

EXPO REAL 2013

Run auf deutsche Immobilien

VON BERNHARD BOMKE UND ALBERT ENGELHARDT, MONIKA LEYKAM, PETER MAURER, CHRISTOPH VON SCHWANENFLUG, LARS WIEDERHOLD

"Die Klage ist der Gruß des Kaufmanns", sagt ein altes arabisches Sprichwort. Wenn das stimmt, dann ging es auf der Expo Real diesmal ziemlich großlos zu. Bei allen, die vermietete Immobilien im Angebot hatten, war die Stimmung bestens. Unser Vorschlag für den Expo-Satz des Jahres 2013: "Die Investoren brauchen mehr Produkte."

Jaja, es ist einfach nichts mehr wie früher. Kein Gedränge fröhlicher Müßiggänger im kleinen Biergarten zwischen den Hallen A1 und B1 wie in den letzten Expo-Jahren. Stattdessen viel emsiges Palaver an den Ständen und dicht mit Geschäftsmännern bevölkerte Gänge. In den Hallen kein Wehklagen mehr über Banken, die angeblich gar nichts mehr finanzieren wollen.

Keine Rede mehr von "Investoren-Attentismus" oder "negativen Auswirkungen der Finanzkrise"

- beides hatte in den vergangenen Jahren immer wieder als Ausrede für geschäftliche Fehlschläge hinhalten müssen.



Auf der Expo Real gab es kein Halten mehr: Alle wollen Deutschland.

Bild: Alex Schelbert/Messe München

"Die Nachfrage nach Deutschland ist ungebremst. Es gibt keinen, der uns nicht ganz oben auf der Liste stehen hat", freut sich CBRE-Deutschlandchef Peter Schreppel. Dem kann Georg Allendorf, bei der Deutschen Bank verantwortlich für offene Immobilien- und Immobilienspezialfonds, nicht widersprechen. "Sehr starkes Interesse, gerade von Seiten internationaler Kunden", beobachtet er an allem, was der hiesige Markt von Core-5%ern bis zu hochrentierlichen 7%- bis 8%-Anlagen zu bieten hat. Selbst ein erster Wohn-Spezialfonds aus dem Hause Deutsche Bank könnte bald Realität werden, so dringend suchen die Kunden nach deutschen Mietwohnungen für ihr Portfolio. "Das wird davon abhängen, ob passende große Portfolios zur Verfügung stehen", schränkt Allendorf ein.

Schreppel erwartet ein fulminantes Jahresendgeschäft. Hochwertige und gut vermietete Objekte fahren immer höhere Preise ein, die Spitzenrenditen unterscheiden sich kaum noch von den Werten des Boomjahrs 2007. "Es fehlt an sicheren Anlagealternativen; die Investoren sind bereit, die aufgerufenen Preise zu bezahlen, denn der Liquiditätsdruck ist hoch. Was vor zwölf Monaten zu teuer erschien und seitdem noch teurer geworden ist, findet heute einen Käufer. Auch die Verkäufer wollen das Zeitfenster nutzen und bieten mehr Immobilien an."

Unterstützt werden sie von Banken, die mittlerweile glauben verstanden zu haben, mit welchen Finanzierungsstrategien sie ihre Risiken minimieren können. "Kapital ist kein Engpass - auch nicht auf der Fremdkapitalseite", resümiert Thomas Meyer, Vorstand des auf Wohnungen spezialisierten Investment-Managers Wertgrund, seine drei Messtage. "Wir finanzieren mit 30% bis 50% Fremdmittelquote, das steht bei den Banken ganz hoch im Kurs." Meyer muss den Banken nicht hinterherlaufen - "sie rufen mich sogar ungefragt an, um Angebote abzugeben", lächelt der Wohnungsexperte. Daneben klingeln bei ihm immer mehr Investment-Manager an, "die jetzt alle plötzlich selber Produkte mit Wohnungen anbieten wollen". Angesichts der Preisentwicklung eine nicht unrisikante Strategie, meint Meyer: "Vor drei Jahren wäre das noch eine gute Idee gewesen."

Eine gehörige Portion Skepsis gegenüber einem Markt, auf dem in Deutschland alle Immobilien gekauft werden, die bei drei nicht abgerissen sind, bringt Thomas Beyerle mit. Der Chef von IVG Research sprach zum Ende der Messtage von Übertreibungen, mit denen "die hohe Attraktivität des Core-Standorts Deutschland, seiner Core-Immobilien, seiner Core-Mieter und seiner Core-Investmenthaltung zur Schau getragen" worden sei. Beyerle bezweifelt unverändert, dass alles, was mit einem Core-Stempel versehen wurde, auch seinen Core-Preis wert ist. Für ihn war die Expo Real 2013 "eine Arbeitsmesse in einem sehr positiven Umfeld, in dem es der Immobilienbranche heute sicherlich gut geht". Sein Blick reicht jedoch weiter - und da setzt Beyerle ein Fragezeichen. "Ob es auch 2014 noch so sein wird?"

Wohnbau wichtiger als Gewerbe?

Die Berufsoptimisten ficht solcherlei nicht an. Der Asset-Manager Invesco Real Estate zählt zu denen, die neue Wohnungsfonds auch jetzt für eine gute Idee halten - und überhaupt erstmals in hiesige Wohnungen investieren. Der jüngst aufgelegte Spezialfonds soll mindestens 250 Mio. Euro groß werden und hat mit dem Westside Tower in Frankfurt am Main die erste Immobilie erworben (siehe Artikel "[Invesco kauft Westside Tower](#)"). Für Fabian Manegold, den Leiter Akquisition Deutschland bei Invesco Real Estate, sind nicht nur Liegenschaften an den prominentesten Standorten von Interesse. Er erzählt davon, dass derzeit auch Käufe in Dresden und Freiburg erwogen werden.

Das Interesse an deutschen Wohnungen geht mittlerweile so weit, dass Walter Rogg, Geschäftsführer der Wirtschaftsförde-

rung Region Stuttgart, die Expo Real für mahrende Worte nutzte. "Im Zielkonflikt zwischen Wohnbau und Gewerbebau müssen auch Gewerbeflächen angemessene Berücksichtigung finden, wenn wir unsere Wirtschaftskraft langfristig erhalten wollen", sagte er. Soll heißen: Wenn alle Welt nur noch Wohnungen bauen will, reichen die Entwicklungsflächen nicht mehr für anderes. In Stuttgart, der Landeshauptstadt mit der knappen Flächenreserve, mag das so zutreffen.

Nicht nur Wohnungen standen auf der einstmals als Gewerbeimmobilienmesse gestarteten Expo Real bei vielen auf dem Themenzettel. Auch wer Einzelhandelsimmobilien im Angebot hatte, konnte sich vor Terminen kaum retten. Michael Amann, Geschäftsführer des Frankfurter Asset-Managers Polares, reiste mit 40 Fachmärkten im Gepäck auf die Expo Real. "Wir haben dadurch Kontakte bekommen, die wir sonst wohl nicht bekommen hätten", berichtet er. An den ersten beiden Messetagen hatte Amann Termine im Halbstundentakt (siehe zum Einzelhandel den Artikel "[Stand oder nicht Stand, das ist die Frage](#)").

Mit der Perspektive eines Käufers war Per Berggren auf der Messe unterwegs. Er ist Chef des schwedischen Pflegeheim-, Krankenhaus- und Schulinvestors Hemsö Fastighets und singt das Hohelied auf den Wirtschaftsstandort Deutschland - und hiesige Pflegeheime. 19 hat er schon, mindestens 20 sollen hinzukommen, allerdings erst bis 2017. Berggren ist also keiner, der sich treiben lässt. Sollen andere ruhig feiern: Der Schwede bestimmt sein Kauftempo selbst.

Droht ein neuer Preis-Wahnsinn?

Das hat sich auch Bruno Ettenauer, Chef der österreichischen CA Immo, vorgenommen. Nach dem Abschluss seiner Großprojekte Tower 185 und Skyline Plaza in Frankfurt am Main und großen Transaktionen wie dem Teilverkauf des Towers 185 und der Veräußerung des Hessen-Portfolios an Patrizia will er es erst einmal etwas ruhiger angehen lassen. Für Ettenauer stehen die Zeichen zunächst auf Stabilisierung. "Ziel ist, die Verschuldungsquote auf einem guten Niveau zu halten." Neue Projekte sollten nicht "aus einer Ungeduld" heraus entstehen.

Geschäftigkeit wiederum bei denen, die sich mit Hotelimmobilien auskennen. "Wer jetzt kein Geld verdient, macht etwas falsch", hieß es immer wieder. Entsprechend ist die Branche auf Wachstumskurs, und so manche Betreibergesellschaft bringt das Geld für die Immobilien gleich selbst mit. So plant mit Premier Inn die größte Hotelgesellschaft Großbritanniens ihren Markteintritt. Sie will in deutsche Immobilien investieren und alle ihre künftigen Hotels selbst betreiben. Auch Hyatt will für den Deutschlandstart der Drei- bis Vier-Sterne-Marke Hyatt Place notfalls ebenfalls Eigentümer spielen. "Wenn wir den richtigen Deal finden, investieren wir auch selbst", sagt Entwicklungschef Peter Norman. Aber auch die Platzhirsche wie Accor und IHG haben prall gefüllte Deutschland-Pipelines.

Bei so viel Gier nach deutschen Wohnungen, Handelsobjekten, Hotels und allem anderen, das irgendwie nach Core oder Rendite aussieht - bricht sich da ein neuer Wahnsinn à la 2006 seine Bahn? Nein, sagt Makler-Chef Schreppel. "Erstens werden die Immobilien nicht gekauft, um sie schnell durchzuhandeln, sondern um sie langfristig zu halten. Zweitens kaufen die heutigen Kunden mit Eigenkapital. Das heißt, sie gehen selbst ein substanzielles Ausfallrisiko ein. Sie schauen sich die Immobilien, die sie kaufen, ganz genau an." Also kein Kauf einzig auf Exposébasis.



Seltene Momente der Ruhe - in diesem Jahr drehte sich in München ansonsten alles ums konkrete Geschäft.

Bild: Alexander Sell

Andererseits fürchtet Jochen Schenk, Vorstand der BayernLB-Tochter Real I.S., sehr wohl, dass bisweilen viel zu teuer eingekauft wird. Er selber hält eine simple Deutschland-Fixierung ohnehin für verfehlt. Schenk startete auf der Messe den Versuch, institutionelle Investoren für ein Anlagevehikel zu gewinnen, das nicht nur in Deutschland und dem Rest der Eurozone investiert, sondern auch in Australien, Großbritannien und Polen. Erik Marienfeldt, Chef der Hamburgischen Immobilien Handlung, wiederum beklagt, die Zuverlässigkeit von Geschäftspartnern habe nachgelassen. Seine Erklärung: Verkäufer spekulierten auf noch weiter steigende Preise.

"Hier will keiner nur zum Strand"

Die Teilnehmerzahlen, die die Messe München nach drei Tagen verkündete, lassen sich nicht als Beleg für neuen Investoren-Wahnsinn nutzen, denn: Die Messe ist auch in diesem Jahr nicht weiter gewachsen (siehe "Expo Real 2013 in Zahlen"). Das findet ein aus den Beneluxländern kommender Stammgast auf der Münchner Messe auch gar nicht schlimm. "Hier läuft wenigstens nicht der Tross der Bürgermeister rum, die immer über die Mipim ziehen, aber eigentlich nur an den Strand wollen", sagt er. "Auf der Mipim kann man keine Termine mit Kunden machen, weil dort alle in einem ganz anderen Modus sind."

In München wiederum wurden abermals konkrete Deals anberaumt. So erzählte ein Rechtsanwalt, er habe auf der Messe ein Mandat bekommen. Ob es dabei um Beratung zu den Folgen der Regulierung von Managern alternativer Investments (AIFM) geht, sagte er nicht. Die Regulierung war eines der großen Themen für Anwälte und Berater, die in Horden durch die Messehallen zogen. Und Jürgen Primm, deutscher Projektkoordinator bei der Luxemburger Agora, jubelte: "Das war die beste Expo

Real aller Zeiten!" Sein Stand, an dem es um das Luxemburger Großprojekt Belval ging, habe eine "Wahnsinnsbesucherfrequenz" gehabt. Eines der Ergebnisse: Primm meldet die auf der Messe gegebene Zusage eines Unternehmenschefs für eine spekulative (sic!) Entwicklung auf seinem Projektgelände.

Was fiel noch auf? "Man gibt wieder zu, Banker zu sein", sagte ein Asset-Manager. Fünf Jahre seit der Lehman-Pleite scheinen genug, sein Namensschild mitsamt Firmenbezeichnung wieder offen vor sich herzutragen. Georg Reul, früher IVG, heute KGAL, stellte bei aller Germany-Begeisterung in München fest: "Einen Markt für schwierige Objekte gibt es nach wie vor nicht." Seine Erklärung: Die Banken mögen vieles finanzieren, solcherlei aber nicht.

Derweil nutzten die ehemaligen Hochtief-Facility-Manager unter ihrem Label Spie die Messe zum ersten öffentlichen Auftritt. Sie ließen kein gutes Haar an den ersten Hochtief-Jahren unter der Federführung der spanischen ACS. Spie kündigte lautstark einschlägige Übernahmen und sehr ambitionierte Umsatzziele an (siehe "Spie will Umsatzmilliarde knacken"). Auf der Expo Real vom 6. bis 8. Oktober 2014 kommen wir darauf zurück - mit Gruß und ohne Kaufmanns Klagerei.

Expo Real 2013 in Zahlen

2013 kamen ca. 36.000 Besucher nach München und damit in etwa gleich viele wie noch im Vorjahr (die für 2012 seinerzeit vermeldeten 38.000 hat die Messe im Nachhinein auf "rund 36.000" herunterkorrigiert). In den sechs Messehallen versammelten sich Firmen und Menschen aus insgesamt 65 Ländern, auch hier blieb alles weitgehend beim alten. Die Zahl der Fachbesucher verminderte sich um rund 300 auf 18.600, die Zahl der Angestellten und Vertreter der ausstellenden Unternehmen erhöhte sich dafür um ca. 200 auf 17.400. (mol)