

DIE IMMOBILIE 1-18

Das Magazin für Kunden und Partner der Hahn Gruppe

DIE WIRTSCHAFT.

2017 war definitiv ein Boom-Jahr, und 2018 eröffnet mit einer positiven Prognose nach der anderen.

DAS TITELTHEMA.

Unter dem Motto „Der Mensch im Mittelpunkt“ wurde der neue Geschäftsbericht 2017 veröffentlicht.

DER EINBLICK.

Das Herz von Paschalis Christodoulidis schlägt für den Vertrieb von Vermögensanlagen für Privatanleger.

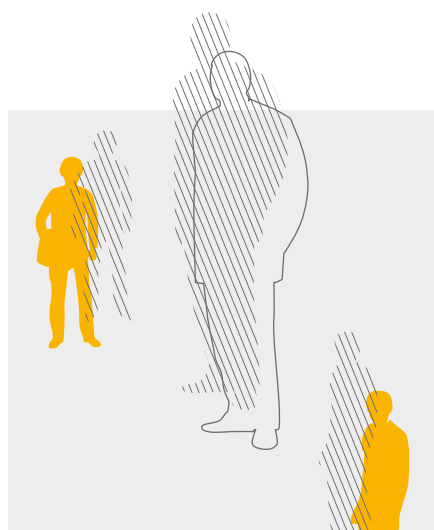


**DER MENSCH
IM MITTELPUNKT.**
GESCHÄFTSBERICHT 2017.

DER INHALT.

Impressum

Herausgeber: Hahn Gruppe
Anschrift: Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach
Telefon: 02204 9490-0
Telefax: 02204 9490-119
E-Mail: info@hahnag.de
Internet: www.hahnag.de



ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR.

Veröffentlichung des HAHN-
Geschäftsberichtes 2017.

DAS EDITORIAL

Happy birthday.

Seite 3

DIE WIRTSCHAFT

Das Jahr der Entscheidungen.

Wie entspannt können Investoren 2018 entgegensehen?

Seite 4

DER MARKT

Die Dekade der Erben.

Vererben oder schenken?

Seite 6

DAS TITELTHEMA

Erfolgreiches Geschäftsjahr.

Veröffentlichung des HAHN-Geschäftsberichtes 2017.

Seite 9

DIE PARTNER

Deutschlands gemütlichste Stadt.

Heiner Bernhard, Oberbürgermeister von Weinheim.

Seite 12

DER EINBLICK

Ihr gehört zu den Guten.

Paschalis Christodoulidis.

Seite 13

DER RAHMEN

Was steckt drin im Groko-Papier?

Die wichtigsten Punkte im Überblick.

Seite 14

DIE NEUIGKEITEN

Ausbau und Wachstum.

Revitalisierung, Portfolio-Erweiterung, Fachmarktzentrum-Erwerb,
positive Entwicklung des Immobilienfondsgeschäfts.

Seite 15

DAS PORTRÄT

Persönlich Verantwortung tragen.

Michael Hahn im Porträt. Einblicke in eine beeindruckende Geschichte.

Seite 16

DIE FONDS

Bewährtes Konzept:

Standort Delmenhorst.

Seite 18

DIE FAKTEN

Wussten Sie eigentlich, dass ...

Seite 19

HAPPY BIRTHDAY.

Liebe Leserinnen und Leser,

unsere neue Ausgabe der Immobilie erscheint nur wenige Wochen nach dem Geburtstag meines Kollegen und geschätzten Freundes Michael Hahn. Gerne möchte ich ihm an dieser Stelle meinen herzlichen Glückwunsch zu den erreichten 70 Lebensjahren aussprechen. In sieben Jahrzehnten kann man eine Menge erleben und bewegen, wie Sie im Interview mit dem Gründer der Hahn Gruppe ab Seite 16 nachlesen können. Dort ist für mich gut nachzuempfinden, wie entscheidend eine Vision und Herzblut sind, wenn es darum geht, ein erfolgreiches Unternehmen langfristig aufzubauen. Die führende Rolle, die die Hahn Gruppe heute als Investment Manager einnimmt, ist der Verdienst von Herrn Hahn, dem ich dafür danke, in dem vergangenen Jahrzehnt an seiner Seite viel über nachhaltiges Entrepreneurship gelernt zu haben.

Zu diesem Gedanken passt der im April veröffentlichte Abschluss eines erfolgreichen Geschäftsjahrs für die Hahn Gruppe. Wir haben auch 2017 unsere Ziele erreicht und die Vermögen unserer Anleger erfolgreich entwickelt. Lesen Sie mehr ab Seite 9 über die Eckdaten des Jahres 2017. Doch nicht nur die Vergangenheit weiß zu überzeugen. Das Marktumfeld bleibt, nach Meinung der Experten, auch in Zukunft freundlich: Immobilieninvestoren und Anleger profitieren von positiven Rahmenbedingungen. Mehr Details zur aktuellen Situation und zu den Zukunftserwartungen finden Sie in unserem aktuellen Marktbericht ab Seite 4.

Einen weiteren Schwerpunkt dieser Ausgabe bildet unser Beitrag zum Vererben von Vermögen in Deutschland. Das Volumen der Erbschaften, das in den kommenden Jahrzehnten anfallen wird, lässt Experten von einer „Dekade der Erben“ sprechen. Für die verantwortungsvolle Vermögensplanung über mehrere Generationen hinweg sollte dieses Thema von jedem bedacht werden. Zumal es hier eine Reihe interessanter steuerlicher Gesichtspunkte gibt.

Zu guter Letzt freuen wir uns, dass vor wenigen Wochen unser neuer Publikums-AIF in die Vermarktung gegangen ist. Mehr Informationen zum Pluswertfonds 171 finden Sie auf Seite 18.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!

Ihr Thomas Kuhlmann
Mitglied des Vorstands





DAS JAHR DER ENTSCHEIDUNGEN.

Wie entspannt können Investoren 2018 entgegensehen?

Die guten Nachrichten überschlagen sich. 2017 war definitiv ein Boom-Jahr, und 2018 eröffnet mit einer positiven Einschätzung nach der anderen mehr als gute Aussichten. Dennoch gibt es nicht wenige Wirtschaftsaguren, die vor Trendwenden und hohen Schwankungen warnen. Muss uns das beunruhigen? Oder können wir uns entspannt zurücklehnen und das ruhig aussitzen?

Im Prinzip ja, aber ... Wie sollte es anders sein, als dass Prognosen immer einen Konjunktiv in sich tragen. Vielleicht ist es eine Frage des Charakters, ob man sich dem positiven Erfolgsglauben eher hingibt als einem vorsichtigeren oder pessimistischeren Grundgefühl. Vielleicht kann man es so ausdrücken, dass wir auf richtig gute Zahlen und Entwicklungen blicken, dass die Grundvoraussetzungen stimmen, dass alle Anzeichen auf Erfolg weisen und wir daher mit einer entspannten Grundhaltung dennoch einige Entwicklungen im Verlauf des Jahres im Auge behalten sollten.

Ein guter Start ins neue Jahr.

Deutschland konnte 2017 mit 2,2 Prozent das höchste Wachstum seit 11 Jahren verzeichnen. Die deutsche Wirtschaft legte ein Exportwachstum von 4,7 Prozent hin und steigerte sich das 8. Jahr in Folge. Die Arbeitslosenquote war mit 5,7 Prozent die niedrigste seit 25 Jahren. Diese gute Entwicklung des Arbeitsmarktes drückte sich in spürbar mehr privatem Konsum aus. Alles in allem könnten die Voraussetzungen für ein neues Jahr nicht besser sein. Und auch bei den Prognosen für 2018 überschlagen sich die guten Nachrichten. Natürlich vertritt die Bundesregierung die optimistischste Sicht der Lage. Aber ihre 2,4 Prozent Wachstumsaussichten werden vom Internationalen Währungsfonds IWF mit 2,3 Prozent nur leicht unterschritten, und selbst der naturpessimistischere BDI – Klagen schaffen immer erst einmal eine gute Verhandlungsposition – liegt bei 2,25 Prozent. Und selbst für 2019 bescheinigt uns der IWF immer noch ein zweiprozentiges Wachstum. Wichtiger

Wachstumstreiber soll im aktuellen Jahr wieder der private Konsum sein, der von einem guten Arbeitsmarkt und kräftig steigenden Erwerbs- und Vermögenseinkommen der Bevölkerung profitiert. Das sind gute Nachrichten für den deutschen Einzelhandel und für Investoren, die in Einzelhandelsimmobilien investieren.

Weltpolitik schlägt Wellen.

2017 war es an den Kapitalmärkten recht ruhig. Trotz grundsätzlich positiver Aussichten ist 2018 mit stärkeren Kursbewegungen zu rechnen. Der Konflikt mit Nordkorea, die politischen Risiken Europas, die aus den USA befeuerten Handelskonflikte – von denen Deutschland als Exportnation besonders betroffen wäre – und noch weitere geopolitische Faktoren lassen stärkere Kursbewegungen erahnen. Zu erwarten ist, dass sich die Geldpolitik in der Eurozone und auch in den USA weiter normalisieren wird. Allerdings bewegen sich die Notenbanken auf unsicherem Terrain, bisher gibt es für den Ausstieg aus der Nullzinspolitik noch kein Vorbild. Etliche Insider befürchten eine zu schnell steigende Inflation und darauf wiederum eine harsche Reaktion. So wäre den Währungshütern anzuraten, ihre Straffung der Geldpolitik äußerst behutsam anzugehen.

Die guten Wirtschaftsdaten der Eurozone haben den Euro 2017 gestützt. Jetzt wird vermutet, dass die US-Notenbank mehr Zinsschritte machen wird als gedacht, mit entsprechenden Auswirkungen auf den Euro. Die Aussicht auf weiter steigende Zinsen in den USA und in der Eurozone wird Rentenanleger unter Druck setzen, es könnten Kursverluste drohen. Der Risikofaktor Öl sollte in diesem Jahr allerdings keine so große Rolle spielen. Erwartet wird, dass die US-Schieferölproduzenten die Förderkürzungen der OPEC durch Produktionsreserven kompensieren können.

Immobilien trotzen allen Blasengerüchten.

Weltweit bleibt der Trend zur Urbanisierung ungebrochen. Ballungszentren ziehen weiter an und bleiben interessant. Besonders in Deutschland. Büroflächen und moderne Logistikimmobilien oder schicke Wohnviertel mit intelligenter Versorgung sind begehrt.

Der deutsche Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt ist laut CBRE wie in den Vorjahren im Fokus der Investoren. Deutsche und internationale Anleger investierten sogar noch knapp 1,5 Milliarden Euro mehr als im ebenfalls sehr belebten Investmentjahr 2016. Insgesamt lag das Investitionsvolumen weit über dem zehnjährigen Durchschnitt von 9,7 Milliarden Euro. Das Kaufinteresse hat gute Gründe. So kann man die große Attraktivität des deutschen Marktes allein daran gut ablesen, dass mit 54 Neueintritten internationaler Unternehmen viele neue Einzelhandels- und Gastronomiekonzepte auf dem deutschen Markt Fuß gefasst haben.

Fachmarktzentren und Fachmärkte sind die beliebteste Retail-Assetklasse.

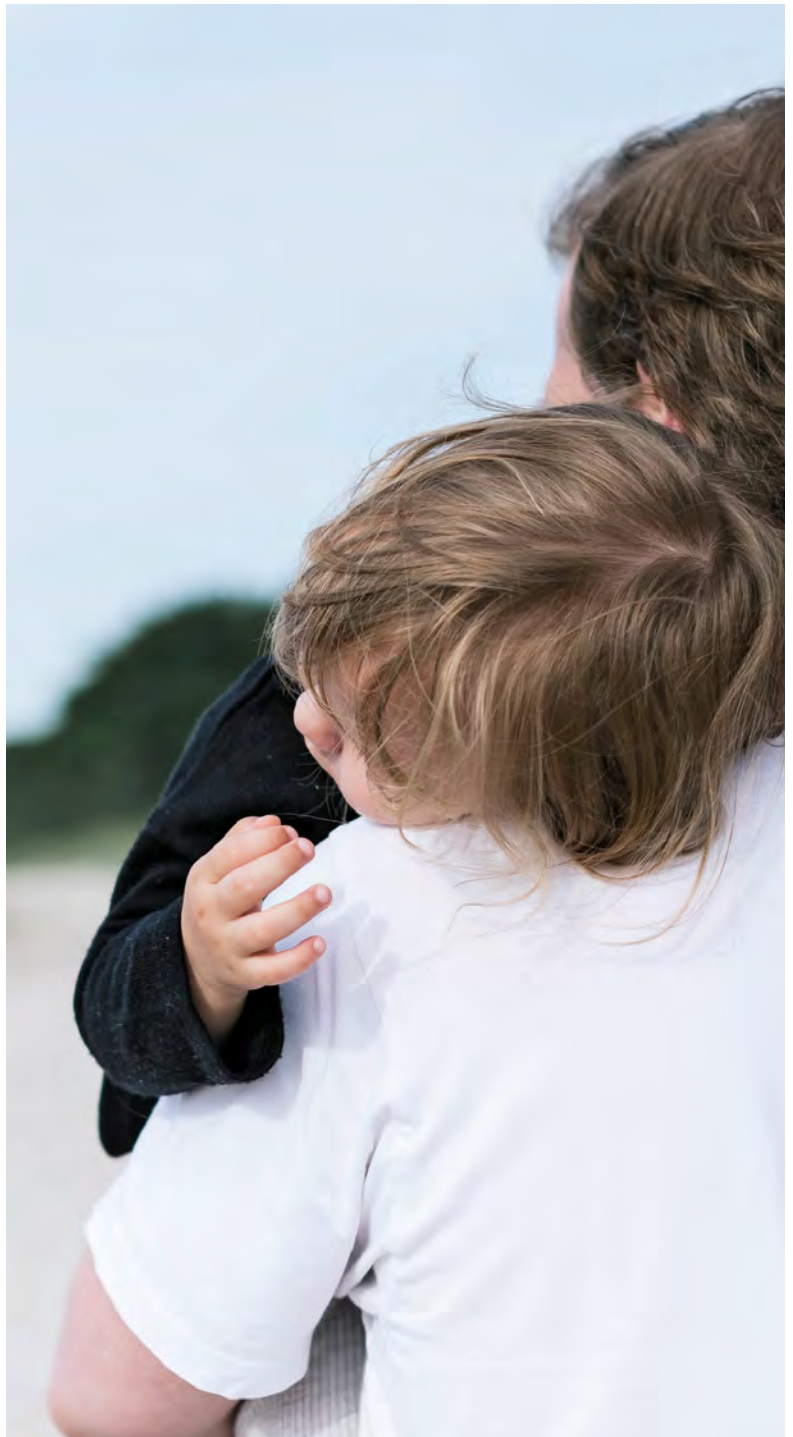
Der größte Anteil der Einzelhandelsinvestments entfiel wie im Vorjahr auf das Segment der Fachmärkte und Fachmarktzentren. Hier wurden insgesamt rund 6,2 Mrd. Euro bzw. 44 Prozent des Gesamtvolumens investiert. Dies entspricht einem Anstieg von über 17 Prozent gegenüber 2016.

Nach Ansicht von Immobilien- und Investmentexperten deutet alles darauf hin, dass sich die positive Entwicklung am deutschen Immobilien-Investmentmarkt weiter fortsetzen wird. So rechnet CBRE damit, dass die Dynamik auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt anhalten wird. Gemäß dem Investmentmakler Colliers wird die gute Entwicklung von langfristig stabilen Rahmenbedingungen wie robustem Arbeitsmarkt, positiver Einkommensentwicklung und niedriger Inflation im Einzelhandelsbereich fortbestehen. In diesem Kontext wird davon ausgegangen, dass sich das Renditeniveau von Fachmarktzentren und Shopping-Centern weiter angleichen wird, da Fachmarktzentren vergleichsweise an Attraktivität gewinnen würden. Zur guten Marktentwicklung würden gemäß dem Investmentmakler Savills insbesondere Preissteigerungen bei Handelsimmobilien mit einem Lebensmittelankermieter beitragen.

Alle Zeichen stehen auf Entspannung.

Natürlich kann immer viel passieren. Aber allen Unkenrufen zum Trotz können Investoren dem Jahr 2018 entspannt entgegensehen. Der Vorstand der Hahn AG erwartet im aktuellen Geschäftsbericht ebenfalls, dass aufgrund der weiterhin niedrigen Verzinsung alternativer Investments und der hohen Volatilität an den Aktienmärkten das Interesse der Investoren und Anleger an gemanagten Immobilien-Investments konstant hoch bleiben wird.

DIE DEKADE DER ERBEN.



Der Vermögensbestand privater Haushalte in Deutschland beläuft sich auf rund 11,1 Billionen Euro. Das ist eine unvorstellbare Zahl mit 12 Nullen. Heute leben etwa 12,5 Millionen Menschen über 70 Jahre unter uns, die in nicht allzu ferner Zukunft in prognostizierten 5,7 Millionen Erbfällen ihr Vermögen an die nächste Generation weitergeben werden. Egal ob viel oder wenig, die Fallstricke von Erbrecht und Steuerlast wollen wohl bedacht werden.

Es ist die reichste Erbengeneration, die es in Deutschland je gab. Schaut man sich die 5,2 Billionen Euro Geld-, 4,7 Billionen Euro Immobilien- und 1,2 Billionen sonstiges Sachvermögen an, so wird verständlich, dass eine Menge Menschen damit beschäftigt sind, diese Welle an Erbschaften zu regeln und so zu organisieren, dass möglichst viel dieser Werte für die Nachkommen erhalten bleibt. Dennoch ist zu beobachten, dass die Erbschaftssteuereinnahmen kontinuierlich steigen, allein 2015 betragen sie 6,3 Milliarden Euro. Ein Plus von 15,4 Prozent gegenüber 2014. Und zwar nach Abzug aller Steuerbefreiungen, die – zumindest jetzt noch – relativ großzügig gewährt werden.

Welche Erbschaftswelle auf uns zurollt, erläutert Ihnen auf Seite 8 unser Gastautor Dr. Reiner Braun. Die Dimensionen sind beeindruckend.

Vererben oder schenken?

Die Kinder sollen es mal gut haben. Ein hehrer Wunsch vieler Erblasser, der viel Vorausschau, Organisation und Intelligenz bedarf. Schauen wir einmal konkret auf das Beispiel eines Enkelkinds, das 600.000 Euro von den Großeltern erbt. Der heutige Freibetrag liegt bei 200.000 Euro, d. h., 400.000 Euro müssen Enkel mit 15 Prozent versteuern. Der Fiskus erhält also vom Vermögen 60.000 Euro. Statt zu vererben, könnten die Großeltern aber auch alternativ vorab ihrem Enkel Vermögen schenken. Die sich ergebenden schenkungssteuerlichen Werte unterschreiten in der Regel die Freibeträge, sodass die 60.000 Euro eingespart werden könnten.

Das gilt natürlich nicht nur für Enkel, sondern für alle Erben mit niedrigen Freibeträgen. Angefangen von Lebensgefährten über Patenkinder bis zu Nichten, Neffen oder auch Eltern.

Dieses vereinfachte Beispiel zeigt auf, dass eine kluge Vorausschau für die nachfolgenden Generationen Gutes bewirken kann. In diesem Zusammenhang können sich die Besonderheiten von Sachwertvermögen in Form geschlossener Fonds zusätzlich positiv auswirken, da diese, in Abhängigkeit vom zugrunde liegenden Vermögen, durch das Bewertungsgesetz die Steuerlast weiter verringern können. Die Hahn Gruppe entwickelt regelmäßig Publikumsfonds, die dafür gut geeignet sind. Ihr Vermögensberater wird Ihnen hierzu gerne mehr Informationen geben.

Grundsätzlich empfehlen wir unseren Kunden eine frühzeitige Beratung rund um das Thema Vermögensüberträge zwischen den Generationen. Dabei geht es nicht nur um die reine Vermögensberatung, sondern auch um die Hinzuziehung von Rechtsanwälten, Notaren und Steuerberatern als weitere Spezialisten.

Wie sagte schon Michelangelo: Man soll das Leben so planen, als ob man ewig lebe. Und so organisieren, als ob man morgen sterbe.

Steuerklassen und Freibeträge. Ein Überblick.

Steuerklasse	Verwandschaftsgrad	Freibetrag in Tsd. Euro	Steuersatz						
			bis 75 Tsd. €	bis 300 Tsd. €	bis 600 Tsd. €	bis 6 Mio. €	bis 13 Mio. €	bis 26 Mio. €	> 26 Mio. €
1	Ehegatte/ Lebenspartner	500							
	Kinder und Stiefkinder*	400	7 %	11 %	15 %	19 %	23 %	27 %	30 %
	Enkel**	200							
	Eltern und Voreltern bei Schenkungen***	100							
2	Eltern und Voreltern bei Schenkungen****	20							
	Geschwister/ deren Abkömmlinge 1. Grades								
	Schwiegerkinder und Stief-/Schwiegereltern		15 %	20 %	25 %	30 %	35 %	40 %	43 %
	Geschiedener Ehepartner								
	Lebenspartner aufgehobener Lebenspartnerschaften								
3	Alle übrigen Personen, z. B. Lebensgefährten, Freunde	20		30 %			50 %		

* sowie Enkel verstorbener Kinder/Stiefkinder

** ebendieser Kinder/Stiefkinder

*** bei Erwerb von Todes wegen (Erbschaft oder Schenkung auf den Todesfall)

**** bei Schenkung vor dem Tod

Voreltern = Groß-/Urgroßeltern

ERBEN IN DEUTSCHLAND.

Gastbeitrag von Dipl.-Volkswirt Dr. Reiner Braun.

Für Außenstehende wecken Erbschaften wohlthuende Assoziationen, weil sie Wohlstand versprechen. Reichtümer fallen wie Manna vom Himmel. Tatsächlich wird eine Volkswirtschaft durch Erben nicht reicher. Es kommt lediglich zu einer Umverteilung zwischen den Generationen. Aber die kann es in sich haben.

1. Das Vermögen der Erblasser.

Die meisten Haushalte der Aufbaugeneration, die am Kriegsende vor einem Scherbenhaufen stand, hatten wenig Wohneigentum und nur bescheidene Geldvermögen. Ihr folgen nun Haushalte, die im Sog der Wirtschaftswunderjahre erheblich größere Geldvermögen aufgebaut und vermehrt Wohneigentum erworben haben. Diese Vermögen stehen jetzt zur Vererbung an.

Erbschaftsvolumen im Zeitraum 2015–2024

	Geldvermögen in Mrd. €	Immobilien in Mrd. €	Sachvermögen in Mrd. €	Summe in Mrd. €
Gesamt	1.003	862	235	2.100
ohne die Top zwei Prozent	597	664	140	1.401

Quelle: DIA-Studie „Erben in Deutschland“ (2015)

Insgesamt werden im Zeitraum 2015–2024 voraussichtlich rund 2,1 Billionen Euro generationenübergreifend vererbt. Wegen der ungleichen Verteilung konzentrieren sich die richtig großen Erbschaften jedoch auf wenige Fälle. Die oberen zwei Prozent vereinen etwa ein Drittel des gesamten Erbschaftsvolumens. In der breiten Masse werden nur etwa 1,4 Billionen Euro auf die nächste Generation übertragen: 140 Mrd. Euro Sachvermögen, 664 Mrd. Euro Immobilien und 597 Mrd. Euro Geldvermögen.

Mit oder ohne Immobilien – das ist die Gretchenfrage.

Betrachtet man allein die vererbten Geldvermögen, dann werden in jeder sechsten Erbschaft keine Vermögen oder gar Schulden vererbt und in vier von zehn Fällen weniger als 25 Tsd. Euro. Nur etwa jede zehnte Hinterlassenschaft enthält Geldvermögen von 150 Tsd. Euro oder mehr. Anders sieht es aus, wenn Immobilien im Spiel sind. Allein die Immobilienwerte summieren sich in jeder vierten Erbschaft auf 150 Tsd. Euro oder mehr.

Wenn ein Nachlass Immobilienvermögen enthält, dann beinhaltet er in der Regel auch hohe Geldvermögen. Das A und O für die Höhe der Hinterlassenschaft besteht also in der Frage, ob eine Immobilie mit vererbt wird oder nicht. Im Zeitraum 2015–24 gehen in 2,6 Mio. Erbfällen zusammen 4,3 Mio. Immobilien auf die nächste Generation über. Damit umfasst eine Immobilienerbschaft durchschnittlich 1,6 Objekte. Allerdings zählen dazu auch viele unbebaute Grundstücke, während bei der überwiegenden Zahl der vererbten Immobilien „Oma ihr klein' Häuschen“

weitergereicht wird. Nur jede zehnte Immobilie ist ein Mehrfamilienhaus (9 Prozent).

2. Wer sind die Erben?

Der typische Erbe gehört mittlerweile zu den Nachkriegs-Babyboomern. Geboren in den ausgehenden Wirtschaftswunderjahren ist dies die erste Generation „Privatvorsorge“, wobei viele bislang immer noch nicht ausreichend privat vorsorgen. Dennoch trifft es auch eine wachsende Gruppe gut Ausgebildeter und gut Verdienender. Wer es sich leisten kann, reicht sein Erbe gleich an die Enkel weiter – zumal der typische Erbe mit 40 bis 65 Jahren ohnehin selbst schon recht alt ist.

Wer erbt wie viel?

Erbschaften müssen geteilt werden. Im Mittel werden 363 Tsd. Euro vererbt, bei zwei Begünstigten bleiben jedem nur noch 181 Tsd. Euro. Gibt es weitere Erben, schrumpft die Hinterlassenschaft weiter. Ohne die oberen zwei Prozent sind es auch bei zwei Erben im Mittel nur noch 121 statt 181 Tsd. Euro.

Höhe der Erbschaften

	pro Erbfall in Tsd. €	pro Erbe bei zwei Erben in Tsd. €	pro Erbe bei drei Erben in Tsd. €
Gesamt	363	181	121
ohne die Top zwei Prozent	42	121	81

Quelle: DIA-Studie „Erben in Deutschland“ (2015)

Noch ein Wermutstropfen: Geringverdiener erben seltener und weniger. Von großen Erbschaften profitiert vor allem, wer bereits selbst hohe Vermögen aus dem eigenen Einkommen angespart hat. Umso mehr gilt dann für die breite Masse: Erbschaften machen die eigene Altersvorsorge nicht obsolet. Das gilt sogar für Immobilienerben, wenn die Wohnung nicht in München, sondern „nur“ im Sauerland liegt. Immerhin jede fünfte vererbte Immobilie steht in einer Schrumpfungsregion.

Wie wird das Erbe verwendet?

Erbschaften sind emotional und werden nicht einfach als subjektiv verwertbare Verfügungsmasse betrachtet. Sie sind für die Begünstigten mit unsichtbaren Auflagen versehen. Vor allem bei Immobilien verhindern auch Streitigkeiten eine schnelle Verwertung. Trotzdem werden im Erbgang die Vermögenskarten neu gemischt: Sparbücher machen Aktien oder Fonds Platz, größere Geldbeträge bilden die Grundlage für den Wohnungserwerb, und Wohnungserbschaften befeuern das Transaktionsvolumen am Immobilienmarkt. So werden immerhin drei von zehn geerbten Immobilien veräußert (241 Mrd. Euro) und sechs von zehn Geldeuros umgeschichtet (609 Mrd. Euro). Hinzu kommt: Gelderbschaften werden vorwiegend in Immobilien investiert.

ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR.

Veröffentlichung des HAHN-Geschäftsberichts 2017.



1,7

Millionen Quadratmeter Mietfläche
im Management der
Hahn Gruppe.

98%

Vermietungsquote.

134

Mitarbeiter der Hahn Gruppe
schaffen und erhalten Werte für
Anleger, Kunden und Investoren.

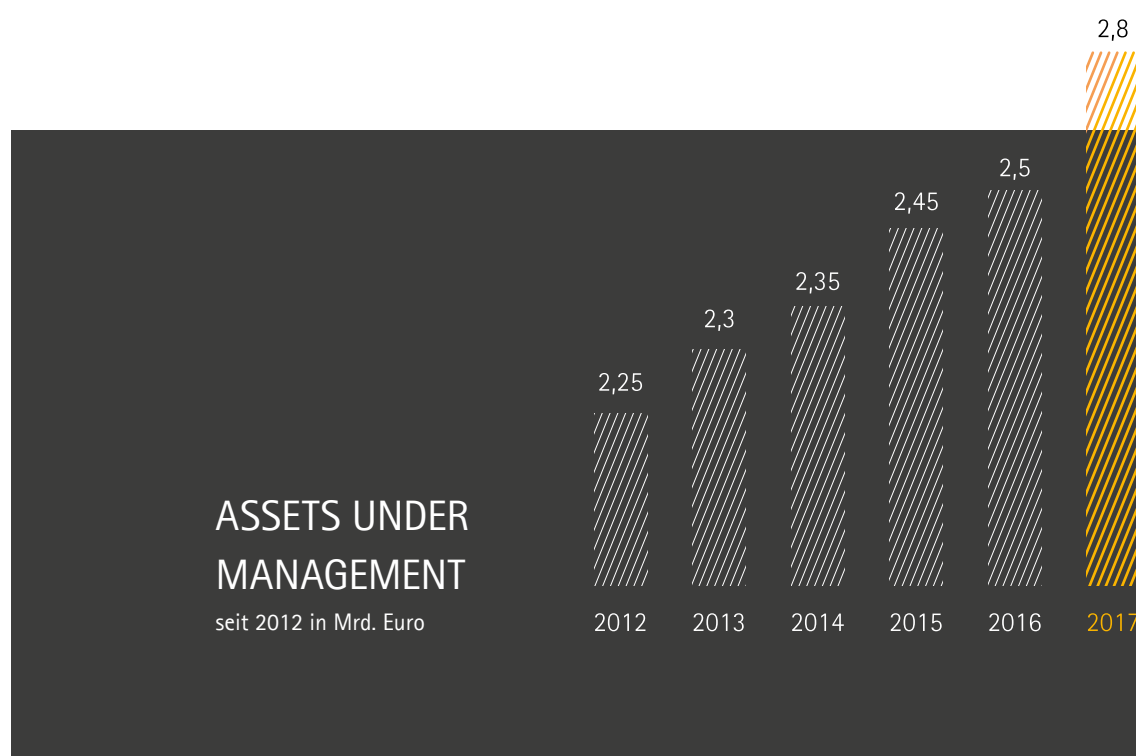
	2017	2016
IMMOBILIENMANAGEMENT		
VERWALTETES IMMOBILIENVERMÖGEN in Mrd. €	2,80	2,48
VERWALTETES JÄHRLICHES MIETVOLUMEN in Mio. €	183,5	170,6
VERMIETUNGSLEISTUNG in m ²	78.000	93.000
FONDSGESCHÄFT		
ANZAHL AUFGELEGTE PLUSWERTFONDS kumuliert	180	177
GEZEICHNETES EIGENKAPITAL INSTITUTIONELLE KUNDEN in Mio. €	66	210
GEZEICHNETES EIGENKAPITAL PRIVATKUNDEN in Mio. €	36	38,5
ANZAHL PRIVATKUNDEN	3.828	3.791

Mitte April hat die Hahn Gruppe ihren neuen Geschäftsbericht 2017 veröffentlicht. Unter dem Motto „Der Mensch im Mittelpunkt“ wird u. a. die Faszination der Einzelhandelsimmobilie für Kunden und Besucher anschaulich thematisiert. Doch auch die Geschäftszahlen des Jahres 2017 haben es durchaus verdient, in den Fokus gerückt zu werden: Die Hahn Gruppe hat sehr stabile Erträge erwirtschaftet und konnte 2017 das Immobilienfondsgeschäft weiter ausbauen. Von vermögenden Privatanlegern und institutionellen Investoren wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr Eigenkapital in Höhe von rund 102 Mio. Euro eingeworben. Auf der Immobilienseite wurde sowohl in zahlreiche Einzelobjekte investiert als auch eine gezielte Aufwertung des Immobilienbestands durch Asset-Management- und Revitalisierungsmaßnahmen vorgenommen.

Zum 31. Dezember 2017 erhöhte sich das von der Hahn Gruppe verwaltete Immobilienvermögen auf rund 2,8 Mrd. Euro. Die Vermietungsquote im Immobilienportfolio lag unverändert bei hohen 98,0 Prozent. Zu der guten Vermietungslage haben Neu- und Nachvermietungen des Asset Managements über rund 78.000 m² beigetragen.

Thomas Kuhlmann, Mitglied des Vorstands der Hahn Gruppe, blickt bereits wieder nach vorne: „Auch 2018 wollen wir für unsere Kunden attraktive Investitionsmöglichkeiten schaffen. So planen wir mindestens zwei bis drei neue Publikumsfonds für unsere Privatkunden aufzulegen. Im institutionellen Geschäft streben wir die Auflage eines weiteren Spezialfonds an.“

180 / aufgelegte Immobilienfonds für Privatanleger seit Gründung.



2,8

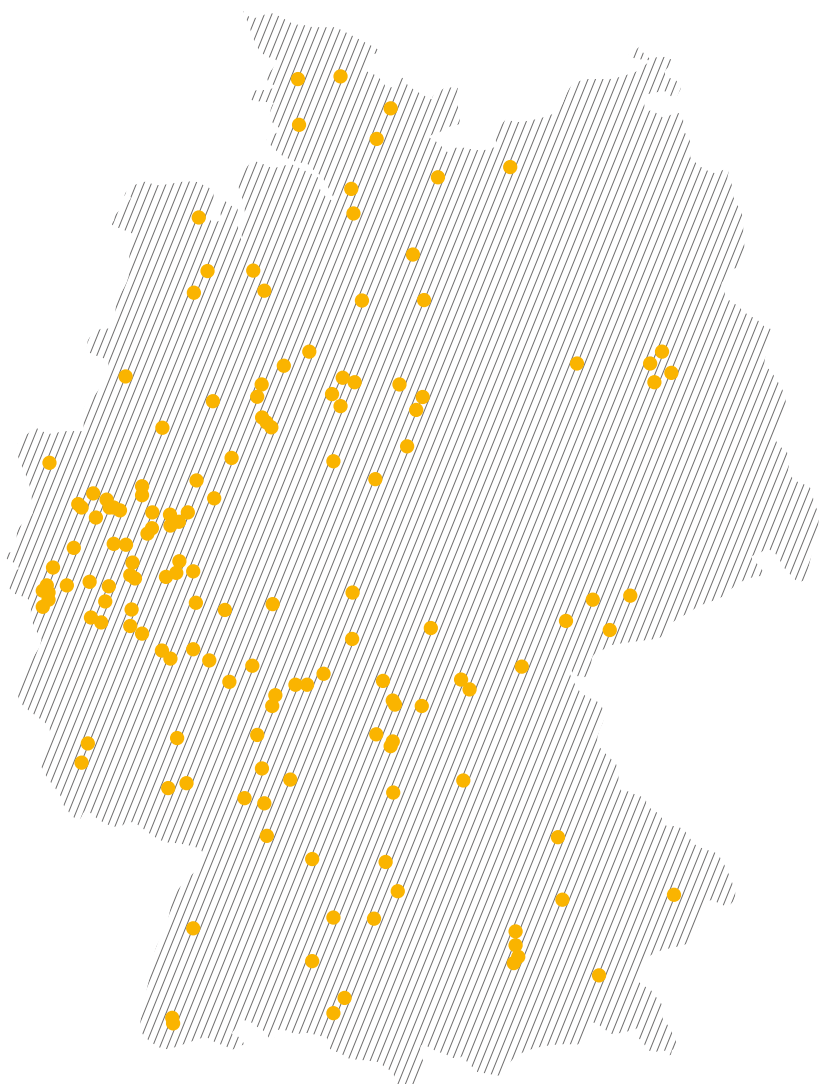
Mrd. Euro verwaltet die Hahn Gruppe zum
Jahresende für ihre Investoren.

183

Mrd. Euro Mietvolumen generieren
unsere Standorte jährlich.

55 %

der Mietverträge laufen
8 Jahre oder länger.



157 VERWALTETE OBJEKTE

15 Baden-Württemberg	21 Niedersachsen
21 Bayern	57 Nordrhein-Westfalen
3 Berlin	11 Rheinland-Pfalz
2 Brandenburg	0 Saarland
1 Bremen	3 Sachsen
0 Hamburg	0 Sachsen-Anhalt
13 Hessen	8 Schleswig-Holstein
1 Mecklenburg-Vorpommern	1 Thüringen

STANDORTE

Einzelhandelsimmobilien sind eine beliebte Nutzungsart im deutschen Markt für Gewerbeimmobilien. Insbesondere langfristig orientierte Investoren versprechen sich davon eine werthaltige Anlage mit stabilen und langfristig gesicherten Ausschüttungen.

DEUTSCHLANDS GEMÜTLICHSTE STADT.

Heiner Bernhard, Oberbürgermeister
von Weinheim.



Heiner Bernhard, Oberbürgermeister von Weinheim

Heiner Bernhard, Oberbürgermeister von Weinheim, wird dieses Fazit einer chinesischen Reisereporterin nicht vergessen. Er würde es vielleicht noch ergänzen. Aus seiner Sicht ist es eine aufregende Gemütlichkeit. Denn seine Stadt bietet nicht nur eine ansprechende Lebensqualität, sie ist in Bewegung.

Lieber Herr Bernhard, Sie haben Ihr Amt 2002 angetreten. Wenn Sie auf diese 15 Jahre im Amt schauen, was waren Ihre persönlichen Highlights?

Ach je. Da gibt es viele. Es fällt mir schwer, etwas herauszupicken. Weinheim im Jahr 2018 entspricht so ziemlich der Vision, die ich 2002 bei meinem Amtsantritt hatte. Der Weg dahin war begleitet von Begegnungen mit Menschen. Und die bleiben im Herzen.

Wenn Sie sagen, Sie hatten für Ihre Arbeit eine Vision, wie sah diese aus? Und was konnten Sie davon erreichen?

Vision hat etwas zu tun mit Stadtentwicklung. Ein weites Feld, beginnend mit sozialen Kriterien. Ich hatte immer die Vorstellung von einer solidarischen Stadtgemeinschaft, in der Identifikation mit der Heimatstadt herrscht, woraus wiederum bürgerschaftliches Engagement entsteht. Dazu gehört auch, dass jedes Kind die gleichen Chancen auf Bildung bekommt, weil eine gute Bildung die Voraussetzung für Toleranz ist, für gelungene Integration und für all das, was wir unter dem Oberbegriff „soziale Stadt“ verstehen. Stadtentwicklung muss die Rahmenbedingungen schaffen, unter denen Menschen gut miteinander leben können. Dazu gehört bezahlbarer Wohnraum; ortsnahe Arbeitsplätze, klimafreundliche Mobilität oder gute Einkaufsmöglichkeiten sind weitere Aspekte.

Das bringt uns zum Multizentrum ...

Genau. Es gehört zum Lebensgefühl einer Stadt dazu, wohnortnah gut einkaufen zu können. Ich habe das Gefühl, in einer immer virtueller werdenden Welt wird den Menschen die Bedeutung des persönlichen Kontaktes zum Einzelhändler bewusster. Deshalb stärkt ein attraktiver stationärer Einzelhandel Weinheim in seiner Lebensqualität als Wohnort, aber natürlich auch als Anziehungspunkt für Kunden aus der Nachbarregion. Ein starker Einzelhandel ist das beste Stadtmarketing. Das Multizentrum spielt dabei aus zwei Gründen eine wichtige Rolle: Es ist eine Visitenkarte am westlichen Stadteingang. Und es versorgt 18.000 Einwohner in der Weststadt. Ortsnah einkaufen gehen zu können ist insbesondere unter dem Aspekt des demografischen Wandels ein Teil dessen, was wir unter einer sozialen Stadt verstehen. Darum lag mir der Ausbau auch so am Herzen.

Das heißt, Sie sind zufrieden mit der Entwicklung des neuen Multizentrums?

Es ist top abgelaufen. Das Ergebnis wertet unsere Stadt auf. Was ich sehr geschätzt habe, ist, dass die Hahn Gruppe die Situation vor Ort gut aufgenommen hat. Aus meiner Sicht ist es wesentlich, wenn ein Immobilieninvestor den Standort wirklich versteht, wenn er lokale Besonderheiten aufspürt und wissen will, wie alles tickt. Und wenn sich daraus eine enge und konstruktive Zusammenarbeit mit den Akteuren der Stadt ergibt. Dies war hier der Fall. Zum Vorteil für alle Beteiligten.

Wie sehen Ihre weiteren Pläne aus?

Ehrlich? Ich will öfter mal im Multizentrum schön einkaufen gehen. Kommen Sie doch mit mir in die Weinabteilung von REWE, die lässt keine Wünsche offen. Und dann stoßen wir an, auf „die gemütlichste Stadt Deutschlands“.

Das ist ein Angebot, das wir nicht ausschlagen werden. Vielen Dank Herr Bernhard. Wir wünschen Ihnen für Ihre und für die Zukunft Ihrer Stadt alles Gute.



Hahn Website:

<https://www.hahnag.de/handelsimmobilie/projektentwicklung-und-revitalisierung/>

Link zum Film

https://www.youtube.com/watch?time_continue=2&v=jvB5ySKgQeM





Paschalis Christodoulidis, Junior Vertriebsleiter

IHR GEHÖRT ZU DEN GUTEN.

Paschalis Christodoulidis.

Da geht ein entspanntes Lächeln über das Gesicht eines der relativ neuen Kollegen der Hahn Gruppe. Für Paschalis Christodoulidis, 28 Jahre alt und zum Zeitpunkt dieses Interviews bereits die zweiten 100 Tage als Junior Vertriebsleiter für die persönliche Betreuung der Vertriebspartner der Hahn Gruppe verantwortlich, gibt es ein motivierendes Gefühl, auf „der guten Seite“ zu stehen.

Der Ausruf eines Kunden „Ihr gehört zu den Guten“ erreichte Paschalis auf seiner letzten Veranstaltung in München. Und zwar ganz spontan und echt und unaufgefordert. Was kann eine bessere Bestätigung für einen Jobwechsel sein? Nach Stationen als Privatkundenberater bei Commerzbank und Sparkasse, als staatlich geprüfter Betriebswirt für Finanzdienstleistungen und mit einem MBA der Buckinghamshire New University in der Tasche, schlägt sein Herz für den Vertrieb von Vermögensanlagen für private Anleger. Einem Feld, in dem es auf seriöse Arbeit ankommt. Darum gefällt ihm der Claim der Hahn Gruppe „Wertarbeit mit Handelsflächen“ auch so gut. Weil dies alle wichtigen Punkte repräsentiert, wofür er stehen möchte.

Herr Christodoulidis, was genau sind hier bei Hahn Ihre Aufgaben?

Ich kümmere mich um Finanzdienstleistungspartner, die unsere Publikums-Investmentfonds platzieren. Eine sehr heterogene Gruppe von Partnern, angefangen bei freien Finanzdienstleistern über Poolanbieter bis hin zu Mitarbeitern klassischer Geldinstitute wie Banken oder Sparkassen. Sie alle haben ganz eigene Bedürfnisse und Erwartungen an unsere Dienstleistungen. Ich bin viel in ganz Deutschland unterwegs, berate im echten Leben, aber auch online mit Webinaren. Dazu erstelle ich individuelle Kundeninformationen und kümmere mich um Veranstaltungen. Ich verstehe die Kunden meiner Kunden und kann so bei allen Fragen mit Sachkenntnis unterstützen. Wertorientiert und langfristig zusammenarbeiten heißt nämlich auch genau das: sich die Brille des anderen aufzusetzen und Angebote und Dienstleistungen aus seiner Perspektive zu betrachten.

Sie haben im Juli 2017 zur Hahn Gruppe gewechselt. Die richtige Entscheidung?

Ja, auch nach zehn Monaten war dies eine sehr gute Entscheidung. Weil es mir sehr viel Spaß macht, hier zu arbeiten. Das hat zum einen mit der überzeugenden Produkt- und Dienstleistungspolitik zu tun, mit einer guten Unternehmenskultur und netten Kollegen, aber zum anderen auch damit, dass ich hier gestalten darf. Das habe ich vorher so noch nicht kennengelernt. Hier kann ich mich aktiv einbringen, Ideen entwickeln und selbstständig arbeiten. Was ich bemerkenswert finde und als Bestätigung für die Wertarbeit der Hahn Gruppe ansehe, ist das kontinuierlich hohe durchschnittliche Zeichnungsvolumen unserer Anleger im Privatkundenbereich, das signifikant über dem Branchendurchschnitt liegt. Mehr als 40 Prozent unserer Kunden sind zudem Mehrfachzeichner, die sich seit vielen Jahren immer wieder aufs Neue für Hahn Investmentfonds entscheiden. Ganz offensichtlich sind die Kunden mit der Arbeit meiner Kolleginnen und Kollegen sehr zufrieden.

Spielt Ihr Alter im Kundenkontakt eine Rolle?

Unsere Partner merken schnell, ob jemand weiß, wovon er spricht. Das Alter spielt da eine untergeordnete Rolle. Viele meiner Ansprechpartner haben im Übrigen einen ähnlichen Berufsweg hinter sich, und allein über die Bankausbildung kommt man sich näher. Zum anderen unterstützen mich meine vielen Kollegen und sind sehr hilfsbereit. Ich arbeite im Team mit Raffaella Aimola und Bernd Wrobel. Gemeinsam verantworten wir den Vertrieb unseres Hauses. Bernd ist ein wirklich erfahrener Vertriebskollege mit profundem Branchenwissen und langjährigen Kontakten, von dem ich sehr profitieren und partizipieren kann. Ich bin mir sicher: Die gute Mischung macht's! Mit diesem Support und meinem Interesse für neue Herausforderungen wachse ich in alle Aufgaben sehr gut hinein und bin ich für kommende Aufgaben gewappnet.

Verträgt sich Ihr Job mit Ihrem Privatleben?

Ja. Und ich glaube auch, dass das sehr wichtig ist. Weil es die Kraftquelle für ein engagiertes, kreatives und erfolgreiches Arbeitsleben ist. Sport gibt mir viel, und wichtig sind mir Freunde, mit denen man sich trifft und unterwegs ist. Ich bin „ne echte kölsche Jung“, in Köln Ehrenfeld geboren und aufgewachsen. Und deswegen natürlich auch FC-Fan. Das ist aber eine Information nur für Sie (lacht), Herr Hahn fiebert nämlich für einen anderen Bundesligaverein.

WAS STECKT DRIN IM GROKO-PAPIER?

Die wichtigsten Punkte im Überblick.

Viel Fantasie, viel Regulierung, etliche Chancen und die üblichen Interessenkonflikte: was die Koalitionäre in langen Nächten ausgehandelt haben, löst gemischte Gefühle aus.

Auf knapp 10 Seiten versammeln sich im Vertragsentwurf für die 19. Legislaturperiode eine Menge guter Gedanken und hehrer Ziele. Da ist von lebenswerten Städten, attraktiven Regionen und bezahlbarem Wohnen die Rede. Von gleichwertigen Lebensverhältnissen im urbanen und im ländlichen Raum. Von der Flexibilisierung gesetzlicher und kommunaler Handlungsspielräume, von ganz vielen neuen Fördertöpfen der KfW, aber auch z. B. von Reaktionen auf gesellschaftliche Entwicklungen wie die Alterung der Gesellschaft oder Kriminalitätsprävention. Nachhaltigkeit, Klimaschutz, Mobilität, Energie und Digitalisierung, Smart Cities und eine Stärkung der Bürgerbeteiligung, all dies ist visionär angedacht. Das Papier weicht auch nicht vor Selbstreflexion zurück und benennt eine Reform der Bundesbehörden, ihrer Personalausstattung und Arbeitsweise.

■ Eine große Wohnraumoffensive soll bezahlbaren Wohnraum schaffen.

Eines der ehrgeizigen Ziele lautet: „Wir wollen erreichen, dass 1,5 Millionen Wohnungen und Eigenheime frei finanziert und öffentlich gefördert gebaut werden.“ Irgendwann in 2018 wird es dazu einen „Wohngipfel 2018“ geben, an dem Länder, Kommunen, die Bau- und Immobilienwirtschaft, Mieter- und Vermieterverbände und die Gewerkschaften teilnehmen sollen, um dann die Eckpunkte eines neuen Gesetzespakets zu diskutieren. Klar ist schon: Der soziale Wohnungsbau wird für die nächsten drei Jahre mit zwei Milliarden Euro gefördert.

Viele Immobilienexperten sind skeptisch, dass das Ziel der Wohnraumschaffung mit diesem Budget erreicht werden kann. Sie betonen, dass der Engpass das mangelnde Bauland sei. Nicht nur der Bund, sondern auch Städte und Gemeinden müssten deutlich mehr Bauland ausweisen. Ansonsten würden die Preise für Bauland weiter sprunghaft steigen und sozialen Wohnungsbau in den Ballungsräumen von vornherein so gut wie unmöglich machen.

■ Regulierung mit Interpretationsspielräumen.

Den Ländern soll zukünftig die Möglichkeit eingeräumt werden, in angespannten Wohnungsmärkten die Mieterhöhung für die Dauer von 5 Jahren auf maximal 8 bis 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete zu beschränken (bisher 15 Prozent). Mal sehen, welches Land oder welche Kommune das heiße Eisen angesichts des scharfen Wettbewerbs um Investoren tatsächlich anpacken wird.

Schmerzhaft könnte sich für Investoren die Vorstellung auswirken, dass die monatliche Miete innerhalb von 6 Jahren nach einer Modernisierung nicht mehr als drei Euro pro Quadratmeter steigen darf. Laut GroKo soll dies Mieter vor sogenannten Luxussanierungen schützen. Das geht so weit, dass das „gezielte“ Modernisieren eine Ordnungswidrigkeit darstellen soll, die Schadenersatzansprüche von Mietern begründen kann. Wir werden sehen, wie sich hier eine Bewertung herstellen lässt.

■ Viele Puzzlestücke sollen Eigentum fördern.

Angedacht ist eine Grundsteuer C, die durch eine stärkere Besteuerung von ungenutztem Bauland zum Bauen bewegen soll. In der Hoffnung, dass damit Spekulationen ein Riegel vorgeschoben wird.

Familien mit Kindern und einem zu versteuernden Einkommen unter 75.000 Euro (mit einem Kinderfreibetrag von 15.000 Euro) sollen ein Baukindergeld bekommen. 1.200 Euro pro Kind und Jahr über einen Zeitraum von 10 Jahren.

Jedes Bundesland kann entscheiden, ob es den erstmaligen Grunderwerb von der Grunderwerbssteuer freistellt oder ob Freibeträge eingeführt werden.

■ Es wird ein neues Gebäudeenergiegesetz geben.

EnEv, EEWärmeG und EnergieeinsparG sollen zusammengeführt und so besser aufeinander abgestimmt werden. Und – was wirklich ein schöner Zug wäre – die öffentliche Hand soll künftig in allen Energiemaßnahmen mit gutem Beispiel vorangehen. Wir sind gespannt.

■ Makler und Verwalter werden normale Dienstleister.

Wer bestellt, bezahlt. Die Honorierung orientiert sich an der in Anspruch genommenen Dienstleistung, also am Beratungsaufwand, und zwar ohne Erfolgsabhängigkeit. Dazu kommt, dass den von der Branche selbst eingeklagten Verbesserungen der Qualität mit einheitlichen Standards, einem Sachkundenachweis oder Weiterbildungen Rechnung getragen werden soll.

Viel gedacht. Viel vor. Viel guter Wille. Aber auch viel Wolbigkeit. Es wird spannend in der 19. Legislaturperiode. Spannend zu beobachten, was auf dem Weg in den Alltag verloren geht, welche Lobbyisten sich durchsetzen oder wie die Denkwelten der am Wohngipfel Beteiligten in guten Kompromissen vereint werden können.

AUSBAU UND WACHSTUM.

Revitalisierung, Portfolio-Erweiterung, Fachmarktzentrum-Erwerb, positive Entwicklung des Immobilienfondsgeschäfts.



www.hahnag.de/handelsimmobilie/projektentwicklung-und-revitalisierung

Erfolgreiche Revitalisierung in Weinheim.

35 Jahre lang kauften die Weinheimer am Berliner Platz in ihrem Multizentrum ein. Als in 2016 der Generalmieter Kaufland ankündigte, seinen Vertrag nicht mehr verlängern zu wollen, nutzte die Hahn Gruppe diese Möglichkeit, um aus der inzwischen in die Jahre gekommenen Einkaufsstätte ein hochmodernes Nahversorgungszentrum zu machen. Die erfahrenen Asset Manager entwickelten ein umfassendes Revitalisierungskonzept, um den Standort zu erweitern und ihn nicht nur optisch und logistisch aufzuwerten, sondern ihm mit einem durchdachten Mietermix auch eine hohe Shopping-Attraktivität zu verleihen. Mit einem Budget von 17 Millionen Euro wurde das Gebäude in nur 10 Monaten komplett entkernt, ganze Gebäudeteile wurden abgerissen, zwei Verkaufsebenen und ein repräsentativer Eingangsbereich errichtet, und parallel dazu wurden Verträge abgeschlossen, u. a. mit REWE, dm, Deichmann, Takko, Action oder mister lady. Der Erfolg dieses Projektes zeigt sich an der Resonanz nach der Eröffnung im Herbst 2017: Investoren, Mieter, die Stadt und die Kunden des Centers sind bis heute hochzufrieden.

Hahn Gruppe erwirbt leistungsstärksten Fachmarktstandort auf Rügen.



Die Hahn Gruppe hat für ihren institutionellen Immobilienfonds ein weiteres Fachmarktzentrum in Bergen auf der Insel Rügen, Bundesland Mecklenburg-Vorpommern, erworben. Rund 37 Mio. Euro sind in das im Jahr 1998 erbaute

und in 2008 erweiterte Nahversorgungszentrum investiert worden. Hauptmieter sind der SB-Warenhausbetreiber real,- sowie ein toom Baumarkt. Ergänzt wird das Angebot von zwei weiteren Fachmärkten, einem modernen Filmtheater mit sechs Kinosälen sowie diversen Gastronomiebetrieben, darunter ein Burger King. Das langjährig etablierte und gut frequentierte Fachmarktzentrum ist vollvermietet. Zuletzt wurde im Jahr 2015 die gesamte Fassade des Gebäudes modernisiert. Es handelt sich um den leistungsstärksten Fachmarktstandort der Region.



HAHN German Retail Fund II erweitert Portfolio.

Der institutionelle Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II verstärkt sein Immobilienportfolio mit einem weiteren Fachmarktzentrum in Amberg, Bayern. Rund 26 Millionen Euro investiert die Hahn Gruppe in die 1999 erbaute Handelsimmobilie. Auf dem 58.800 m² großen Areal laden 800 Parkplätze zum bequemen Einkauf auf einer Gesamtmietfläche von 16.500 m² ein. Mit den langfristigen Ankermietern Kaufland und Media Markt und weiteren namhaften Anbietern wie Takko, mister lady und Ernsting's Family ist eine hohe Attraktivität des Standorts gesichert.

Hahn Immobilienfondsgeschäft überzeugt private und institutionelle Investoren.

Die Hahn Gruppe hat ihren Wachstumskurs in 2017 beibehalten und konnte das Immobilienfondsgeschäft weiter ausbauen. Sie überzeugte vermögende Privatanleger ebenso wie institutionelle Investoren, die sich insgesamt mit rund 102 Mio. Euro beteiligten. Privatanleger zeichneten

36 Mio. Euro, institutionelle Investoren 66 Mio. Euro. Das mit Dritten realisierte Immobilien-Transaktionsvolumen entsprach rund 134 Mio. Euro und setzte sich aus Immobilienkäufen von rund 74 Mio. Euro sowie Immobilienverkäufen von rund 60 Mio. Euro zusammen.

PERSÖNLICH VERANTWORTUNG TRAGEN.

Michael Hahn im Porträt. Einblicke in eine beeindruckende Geschichte.

Eigenverantwortung und die Freiheit, Entscheidungen zu treffen, sind ihm besonders wichtig. Mit diesen Maximen hat es Michael Hahn in seinem Leben viel weiter gebracht, als er es selbst für möglich gehalten hätte. Er ist der Gründer, Vorstand und größter Anteilseigner der Hahn AG. Seinen 70. Geburtstag nehmen wir zum Anlass, ihn an dieser Stelle zu porträtieren.

„Ich hatte schon immer den Wunsch, mich selbstständig zu machen“, bringt er seine Motivation auf den Punkt. Und wenn man es genau nimmt, ist ihm das bereits im Alter von zwölf Jahren gelungen, als er mit seinen Jobs schon anfang, sich etwas dazuzuverdienen! Jede Woche trug er in seiner Heimatstadt Duisburg 240 Zeitungen aus, was ihm so viel einbrachte, dass er die Miete der 27 Quadratmeter großen Wohnung und einen Teil des Unterhalts seiner Eltern decken konnte. Er sammelte Eicheln für den Zoo, stellte Kegel auf, handelte mit Heizöl, arbeitete auf dem Bau – kurz: Er tat alles, um sich neben der Schule ein wenig dazuzuverdienen. Seine Schulnoten waren dagegen nicht herausragend. Das waren allein seine guten sportlichen Leistungen. Erst spät erwachte sein Leistungswille: Nach der Mittleren Reife auf der Handelsschule in Köln-Deutz schloss sich ein Betriebswirtschaftsstudium an der FH in Köln an. Doch für die angestrebte Selbstständigkeit gab es noch keinen Raum.

Ein Unfall als Glücksfall.

1973 war für Michael Hahn ein entscheidendes Jahr, denn seine Suche nach einer Geschäftsidee fand hier sein Ende. Er war mittlerweile verheiratet, Vater und bei einem Glasfaserwerk in Bergisch Gladbach beschäftigt. Durch ein Unfallverfahren, in das er unverschuldet hineingezogen worden war, lernte er einen Anwalt kennen, der ihm die entscheidende Frage stellte: „Haben Sie es schon einmal mit Vermögensberatung versucht?“ Die Antwort war Nein, aber das wollte Michael Hahn sofort ändern. So begann er, zunächst nebenberuflich, sein Geschäft aufzubauen. Nachdem er dadurch mit der Zeit doppelt so viel verdiente wie mit seinem eigentlichen Job, wagte er den Wechsel in die Selbstständigkeit. Aus einer losen Bürogemeinschaft entstand 1982 das Beratungsunternehmen „Hilla, Hahn & Partner“. Sieben Jahre später übernahm er die Geschäftsanteile seines Kompagnons und legte den Grundstein zur heutigen Hahn AG.

Die Geheimnisse des Erfolgs.

Es gibt viele Aspekte, die Michael Hahn und seinem Unternehmen zum heutigen Erfolg verholfen haben. Glück gehörte sicherlich auch dazu. Ein wesentlicher Faktor im Ausbau der Firma vom 2-Mann-Unternehmen zur heutigen Größe war aber die Spezialisierung auf großflächige Handelsimmobilien, die er frühzeitig einschlug. Darüber hinaus ist es sein Anspruch, immer besser zu werden und mehr zu bieten, als es der Markt gerade verlangt, seine Ambition, stets aufmerksam, neugierig und „hungrig“ zu bleiben. Sich selbst zu fordern und durch ständiges Training die eigene



Leistung zu steigern, ist Michael Hahn bereits seit frühester Jugend gewohnt. Er war Leistungssportler und jahrelang als Schwimmer und später als Judoka aktiv. Auch heute trainiert er noch fünfmal pro Woche, um sich fit zu halten.

Wertarbeit im Sinne des Kunden.

Seine ganze Kraft und Energie setzt Michael Hahn für seine Kunden ein. Mit seinem Unternehmen sorgt er dafür, dass ihre Werte langfristig gesichert sind und Kapital erhalten bleibt. Kein leichtes Unterfangen. Die Kunden vertrauen ihm, weil er stets dafür gesorgt hat, dass Versprechen eingehalten wurden und Erwartungen realistisch blieben. Das alles natürlich auch im eigenen Interesse, denn sein einfaches Credo lautet: „Mache deine Kunden zu Siegern, und du wirst auch gewinnen“. Er selbst ist der beste Beweis



Michael Hahn, Gründer, Vorstand und größter Anteilseigner der Hahn AG.

dafür, denn mit diesem Vorgehen hat er dafür gesorgt, heute finanziell unabhängig zu sein. Das gibt ihm die Freiheit, beruflich kürzerzutreten und sich aus dem operativen Geschäft etwas zurückzuziehen. Doch ganz will er es nie lassen. Denn er ist gerne ein Teil seines Unternehmens und stolz auf dessen Entwicklung. „Ich hätte nie damit gerechnet, dass es so gut laufen könnte“, sagt er zurückblickend. Gleichzeitig hütet er sich davor, Erfolg zu selbstverständlich zu nehmen, was ihn bis heute davor bewahrt hat, die Bodenhaftung zu verlieren.

Eigenverantwortung stärken.

Die Bildung und Förderung von Menschen ist Michael Hahn ein großes Anliegen. Und das nicht nur bei seinen sechs Kindern. Generell will er jeden dazu befähigen, Verantwort-

tung für sich und sein Tun zu übernehmen. Sorge und Schutz sind in seinen Augen richtig und wichtig, sie dürfen aber nicht dazu führen, dass die Empfänger zur Unmündigkeit verdammt werden. Das kann im familiären Umfeld passieren, aber auch in einer Gesellschaft, in der Eigeninitiative durch zu viele Regularien und Verordnungen gehemmt wird. In seinem Unternehmen hat er dementsprechend eine andere Kultur etabliert, die Freiheit und Raum zur eigenen Entfaltung lässt und Verantwortung überträgt. Ein wesentlicher Grund, warum es mit dem Generationswechsel bei der Hahn AG so gut funktioniert und die Zukunft des Unternehmens gesichert ist. Herausforderungen, die im Zuge der Digitalisierung auf das Unternehmen zukommen werden, sieht Michael Hahn deshalb auch entspannt entgegen. „Wie bei allem Neuen weiß noch keiner, wo die Entwicklung tatsächlich hinführen wird. Aber eines ist sicher: Wir werden sie im Sinne unsere Kunden gestalten.“ An diesem Satz merkt man einmal mehr, dass der Unternehmer in Michael Hahn sich noch lange nicht zur Ruhe setzt.

BEWÄHRTES KONZEPT: STANDORT DELMENHORST

Der Standort Delmenhorst – zentral gelegen in der Metropolregion Nordwest – ist Namensgeber des neuen Hahn Beteiligungsangebotes Pluswertfonds 171. Hier ist der wirtschaftlich bonitätsstarke Mieter Kaufland seit Jahren Betreiber eines großen SB-Warenhauses.

Der Publikums-AIF mit 17 Mio. Euro Volumen punktet mit überzeugenden Fakten:

- Langjährig etablierter Standort seit über 45 Jahren
- Überörtliche Kaufkraftbindung
- Neuer Triple-Net-Festmietvertrag bis 31.01.2034
- Umfangreiche Revitalisierung seitens Kaufland beabsichtigt
- Konservative Finanzierung
- Jährliche Ausschüttung in Höhe von 5 Prozent p. a.

2,72 Millionen Einwohner in einer Metropolregion mitten in einem Technologiecluster führender Wachstumsbranchen geben dem SB-Warenhaus-Standort Delmenhorst eine ganz eigene Attraktivitätsnote. Seit mehr als 45 Jahren sind es die Menschen gewohnt, an diesem etablierten Konsumort einzukaufen. Auf einer Grundstücksfläche von 28.343 m² im gut erreichbaren und mit bequemen 425 PKW-Stellplätzen ausgestatteten Gewerbegebiet Reinersweg zeichnet sich dieser Standort auch für die Zukunft durch seine Dominanz aus. Der Hauptmieter Kaufland hat einen neuen 15-Jahres-Festmietvertrag bis 2034 mit zwei Verlängerungsoptionen von jeweils 8 und 7 Jahren abgeschlossen. Dies ist ein klares Bekenntnis zum Objekt und der Lagequalität.

Die Bedeutung des Standortes für den Mieter Kaufland ermisst sich auch an den geplanten, umfangreichen Revitalisierungsmaßnahmen, die in der 1972 erbauten Anlage mit rund 7,5 Millionen Euro bis spätestens 2022 für einen modernen, zukunftsorientierten Ladenauftritt sorgen wollen. Kaufland beabsichtigt, dabei auf sein bewährtes und bereits an vielen Standorten erprobtes Modernisierungskonzept zu setzen.

Mit einer Mindestbeteiligung von 20.000 Euro sichern sich interessierte Investoren eine jährliche Ausschüttung von 5 Prozent, erstmals zeitanteilig schon zum dritten Quartal dieses Jahres.



Weitere Informationen zu unserem Beteiligungsangebot finden Sie hier:
<https://www.hahnag.de/beteiligungsangebot/pwf-171-delmenhorst/>

Sie haben Fragen? Melden Sie sich gerne bei:
Raffaella Aimola, Vertriebsassistentin
raimola@de-wert.de



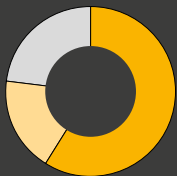
Objektart	SB-Warenhaus
Baujahr	1972, umfangreiche Modernisierungen bis 2022 seitens Kaufland beabsichtigt
Standort	Reinersweg 2, 27751 Delmenhorst
Grundstück	rund 28.343 m ²
Mietfläche	rund 8.485 m ²
PKW-Stellplätze	ca. 425
Hauptmieter	Kaufland Vertrieb KDSH GmbH & Co. KG
Fondsvolumen	17 Mio. Euro (ohne Ausgabeaufschlag)
Eigenkapital	10 Mio. Euro zzgl. 5 Prozent Ausgabeaufschlag
Fremdkapital	7 Mio. Euro (entspricht einer Quote von 40 Prozent, bezogen auf die Gesamtinvestition inkl. Ausgabeaufschlag)



FLUCH DER KARIBIK

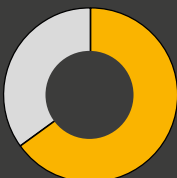
Da bei Redaktionsschluss der letzten Ausgabe noch kein Ergebnis der Koalitionsverhandlungen vorlag, hatten wir uns die Positionen der potenziellen Regierungsparteien der „Jamaika-Koalition“ angeschaut. Letzten Endes konnten sich CDU und SPD doch zur GroKo durchringen. Ob das auch Wunschergebnis von Frau Luise H. aus Nordrhein-Westfalen war, wissen wir nicht, wünschen ihr aber viel Freunde beim Einkaufen mit ihrem Einkaufsgutschein – vielen Dank für die Teilnahme an unserer Umfrage. Das Format macht ab sofort Platz für unsere neue Rubrik „DIE FAKTEN“. Wissen kann man nie genug – in diesem Sinne wünschen wir erhellende Lektüre.

Sind Sie zufrieden mit dem Wahlergebnis?



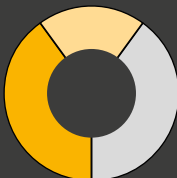
- Es wird sich nicht viel ändern. (59 %)
- Jamaika wäre nachteilig für die Immobilienwirtschaft. (23 %)
- Ich fände gut, wenn mit Jamaika neuer Dampf in politische Diskussionen käme. (18 %)

Befürworten Sie Markteingriffe über Subventionen und Steuererleichterungen?



- Befürworte ich nicht. (65 %)
- Befürworte ich. (35 %)

Wie beurteilen Sie das Bestellerprinzip bei Mietwohnungen?

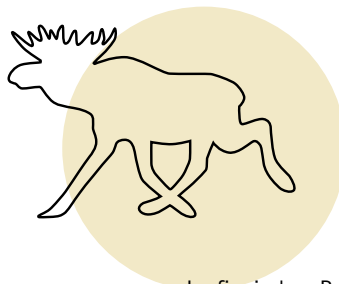


- Lehne ich ab. (40 %)
- Wir brauchen einen nationalen Immobiliengipfel, um die Interessen der Immobilienwirtschaft noch zielgerichteter in die Politik einfließen zu lassen. (40 %)
- Das Bestellerprinzip ist ein Erfolg. Es sollte auch auf Immobilienverkäufe ausgedehnt werden. (20 %)

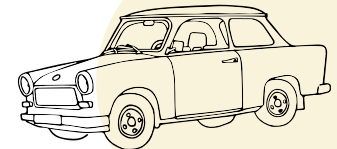
DIE FAKTEN

WUSSTEN SIE EIGENTLICH, DASS ...

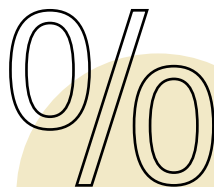
Wissen kann man nie genug. Interessanterweise sind es oft besonders skurrile Fakten, die uns am längsten im Gedächtnis bleiben. Unsere neue Rubrik „Die Fakten“ gibt Ihnen ab sofort ebensolche an die Hand. Wir wünschen viel Spaß beim Lesen und noch mehr beim Weitererzählen.



Im finnischen Reisepass sind die Seiten ein Daumenkino, das einen laufenden Elch zeigt.



Deutschlandweit sind noch 33.726 Trabis angemeldet.



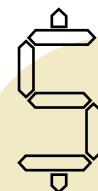
Die Zinsen für einen Dispositionskredit sind in Ungarn so hoch wie nirgendwo sonst in Europa. Sie liegen im Schnitt bei dreißig Prozent.



Trotz umfangreicher Erdölreserven nutzt Norwegen zu 99 Prozent Wasserkraft zur Stromerzeugung.



Durchschnittlich rund 4.300 Euro je Quadratmeter setzt der Lebensmitteleinzelhandel jährlich um – gut doppelt so viel wie Einzelhändler aus der Bekleidungsbranche.



Im Zuge der Finanzkrise musste die Uhr, die in New York die Staatsverschuldung anzeigt, um eine Stelle erweitert werden.



Hahn Gruppe
Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach
Telefon: 02204 9490-0
E-Mail: info@hahnag.de

 **Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Handelsflächen