



„Schreiben Sie einen launigen Rückblick aus der Sicht eines Immobilienjournalisten auf die letzten 30 Jahre“, hieß es.

Rückblick, kein Problem, dachte ich mir. Nur das Launige ist mir ein bisschen schwergefallen. Vielleicht liegt es an dem unerfreulichen (welt-)politischen Umfeld oder an den schlechten Wirtschaftsaussichten – wenn ich über die Ereignisse nachdenke, die die Immobilienbranche in den letzten drei Dekaden geprägt haben, fallen mir vor allem Krisen ein: eine AfA-Ost-Subventionskrise, ein Dot.com-Crash, die Krise der geschlossenen Fonds, die Krise der offenen Fonds, eine Finanzkrise, die Entdeckung der Klimakrise, Covid-19 und jetzt das schmerzhafteste Ende der goldenen Jahre, in denen Geld nichts kostete.

Natürlich gab es vor den meisten dieser Krisen einen Boom. Während Boomphasen verdienen viele Leute sehr viel Geld, was für diese sehr angenehm ist. Das passiert aber im Allgemeinen recht geräuschlos – erst wenn der Boom plötzlich endet, knallt es laut und hörbar. Der Knall kommt stets überraschend, sowohl für die Wirtschaft als auch für die Wirtschaftsmedien. Das war in den 1990er-Jahren so und heute ist es nicht viel anders.

Was sich definitiv in den letzten 30 Jahren verändert hat, ist das Tempo. Als ich bei der Immobilien Zeitung anfang, war sie eine Papierzeitung mit zweiwöchigem Erscheinungsrhythmus – dadurch waren wir besonders aktuell (!). So hatten wir genug Zeit, um auf mehrtägige Pressereisen zu fahren, zu denen die Unternehmen uns einluden (das Wort Compliance existierte damals nicht). Rückblickend hat sich die Branche damals insgesamt nicht sooo viele Gedanken über ihr Image gemacht. Auf der Expo Real marschierte eine Blaskapelle durch die Gänge. Landeseigene Immobilienbanken schmissen rauschende Champagnerempfänge. Auf der MIPIM wurde durchgetanzt. Zu Weihnachten schickten die Firmen den Wein kistenweise in die Redaktionen. Feiern konnte die Branche immer schon gut.

Der Takt für unser Nachrichtengeschäft wurde im Lauf der Zeit immer schneller. Zur Jahrtausendwende startete unser täglicher Newsletter, dann stellten wir auf wöchentliche Erscheinungsweise um. Probleme, die zusätzlichen Seiten zu füllen, hatten wir keine, denn auch in der Immobilienwirtschaft zog das Tempo an. Privatisierung war en vogue, es gab mehr als genug Mietwohnungen in kommunaler Hand und Flächen der staatseigenen Deutschen Bahn, nach denen sich internationale Investoren die Finger leckten.

Außerdem sollte das deutsche Immobiliengeschäft endlich kapitalmarktfähig werden. Die Finanzlobbyisten wollten den klassischen offenen Fonds als bevorzugte Spardose für Pensionsgelder durch Immobilien-AGs nach Vorbild der USA ersetzen. Um die Idee durchzudrücken, luden sie die Medien zu Teach-ins ein. Gigantische Milliardenbeträge rechneten sie uns dabei als Marktpotenzial vor. Es waren ganz offensichtlich Fantasiezahlen. Dieselben Fantasiezahlen standen dann später aber wirklich in den Vorlagen für das deutsche REIT-Gesetz. Das hat mich dann doch überrascht. Mein Gefühl war: Politiker finden den Immobilienmarkt entweder total unwichtig oder sehr, sehr kompliziert; jedenfalls möchten sie sich mit seinen Details nicht befassen. Ich weiß immer noch nicht, ob sich daran seitdem grundsätzlich etwas geändert hat.

Für uns Journalisten war die Entstehung neuer Immobilien-AGs damals jedenfalls prima, denn die waren berichtspflichtig und auch sonst häufig gesprächsbereiter als mancher Fonds. Sie entwarfen kühne Strategien, über die sie gerne redeten, und übernahmen Wettbewerber, um zu wachsen und noch kühnere Strategien zu verkünden. Und sie gingen auch öfter insolvent. Natürlich nie wegen Managementversagen, sondern wegen „dem Markt“, erzählten sie uns Journalisten. Das wird wohl auch bei den Pleiten, die in den nächsten Jahren kommen werden, nicht anders sein.

Unterm Strich hat das mit dem Thronwechsel von Fonds zu AGs nicht geklappt. Die Fonds sind die Herrscher über den deutschen Investmentmarkt und die Gelder der deutschen Pensionskassen geblieben. Trotzdem hat das Eindringen des Kapitalmarkts viele Spielregeln hierzulande verändert: Es gibt mehr, bessere, aktuellere Marktdaten, die Immobilienanlage ist messbar geworden. Es gibt Ratingagenturen. Und wir Journalisten sind durch den ganzen Knowhow-Transfer über die Jahre auch ein bisschen schlauer geworden. Hoffe ich.

Und wie hat sich die Immobilienbranche selbst verändert? Wenn ich an die späten 1990er-Jahre zurückdenke, erinnere ich mich an schrullige Einzelkämpfer, geniale Glücksritter, abgehobene Bankmanager, Regionalfürsten und mächtige Baulöwen. Alle diese Charaktere gibt es heute immer noch, nur tragen sie jetzt andere Namen, manche haben einen Abschluss als Immobilienökonom und die meisten sind ein bisschen schicker angezogen als ihre Pendants von früher. Und ich finde das gut, dass sich in dieser Hinsicht nicht viel verändert hat. Eine Industrie ohne einen herrschenden Zirkel von Monopolisten aus ein und derselben elitären Kaste ist eine bunte Industrie. Sie bietet nicht nur Konzernen, sondern auch Mittelständlern viele Chancen. Wo die Reviere noch nicht endgültig verteilt sind, bleibt genügend Raum für unternehmerische Kreativität.

Hoffentlich ändert sich das auch in den nächsten 30 Jahren nicht.

Monika Leykam