

Greet Vienna 2015: Ethik, Mut und Gesundheit

Diskutiert wurde über ein neues Denken in der Branche

Wojciech Czaja

2011 ist der Real Vienna die Lebensenergie ausgegangen. Mit der Greet Vienna („Global Real Estate and Economy Talks“) ist es zwar nicht gelungen, die Messe zu ersetzen, immerhin aber, den internationalen Immobilienmarkt in zumindest diskursiver Manier in Wien zu halten. Mittwoch und Donnerstag ging die diesjährige und nunmehr dritte Greet im Palais Niederösterreich mit mehr als 400 Besuchern über die Bühne.

„Der Immobilienmarkt ist sehr heterogen, und es zeigt sich, dass es immer schwieriger und immer unmöglicher wird, die Länder über einen Kamm zu scheren“, sagt Greet-Veranstalterin Sylvia Foissy. „Vor allem die neu aufkommenden Assetklassen wie Gesundheits- und Pflegeimmobilien sind sehr sensible Themen, die sich nicht nur national, sondern oft auch kommunal voneinander unterscheiden. Hier sind die Projektentwickler und Investoren gefordert, punktuell und sehr präzise auf die Marktanforderungen zu reagieren.“

Immer noch sei es meist sehr schwierig, für ein Pflegeobjekt eine gute Finanzierung zu bekommen, meinte Stefan Mayer, Managing Director der CaraVita Pflege-Management-Beratung mit Sitz in Bayern, in einem Panel. „Doch nicht nur die klassischen Pflegeheime, auch der barrierefreie Wohnbau presst: Es gibt in Deutschland 2,8 Millionen Menschen mit Bewegungseinschränkung, aber nur 700.000 barrierefreie Wohnungen.“ Der Investitionsbedarf, um dieses Gleichgewicht in den Griff zu kriegen, so Mayer, beträgt rund vier Milliarden Euro.

„Bis sich der Immobilienmarkt an diese neuen Aufgaben gewöhnt hat“, meint Foissy, „wird noch viel Zeit vergehen. Wir wissen über dieses Segment noch zu wenig. Aber wir wissen, dass es immer mehr Investoren gibt, die die Hürden der PPP-Modelle, der Abstimmung mit den Kommunen und der Auseinandersetzung mit dem Bedarf an unterschiedliche Pflege-Modelle durchaus bereit sind zu nehmen.“ Bis sich das herumgesprochen hat, hilft die Debatte rund um den Kassenschlager Retail-Facilities und Shoppingcenter. Der Saal war brechend voll.

Neben inhaltlichen Schwerpunkten gab es geografisch gruppierte Diskussionsrunden, etwa zu Wien, zur Danube-Region, zu Serbien, zur Türkei und zum arabischen Raum. Russland fehlte heuer komplett. Die politischen Entwicklungen, so Foissy, hätten viele österreichische Interessenten vom Markt vergraut. Diese blicken nun mit umso größerem Interesse nach Deutschland.

„Wir haben nicht nur 50 Prozent unserer Mitarbeiter, sondern auch 50 Prozent unseres gesamten Bestandes in Deutschland“, erklärte Daniel Riedl, CEO der Buwog Group. „Im Development konzentrieren wir uns auf die Big-Seven-Städte, im Asset-Management interessieren wir uns für Städte mit mindestens 200.000 Einwohnern, mit einer Universität und einem ICE-Bahnhof.“ Wichtig hervorzuheben: „Deutschland ist kein einheitlicher Markt, sondern sehr heterogen aufgestellt“, so Bruno Ettenauer, CEO der CA Immo. „Aus diesem Grund ist es auch sehr wichtig, ein Netzwerk zu haben, auf das man zurückgreifen kann.“

„In kritischer Phase“

Und dieses wird, wenn man die Aufgaben der kommenden Jahre ernst nimmt, auch dringend nötig sein: „Wie man es dreht und wendet, unterm Strich sind wir immer noch in einer kritischen Phase“, erklärte der ehemalige EU-Parlamentarier Hannes Swoboda in seiner Rede. „Es gibt zwar schon positive Anzeichen für eine Erholung und einen Aufschwung in der Eurozone. Um es jedoch mit den USA aufnehmen zu können, müssten wir unsere öffentlichen und privaten Investitionen um gut ein Viertel erhöhen.“

Vor allem im Bereich der Start-ups sei noch einiges zu holen. „Wien verzeichnet derzeit den stärksten Zuwachs an jungen Start-up-Unternehmen aller Zeiten, gegenüber New York, London und Berlin jedoch hinken wir immer noch weit hinterher.“ Mehr frischer Wind, mehr Mut, aber auch mehr Verantwortungsbewusstsein sei gefragt. Damit wird die Immobilienbranche endlich in ihre Schranken gewiesen. Ein kleines Pflänzchen namens Ethik und soziale Verantwortung keimt nun neben dem inflationären Immo-Begriff der Rendite.