



SCHUSTER, BLEIB BEI DEINEM LEISTEN

Gemeinsam mit der CREVO Marketing & Media KG hat der Bau & Immobilien Report zum Round Table geladen. Über Investitionen im ausländischen Immobilienmarkt diskutierten: Wolfgang Fessl von Zinshausspezialisten conwert, Immobilieninvestor Alexander Neuhuber, Geschäftsführer der Magan Holding, Anlageberater Marc Neuhauser von Finum Private Finance und Stan Hana, Leiter der Immobilien-Promotion bei Crevo Marketing & Media.

Von Bernd Affenzeller

„Ich habe weltweit alles ausprobiert – kein Vergleich. Der deutsche Markt ist am einfachsten.“

Report: Bevor wir uns den ausländischen Immobilienmärkten zuwenden, werfen wir einen kurzen Blick auf den Wiener Markt. Dazu ein paar Zahlen: Alleine im letzten Jahr haben Zinshäuser im Wert von 1,3 Milliarden Euro den Besitzer gewechselt. Dabei steigen die Kaufpreise aber deutlich schneller als die Mieten, die Renditen sinken. Wie ist die aktuelle Situation in Wien zu bewerten?

Wolfgang Fessel: Das Interessante ist, dass der Markt immer noch funktioniert. Früher ist es noch um Renditen gegangen, das hat sich seit 2008 völlig geändert. Die neue Triebfeder heißt Sicherheit. Es findet eine regelrechte Flucht in Sachwerte statt.

Marc Neuhauser: Man muss unterscheiden zwischen Konsum und Investment, zwischen Eigen- und Fremdnutzung. Beim Investment dominiert derzeit sicher die Angst, die die Leute aus anderen Anlagen wegtreibt. Man bekommt lieber wenig, das dafür aber sicher. Das Interesse wird auch in Zukunft nicht nachlassen, das heißt aber nicht, dass die Renditen steigen. Obwohl es natürlich auch in Wien gute Investments mit vernünftigen Renditen gibt.

Alexander Neuhuber: Aus meiner Sicht ist Wien aberwitzig teuer. Am Markt agieren derzeit vor allem zwei Käufertypen: Die Panikkäufer und die Pilotenspieler. Die Piloten kaufen Zinshäuser und hoffen, sie mit möglichst wenig Aufwand morgen weiterverkaufen zu können. Das funktioniert derzeit noch, diese Spiele haben aber ein Ende. Die Panikkäufer kaufen zu Renditen ein, die wirtschaftlich nicht begründbar sind. Das heißt aber nicht automatisch, dass wir auf eine Immobilienblase zusteuern. Denn heute sind im Gegensatz etwa zum Zinshauscrash Anfang der 90er-Jahre hauptsächlich Eigenkapitalkäufer am Markt. Denen sollte aber bewusst sein, dass die Wertsteigerung der nächsten zehn Jahre schon eingepreist ist. Es wird zwar für viele ein böses Erwachen geben, aber keine Blase, die platzt.

Report: Was bedeutet das für die Vermarktung von Immobilien? Verkaufen sie sich quasi von selbst?

Stan Hana: Wir haben immer noch genug zu

tun. Die Lage spitzt sich zu. Unsere Aufgabe ist es, die Immobilien so aufzupäppeln, dass sie schnell wieder verkauft werden können. Da gibt es eine enorme Nachfrage. Es werden jetzt auch Projekte in Angriff genommen, von denen man früher die Finger gelassen hat. Da sind qualitativ hochwertige Unterlagen umso wichtiger.

Report: Durch die angespannte Situation am heimischen Markt werden ausländische Märkte interessanter. Die conwert ist von Luxemburg bis in die Ukraine tätig. Wie geht es diesen Märkten?

Fessel: Wie alle Immobiliengesellschaften befinden uns auch wir in einer Konsolidierungsphase. Deshalb trennen wir uns auch von vielen Immobilien im Ausland, wo wir keine kritische Größe haben, um profitabel wachsen zu können. Übrig bleiben werden Österreich und Deutschland. Dabei ist vor allem der Berliner Markt sehr interessant. Dort kann man auch heute noch Objekte mit einer Rendite von 6 % oder 7 % in guter innerstädtischer Lage erwerben. Da sind wir sehr verwöhnt. Da kann Wien nicht mithalten.

Report: Herr Neuhuber, Sie sind seit vielen Jahren in Berlin aktiv. Sind Sie ein verwöhnter Mensch?



A. Neuhuber: »Ich suche seit 2004 den Haken am Berliner Zinshausmarkt – bislang ohne Erfolg.«

Neuhuber: In dieser Hinsicht bin ich tatsächlich verwöhnt. Als ich 2004 erstmals nach Berlin gekommen bin, habe ich mich gefühlt wie im Zinshauschlaraffenland. Ich habe mich dann gleich auf die Suche nach dem Haken gemacht, ihn aber bis heute nicht gefunden. Der Berliner Markt liefert Renditen zwischen 4 % in zentraler Lage irgendwo beim Kurfürstendamm und 8 % in schlichteren Lagen. Es gibt eine Faustformel für Berlin: Die Wiener Renditen mal zwei, das trifft es ganz gut.

Report: Wird es in dieser Tonart weitergehen?

Neuhuber: Ich sehe keinen Grund, warum sich das ändern soll. In Wien ist es in den letzten 15 Jahren auch kontinuierlich bergauf gegangen. In Berlin gehen die Preise erst seit zwei Jahren in die Höhe. Ich bin überzeugt, dass Berlin als echte deutsche Hauptstadt und europäische Metropole erst am Anfang des Weges steht. Das zeigt sich noch viel dramatischer bei Wohnimmobilien. Eigentumswohnungen in guter Lage gibt es in Berlin um 2.500 bis 3.500 Euro je Quadratmeter, da müssen Sie in Wien das Fünffache hinblättern. Berlin steht nach einem langen Trübenalter ein goldenes Zeitalter bevor.

Report: Herr Neuhauser, teilen Sie diese Euphorie und empfehlen Ihren Kunden Investments in Berliner Immobilien?



M. Neuhauser: »Es wird dauern, bis die Risikobereitschaft zurückkehrt. Die Ängstlichen werden länger ängstlich bleiben.«



W. Fessl: »Die Märkte in Osteuropa sind nicht tot. Aber die Erwartungshaltung hat einen gewaltigen Dämpfer erhalten.«

Neuhauser: Berlin ist sicher ein sehr interessanter Markt. Ich habe generell bei Immobilien in Ballungszentren ein besseres Gefühl, auch aufgrund der demografischen Entwicklung. Eine alternde Gesellschaft bevorzugt kurze Wege, und die sind nur in den Städten gegeben. Aufgrund des Doppelbesteuerungsabkommens mit Deutschland ist Berlin ein interessanter Markt. Für Investoren, denen die Rendite wichtig ist, ist Berlin sicher attraktiv.

Report: Macht es aus Sicht der Vermarktung einen Unterschied, ob eine Immobilie in Berlin oder Wien steht?

Hana: Für uns als Unternehmen nicht. Wir können den Berliner Markt dank moderner Kommunikations- und Kollaborationslösungen auch von Wien aus bearbeiten. Dabei haben wir auch festgestellt, dass sich der Berliner Markt in den letzten Jahren doch sehr verändert hat. Hat man vor wenigen Jahren noch vom Plan weg verkauft, geht heute ohne professionelle Unterlagen gar nichts mehr.

Report: Was macht den deutschen Markt so attraktiv?

Neuhauser: Ich habe mich weltweit mit Immobilieninvestitionen beschäftigt. Ich habe alles ausprobiert – kein Vergleich. Deutschland ist am einfachsten. Neben



S. Hana: »Noch vor wenigen Jahren hat man vom Plan weg gekauft. Heute geht ohne professionelle Unterlagen gar nichts.«

der Sprache ist vor allem auch das ähnliche Rechts- und Steuersystem ein großer Vorteil. Aber man muss auch festhalten: Berlin ist nicht Deutschland. Es gibt auch Märkte wie München, die eine ganz ähnliche Preisstruktur haben wie Wien. Dafür gibt es aber auch Zweitmärkte wie etwa Regensburg, Ingolstadt oder Freiburg, die interessant sind. Aber dort tut man sich als ausländischer Investor schwer. Einer der größten Vorteile von Berlin ist die Transparenz des Marktes. Deshalb kann man sich auch als Ausländer besser orientieren. Und weil sich viele deutsche Investoren in der ersten Euphorie nach der Wiedervereinigung eine blutige Nase geholt haben, war der Markt für ausländische Player weit offen.

Fessl: Berlin hat gegenüber den genannten Zweitmärkten auch einen weiteren, ganz praktischen Vorteil. Man kennt es und kann dem Investor sehr leicht erklären, wo sich ein Objekt befindet. Da tut man sich bei einem Vorort von Regensburg schon schwerer. Wenn es um die Rendite geht, sind auch Städte wie Leipzig oder Dresden interessant. Wir erleben dort eine immense Nachfrage.

Report: Herr Neuhauser, ist es für Ihre Kunden wichtig, ob eine Immobilie in Berlin, Leipzig oder Ingolstadt steht?

Neuhauser: Das mag vereinzelt der Fall sein. In der Regel ist aber wichtiger, welche Unternehmen, welche Personen hinter einem Projekt stehen. Wenn das Vertrauen gegeben ist, ist der Standort sekundär. Sehr wichtig sind für Anleger auch die Unterlagen. Aber da muss man natürlich aufpassen, dass nicht alles zu rosarot dargestellt wird.

Report: Wie rosarot werden die Unterlagen in der Regel gestaltet?

Hana: Die Unterlagen basieren auf den Daten, die wir vom Architekten bekommen. Natürlich wollen wir die Objekte von ihrer besten Seite zeigen. Es gibt aber auch Kunden, die plötzlich sehr fantasievoll werden und es mit der Realität auf einmal nicht mehr so genau nehmen wollen. Da ziehen wir dann schon auch die Reißleine. Aber im Endeffekt trägt die Verantwortung natürlich der Kunde.

Neuhauser: Die Vermarktung ist in Berlin auch sehr spannend. Ich habe festgestellt, dass die deutschen Maklerkollegen in der Aufbereitung deutlich besser sind als die österreichischen Standesvertreter.

Hana: Wir haben vor drei Jahren mit der Immobilien-Promotion begonnen. Unser erstes Ziel war, die Akquisepakete der Makler zu verbessern. Mit professionellen, schön aufbereiteten Unterlagen haben wir am Markt für einiges Aufsehen gesorgt.

Neuhauser: In Berlin war ein Zinshaus-Exposé ohne professionelles Fotomaterial schon vor sieben Jahren undenkbar. Da haben wir in Wien noch auf Steintafeln gemeißelt.

Report: Ein weiterer interessanter Markt in der näheren Umgebung scheint auch Tschechien zu sein, speziell Prag gilt als sehr attraktiv.

Hana: In Bezug auf Prag spüren wir eine sehr große Nachfrage. Viele Kunden fragen nach aktuellen Projekten. Ich habe aber das Gefühl, dass sich derzeit noch niemand so recht drüber traut.

Neuhauser: Es geistert ja schon länger die Idee eines Wien-Berlin-Prag-Fonds durch die Branche, aber ich sehe den Vorteil von Prag ehrlich gesagt nicht. Die gut erhaltenen Häuser, die nicht angerissen sind, wo noch keine Wohnungen verkauft sind, sind nicht sehr zahlreich. Und so viel

besser als in Wien sind die Renditen auch nicht. Warum soll ich eine Immobilie mit einer Rendite von 4 % in Prag kaufen, wenn ich in Berlin 6 % bekomme?

Report: Wo sehen Sie derzeit sonst noch interessante Märkte?

Fessl: Wir wollen keine neue Türe öffnen, sondern uns auf die Märkte konzentrieren, wo wir bereits sind und über eine kritische Größe verfügen, um ein stabiles Wachstum sicherzustellen. Aber generell wären natürlich Regionen wie der Ferne Osten interessant.

Neuhuber: Wenn es um Privatanleger geht, kann ich nur sagen: Schuster, bleib bei deinem Leisten. Das gilt auch geografisch. Von USA- und Asienfonds würde ich die Finger lassen, auch wenn die Rendite-Chancen natürlich attraktiv sind. Auch in Europa würde ich mich auf wirtschaftlich stabile Länder konzentrieren und alles, was zu weit südlich oder südöstlich ist, gleich einmal ausklammern. Wenn man das nötige Kleingeld hat, sind natürlich England oder die Schweiz attraktiv, aber sonst würde ich mit Österreich und Deutschland auf Nummer sicher gehen.

Neuhausner: Um Länder wie Griechenland oder Spanien würde ich auch einen großen Bogen machen. Die Frage ist, wann ich Chancen auf steigende Immobilienpreise habe. Da schmerzt eine Deflation mehr als eine Inflation. Dafür brauche ich ein Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum, besser eine niedrige Zinserwartung als eine hohe. Deshalb sehe ich auch Österreich und Deutschland derzeit vorne. Alles andere ist mir zu heiß.

Hana: Wien ist schon ein sehr guter Markt, ebenso Berlin. Ich bin aber auch vom tschechischen Markt, insbesondere Prag überzeugt. Ich glaube, dass sich da in Zukunft schöne Chancen eröffnen werden.

Report: Hätte ich Sie vor vier, fünf Jahren nach attraktiven Märkten gefragt, wären vermutlich Namen wie Polen, Ungarn, Slowakei, Bulgarien oder Rumänien gefallen. Keiner von Ihnen hat auch nur eines dieser Länder genannt. Fehlt die Ostfantasie der Vergangenheit oder sind die Märkte tatsächlich tot?

Fessl: Ich will nicht sagen, dass die Märkte tot sind. Aber die Erwartungen an diese Märkte haben durch die Entwicklun-



Wenn die Krise vorbei ist, kommt die Gier zurück und die Jagd nach der Rendite geht wieder los.



gen der letzten Jahre einen so schweren Dämpfer erhalten, dass die hohen Wachstumsfantasien praktisch vollkommen zerstört worden sind. Man sieht jetzt, dass alles viel langsamer geht. Und für dieses Tempo gibt es auch Alternativen mit weniger Risiko.

Neuhausner: In Märkten wie Bulgarien oder Rumänien herrscht absoluter Stillstand. Davon sollte man die Finger lassen. Andere Kultur, andere Sprache und auch die Rechtssicherheit ist nicht immer gegeben. Wozu also das Risiko eingehen? Das macht man nur, wenn die Differenz zwischen der Rendite am Heimatmarkt und im Zielgebiet entsprechend groß ist. Das ist aber nicht der Fall. Außerdem sehe ich auch nicht die großen, interessanten Projekte. Wenn schon Osteuropa, dann nur Polen oder Tschechien.

Neuhausner: Bei jedem Projekt gibt es wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Risiken. Bei den genannten Ländern ist das Ausmaß dieser Risiken für einen normalen Anleger viel zu groß. Ich sehe keinen Grund, warum ein Anleger dieses Risiko eingehen sollte.

Report: Wie kann man sich den Entscheidungsprozess für ein Investment im Ausland vorstellen? Was ist entscheidend: der Markt an sich, ein konkretes Projekt, interessante Rahmenbedingungen?

Fessl: Das hat sich in den letzten Jahren sehr verändert. Heute wird alles viel genauer geprüft. Ausgehend von der Unternehmensstrategie wird in der Regel ein gewisser Portfoliomix angestrebt. Das betrifft natürlich auch die regionale Streuung. Stellt man einen Überhang in einem Markt fest, wird man versuchen zu verkaufen und in einem anderen Markt zu kaufen. Bei conwert steht dabei der Sicherheitsgedanke im Vordergrund. Wir müssen also einen Markt suchen, der die geforderten Sicherheiten bietet.

Neuhausner: Wir gehen ganz ähnlich vor wie Fonds. Wir sehen uns die Fundamentaldaten von Ländern und Städten an und sondieren das Immobilienangebot. Das

kann bis zu einigen Monaten dauern. Nicht selten kommen wir dann zu dem Schluss, nicht zu investieren. Unterm Strich wird häufiger eine negative Entscheidung getroffen als eine positive.

Hana: Mich würde interessieren, ob es auch Anleger gibt, die Interesse an der Immobilienentwicklung haben. Wir hören immer wieder von Unternehmen, die in Deutschland aktiv sind, aber gar nicht alles selbst machen wollen. Die suchen händelnd nach Investoren.

Neuhausner: Ganz vereinzelt wird von Anlegerseite auch Interesse an Immobilienentwicklungen bekundet. Das sind aber absolute Ausnahmefälle.

Neuhausner: Es gibt derzeit kaum einen Investor, der selbst entwickelt. Auch nicht in Berlin. Investoren suchen ein fertiges, möglichst problemloses Projekt in gewachsener Lage, so risikofrei wie möglich. In Österreich nach Investoren zu suchen, die ein Projekt im Ausland mitentwickeln, halte ich für sehr schwierig.

Fessl: Selbst die conwert, die über ein eigenes Baudevelopment verfügt, würde diesen Schritt im Moment nicht setzen. Früher waren Entwicklungen gang und gäbe. Heute will man jedes zusätzliche Risiko vermeiden.

Report: Wird dieses ausgeprägte Sicherheitsbewusstsein noch länger andauern?

Neuhausner: Das hängt einzig und allein von der Krise ab. Nichts ist schlechter als das Gedächtnis von Anlegern. Wenn die Krise vorbei ist, kommt die Gier zurück und die Jagd nach der Rendite geht wieder los. Aktuell dominiert aber noch die Angst, Geld zu verlieren.

Fessl: Ich sehe derzeit keine Anzeichen, dass sich an dem ausgeprägten Sicherheitsbewusstsein in den nächsten drei bis fünf Jahren etwas ändern könnte.

Neuhausner: Nachdem wir jetzt einige aufeinanderfolgende Krisen erlebt haben, glaube ich auch, dass es länger dauern wird, bis die Risikobereitschaft zurückkehrt. Man kann davon ausgehen, dass die Ängstlichen dieses Mal etwas länger ängstlich bleiben als sonst. □