

Messebericht

Mipim 2013: Hotspot mit Hindernissen

Wenn es eines Beweises bedurfte, dass es auch in der tendenziell langfristig orientierten Immobilienwirtschaft erfolgsentscheidend ist, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, dann lieferte ihn die Mipim 2013 („Marché International des Professionnels de l'immobilier“). Wohl selten zuvor war es so schwierig, nach Cannes zu gelangen. Im Gegensatz zu früheren Veranstaltungen waren diesmal jedoch nicht ausgebuchte Flüge, voll belegte Hotels oder Arbeitsniederlegungen in Frankreich schuld, sondern höhere Gewalten. Heftiger Schneefall in Frankfurt und Streiks in Düsseldorf beim Bodenpersonal machten die Anreise von Deutschland aus zu einer Geduldssprobe oder verhinderten sie sogar ganz. Klar im Vorteil war, wer frühzeitig in Richtung Côte d'Azur aufbrach.

Gewohnt großes, aber fokussiertes Interesse

Doch nicht nur unfreiwillig, sondern auch freiwillig hatten vor allem deutsche Branchenvertreter, die bisher zu den regelmäßigen Teilnehmern gehörten, die Mipim in diesem Jahr aus ihrem Programm gestrichen. Dafür waren natürlich in erster Linie Kosten-Nutzen-Abwägungen ausschlaggebend, bei denen die Veranstaltung in Südfrankreich mit hohen Kosten, aber nur schwer bezifferbarem Ertrag ungünstiger wegkommt als ihre große Konkurrentin in München. Aber auch der Rückzug aus dem Auslandsgeschäft beziehungsweise die Refokussierung auf den deutschen Markt waren im Vorfeld für eine Absage der Messeteilnahme zu hören gewesen.

Nicht zuletzt haftet dem Branchentreff im mondänen Cannes neben reichlich Glamour noch der Ruf an, ein bisschen verrückt zu sein. Viele verbinden mit der

Mipim eben noch opulente Empfänge und vor allem bei osteuropäischen Ausstellern eine hohe Model-Dichte. Beides passt für einige nicht mehr in die Zeit, auch weil Kunden die Incentivierung der Vertriebe zunehmend kritischer bewerten. Zwar hat sich auch die Mipim gewandelt, doch ein bisschen Schaulaufen ist sie aber immer noch.

Und so kommt, wer internationale Netzwerke in den Immobilienmärkten knüpfen und pflegen will, an der Mipim nicht vorbei. Während einige andere Immobilienmessen in den zurückliegenden Jahren aufgeben mussten, hält sich die Veranstaltung in Cannes dank einer treuen Teilnehmergemeinde. Und obwohl bei den Besuchern und Ausstellern der Eindruck vorherrschte, dass in diesem Jahr der Branchentreff etwas weniger stark frequentiert war, zählte der Organisator Reed Midem trotzdem etwa 20 000 Entscheider aus insgesamt 79 Ländern. Damit war dies offiziell die besucherstärkste Mipim der vergangenen fünf Jahre.

Dass die Teilnehmer dennoch eine etwas andere Wahrnehmung hatten, erklären einige mit kürzeren Aufenthalten der Besucher. So kommen vielleicht tatsächlich nicht weniger nach Cannes, doch sie bleiben nicht mehr die gesamte Messezeit. Auch hierin zeigt sich, dass sich die Mipim zur Arbeitsmesse wandelt, deren Attraktivität von zählbaren Ergebnissen anhängt.

In diesem Jahr präsentierten sich auf den Ständen, im Hafen und entlang der Croisette etwa 650 Unternehmen, die rund 2 100 Teilnehmer meldeten. Dabei zählten die Deutschen mit zirka 200 Gesellschaften wie schon im Vorjahr zu den wichtigsten Ausstellern. Allerdings waren die meisten erneut in Gemeinschaftsständen vertreten – entweder als Tochter eines internationalen Unternehmens auf dessen Präsentationsfläche oder als Sponsoren und Standpartner einer Kommune respektive Metropolregion.

Besonders stolz war der Veranstalter auf die 4 300 Investoren. Darunter seien 60 Pensions- und Staatsfonds gewesen – so viele wie nie zuvor. Laut dem Maklerhaus DTZ sind in diesem Jahr weltweit 253 Milliarden Euro für Investitionen in Gewerbeimmobilien vorgesehen. Dabei soll

nach Erkenntnissen des Beratungsunternehmens Cushman & Wakefield 22 Prozent mehr Kapital in europäische Immobilien fließen als im vergangenen Jahr.

Entsprechend gut war die Stimmung unter den Teilnehmern. „In den Gesprächen und Einschätzungen schwingt zwar immer die Eurokrise im Hintergrund mit, doch war sie kein dominierendes Thema“, stellte Bernhard Scholz, Vorstandsmitglied der Deutschen Pfandbriefbank fest. Und Matthias Leube, Managing Director bei Axa Investment Managers Deutschland, ergänzt: „Die agilen Akteure haben die ‚Neue Normalität‘ bereits akzeptiert und identifizieren die Gelegenheiten in diesem Umfeld.“

Spieglein, Spieglein

Wie gewohnt schmeichelte auch in diesem Jahr die Messe den Eitelkeiten. Besonders deutlich wurde das wieder einmal am vorletzten Messeabend, wenn wie in jedem Jahr die Mipim-Awards verliehen werden. Dabei inszeniert sich die gewerbliche Immobilienwirtschaft in Cannes gerne so pompös wie die dortigen Filmfestspiele und nutzt dazu bewusst die gleichen Lokalitäten. Aus deutscher Sicht erfreulich war, dass Jury und Messepublikum beispielsweise mit dem „Milaneo“ in Stuttgart und „The Squire“ am Frankfurter Flughafen auch deutsche Immobilien prämierten.

Doch nicht nur, wer das größte, höchste, teuerste oder anspruchsvollste Objekt war, war Thema zwischen den Messeständen im Palais des Festivals et des Congrès, sondern auch welcher Markt am attraktivsten sei. Dazu stellte Marcus Lemli, CEO von Savills Germany und Head of Investment Europa, fest: „Nachdem viele Investoren ihre ersten Deals in London gemacht haben, steht Deutschland nun ganz oben auf der Prioritätenliste. Allerdings nimmt das Interesse an den anderen europäischen Märkten auch langsam zu. Das treibende Anlagemotiv der Investoren lässt sich bei einem Blick auf die regionale Verteilung der Investitionsströme klar ausmachen: Sie suchen Sicherheit und fokussieren deshalb auf liquide Märkte und auf Länder mit gesunden wirtschaftlichen Fundamentaldaten.“

Der Autor

Lars Haugwitz



Auch der Immobiliendienstleister CBRE stellte in seiner Investorenbefragung fest, dass London zum zweiten Mal in Folge als die attraktivste Stadt angesehen wird. Für 31 Prozent ist die britische Hauptstadt das erste Investitionsziel in Europa. Es folgen München, Berlin, Paris und Warschau. Da Hamburg auf Platz 7 und Frankfurt auf Rang 8 landeten, sind immerhin vier deutsche Metropolen unter den zehn begehrtesten Standorten in Europa vertreten. Aber auch Dublin und Madrid gehören zu den Top-10, was dafür spricht, dass Immobilieninvestoren das Vertrauen in diese beiden Volkswirtschaften langsam zurückgewinnen.

Aus deutscher Sicht erfreulich ist, dass die hiesigen Top-Standorte einen höheren Attraktivitätswert als Großbritannien erreichen. Insgesamt ist Deutschland für mehr als 35 Prozent der Anleger der interessanteste Investitionsmarkt und verzeichnet im Vergleich zu 2012 mit 27 Prozent eine zunehmende Bedeutung. Erst mit deutlichem Abstand folgt das Vereinigte Königreich mit 24 Prozent. Dagegen verlieren die Märkte in Zentral- und Osteuropa mit 14 Prozent gegenüber 19 Prozent im Vorjahr etwas an Bedeutung. Dabei gilt Polen für immerhin zehn Prozent der Investoren als attraktivster Investitionsmarkt, womit sogar Frankreich, Spanien und Skandinavien, für die sich jeweils fünf bis sechs Prozent aussprachen, übertroffen wurde. Während Spanien mit sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr sogar in der Investorengunst gewonnen hat, rutschte Italien nach der Wahl auf zwei Prozent ab.

Angesichts dieser Perspektiven besteht für Carsten Loll, Partner bei DLA Piper, zwar Zuversicht, aber noch kein Grund zur Euphorie. Er geht davon aus, dass 2013 wieder ein Transaktionsvolumen auf Vorjahresniveau erreicht werden wird und stellt fest: „Die Investoren sehen, dass Europa seine Hausaufgaben macht. Das schafft auch Vertrauen in die europäischen Immobilienmärkte.“

„Das große Interesse am deutschen Immobilienmarkt ist vor allem von den guten volkswirtschaftlichen Daten getrieben“, weiß Peter Schreppel, CEO Deutschland bei CBRE. Wenn sich weltweit tätige Investoren derzeit für eine Immobilienanlage in der Eurozone entscheiden, dann würden sie sich seiner Erfahrung nach auf jeden Fall Deutschland ansehen. Dabei stellt er fest, dass sich die Investoren weniger Sorgen um den Erhalt des Währungsraumes machen. Vielmehr beunruhigen die Anleger mögliche Inflationsgefahren. Wer innerhalb



Europas auch hinsichtlich der Währungen diversifizieren möchte, für den ist London in der Immobilienanlage die erste Alternative zur Eurozone.

Die große Attraktivität deutscher Immobilien hat sich bereits im vergangenen Jahr gezeigt, als rund 25,2 Milliarden Euro und damit gut elf Prozent mehr als im Vorjahr investiert wurden. Nur in den beiden Rekordjahren 2006 und 2007 wurde – dank großzügiger Fremdfinanzierung – ein höheres Transaktionsvolumen verzeichnet. Das in deutsche Immobilien investierende Kapital hat Peter Schreppel zufolge drei wesentliche „Quellen“:

- Erstens kommt viel Geld aus Deutschland selbst. Neben Versicherungen sind Immobilien-Spezialfonds auf Einkaufstour. Aber auch die aktiven Offenen Immobilienfonds haben ihren Vertrieb zum Teil drosseln müssen, weil sie die eingezahlten Gelder zunächst anlegen müssen.
- Zweitens wächst das Interesse europäischer Anleger. Vor allem Investoren aus Skandinavien und der Schweiz suchen deutsche Immobilien als „sicheren Hafen“. Erstmals ist auch ein verstärktes Interesse aus Frankreich zu registrieren.
- Drittens fließt zunehmend Kapital aus Nordamerika und dem Nahen Osten nicht nur über London, sondern auch immer öfter direkt nach Deutschland in Immobilien. Hinzukommen Investoren aus dem pazifischen Raum, insbesondere aus Australien, Singapur, Südkorea und Malaysia.

Curth-C. Flatow, geschäftsführender Gesellschafter von Flatow Advisory Partners merkt dazu an: „Unsere Gespräche in Cannes zeigen, dass ein unerwartet

hoher Anlagedruck seitens internationaler Finanzinvestoren besteht. Wir hatten zwar damit gerechnet, dass viel Kapital unterwegs ist, das attraktive Renditen sucht. Allerdings sind wir doch überrascht, dass so massiv Anlagechancen vor allem auch in Deutschland als Safe Haven gesucht werden. Hier stehen Versicherungen und Versorgungswerke, Pensionskassen sowie Kredit- und Private-Equity-Fonds aus dem angelsächsischen Raum in der ersten Reihe. Aber auch aus dem arabischen und asiatischen Raum verspüren wir noch mehr Interesse als in den Vorjahren.“

Etwas mehr Risikoappetit

Weil die Nachfrage nach Prime-Objekten unverändert hoch, das Angebot jedoch weiterhin sehr begrenzt ist, wächst auf die Investoren der Druck, sich auch in risikoreichere Marktsegmente vorzuwagen. „Das Hauptinteresse fokussiert sich weiterhin auf beide Enden des Risiko-Rendite-Spektrums. Die Schwerpunkte liegen entweder bei Core-Investments oder auf Objekten zu Ankaufspreisen, die opportunistische Renditen ermöglichen“, meint Marcus Lemli. Schließen könnten diese Lücke seiner Ansicht nach neue, aber erst langsam in den Markt kommende Investoren, die einen stärkeren Fokus auf höhere laufende Renditen und damit auch Risiken legen.

„Die Suche wird inzwischen auch auf Standorte und Objekte ausgedehnt, deren Risikoprofil geringfügig von dem abweicht, was als ‚Core‘ angesehen wird“, bestätigt auch Bernhard Scholz. Seiner Meinung nach beginnen sich die Investoren langsam in andere Bereiche vorzutasten. So würden sich internationale Anleger, die in deutsche Liegenschaften



Quelle: Reed Mipim

investieren wollen, inzwischen nicht nur in den Top-5-, sondern immer öfter auch in weiteren Städten wie zum Beispiel Bonn nach Anlageobjekten umsehen.

Frank Pörschke, CEO von Jones Lang Lasalle Deutschland, bemerkt: „Zwar bekunden die Investoren zunehmend Interesse an Standorten und Objekten abseits von Core, doch lässt sich bislang nicht quantitativ in großem Maß belegen, dass der Anlagefokus tatsächlich erweitert wird.“ Er stellt allerdings auch fest, dass die Kaufinteressenten am ehesten bei der Lage Abstriche machen würden. Dagegen seien die Ansprüche hinsichtlich Qualität des Gebäudes, Bonität des Mieters und Stabilität des Cash-Flows weiterhin hoch.

Flaschenhals Finanzierung

Als ein Grund dafür, dass Investoren noch nicht stärker in die sogenannten 1b-Lagen investieren, wird immer wieder die Zurückhaltung der Banken genannt. Dafür ist in erster Linie die strengere Regulierung verantwortlich, sodass auch die aktiven Kreditinstitute bestrebt sind, ihre Bilanz stabil zu halten. Für den deutschen Markt kann das im doppelten Sinne positiv gesehen werden. Denn nach dem Rückzug einst maßgeblicher Finanzierer aus der gewerblichen Immobilienfinanzierung eröffneten sich Chancen für neue Anbieter, welche die hinterlassenen Lücken zumindest teilweise füllen können. „Fremdkapital gibt es in Deutschland in ausreichendem Maße und zu vernünftigen Bedingungen, sofern die Objekte und Businesspläne stimmig sind“, meint Carsten Loll.

Peter Schreppel räumt allerdings ein: „Die Finanzierungslandschaft ist breit,

aber nicht tief.“ So gäbe es viele Banken, die um das gleiche Produkt – die Core-Immobilie in einer Core-Lage mit einem Core-Mieter und einem Core-Investor – konkurrieren. Sobald jedoch Kompromisse bei einem der Qualitätskriterien zu machen sind, dünne die Zahl der Kreditanbieter merklich aus.

Dass dabei die Beleihungsausläufe relativ niedriger sind, kann auch positiv gesehen werden. So verhindert die konservative Kreditvergabep Praxis der Banken Übertreibungen am Markt wie sie in den Hochphasen des Marktes 2006 und 2007 zu sehen gewesen waren. Der hohe Eigenkapitaleinsatz, den Immobilieninvestoren heute leisten müssen, führt dazu, dass die Objektrendite und nicht der Leverage-Hebel im Vordergrund der Anlageentscheidung steht.

Allerdings beobachtet Curth-C. Flatow: „Es scheint so zu sein, dass die geforderten Losgrößen pro Deal für Debt, Mezzanin oder Equity Investments nicht zu den benötigten Kapitalvolumina der einzelnen Deals beziehungsweise Projektentwicklungen passen. Das ist kein ganz neues Phänomen, aber die Schere öffnet sich weiter. Insofern wird es für deutsche Marktteilnehmer nicht einfacher werden, für die jeweiligen Assetklassen und Projektgrößen respektive Transaktionen die richtigen Finanzierungen zu finden, die zudem auch noch die Ansprüche der Investoren bezüglich der zu erzielenden Eigenkapitalrendite erfüllen.“

Erwartungsgemäß sehen die Banken keine Anzeichen einer Kreditverknappung. Im Gegenteil, viele planen sogar eine Ausweitung ihres Neugeschäfts. „Nach Kreditneuzusagen von 3,8 Milliarden Euro im Jahr 2012, von denen 2,3 Milliarden Euro originäres Neugeschäft waren, wollen wir

in diesem Jahr 3,5 bis vier Milliarden Euro finanzieren“, erklärt Georg Jewgrafow, Bereichsleiter Immobilien bei der Bayerischen Landesbank. Dabei schließt sein Haus keine Assetklasse aus und traut sich auch anspruchsvollere Objekte wie Pflegeheime, Hotels oder die Finanzierung von Bauträgermaßnahmen zu.

Auch die Deutsche Hypothekbank, Tochtergesellschaft der Norddeutschen Landesbank hat sich mehr vorgenommen. Vorstandsmitglied Andreas Pohl erwartet nach 2,7 Milliarden Euro im vergangenen Jahr für 2013 originäres Neugeschäft in Höhe von drei Milliarden Euro oder mehr. Bereits nach den ersten beiden Monaten sieht er sein Institut leicht über Plan. Allerdings betont er: „Nach wie vor gilt, dass nicht das Volumen, sondern der Ertrag des Geschäftes ausschlaggebend ist.“ Ihren Schwerpunkt legt die Bank auf das Inland, während auf das Ausland etwa ein Drittel der Neuzusagen entfallen sollen. Hierbei stehe vor allem Großbritannien, Frankreich und Polen im Fokus.

Vom Pomp zur Professionalität

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, wer es in diesem Jahr aus Deutschland zur Immobilienmesse nach Cannes geschafft hatte, war mit der Veranstaltung zufrieden. „Insgesamt herrschte auf der Mipim eine sehr positive Stimmung und es wurde lediglich die mangelnde Verfügbarkeit von Investmentprodukten mit institutioneller Qualität bemängelt“, berichtet Marcus Lemli.

Wulff Aengevelt geschäftsführender Gesellschafter von Aengevelt Immobilien resümiert: „Die Mipim 2013 bot eine hervorragende, konstruktive Arbeitsatmosphäre. Die Banken präsentierten sich ‚entspannter‘ als im Vorjahr, es gab noch direktere, projektbezogene Besprechungstermine, dafür deutlich weniger ‚wining and dining‘ und ‚Lachslutscher‘. Insgesamt war eine weitere zunehmende Professionalisierung des immer kostensensibleren internationalen Publikums festzustellen.“

Die nächste Mipim in Cannes findet vom **11. bis 14. März 2014** und zum **nunmehr 25. Mal** statt. Dieses Ereignis will der Veranstalter nicht nur für einen Rückblick auf das vergangene Vierteljahrhundert nutzen, sondern vielmehr auf die Immobilienmärkte in den kommenden 25 Jahren blicken.