



Bild: Gerd Altmann, pixello.de

Trübe Stimmung in Cannes, bei der europäischen Gewerbeimmobilienmesse MIPIM

K O L U M N E

MIPIM - Europas Immobilien-Manager trafen sich in Cannes

Wenige neue Botschaften brachten die deutschen MIPIM-Teilnehmer nach Hause. 20.000 europäische, durch mindestens 5.000 Euro Kosten pro Teilnehmer „ausgewählte“ Manager treffen sich seit 24 Jahren jedes Jahr zur Branchen-Sonnwendfeier im südfranzösischen Cannes. Vielleicht schwappt die sicherheitsgetriebene „Core-Welle“ der Investoren jetzt doch auf den breiten Immobilienmarkt über.

Die größte und internationalste europäische Gewerbeimmobilienmesse MIPIM findet seit 24 Jahren jedes Jahr in Cannes statt. Die wirtschaftliche Bedeutung für die Stadt übertrifft die Filmfestspiele. Wer sich allerdings diesmal „Austern und Spiele“ gewünscht hatte, wurde enttäuscht. Die Flugzeuge lieferten nur wenige Golfbags auf die Bänder. Streik, Schneechaos und Radar ausfall hatten schon die Stimmung der Anreisenden, die oft den ersten Messtags in Flughäfen verbrachten, getrübt. Bei normalem Terminstress wurde man mindestens dreimal bis auf die Haut nass. Kalt war es auch. Austern gab es wenigstens. Aber das MIPIM-Flair früherer Zeiten, an denen die Leute, die man kennenlernen wollte, noch nicht die „Closed Shop“-

Mütze aufhatten und im Halbstundentakt ihre Gespräche durchzogen, sind vorbei. Wer nicht vortermintiert ist, muss Journalist sein oder die MIPIM unter „Incentive“ verbuchen. Auf 19.000 qm Ausstellungsfläche und vielen Schiffen und Restaurants trafen sich ca. 20.000 Teilnehmer. Davon waren 1.650 CEOs und Vorstände, 1.290 Investoren, 1.283 Entwickler, 762 Berater, 621 Makler, 466 Anwaltskanzleien, 304 Behörden, 220 Endnutzer, 133 Hotelgruppen und 110 Einzelhändler stellten, nach MIPIM-Statistik, die Besucher. 1.850 ausstellende Firmen aus mehr als 80 Ländern waren vertreten. 415 Journalisten folgten den Rufen der PR-Berater zum Gespräch oder Dinner. Mit rund 200 ausstellenden deutschen Gesellschaften, von denen

allerdings sehr viele an Stadt- oder Regionalständen lediglich mit einer Tafel und bestenfalls einem Stehtisch vertreten sind, sind nur eine Handvoll weniger deutsche Aussteller gemeldet, als im vergangenen Jahr. Allerdings handelt es sich ausschließlich um Wiederholungstäter. An neuen Ausstellern herrscht Mangelware. Etwa 650 deutsche Unternehmen mit rund 2.100 Teilnehmern erreichen offiziell die Vorjahreswerte wieder. Die Sonnwendstimmung blieb aber aus. Das wird aber auch positiv gesehen. Klaus Franken, Deutschland-Chef Catella Property GmbH, meint: "Das Beste, was uns passieren konnte, war eine MIPIM ganz ohne Euphorie oder Panik, einfach gut, um Geschäft zu machen. Endlich wird wieder mit Immobilien gear-

beitet und nicht nur Perlen gesammelt."

Die MIPIM in Cannes startete wie so oft mit Streik und Schneechaos als klassische Murphy-Veranstaltung. Der persönliche Eindruck bestätigte das Vorfeldgefühl des Autors mit 19 ununterbrochenen Cannes-Besuchen, noch nie so viele Absagen von den anderen alten MIPIM-Hasen gehört zu haben. Die Messe selbst vermittelte denselben Eindruck wie Shopping-Center. Man hat überall den Eindruck, schon mal dagewesen zu sein. Wie immer ist auch die MIPIM-Organisation für ein schmunzelndes Kopfschütteln gut. Das „Savills-Cafe“ an der Croisette, völlig offen mit 50 cm hohen Absperrungen, lässt sich nur mit einer 2000 Euro Eintrittskarte betreten. Eine extra abgestellte MIPIM-Kontrolleurin stellt sicher, dass das weltweit renommierte Maklerhaus nur Gespräche mit „Badge“-Trägern führt. Dabei ist es völlig egal, ob die Gesprächspartner sich über den Stolper-Zaun schon die Hand geben. Ohne Ausweis geht in Cannes nichts.

Spaß machte natürlich der letzte Abend mit den zwei deutschen Gewinnern der „Immobilien-Oscars“. MIPIM-Awards gingen an das Milaneo in Stuttgart von Entwickler ECE, Strabag und Bayerischen Hausbau, an das türkische Center Marmara Park, mit dem die deutsche ECE den zweiten Award nach Hause holte, und an das Prestige-Objekt der IVG „The Squire“. Nach dem Sturzflug seiner Aktie nach den brandaktuellen Verlustmeldungen um über ein Drittel, hatte IVG-Chef Professor Wolfgang Schäfers das auch nötig. Für die Squire-Vermarktung muss sich die IVG noch einiges einfallen lassen. Da hilft der Oscar für das weltbeste Objekt des Jahres.

Die beiden Hauptthemen der MIPIM waren Finanzierungslücke und Normalisierung des Sicherheitsbedürfnisses. Es gebe keine wirkliche Finanzierungslücke mehr, meinen die deutschen Matadore. So richtig passt das nicht in den 5-Finger-Abakus des Autors. Wenn viele Immobilienfinanzierer verschwinden und die verbleibenden Banken mangels

Eigenkapital ihre Bilanzsumme reduzieren müssen, ist eine problemlose Kreditversorgung nicht einfach abzuleiten. Allerdings geht es den Banken gut. Die Neugeschäftsmargen stimmen. Die Bestandsmargen werden mangels Kreditnehmeralternativen stimmig gemacht. Der Optimismus sei größer als noch als im letzten Jahr, meinte LHI-Chef und VGF-Präsident, Oliver Porr. Gute Projekte fänden inzwischen immer einen Weg in die Realisierung. Geklagt werde bei Produktmangel auf hohem Niveau, berichtet Marcus Lemli, CEO Savills Deutschland.

Steht das Ende der Core-Fixierung bevor? Timo Tschammer, Jones Lang LaSalle Deutschland, sieht inzwischen gute Gründe für Alternativen zu Core-Investments. Die Spitzenrendite in den besten deutschen Lagen der BIG 7 sei in den letzten 4 Jahren vor Erwerbsnebenkosten und nicht umlagefähigen Mietnebenkosten auf 4,76 Prozent gesunken. Top-Objekte in B-Lagen brächten 80 Basispunkte mehr. Bei der Inkaufnahme weiterer Risiken, wie zum Beispiel einer schwächeren Gebäudequalität, kämen noch einmal weitere 150 Basispunkte hinzu. Klaus Franken, Catella PG, sieht auch die rentabelsten Investitionschancen unterhalb von Core. Zudem gelte: Wer Angst vor dem Vermieten habe, solle sowieso nicht in Immobilien investieren. Value add sei zurück, aber fundiert mit intensiver Chancen-/Risikoabwägung. Auswärtige Investoren seien dabei sehr aktiv, aber nicht mehr mit stupid money.

Union Investment RE-GF, Frank Billand, sieht gerade vor dem Hintergrund notwendiger Ertragszwänge bei institutionellen Investoren ein steigendes Interesse an Investments außerhalb des engen Core-Bereichs. Hinsichtlich eines Endes der Core-Fixierung sieht Marcus Lemli eine scharfe Trennlinie zwischen dem, was für Core gehalten werde, und Objekten, die nicht in die Core-Kategorie fallen. Die Renditeanforderungen stiegen hier nicht parallel zum Grad des zunehmenden Risikos, sondern bei Überschreiten der Linie sprunghaft an. Auf die These des Autors angesprochen, dass Core

vor allem das Sicherheitsbedürfnis der Assetmanager und weniger des Anlegers der Kapitalsammelstelle berücksichtige, sah Lemli wichtige Gründe für das Core-Interesse bzw. dem Interesse an Neubauten mit langen Mietverträgen zum einen in dem Sicherheitserfordernis und zum anderen in der Managementintensität. Hier liegen gut vermietete Neubauten in der ersten Dekade weit vorne. Aber auch der Opportunity-Markt sei liquide. Das Xanadu-Portfolio für knapp 180 Millionen Euro, das vor einigen Wochen geclosed wurde, hatte mehr als 15 Interessenten mit Liquidität und klaren Preisvorstellungen. Auf die Sicherheit von Core-Investments zum Beispiel in Frankfurt angesprochen, sieht Lemli durchaus mittelfristige Gefahrenpotenziale in den derzeit sehr intensiven Bauaktivitäten in Frankfurt. Billand wies darauf hin, dass gerade bei Core-Immobilien Aspekte des Lebenszyklus genau beachtet werden müssten. Professionelles Assetmanagement bestehe darin, sich auch von Immobilien mit einer noch guten Mietrestlaufzeit trennen zu können. Hannover Leasing-GF, Laurent Rücker, sieht die Nachvermietungssicherheit immobilienwirtschaftlich als entscheidend an. Insofern seien die prominenten Mieter der Anwalts- und Berater-szene nicht unbedingt seine erste Wahl.



Werner Rohmert

Wirtschaftsjournalist (u. a. Platow Brief Immobilien) und Herausgeber u. a. von „Der Immobilienbrief“