

ECE REAL ESTATE PARTNERS

MIT WISSEN UND KOMPETENZ WEITER WACHSEN

- Startobjekt des neuen Hotelfonds der ECE Real Estate Partners ist das Gebäudeensemble Bonvecchiati im Herzen von Venedig.

Investmentchancen in der Krise nutzen: Die Fondsmanagement-Gesellschaft ECE Real Estate Partners erweitert ihre Aktivitäten und lanciert mit dem ECE European Lodging Recovery Fund ihren ersten Hotelfonds. Auch im Shopping-Center-Bereich sieht die Gesellschaft mit ihrer Value-add-Strategie sehr gute Wachstumschancen und plant weitere Akquisitionen.

Auf nach Venedig! Startobjekt des neuen Hotel-Fonds der ECE Real Estate Partners ist das Gebäudeensemble Bonvecchiati im Herzen der Lagunenstadt. Akquiriert wurde die Immobilie zusammen mit Soravia und Denkmalneu, zwei erfahrenen Immobilienentwicklern, als Joint-Venture-Partnern. „Es handelt sich bei dem Ensemble um zwei Hotels, eine Wohnimmobilie und ergänzende Retail-Flächen – nur 150 Meter vom Markusplatz entfernt, direkt an der Hauptfrequenzachse zur Rialtobrücke, mit eigenem Anleger fürs Wassertaxi“, erklärt Dr. Volker Kraft, Managing Partner der ECE Real Estate Partners.

Das Hotel habe sich seit Jahrzehnten im Familienbesitz befunden und sei privat geführt worden. „Wir haben dieses Ensemble mit dem Ziel erworben, es in den nächsten zwei, drei Jahren zu renovieren und die beiden Hotels zu einem Hotel weiterzuentwickeln“, sagt Kraft. Mit mehr als 10.000 Quadratmetern handle es sich um einen der größten Hotelkomplexe in Venedig. Das sei besonders interessant für internationale Marken und Betreiber, da es in Venedig mit seiner eher kleinteiligen Struktur kaum Möglichkeiten für ein Hotel mit fast 200 Zimmern gebe. Als Alleinstellungsmerkmal im lokalen Markt sei dabei die Positionierung im hochwertigen Lifestyle-Segment vorgesehen.

„Entwicklungscompetenz, Investment-Track-Record und Zugang zu Betreiber-Know-how: Das sind die Bausteine, die es uns erlauben werden, die erfolgreiche Investmenthistorie im Bereich der Shopping-Center jetzt auch im Hotelsegment weiterzuführen“, setzt Kraft auf die einzigartige Erfahrung der ECE auch im Bereich der Hotelimmobilien. Das 100-Millionen-Euro-Investment in Venedig sei exemplarisch für die Strategie des neuen Hotelfonds, der mit einem europäischen Fokus auf herausragende Standorte und eine aktive Wertsteigerungsstrategie setze. Ziel sei es, ein Portfolio von acht bis zehn Hotels aufzubauen. >



**DR. VOLKER KRAFT,
MANAGING PARTNER DER ECE REAL
ESTATE PARTNERS**

Aber auch im Shopping-Center-Bereich soll die Erfolgsgeschichte weitergehen. Mit einem Portfolio von 24 Shopping-Centern an erstklassigen Standorten in sieben europäischen Ländern sei die Gesellschaft gut durch die Krise gekommen, erklärt Markus Schmitt-Habersack, ebenfalls Managing Partner der ECE Real Estate Partners. „Wir haben partnerschaftlich mit unseren Mietern zusammengearbeitet und während der Schließungszeiten auch temporäre Mietreduktionen akzeptiert.“ Bei mehr als 2.500 Mietverträgen im Portfolio seien nur zwölf Leerstände durch Insolvenzen zu beklagen gewesen. „Die Nachfrage nach guten Standorten ist ungebrochen hoch. In schwierigen Zeiten gibt es immer eine Flucht in die Qualität. Davon profitieren wir mit unserem Value-add-Portfolio ganz extrem“, so Schmitt-Habersack.



Und was ist mit dem Strukturwandel im Einzelhandel? Momentan werde die Diskussion um die Veränderungsprozesse im Einzelhandel viel zu sehr auf Online-Handel und Digitalisierung reduziert, glaubt Kraft. Viel wichtigere Treiber dieser Veränderung seien Konzentrationsprozesse bei den Händlern und die Internationalisierung im Händlerumfeld. Und nicht zuletzt: veränderte Konsumentengewohnheiten. „Die Menschen kaufen heute anders ein als vor zehn oder zwanzig Jahren. Wir haben die große Chance, dass wir diesen Strukturwandel in unseren Shopping-Centern mitgehen können. Und wenn wir richtig gut sind, antizipieren wir ihn und nehmen ihn in einem Teil vorweg“, sagt Kraft.

So habe der Gastronomieanteil in einem Center früher bei drei Prozent gelegen, heute seien es zehn bis 15 Prozent, erklärt Schmitt-Habersack. Der Modeanteil werde in Zukunft sinken, dafür würden Gesundheit, Sport, Hartwaren, Elektronik und Entertainment wachsen. Kraft: „Es gibt Veränderungsprozesse, die wir in unseren Centern sehr gut abbilden können. Wir glauben, dass die Zukunft des Einzelhandels die nahtlose Integration von Online-Handel und stationärem Handel ist. Da sind wir über die ECE mit der Digital Mall perfekt aufgestellt und befinden uns an vorderster Front der Entwicklung. Einkaufszentren werden auch in der zukünftigen Omnichannel-Welt eine ganz wichtige Rolle spielen.“ //

**„DIE NACHFRAGE NACH
GUTEN STANDORTEN IST
UNGEBROCHEN HOCH.
IN SCHWIERIGEN ZEITEN
GIBT ES IMMER EINE
FLUCHT IN DIE QUALITÄT.“**

i

ECE REAL ESTATE PARTNERS

ECE Real Estate Partners ist als Alternative Investment Fund Manager (AIFM) lizenziert und investiert seit mehr als zehn Jahren erfolgreich Anlagegelder von führenden internationalen institutionellen Investoren wie Versicherungen, Staatsfonds und Pensionskassen in Einkaufszentren mit starker Marktposition und Wertsteigerungspotenzial. Mit einem verwalteten Portfolio von über fünf Milliarden Euro ist ECE Real Estate Partners Europas führende auf Einkaufszentren spezialisierte institutionelle Fondsmanagement-Gesellschaft. Als Teil der ECE Group kann ECE Real Estate Partners dabei auf das umfangreiche Netzwerk und die umfassende Handels- und Hotelkompetenz der Unternehmensgruppe zurückgreifen. //

- Das Einkaufszentrum „Parque Principado“ im spanischen Oviedo gehört zum ECE European Prime Shopping Centre Fund II.



24

SHOPPING-CENTER AN
ERSTKLASSIGEN STANDORTEN



**MARKUS SCHMITT-HABERSACK,
MANAGING PARTNER DER ECE REAL
ESTATE PARTNERS**