tertiären Sektor keine Büroflächen zur Verfügung. Dies begünstigte nach 1990 einen Bauboom im Büroimmobilienbereich, wobei sich hinsichtlich Marktentwicklung, Internationalisierungsgrad und Regulierungsform die drei Phasen „Umbruch“, „Wachstum“ und „Konsolidierung“ voneinander unterscheiden lassen.

3.2 Umbruchphase

In der frühen Transformationsphase traten zunächst ausschließlich ausländische Pionierunternehmen als Nachfrager auf den Büroimmobilienmarkt. Seit 1991/92 kamen die ersten internationalen Projektentwickler hinzu, die auf die wachsende Nachfrage nach modernen Büroflächen setzten. Trotz der Diskrepanz von Angebot und Nachfrage, die nach neoklassischen Modellvorstellungen eigentlich einen Neubauboom hätte erwarten lassen, blieb der Neubau von Büroimmobilien in Warschau zunächst jedoch gering (vgl. Abb. 2). Aufgrund des großen Nachfrageüberhangs konnten die Anbieter von Büroraum in der Frühphase der Transformation extrem hohe Preise erzielen. Die Warschauer Büromieten stiegen in der Folge stark an und erreichten für Büros in gehobener Ausstattung und Lage bis zu 50 US-\$ pro qm.

Die Ursachen für das zurückbleibende Angebot an Büroflächen waren einerseits technischer Natur – die Entwicklung und der Bau von Bürogebäuden nehmen Zeit in Anspruch und können damit erst mit Verzögerung auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren –, aber auch ökonomischer und planungspolitischer Ursache. Polnische Unternehmen verfügten in den ersten Jahren nach der Wende nicht über das notwendige Kapital, um Investitionen im Immobilienbereich zu tätigen, und ausländische Unternehmen sahen sich erheblichen rechtlichen und bürokratischen Hürden gegenüber gestellt.

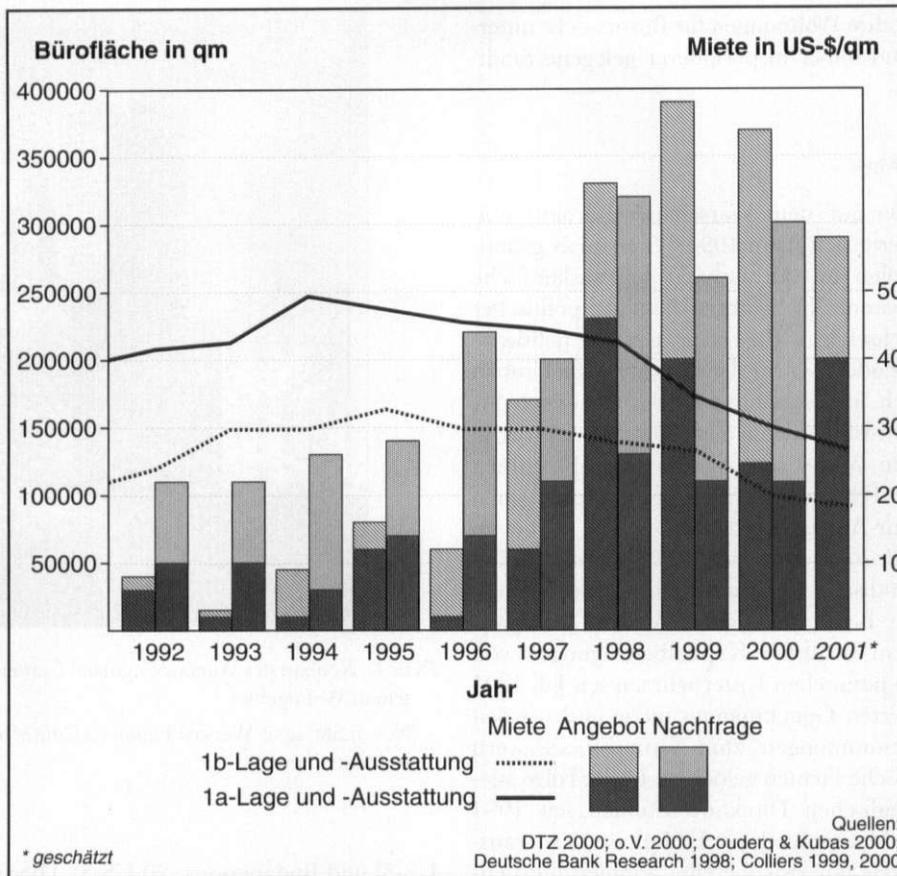


Abb. 2: Jährliches Neuangebot und Nachfrage nach Büroflächen sowie Büromieten in Warschau, 1992–2000
Annual new offers and demand for office property and office rents in Warsaw, 1992–2000

Diesen engen Zusammenhang zwischen Investitionen und nationalen und lokalen Regulierungsmechanismen, die infolge der „institutionellen Lücke“ in der Frühphase der Transformation nur rudimentär institutionalisiert waren, illustriert treffend die Aussage von Stephen Shone, einem Rechtsanwalt und Spezialisten für polnisches Baurecht: „Until 1995 Polish construction law was a nightmare. Large numbers of permits had to be obtained from numerous different sources. Each developer was responsible for making and progressing all the different applications. Any one of the authorities concerned could block the process, and each could (and often did) extort its own ‘planning gain’ from the situation. Obtaining the necessary permits from the telephone company might involve building a new telephone exchange to serve, not just the building, but the whole district. The process was so complex, and so riddled with opportunities for corruption, that even developers inflamed by enormous potential returns

were inclined to give up after a few months of awesome and uncomprehending bureaucracy. At this stage, I used to call Warsaw the artists’ impression capital of the world. The city was full of developers with pretty drawings of how their projects would look. Very few of them came to fruition. If only half of them had been built, Warsaw would be Europe’s most modern capital city by now.”

Ausländische Pionierunternehmen, die sich unmittelbar nach dem politischen Umbruch auf dem polnischen Markt engagieren wollten, mussten aufgrund dieser Rahmenbedingungen auf ursprünglich nicht für Büronutzungen gedachte Räumlichkeiten ausweichen. Zahlreiche Firmen mieteten dauerhaft Hotelzimmer an und richteten hier ihre Büros ein, so dass die internationalen Hotels – die zu den wenigen Gebäuden mit Telefon- und Faxanschlüssen zählten – bis zu 1/3 ihrer Zimmer zu Büro Zwecken vermieteten. Andere Unternehmen profitierten von der Tatsache, dass Bewohner

der Innenstadt ihre Wohnungen für Büro Zwecke untervermieteten und selber in peripherer gelegene Stadtteile umzogen.

3.3 Wachstumsphase

Die Situation auf dem Warschauer Büroimmobilienmarkt änderte sich dann 1994/95 erstmals grundlegend, als Polen an Attraktivität für ausländische Investoren gewann. Nach Jahren häufiger politischer Regierungswechsel trat 1994 eine gewisse politische Stabilität ein. Zudem schritt der institutionelle Umbau voran, was sich insbesondere in Erleichterungen für ausländische Investitionen niederschlug. Hierzu trug in entscheidendem Maße das Assoziierungsabkommen mit der EU im Februar 1994 bei, was den polnischen Gesetzgeber zur Anpassung des nationalen Rechts an das geltende Europarecht verpflichtete. Seitdem besteht für ausländische Gesellschaften die Möglichkeit, Gewinne ohne Beschränkung ins Ausland zu transferieren. Zudem bedürfen Kapitalbeteiligungen von Ausländern an polnischen Unternehmen seit Juli 1994 keiner gesonderten Genehmigung mehr und wurden später die Bestimmungen zum Grundstückserwerb durch ausländische Firmen gelockert. In der Folge stiegen die ausländischen Direktinvestitionen seit 1994 rapide an. Im Unterschied zur Frühphase der Transformation, in der nur risikobereite „Pionierunternehmen“ auf den Markt traten, wollten sich nun – auch angesichts der positiven makroökonomischen Daten – viele westliche Konzerne ein Standbein auf dem wachsenden polnischen Markt sichern. Warschau war dabei der bevorzugte Standort.

Parallel zur wachsenden Attraktivität des polnischen Marktes wurde mit Inkrafttreten des „Raumbewirtschaftungsgesetzes“ 1995 auch der Marktzutritt für Investoren im Immobilienbereich erleichtert, indem Planungsabläufe transparenter und Kompetenzen eindeutiger geregelt wurden. Die Konstellation nationaler Transformationsstrategien trug also zu einer sprunghaft ansteigenden Nachfrage bei, die mit einem – in der Baubranche typischerweise verzögerten – Anstieg des Angebots an Büroimmobilien korrespondierte (vgl. Abb. 2). Nach 1997 übertraf der jährliche Neuzugang an Bürofläche erstmals die Nachfrage, so dass hier von einem Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt gesprochen werden kann. Dies schlug sich in einem sinkenden Mietpreinsniveau in der Hauptstadt nieder. Im internationalen Vergleich sind die Büromieten Warschaws Anfang 2000 aber immer noch hoch. Sie liegen gleichauf mit denen Frankfurts, dem teuersten Bürostandort Deutschlands, und deutlich über den Mieten der ostmitteleuropäischen Hauptstädte Prag (ca. 22



Photo 1: Neubau des Warsaw Financial Center in innerstädtischem Wohngebiet

New building of Warsaw Financial Centre in the inner-city residential area

US-\$) und Budapest (ca. 20 US-\$). Hier setzte der beschriebene Zyklus auf dem Büroimmobilienmarkt aufgrund des rascheren institutionellen Umbaus früher ein, was sich auch in einem vorzeitigen Absinken des Preisniveaus widerspiegelt (vgl. ADAIR et al. 2000; MITROPOULOS u. FAHRER 1998). Nach London und Paris gehört Warschau damit zu den teuersten Bürostandorten Europas.

Wie schon zu Beginn der Transformation wurden die im Bauboom der „Wachstumsphase“ errichteten Bürogebäude fast ausschließlich in der Innenstadt errichtet. Dabei bestand eine eindeutige Konzentration auf den Bereich westlich des „sozialistischen Stadtzentrums“. Es handelt sich dabei um den Innstadtteil, der im Sozialismus als reines Wohngebiet in industrieller Fertigung wiederaufgebaut worden war. Auf die hier vorhandenen großen Abstandsflächen zielten nach der Wende die ausländischen Investoren, weil in der „funktionalen“ City kein Platz für Neubauten zur Verfügung stand (vgl. Abb. 3, Photo 1). Neben Altstadt und „sozialistischem Zentrum“, das nach wie vor das Haupteinkaufsgebiet ist, tritt so nach 1990 ein räumlich getrennter dritter Citybereich mit hochrangigen CBD-Funktionen der internationalen Ökonomie.

Dieser Funktionswandel von einem Wohngebiet zum CBD war von der Warschauer Stadtverwaltung

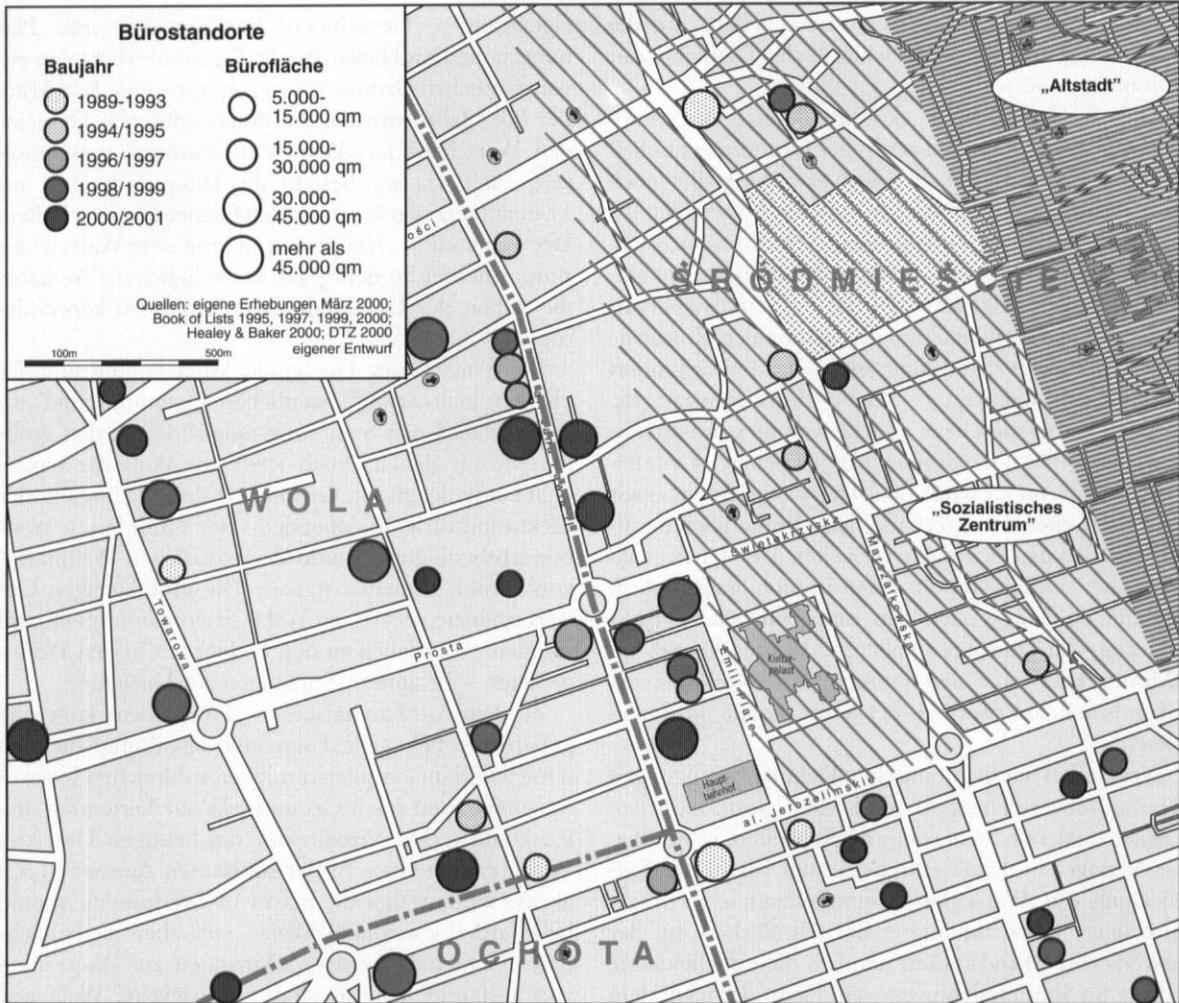


Abb. 3: Neu errichtete Bürostandorte in der Warschauer Innenstadt, 1989–2000 (Auswahl)
Newly established offices in the Warsaw city centre, 1989–2000 (selection)

nicht geplant worden. In Warschauer Immobilienkreisen gilt das Gebiet als „Wild West“, eben weil den Entwicklungen kein übergeordneter Plan zugrunde gelegen hat. Die Einführung des Raumbewirtschaftungsgesetzes (RGB), mit dem die Entscheidungsbefugnisse im Bereich der räumlichen Planung stärker auf die kommunale Ebene verschoben worden waren, entfaltet auf den ersten Blick also keine Wirkung.

Dies lag an zwei entscheidenden Klauseln des RGB: Einerseits ist jegliche Nutzung, die dem örtlichen „Raumbewirtschaftungsplan“ widerspricht, seit 1995 ungültig. Hieraus können erhebliche Steuerungsmöglichkeiten der kommunalen Planung abgeleitet werden. Eine andere Lesart des RGB muss aber konstatieren, dass alle Baumaßnahmen, die *nicht* „im Widerspruch (...) zum Raumbewirtschaftungsplan stehen, (...) nicht abgelehnt werden“ dürfen (Art. 43). Da gleichzeitig gilt,

dass erst mit dem Tag des Inkrafttretens eines neuen Raumbewirtschaftungsplans alle vorher gefassten Beschlüsse erlöschen (Art. 35), ist die lokale Stadtentwicklungsplanung so lange an die zu sozialistischen Zeiten erstellten Pläne gebunden, bis die Gemeinderäte neue Planwerke beschlossen haben. Diese „alten“ Pläne waren aber außerordentlich allgemein gehalten und entsprachen weder den Erfordernissen einer Stadtentwicklungsplanung unter marktwirtschaftlichen Gegebenheiten, noch konnten sie adäquat auf die gewandelten Rahmenbedingungen reagieren. Gleichzeitig nimmt das Erstellen von neuen Plänen aber viel Zeit in Anspruch. Dies gilt besonders in Zeiten des institutionellen Umbruchs, in denen viele Verwaltungsorganisationen erst im Aufbau sind und in denen hierarchische Anordnungsmechanismen durch Aushandlungsprozesse abgelöst werden – nämlich zwischen den kommu-

nenal Politikern, die Planwerke beschließen, und der Verwaltung, welche die Beschlüsse des Gemeinderats durchführt und vorbereitet.

Die „institutionelle Lücke“ im Bereich der räumlichen Planung währte also von der Grundsatzentscheidung über die kommunale Selbstverwaltung 1990 noch über das Inkrafttreten des RBG hinaus. So besaßen die Gemeinden de jure zwar größere Steuerungsmöglichkeiten, konnten diese de facto zunächst aber nicht einsetzen. In der Folge konnten die im marktwirtschaftlichen Engagement geübten internationalen Konzerne ihre Kapitalverwertungsinteressen (fast) ungehindert durchsetzen. Konsequenz waren Bürokomplexe, die z. B. das abgesprochene Flächenvolumen unsanktioniert um 30% überstiegen, oder in denen „Grünflächenanteile von 25% auf dem Dach angelegt“ wurden – so der Leiter des internationalen Immobiliendienstleisters, der dieses Projekt verwaltet. Der Chefredakteur einer führenden polnischen Immobilienzeitschrift brachte die Frage nach den maßgeblichen Einflussfaktoren der Büroimmobilienmarktentwicklung mit „Money talks“ auf den Punkt: Wem es gelingt, ein Grundstück zu erwerben, der kann darauf (fast) alles bauen.

Neben den physiognomischen Rahmenbedingungen (Freiflächenverfügbarkeit) und der „institutionellen Lücke“ (fehlende Steuerungsmöglichkeiten) ist mit dieser Aussage ein dritter entscheidender Faktor der Entwicklung des Warschauer Immobilienmarktes angesprochen: Trotz umfangreicher Freiflächen ist der Erwerb von Grundstücken nämlich die entscheidende Hürde für Immobilieninvestoren. Denn der nach dem Zweiten Weltkrieg verstaatlichte Grund und Boden wurde mit Einführung der kommunalen Selbstverwaltung 1990 größtenteils auf die polnischen Kommunen übertragen. Damit existiert auch 2000 in Warschau de facto noch kein freier Grundstücksmarkt: Nur 34% der Stadfläche befinden sich in Privatbesitz (RASTAWICKI a. NANCE 1998), und diese Flächen liegen fast ausnahmslos am Stadtrand und stehen für kommerzielle Nutzungen nicht zur Verfügung.

Lokale Regulierungen internationaler Investitionen und die Interaktionen zwischen kommunalen Akteuren des politisch-administrativen Systems und den Vertretern international agierender Konzerne wurden damit zu einem ausschlaggebenden Faktor der räumlichen Entwicklung. Wie diese sich physiognomisch durch den Stadtbau für lange Zeit manifestieren können, zeigt das Beispiel der angesprochenen Etablierung eines neuen CBDs deutlich: So verläuft durch die Innenstadt entlang der Jana-Pawła-Str. die Grenze zwischen den beiden Bezirken Śródmieście und Wola (vgl. Abb. 3). Diese beiden Distrikte waren bis vor wenigen Jahren

eigenständige Gemeinden! Sie genossen volle Planungshoheit und bekamen die Eigentumsrechte an zuvor staatlichen Grundstücken zugesprochen. Erst Mitte der 90er Jahre wurden die innerstädtischen Gemeinden Warschaus zu „Warschau-Centrum“ verschmolzen, nach wie vor besteht die Hauptstadt aber aus 11 unabhängigen kommunalen Gebietskörperschaften. Der sogenannte „Hauptstadtrat“ mit dem Warschauer Bürgermeister an der Spitze hat lediglich die Aufgabe, die Arbeit der Gemeindeverwaltungen zu koordinieren.

Die Warschauer Gemeinde Wola konnte aus der „Kommunalisierung“ staatlichen Eigentums und aus den gewachsenen Steuerungsmöglichkeiten den größten Nutzen ziehen. Noch 1990 war Wola die ärmste Gemeinde der Stadt. Grund war der Niedergang der Elektroindustrie, die angesichts der veränderten Wettbewerbsbedingungen und der plötzlichen Weltmarktkonkurrenz schließen musste. Die großflächigen Gewerbegebiete im Westen Wolas fielen damit brach und standen – zusätzlich zu den Freiflächen in den Wohngebieten – für andere Nutzungen zur Verfügung.

Zu dem Attraktivitätsfaktor „Freiflächen“ kam eine außerordentlich agile Gemeindeverwaltung, die sich schnell und unkompliziert mit den zahlreichen Investoren einigte und rasch Grundstücke zur Verfügung stellen konnte. Den Vizedirektor des heutigen Distriktes Wola verleitete dies zu der süffisanten Aussage „I am always kidding that the mayor of Śródmieście should be awarded a medal by Wola“, weil eben die benachbarte Gemeinde weniger Aktivitäten zur Akquisition von ausländischen Investoren entwickelte. Wola war auch der erste Bezirk, der den Weg einer aktiven Immobilienmarktpolitik beschritt, indem kommunale Baugrundstücke in Jointventures mit ausländischen Projektentwicklern eingebracht wurden. Für die ausländischen Investoren bot diese Form der Zusammenarbeit, die bis heute in Warschau aber eine Ausnahmeerscheinung ist, den Vorteil, bürokratische Hürden leichter zu überwinden.

Infolge des Zusammenspiels der Kapitalverwertungsinteressen internationaler Unternehmen und lokalen Regulierungsmechanismen unter den Bedingungen der „institutionellen Lücke“ ist Wola in nur wenigen Jahren zum CBD der polnischen Hauptstadt geworden – mit einer erheblichen Konzentration der „Kathedralen“ der internationalen Ökonomie (vgl. Photo 2). Diese existieren aber dennoch „inselhaft“ und ohne städtebaulichen Bezug zueinander, worin sich das Fehlen einer übergeordneten Planung dokumentiert. Heute ist Wola nach Śródmieście der Bezirk mit den zweithöchsten Steuereinnahmen Warschaus. Die transformationsbedingten institutionellen Rahmenbedingun-



Photo 2: Daewoo-Center im neuen „CBD-District“ Wola
Daewoo Centre in the new “CBD District” of Wola

gen trugen so zur Schaffung physiognomischer und funktionaler Realitäten bei, welche die Stadtstruktur Warschaus weit über den eigentlichen Transformationsprozess hinaus prägen werden.

3.4 Konsolidierungsphase

Mit dem Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt, der sich in einem Angebotsüberhang und sinkenden Mieten widerspiegelt, kann von einer beginnenden „Konsolidierung“ des Büroimmobilienmarktes gesprochen werden. „Konsolidierung“ meint in diesem Zusammenhang aber nicht, dass seitdem keine weiteren Entwicklungen mehr stattfänden. Vielmehr verlieren die transformationsbedingten Einflüsse wie die „institutionelle Lücke“ ihre dominierende Funktion und werden abgelöst durch Wandlungsprozesse, wie sie sich auch auf internationaler Ebene abspielen. Im Bereich der Akteure auf dem polnischen Büroimmobilienmarkt zeigt sich dies in zweifacher Hinsicht: in der zunehmenden Marktbedeutung einheimischer Unter-

nehmen im Prozess der Immobilienverwertung und -entwicklung sowie in einer zeitgleich weiter zunehmenden Internationalisierung.

So traten mit dem wirtschaftlichen Aufschwung Polens mehr polnische Unternehmen als Nachfrager von Büroraum auf den Immobilienmarkt und beendeten damit die Phase, in der das Marktgeschehen fast ausschließlich von ausländischen Unternehmen dominiert wurde. Die steigende Nachfrage beruht einerseits auf Firmenneugründungen, andererseits auf der Expansion erfolgreicher Unternehmen, die vom wirtschaftlichen Aufschwung des Landes profitieren und zusätzlichen Büroraum benötigen. Auch die seit 1996 fallenden Mieten belebten die Nachfrage einheimischer Firmen, da diese nun Expansionen oder Umzüge verwirklichen konnten, die vorher aufgrund der hohen Kosten nicht möglich waren.

Der Wandel der Nachfragestrukturen beeinflusst auch das Angebot an Büroraum hinsichtlich Ausstattung und Lage. So wurden in der Frühphase der Transformation hauptsächlich Gebäude mit 1a-Lage und -Ausstattung gebaut und von multinationalen Konzernen mit Bedarf an exklusiven und repräsentativen Standorten gemietet. Mit der wachsenden Nachfrage polnischer Unternehmen, die weniger Wert auf Repräsentativität legten, verschob sich dieses Schwergewicht in Richtung 1b-Ausstattungen. In diesem Segment herrscht bis in die Gegenwart ein noch vergleichsweise knappes Angebot, was sich wiederum in geringeren Preisrückgängen widerspiegelt (vgl. Abb. 2)¹⁾.

Parallel zum Wandel der nachfragenden Unternehmen entstanden unterschiedliche Standorttypen für Büronutzungen. So lagen die Büroneubauten bis 1998 fast ausschließlich in der Innenstadt. Seitdem ist eine im Zeitablauf zunehmende Dezentralisierung zu beobachten, die aber fast ausnahmslos auf die südlichen und westlichen Stadtteile konzentriert ist (vgl. Abb. 4). Denn

¹⁾ Die Unterscheidung zwischen 1a- und 1b-Ausstattung seitens der Immobilienmakler ist allerdings nicht trennscharf und ändert sich zudem im Zeitablauf. In der frühen Transformationsphase reichten Fahrstuhl, zentrale Lage und ausreichende Telefonanschlüsse für eine Einstufung in die 1a-Klasse. Heute sind hierfür Lage im CBD, Klimaanlage, doppelte Böden (für flexible Kabelverlegung), integriertes Parkhaus und hohe Ausstattungsqualität (z. B. Bodenbeläge) erforderlich. Die gestiegenen Ansprüche gehen einher mit dem Wandel vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt, wodurch Mieter bessere Konditionen durchsetzen konnten, was sich auch in einem Wandel des Angebots niederschlägt: Waren die ersten Büroprojekte in Warschau eher unter dem Gesichtspunkt der kurzfristigen Gewinnerzielung angelegt, wird seit Mitte der 90er Jahre mehr Wert auf nachhaltige Bausubstanz und Qualität gelegt.

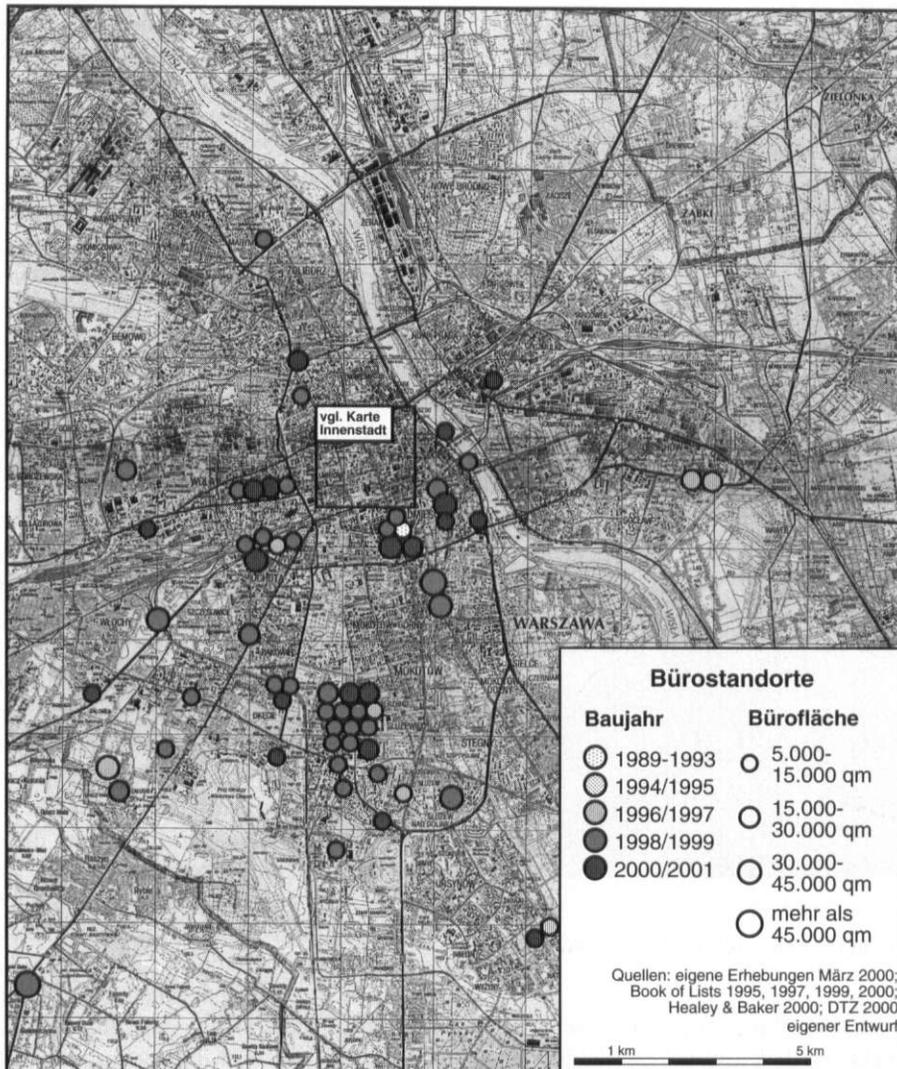


Abb. 4: Neu errichtete Bürostandorte in Warschau, 1989–2000 (Auswahl)
Newly established offices in Warsaw, 1989–2000 (selection)

diese haben – auch durch die Nähe zum Flughafen – eine sehr gute Verkehrslage und sind auch traditionell höher bewertet als die Stadtteile östlich der Weichsel. Die meisten der peripheren Bürostandorte liegen in nach 1990 brachgefallenen Gewerbegebieten, in denen außer Büroneubauten auch Altbauten saniert und umgenutzt werden. Außer Wola hat sich vor allem die Gemeinde Mokotów im Süden der Innenstadt mit einer aktiven Gewerbeflächenpolitik hervor getan. Hier entstand der größte Büropark Warschaus, der Mokotów Business Park, mit insgesamt mehr als 100 000 qm Bürofläche.

Die Unternehmen, die sich in peripheren Lagen ansiedeln, unterscheiden sich grundlegend von denen in innerstädtischen Lagen. Hier dominieren Verwaltungs-

sitze von ausländischen Unternehmen des produzierenden Gewerbes, die wenig Wert auf repräsentative Lagen legen, und Dienstleistungskonzerne mit einem hohen Anteil an niederrangigen Verwaltungsfunktionen. Hinzu kommen zahlreiche polnische Unternehmen, die knapp die Hälfte des Büroraums in den dezentralen und damit preiswerteren Lagen einnehmen. Mit der wachsenden Nachfrage polnischer Unternehmen werden zukünftig die peripheren Lagen überdurchschnittlich stark wachsen und zu einer weiteren Dezentralisierung der Bürostandorte beitragen, die sich bereits bei den 2001 auf den Markt kommenden Neubauprojekten und in einem Schließen der Preisschere zwischen 1a- und 1b-Lagen deutlich bemerkbar macht (vgl. Abb. 2).

Was in Warschau bislang fast gänzlich fehlt, ist die aus westeuropäischen Metropolen bekannte Suburbanisierung des Bürosektors. Bis 2000 gab es kaum nennenswerte Neubauprojekte außerhalb der Stadtgrenzen, was vornehmlich auf die ungünstigen Rahmenbedingungen durch eine immer noch erheblich schlechtere infrastrukturelle Ausstattung mit Verkehrswegen, Telefonnetzen u. a. zurückzuführen ist. Allerdings findet gegenwärtig eine Belebung der Büroimmobilienmärkte in den anderen polnischen Großstädten statt. Diese werden zunehmend vom internationalen Immobilienkapital erfasst, womit es zu einer Diffusion der geschilderten Entwicklungen abwärts der polnischen Städtehierarchie kommt. Die Ursachen hierfür liegen außer der Expansion und Neugründung polnischer Unternehmen darin, dass einerseits ausländische Konzerne Filialnetze aufbauen und – neben einer Zentrale in der Hauptstadt – Niederlassungen in anderen polnischen Städten gründen, und dass sich andererseits Projektentwickler angesichts der in der Hauptstadt fallenden Mieten anderen Marktsegmenten zuwenden. Außer einer stärkeren regionalen Streuung des Engagements fördert dies auch die Diversifikation der Investitionen in Bereiche, die bislang nicht so stark wuchsen wie der Büromarkt: Logistikzentren, Gewerbeparks und Wohnungsprojekte. Insbesondere der Markt für Luxuswohnanlagen, häufig in Form von geschlossenen Wohnkomplexen ("gated communities"), wird derzeit verstärkt von ausländischen Immobilieninvestoren erschlossen.

Nicht nur Angebot und Nachfrage, Standorte und Regulierungsmechanismen, sondern auch die maßgeblichen Akteure des Geschehens auf dem Warschauer Büroimmobilienmarkt änderten sich im Zeitablauf. Entsprechend den einleitend aufgezeigten Entwicklungen auf den europäischen Immobilienmärkten kann dabei eine im Transformationsverlauf sukzessiv stärkere Verflechtung mit dem internationalen Immobiliengeschäft konstatiert werden.

In der Umbruchphase der Transformation traten zunächst ausnahmslos ausländische Mieter auf den Büroimmobilienmarkt, die mit lokalen Anbietern von Büroräumen in Verhandlungen aufnahmen. Seit 1991/92 kamen internationale Projektentwickler hinzu, und seit Mitte der 90er Jahre kann von einer (fast) vollständigen Funktionsfähigkeit des internationalen Netzwerkes global agierender Immobilienfirmen gesprochen werden. Ein Beispiel hierfür bildet der 20 000 qm-Komplex „Atrium Plaza“ an der Jana-Pawła-Str. in Wola. Dieses Projekt wurde in einem Jointventure mit der Gemeinde, die das Grundstück einbrachte, 1995 vom schwedischen Baukonzern und Projektentwickler Skanska geplant und gebaut, von den polnischen Nie-

derlassungen westeuropäischer Banken finanziert, anschließend vom international tätigen Immobiliendienstleister JonesLangLaSalle verwaltet und vermietet und 1999 für 40 Mio. US-\$ an die amerikanische Prudential Versicherung verkauft, die damit ihr international gestreutes Anlageportfolio erweiterte.

Gerade die jüngste Phase der Internationalisierung, der Verkauf von Gebäuden an institutionelle Anleger, bildet in Warschau, wie auch in den anderen ostmitteleuropäischen Ländern, aber noch die Ausnahme. So wurden bislang erst zwei Projekte an institutionelle Anleger veräußert – neben dem erwähnten Atrium-Plaza noch ein Gebäude eines dezentralen Büroparks, das die Tochter der britischen Commercial Union mit Kapital aus dem polnischen Lebensversicherungsgeschäft erwarb.

Die Zurückhaltung institutioneller Anleger zeigt auch die regionale Verteilung des Immobilieneigentums der offenen deutschen Immobilienfonds, die nach gewaltigen Mittelzuflüssen in den 90er Jahren mit knapp 100 Mrd. DM Fondsvermögen zu den herausragenden Akteuren auf dem europäischen Immobilienmarkt zählen. Trotz der hohen Mittelzuflüsse und dementsprechender Investitionen und trotz einer massiven Internationalisierung des Anlagegeschäftes erwarben diese bislang nur zwei Projekte in Ostmitteleuropa (vgl. Abb. 5). Trotz hoher Renditen sind Investitionen auf den ostmitteleuropäischen Märkten immer noch ausgesprochen selten, was nach Aussage der Fondsbetreiber auf die hohen Investitionsrisiken zurückzuführen ist. Hierfür werden insbesondere die aufgrund des Angebotsüberhangs fallenden Mieten, die immer noch als unstabil eingeschätzten politischen Verhältnisse und die „nicht idealen rechtlichen Rahmenbedingungen“ verantwortlich gemacht (vgl. hierzu auch GHANBARI-PARSA a. MOATAZED-KEIVANI 1999).

Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind insbesondere in Polen das ausschlaggebende Hindernis für das Engagement institutioneller Investoren. Denn die Bestimmungen für Immobilieninvestitionen wurden 1997 zwar gelockert, immer noch benötigen Unternehmen, die Grundstücke mit mehr als 4000 m² erwerben wollen, hierfür aber eine Genehmigung des Innenministeriums. Diese Genehmigungen werden nur erteilt, wenn die ausländischen Konzerne Tochtergesellschaften in Polen gegründet haben. Zudem wird der überwiegende Teil der Grundstücke nicht verkauft, sondern im „ewigen Nießbrauchrecht“ für 99 Jahre verpachtet. Zwar ähnelt das polnische Nießbrauchrecht weitgehend dem Eigentumsrecht. Für zahlreiche institutionelle Investoren ist es dennoch ein Ausschlusskriterium.

Ursache der in Polen nach wie vor hohen bürokratischen Hindernisse, die eine vollständige Einbindung in

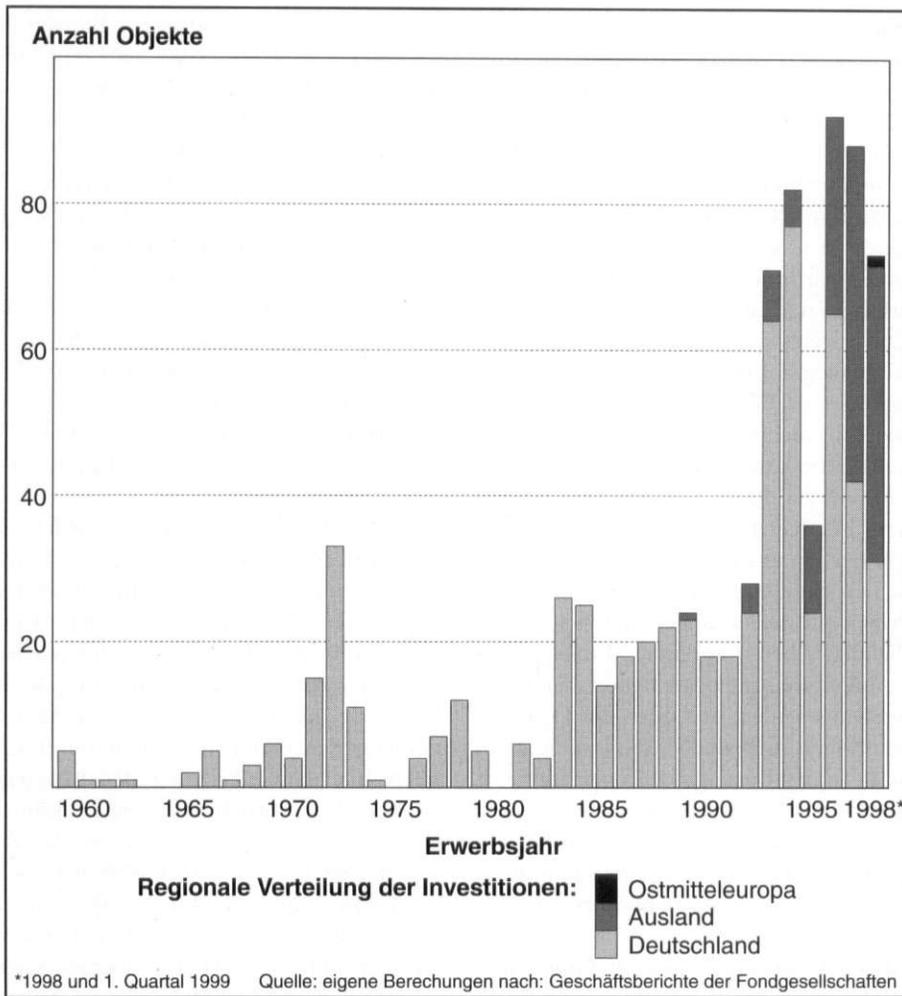


Abb. 5: Erwerbsdatum und regionale Verteilung der Immobilien der offenen deutschen Immobilienfonds (Bestand: März 1999)
Date of acquisition and regional distribution of property of the open German property funds (as of March 1999)

das internationale Immobilienmarktgeschehen verhindern, sind immer noch weit verbreitete Ängste vor einem „Ausverkauf“ des Landes. Diese werden auch von konservativen Parteien getragen, was nach der Verhinderung zahlreicher Reformgesetze durch konservative Kräfte auch zum Bruch der Regierungskoalition im Juni 2000 führte.

Trotzdem äußerten die in Warschau interviewten Immobilienfirmen einhellig, dass institutionelle Anleger wie Fonds oder Lebensversicherungen in wenigen Jahren bereits mehr als die Hälfte der Nachfrage nach modernen Büroimmobilien in Warschau stellen werden. Auch die befragten deutschen Investoren rechnen mit einer Aufnahme der Investitionstätigkeit „in naher Zukunft“. Der Warschauer Büroimmobilienmarkt dürfte damit in Kürze vollständig in das globalisierte Marktgeschehen integriert sein. Hierfür spricht auch,

dass derzeit vermehrt Projekte von polnischen Projektentwicklern initiiert werden, die aufgrund ihrer wachsenden Marktanteile attraktive Kandidaten internationaler Beteiligungen, Fusionen und Übernahmen geworden sind. Zeichen dieser Facette der zunehmenden Internationalisierung der polnischen Immobilienwirtschaft ist z. B. die Beteiligung von Bankers Trust an dem polnischen Projektentwickler Globe Trade Center.

Neben der engeren internationalen Verflechtung schreitet auch die Institutionenbildung auf dem einheimischen Markt voran – mit den in Westeuropa dominierenden Akteuren des Büroimmobilienmarktes. So entstehen mit der Reform der polnischen Rentenversicherung derzeit zahlreiche Pensionskassen – häufig unter ausländischer Beteiligung –, die große Mengen Kapitals in Immobilien investieren werden. Darüber hinaus werden Immobilienprojekte seit 1998/99 ver-

Transformationsphasen auf dem Markt für Büroimmobilien			
	UMBRUCH	WACHSTUM	KONSOLIDIERUNG
Markt-situation	Nachfrage > Angebot Geringe Investitionen in Neubau	Nachfrage > Angebot Neubauboom	Nachfrage ≤ Angebot gemäßigter Neubau
Standorte	Innenstadt Umnutzung anderer Räumlichkeiten zu Büro-zwecken (Hotels, Wohnungen)	Innenstadt, Ausprägung neuer CBDs mit Funktionen der internationalen Ökonomie Neubau großer Büro-komplexe internationalen Standards	zunehmende Dezentralisierung Neubau großer Büro-komplexe (City) und Konversion brach-gefallener Gewerbe-gebiete
Akteure	international Mieter → Projektentwickler Bauträger, Makler Kreditinstitute	institutionelle Anleger	
national	lokale Immobilienhalter → Mieter → Projektentwickler Bauträger, Makler Kreditinstitute	institutionelle Anleger	
Internationalisierungsgrad	zunehmende Internationalisierung (Kapital, Akteure, Institutionen) →		
Regulierungsform	zunehmende lokale Regulierung → zunehmende überlokale Regulierung abnehmende Bedeutung transformationsbedingter Regulierungsformen		

eigener Entwurf

Abb. 6: Transformation der Büroimmobilienmärkte Ostmitteleuropas (schematisch)
Transformation of office property markets in East Central Europe (schematic)

mehrt auch von mittlerweile stark gewachsenen polnischen Banken und Versicherungsunternehmen (insbesondere PZU) finanziert, die ihre steigenden Prämieingänge in Immobilien investieren und damit den Strukturwandel der Städte vorantreiben. Der Zugang zu den globalen Netzwerken der Immobilienbranche bleibt den polnischen Akteuren – von Fusionen und einzelnen Projekten abgesehen – allerdings versperrt. Insbesondere das Geschäft mit internationalen Mietern in den Büroprojekten des neuen CBD wird überwiegend von international agierenden Immobilienunternehmen abgewickelt und ist damit weitgehend vom lokalen Marktgeschehen abgekoppelt.

Trotz der aufgezeigten Konsolidierungstendenzen werden in Warschau aber mittelfristig auch transformationsbedingte lokale Regulierungsmechanismen wirksam bleiben. Dies zeigt die Aussage des Warschauer Bürgermeisters Pawel Piskorski im März 2000 gegenüber der Presse, in der er anlässlich der Vorstellung eines neuen Regionalplans für die Hauptstadt prägnant die maßgeblichen Akteure des Geschehens auf dem Warschauer Büroimmobilienmarkt benennt: "This is the end of unfair play! This is the end of hidden attempts and partisan wars to see who will be faster –

the gmina (die Gemeinde) with the plan or the investor with the building." Mit der Aufstellung des Regionalplans sind die Kompetenzen der Standortentscheidung aber noch immer nicht eindeutig geregelt – dies bestätigten die Interviewpartner noch im Frühjahr 2000. Es bleibt daher interessant zu beobachten, wie sich der Warschauer Büroimmobilienmarkt angesichts der zunehmenden Internationalisierung weiter entwickeln wird.

4 Fazit und Ausblick

Transformationsprozesse auf dem Büroimmobilienmarkt stehen im Spannungsfeld von lokalen Regulierungsmechanismen und Internationalisierung und haben erhebliche Konsequenzen für die Stadtentwicklung. Dabei können die drei Phasen „Umbruch“, „Wachstum“ und „Modernisierung“ voneinander unterschieden werden. Im Unterschied zu Prag und Budapest durchläuft Warschau diese Phasen aufgrund der längeren Zeit des institutionellen Umbruchs um etwa zwei Jahre verzögert (vgl. ADAIR et al.). Entsprechend den konzeptionellen Vorüberlegungen lassen

sich für jede der Phasen ein spezifisches Zusammenwirken institutioneller Rahmenbedingungen und lokaler Regulierungsmechanismen, ein spezifischer Grad an (fortschreitender) Internationalisierung und eine jeweils charakteristische Akteurskonstellation identifizieren, die mit jeweils unterschiedlicher Marktentwicklung und Bedeutung von Standorten korrespondieren (vgl. Abb. 6).

Der Vorüberlegung, dass die Reproduktionsbedingungen in den ostmitteleuropäischen Städten aufgrund der Einbindung in die internationale Immobilienwirtschaft überregional reguliert werden, kann auf Basis der bisherigen Untersuchungen nur eingeschränkt gefolgt werden. Zwar konnten sich in den Transformationsstaaten infolge der „institutionellen Lücke“ die Kapitalverwertungsinteressen internationaler Konzerne sehr stark niederschlagen. Ebenso prägend für die räumliche Entwicklung waren jedoch lokale Regulierungsmechanismen, insbesondere aufgrund des umfangreichen kommunalen Grundbesitzes und der damit nur rudimentären Institutionalisierung eines freien Büroimmobilienmarktes. Diese transformationsbedingten Regulierungsformen manifestierten sich – wenn auch nur wenige Jahre wirksam – durch den Neubau von Büroimmobilien für lange Zeit in der Stadtstruktur. Das prägendste Beispiel hierfür bildet der Warschauer Bezirk Wola, der im Umfeld des institutionellen Umbruchs den hauptstädtischen CBD mit zentralen Funktionen der internationalen Ökonomie auf sich ziehen konnte.

Mit der Abnahme transformationsbedingter Regulierungen und der zunehmenden Einbindung in die internationale Immobilienwirtschaft kann zukünftig jedoch eine stärker überlokale Regulierung erwartet werden. Dies gilt insbesondere angesichts der engeren Anbindung an die EU. Denn bislang wurde Internationalisierung vornehmlich durch die Akteure des Wirtschaftssystems vorangetrieben – hierzu zählen in ihrer Rolle als Grundstückseigner auch Kommunen, die bei ihrem Bemühen um die Akquisition internationalen Kapitals mit global agierenden Projektentwicklern kooperieren. Mit der Angleichung der gesetzlichen Vorschriften in den Mitgliedsstaaten der EU kommt es verstärkt aber auch zu einer „Internationalisierung“ der institutionellen Rahmenbedingungen. Hierdurch und nicht zuletzt auch durch die Einführung des Euro werden die ostmitteleuropäischen Immobilienmärkte für Investitionsentscheidungen internationaler Unternehmen transparenter. Investitionen in den Umbau der Städte werden damit noch stärker als bislang von Kapitalverwertungsinteressen bestimmt, wie sie auch auf den westeuropäischen Immobilienmärkten vorherrschen.

Literatur

- ADAIR, A.; BERRY, J.; MCGREAL, S.; SYKORA, L. et al. (1999): Globalization of real estate markets in central Europe. In: *European Planning Studies* 7 (3), 295–305.
- D'ARCY, É. a. KEOGH, G. (1997): Towards a property market paradigm of urban change. In: *Environment and Planning A* 29, 685–706.
- Colliers International (1999): Central and East European Real Estate Review, o. Ort.
- Couderq & Kubas (2000): Brief Report on the Warsaw Office Real Estate Market, Warschau.
- Deutsche Bank Research (1998): Immobilienmärkte Ostmitteleuropas. Analysen und Prognosen 1997–2002, Frankfurt.
- DTZ Zadelhoff Tie Leung (2000): Office market overview Warsaw, Warschau.
- FASSMANN, H. u. LICHTENBERGER, E. (Hg.) (1995): Märkte in Bewegung. Metropolen und Regionen in Ostmitteleuropa. Wien u. a.
- GHANBARI-PARSA, A. R. a. MOATAZED-KEIVANI, R. (1999): Development of real estate markets in Central Europe: the case of Prague, Warsaw, and Budapest. In: *Environment and Planning A* 31, 1383–1399.
- HEALEY & BAKER (2000): Warsaw's Central Business District. In: *Eurobuild Poland* 10 (19), 42–43.
- KRÄTKE, S. (1996): Nach der „Blauen Banane“. Europäische Raumstrukturen nach der „Öffnung des Ostens“. In: *Die alte Stadt* 23 (2), 156–175.
- (1999): Stadt – Raum – Ökonomie: Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie. Basel u. a. (= *Stadtforschung aktuell* 53).
- LENZ, S. (2000): Die Transformation des Stadtzentrums von Moskau. In: *Geographische Rundschau* 52 (7–8), 11–18.
- LICHTENBERGER, E. (1995): Der Immobilienmarkt im politischen Systemvergleich. In: FASSMANN, H. u. LICHTENBERGER, E. (Hg.): Märkte in Bewegung. Metropolen und Regionen in Ostmitteleuropa. Wien u. a., 47–57.
- MITROPOULOS, S. u. FAHRER, D. (1998): Immobilienmärkte Ostmitteleuropas: Warschau, Budapest, Prag. In: *Der Langfristige Kredit* (5), 27–29 u. 160–162.
- o.V. (2000): Warsaw Office Reports. In: *Eurobuild Poland* (10), 16.
- PÜTZ, R. (1998 a): Einzelhandel im Transformationsprozess: Das Spannungsfeld von lokaler Regulierung und Internationalisierung am Beispiel Polen. *Geographische Handelsforschung* 1, Passau.
- (1998b): Polen im Transformationsprozess. Wirtschaftsräumliche Disparitäten beim Übergang vom Plan zum Markt. In: *Geographische Rundschau* 50 (1), 4–11.
- (1999): Ostmitteleuropa auf dem Weg in die EU. In: *Praxis Geographie* 29 (9), 4–9.
- RASTAWICKI, K. a. NANCE, D. (1998): Real estate. In: *International Financial Law Review* (10), 17–21.
- SAILER-FLIEGE, U. (1999): Wohnungsmärkte in der Transformation: Das Beispiel Ostmitteleuropa. In: PÜTZ, R. (Hg.): Ostmitteleuropa im Umbruch. Wirtschafts- und sozialgeo-

- graphische Aspekte der Transformation. Mainzer Kontaktstudium Geographie 5, Mainz, 69–83.
- SCHAMP, E. W. a. BERENTSEN, W. H. (1995): Institutions in Industrial Transition of Central and Eastern Europe. In: Geographische Zeitschrift 83 (1), 65–66.
- STRYKAWICZ, T. a. POTRZEBOWSKI, G. (1995): The Newly Emerging Banking System in Poland and its Spatial Organisation. In: Geographische Zeitschrift 83 (1), 87–113.
- SYKORA, L. (1993): City in transition: The role of rent gaps in Prague's revitalization. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie 84 (4), 281–293.
- Warsaw Business Journal (2000): Book of Lists, Warschau.