

„Die Stars zum Angreifen“

Die **Immobilienbranche** ist der **unmittelbare Gradmesser** für die **Regionen** und **Branchen**, die **nachhaltige Renditen** versprechen. Wohin die Pendel derzeit ausschlagen, darüber sprach **Sylvia Foissy**, **Initiatorin des Immobilien-Fachkongresses Greet Vienna**, der vom **20. bis 21. Mai im Palais Niederösterreich in Wien** stattfindet, mit CR Hans-Joachim Schlobach.

B+L: Greet Vienna steht für „Global Real Estate and Economy Talks“. Seit dem letzten Jahr hat es gerade in Osteuropa dramatische Umwälzungen gegeben. Was spricht die Branche heuer?

Foissy: Der russisch-ukrainische Konflikt und die damit verbundenen Sanktionen

Investoren als auch Immobilienentwickler die Reißleine ziehen.

B+L: Hat das Auswirkungen auch auf die anderen Länder Osteuropas wie etwa Ungarn, Tschechien, die Slowakei oder Rumänien?

Foissy: Ungarn ist ein Spezialfall. Dort läuft es schon etwas besser, auch Tschechien und die Slowakei sind zwar kleine, aber für Investoren und Immobilienentwickler interessante Märkte. Und in Rumänien sehen wir eine leichte Erholung, es ist aber weit von dem Boom entfernt, der dort bis 2008 herrschte.

B+L: Wo fließen die Investitionen heute hin, wo liegt der Fokus der Immobilienbranche?

Foissy: Der Fokus liegt derzeit in West-Europa, und hier ganz überdeutlich in Deutschland. Man kann dabei von

einem regelrechten Run auf diesen Markt sprechen, von dem natürlich auch Österreich profitiert.

B+L: Sind die Renditen in Deutschland so hoch, oder warum ist das so?

Foissy: Das Immobilien-Business ist auf mehrere Jahrzehnte hin ausgerichtet, d.h. Investoren und Immobilienentwickler suchen sich Märkte, die wirtschaftlich stabil sind, Renditen versprechen und langfristig Rechtssicherheit bieten. Sobald eines dieser Dinge fehlt, wird nicht investiert. So bieten die Märkte Ukraine und Russland

zwar sehr hohe Renditen, was dort jedoch fehlt, sind Stabilität und Rechtssicherheit. Und damit sind diese Märkte out.

B+L: Wer sind denn die Investoren heute?

Foissy: Nahezu klassisch kommen diese bei der Greet Vienna aus Deutschland und Österreich. Noch im letzten Jahr hatten wir viele Investoren und Immobilienentwickler beispielsweise aus Russland und der Ukraine hier in Wien. Sie wurden nahezu vollständig abgelöst von Besuchern aus der arabischen Welt und Nordafrika, d.h. ganz konkret aus Saudi Arabien und anderen Golfstaaten, Katar, Bahrain usw. Aber auch Investoren und Baufirmen aus der Türkei sind heuer zum ersten Mal da. Damit hat der Kongress eine Wendung zu einem internationalen Event genommen, der weit über Europa hinausgeht. Das war in dieser Form noch vor einem Jahr nicht absehbar.

B+L: Und diese vernetzen sich nun mit Immobilienentwicklern und Investoren aus Deutschland, Österreich,...

Foissy: Ja, diese Entwicklung hat uns sehr überrascht und wir freuen uns sehr darüber. Dadurch wird die Greet Vienna zu einem ganz besonderen Event, der in dieser Form in Europa seinesgleichen sucht.

B+L: Es gibt aber doch sehr große Immobilienmessen in Deutschland oder in Frankreich...

Foissy: Dazu müssen Sie wissen, dass Greet Vienna keine Messe im klassischen Sinne ist, obgleich immer mehr Aussteller diesen Event als Möglichkeit sehen, auch mit einem Stand Präsenz in Wien zu zeigen. Der Event ist als Kongress mit Ausstellungsmöglichkeiten konzipiert. Daher stehen die intensiven Gespräche der Leute untereinander, das Netzwerken und natürlich auch die Inhalte im Vordergrund. Hier können sich auch Regionen miteinander vernetzen...

B+L: Das Ganze ist also viel intimer, als das bei großen Messen der Fall ist?

Foissy: Richtig. Auf großen Messen ist zwar sehr viel Publikum und das ist auch



S. Foissy: „Der Fokus liegt heuer auf Deutschland.“

machen sich heuer ganz besonders bemerkbar. Die Investoren haben insbesondere in Russland versucht, ihre Projekte abzustößen und geplante Investitionen sind auf unbestimmte Zeit verschoben. In der Ukraine haben wir ein ähnliches Bild. Und das spüren wir auch auf der Greet Vienna.

B+L: Was ist der Grund?

Foissy: Vor allem die Unsicherheit dieser beiden Märkte, die bis zum Beginn des Konfliktes und der darauf folgenden Krise in jedweder Hinsicht boomten, lässt sowohl

gut so. Dort geht es um sehen und gesehen werden, Image usw. Das bringt natürlich auch eine entsprechende Hektik mit sich. Das sind also ganz andere Konzepte als das unsrige Eventkonzept. Wegen dieser Hektik meiden die Stars vielfach solche Großevents, und wenn sie dorthin gehen, gehen sie gewissermaßen in der Masse unter. Das hat auch seinen Charme, nämlich den der Anonymität. Auf der Greet Vienna sind die Stars der Branche jedoch zum Angreifen nahe. Das ermöglicht somit ganz andere Gespräche als auf einer hektischen, zeitgedrängten Messe. Es geht um die Qualität der Gespräche und das Networking, nicht um die Masse.

B+L: Kommen wir noch einmal zurück auf die Immobilienmärkte. Welche Bereiche liegen denn im Fokus des Interesses? Sie sind ja schon lange mit diesem Thema vertraut. Vergleichen Sie doch einmal Immobilienmessen vor fünf Jahren und heute ...

Foissy: Fünf Jahre sind in der Immobilienbranche ja eigentlich keine lange Zeit, aber damals standen vor allem Einkaufszentren und Büroimmobilien noch sehr hoch im Kurs. Die schossen damals noch wie Pilze aus dem Boden. Das hat sich bis heute jedoch gedreht. Der Markt ist für Neuentwicklungen von Einkaufszentren

ziemlich gesättigt. Heute stehen insbesondere in Deutschland Logistikimmobilien hoch im Kurs. Der Grund dafür ist einfach: Prosperierende Industriemärkte benötigen natürlich auch entsprechende Infrastrukturen für ihre Waren. Die Märkte in der EU erholen sich und darum werden solche Projekte auch weiterhin sehr interessant sein.

B+L: Welche Immobilien sind sonst noch gefragt?

Foissy: Alle Immobilien rund um das Thema Healthcare und um den Bereich der Senioren-Pflege. Insbesondere Investoren aus den arabischen Ländern und Afrika sind daran interessiert. Dort hat man zu diesem Thema eine ganz andere Sicht der Dinge. In Saudi Arabien sind Krankenhäuser wahre Paläste. Auch im Hinblick auf Pflegeheime ist ein großes Interesse zu bemerken. Daneben sind natürlich Wohnhäuser usw. die Klassiker. Denn gewohnt wird immer.

B+L: Wenn Sie Wünsche für die Zukunft frei hätten, welche wären das?

Foissy: Dass Regionen unseren Event mehr als Möglichkeit sehen, sich zu präsentieren. Wir bringen hier in Wien Immobilienentwickler und Investoren zusammen, die Standorte sind unterrepräsentiert. Es

bedarf aber auch der Standorte, wo solche Projekte gebaut werden können. In den Märkten, in denen wir uns bewegen, sehen wir das Regionenmarketing allerdings noch nicht sehr ausgeprägt – im Vergleich etwa zu den asiatischen Ländern. Hier werden ganze Regionen als Industriestandorte, Standorte für die Ferienindustrie, Wohnen etc. beworben.

B+L: Warum ist man in Europa so zurückhaltend damit?

Foissy: Man scheut den Weg, sich lautstark als Industriestandort, Ferienstandort, Wohnstandort etc. zu präsentieren, weil das natürlich auch Auswirkungen hat, die nicht von allen positiv gesehen werden. Darum fehlt nicht selten der Mut, sich beispielsweise zu einem Industriestandort zu bekennen, weil ein Mehr an Industrie nicht nur Arbeitsplätze und Wohlstand sichert, sondern auch Folgen hat wie etwa den Zuzug von außen, mehr Verkehr usw. Ähnliches gilt z.B. auch für die Tourismusbranche. Die einzigen, die hier einen anderen Weg gehen, sind die Briten. Und sie haben Erfolg damit.

B+L: Vielen Dank für das Gespräch.

*

► www.greetvienna.com