

Immobilieninvestment in Peking statt in Bukarest

„Chinesen wollen wohnen, arbeiten und einkaufen“

Immobilieninvestoren sind wie Schafe. Ein Flecken nach dem anderen wird abgegrast. Nach Osteuropa geht es jetzt nach Asien. TOP-GEWINN fragte den Immobilien-Consulter Alexander Neuhuber, ob man sich als Kleinanleger der Herde anschließen soll. INTERVIEW: MARKUS STEINBÖCK

TOP-GEWINN: Jetzt habe ich mich mit meinen Immobilienaktien gerade über Bukarest drübergetraut und nun erfahre ich, dass ich

TOP-GEWINN: Eben, warum soll ich dann nach Shanghai zehn Stunden fliegen, in eine andere Zeitzone, in eine komplett andere Kultur usw.?

Neuhuber: Erstens sind wir mit unseren Fonds gar nicht mehr so klein und zweitens wird in den nächsten Monaten eine Reihe von neuen asiatischen Immobilienfonds auf den Markt kommen. Momentan gibt es erst ein paar große, der von Morgan Stanley hat rund 600 Millionen Euro. Das ist die easiest version, um als kleiner Privatanleger mitzumachen. Fonds sind okay. Die Leute haben sich ja auch keinen Supermarkt in Warschau, sondern Aktien von Meinl European Land oder Immoeast gekauft.

TOP-GEWINN: Ich will aber nicht über amerikanische, sondern über europäische, vielleicht sogar österreichische oder deutsche Immobilienfonds in Asien investieren.
Neuhuber: Das habe ich gemeint. Die kommen jetzt. Die Europäer su-



Alexander Neuhuber über das Werk der chinesischen Planwirtschaft: „Ein Chinese wird über das österreichische Mietrecht dasselbe sagen.“

besser in Peking hätte anlegen sollen?

Neuhuber: Osteuropa ist eine unglaubliche Success-Story, speziell für die Österreicher. Wir waren ein kleines Binnenland und gehören jetzt zu den größten Investoren in Osteuropa. Aber das heißt nicht, dass es vielleicht andere, noch interessantere Immobilienmärkte gibt. Man muss nur seinen Blick schärfen.

TOP-GEWINN: Bei dieser Entfernung hilft nicht mal ein Feldstecher!

Neuhuber: Das ist sicher auch ein Grund, warum die Europäer bis dato in Asien mit Immobilien wenig gemacht haben. Wir haben unsere Emerging Markets halt schon in einer Distanz von ein bis drei Flugstunden.

Neuhuber: Weil es nicht nur große Risiken, sondern auch riesige Chancen in Asien gibt. Dort sind die Wachstumszahlen so unfassbar groß und so weit über Osteuropa, dass man, wenn man vorausschaut, sich einfach mit diesem Markt beschäftigen muss. In China werden in den nächsten Jahren 250 bis 300 Millionen Menschen vom Land in die Stadt übersiedeln. Das wird die größte Urbanisationswelle der Menschheitsgeschichte. Kaum einer kann sich vorstellen, was das für die Immobilienmärkte bedeutet. Die Chinesen wollen wohnen, arbeiten und einkaufen.

TOP-GEWINN: Und ich kleiner Österreicher kann da wie mitverdienen?

ZUR PERSON

Der 1964 in Linz geborene Mag. Alexander Neuhuber gründete 1988 sein eigenes Maklerunternehmen. 1993 wurde er Partner von DTZ Debenham Thorpe Zadelhoff, einem der größten weltweit tätigen Immobilien-Consulting-Konzerne. DTZ Neuhuber konzentrierte sich auf gewerbliche Immobilien und gehörte mit rund 2,5 Millionen Euro Jahreshonorarumsatz zu den Top Five der heimischen Makler.

2001 verkaufte Neuhuber seine Anteile um kolportierte zwei Millionen Euro an DTZ und gründete die MAGAN Holding GmbH. Seitdem berät er exklusive Privatklienten. Mit dem Millennium-Tower-Erbauer Georg Stumpf ist er auf dem Berliner Immobilienmarkt aktiv.

Seit 1996 gehört das ÖVP-Mitglied dem Wiener Landtag und Gemeinderat an. Derzeit fungiert Neuhuber als Planungssprecher der Wiener Volkspartei.

chen in China, finden aber keine fertigen Produkte. Es gibt in Shanghai kein fertiges Bürohaus mit sechs Prozent Rendite. Das musst du dir selbst entwickeln. Das bedeutet, dass wir bald eine große Anzahl von Immobilienfonds haben werden, die sich auf Immobiliendevelopment in Asien spezialisiert haben werden. Unter 100 Millionen Dollar Investition zahlt sich ein Development dort aber nicht aus.

TOP-GEWINN: *Selbst bauen bedeutet höheres Risiko nehmen und das ist nicht die einzige Hürde, oder?*

Neuhuber: Es gibt einige Hürden. Neben der Sprache und der fremden Kultur und dem Rechtssystem . . .

TOP-GEWINN: . . ., *also fast allem, . . .*



Foto: Reuters/Ciaro Cortes IV

In China werden in den nächsten Jahren bis zu 250 Millionen Menschen vom Land in die Stadt übersiedeln – auf dieser Überlegung basieren alle Hoffnungen der westlichen Immobilienfonds

Neuhuber: . . . braucht man viel Eigenkapital. Du kriegst nicht mehr als 50 Prozent im Land finanziert. Grund: Die Regierung tut alles, um eine Immobilienspekulationsblase zu verhindern. Und das ist sehr schlau.

TOP-GEWINN: *Beschränkungen und Vorschriften findet ein Kapitalist schlau? Es gibt ja auch u. a. eine Vorschrift in Shanghai, wonach 70 Prozent aller neugebauten Wohnungen kleiner als 90*

Quadratmeter sein müssen. Das ist doch die alte Planwirtschaft?

Neuhuber: Wenn du einem Chinesen das österreichische Mietrecht erklären willst, wird er dasselbe sagen. Nein, ich bleib dabei: das ist schlau. So erreicht man nämlich auch den neuen chinesischen Mittelstand als Kunden.

TOP-GEWINN: *Und man kann trotz der Vorschriften gut verdienen?*

Neuhuber: Die Chinesen, die ich kenne, verdienen alle massiv Geld. Mit Wohnprojekten mit 1.000 Einheiten und mehr. Es ist einfach die schiere Größe dieser Märkte, die es ausmacht. Was die Renditen betrifft, gilt genau dasselbe wie bei allen anderen Emerging Markets. Auf eingesetzte Eigenkapital musst du als Risikofonds zwischen 15 und 30 Prozent haben. Sonst greift kein Cerberus, Blackstone, Lone Star und wie sie alle heißen etwas an.

TOP-GEWINN: *Und die Chinesen suchen Kooperationspartner?*

Neuhuber: Ja, aus dem einfachen Grund, da sie nicht alles allein machen können. Bei diesen Riesenprojekten brauche ich auch als Milliardär Hilfe.

TOP-GEWINN: *Seitenblick auf Japan. Da sollen sich jetzt auch schon die deutschen Immobilienfonds tummeln. Dabei hört man dort von eher bescheidenen Renditen von vier Prozent. Mit Verlaub, da bleib ich mit meinem Geld, wenn ich eines hätte, gleich in Wien.*

Neuhuber: Falsch. Erstens gibt es dort fertige Bürohäuser um vier Prozent und zweitens kostet mich das Geld dort nix. Japan ist wegen des Leverage-Effekts* interessant. Bei einem Eigenkapitalanteil von zehn Prozent, Zinsen von 0,5 Prozent und einer Rendite von vier Prozent hat man einen unglaublichen Hebel aufs Eigenkapital.

TOP-GEWINN: *So rechnen auch ein paar Wiener Zinshausspekulanten mit ihren Fremdwährungskrediten . . .*

Neuhuber: So läuft die Sache aber. Auch bei den großen Fonds. No risk – no fun.

*) Unter Leverage-Effekt versteht man das Anheben der Rendite durch den Einsatz von Krediten. Siehe auch Beispiel im Immobilienkommentar.

IMMOBILIEN-KOMMENTAR

Kredite und Häuser: Die „Kleindienst-Methode“

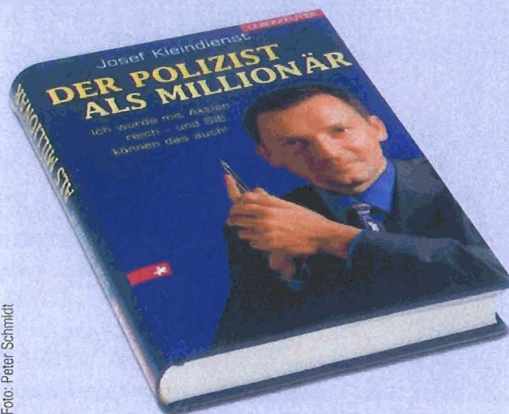


Foto: Peter Schmidt

Im Jahr 2001 beschrieb der Ex-Polizist **Josef Kleindienst** seinen Erfolgsweg. Immobilien waren damals für ihn nur gut als Pfand für Kredite

Das einzig Gute an Immobilien ist, dass man sie zu 100 Prozent bei der Bank belehnen kann. Dann nimmt man den Kredit und spekuliert an der Börse.“ Also sprach Josef Kleindienst, Ex-FPÖler, Ex-Polizist, Buchautor und nun erfolgreicher Immobilienmakler in Dubai, vor drei Jahren in einem GEWINN-Interview. Bei der „Kleindienst-Methode“ sind Immobilien Mittel zum Zweck. Kein Problem, solange es wie bei Kleindienst um ein privates Geschäft geht. Wenn aber nach demselben Prinzip Immobilien als Kulisse für eine nette „Story“ für gutgläubige Anleger erhalten müssen, liegt die Sache doch etwas anders. Wenn zum Beispiel halb leer stehende Wohnhäuser in obskure Fonds ausgelagert und die Anteile dieser Fonds über Finanzberater unters Volk gebracht werden oder wenn unter der Hülle einer Aktiengesellschaft immer neue Subfirmen gegründet werden usw.

Die Pleite der SEG Aktiengesellschaft war nicht die erste und sicher auch nicht die letzte ihrer Art.

Als kleiner Privatanleger sollte man vor allem eines vor Augen haben. Kleindienst hat Recht, wenn er sagt, dass man mit Immobilien allein kaum groß absahnen kann. Umgelegt auf den Kaufpreis machen die Mieteinnahmen bei einer Immobilie gerade einmal zwischen drei und acht Prozent pro Jahr aus. Fonds und AGs helfen sich deshalb mit „Kredithebeln“ und machen so aus „echten“ fünf Prozent herzeigbare 15 Prozent und mehr. Denn: Wenn ich mit nur 20 eigenen Euro am Jahresende vier Euro dazuverdient habe, bin ich prozentuell besser ausgestiegen, als wenn ich die vier Euro Gewinn mit einem Einsatz von 100 Euro geschafft hätte. Der Haken dabei: Für die 80 Euro, die ich mir im ersten Fall ausborgt habe, muss ich Zinsen zahlen. Und manchmal fehlt dann das Bargeld für die nächste Kreditrate und dann kippt die „Kleindienst-Methode“.

Markus Steinböck