

Messebericht

Impressionen, Innovationen und Impulse von der Expo Real 2007 in München

Lars Haugwitz

Die Messe München darf sich freuen. Denn mit der Expo Real 2007 schrieb sie eine zehnjährige Erfolgsgeschichte fort. Vom 8. bis 10. Oktober dieses Jahres traf sich die Immobilienwirtschaft in der Isar-Metropole. Das Interesse an der Branchenschau war diesmal sogar so groß, dass die Ausstellungsfläche von 52 000 Quadratmeter im Vorjahr um 20 Prozent auf 63 000 Quadratmeter ausgeweitet werden musste, was den Teilnehmern deutlich mehr Laufkondition und angesichts von sechs voll besetzten Hallen einiges an Orientierungsvermögen abverlangte.

Dabei hatte der Veranstalter unter den Ausstellern schon kräftig gesiebt. Kleinere Unternehmen wurden auf Gemeinschaftsstände verwiesen, während andere Gruppen, wie zum Beispiel Planungsbüros und Gewerkefachplaner, gar nicht erst eingeladen oder zugelassen wurden. Diese Exklusivität geißelten einige Teilnehmer als einen wenig originellen Versuch, etwas vom Glamour der Mipim in Cannes abzugreifen. Doch die meisten begrüßten das Konzept ausdrücklich. Denn trotz der Selektion präsentierten sich mit 1 823 (2006: 1 638) Ausstellern immerhin elf Prozent mehr als im vergangenen Jahr. Diese kamen aus 43 Ländern, während vor einem Jahr „nur“ 40 Staaten vertreten waren. Insgesamt stammten 485 Aussteller aus dem Ausland, das ist ein Fünftel mehr als im Vorjahr. Besonders groß war dabei das Interesse aus Russland, das mit 52 Ausstellern nach Deutschland das am meisten vertretene Land war. Erwartungsgemäß zahlreich präsent waren auch die direkten Nachbarstaaten Österreich (46 Aussteller), die Niederlande (42 Aussteller), die Schweiz (40 Aussteller) und Polen (39 Aussteller). Erstmals stellten sich auch Unternehmen und Regionen aus Indien, Indonesien, Island, Japan, Kanada, Lettland, Mazedonien, der Türkei und Tunesien vor.

Die hohe Akzeptanz der Messe spiegelte sich auch in der Besucherstruktur wider. Von den rund 22 000 Gästen waren laut Messeangaben immerhin 90 Prozent Entscheider, davon 58 Prozent in leitender Funktion und sogar jeder Dritte zählte zur ersten Führungsebene. Dass die Besucher im Schnitt 1,9 von drei Messetagen durch die Hallen streiften, wertet der Veranstalter als außerordentlich hohe Verweildauer. Damit hat die Expo Real zugleich bewiesen, dass sie nach wie vor eine Arbeitsmesse ist und als solche in der Immobilienwirtschaft offensichtlich auch geschätzt wird.

Attraktionen und Atmosphärisches

Allerdings scheint das vielen Ausstellern im zehnten Jahr nicht mehr zu reichen. Immer mehr versuchen deshalb, der gelobten Tüchtigkeit in den nüchternen Messehallen auch etwas von dem mediterranen Savoir-vivre entgegenzusetzen. Manches wirkt dabei eher bemüht als gekonnt, anderes beweist durchaus Feingefühl und Geschick. Die richtige Location und ihre zielkundenadäquate Nutzung sind – wie könnte es in der Immobilienwirtschaft anders sein – auch hier erfolgsentscheidend. Von der Münchener Prominentendisko P1 über das

hochfeine Lembach bis zur Praterinsel ist alles im Angebot. Wer keine der exklusiven Örtlichkeiten buchen konnte beziehungsweise die aufgerufenen Preise für unverhältnismäßig hielt, versuchte am Abend den sich rasch leerenden Messehallen durch Stand-Partys mit Livemusik etwas Heimeliges abzutrotzen. Ein neuer Trend ist auch, die Messe schon einen Tag früher einzuläuten, indem in die Hochburgen bayerischer Kultur geladen wird. Dabei ist das ausklingende Oktoberfest längst nicht mehr das einzige Angebot. Nicht ohne Hintersinn organisieren einige Unternehmen Alternativprogramme, bei denen zum Beispiel Harfenklänge und antikes Steingut Maßkrügen und Gassenhauern entgegengesetzt werden.

Diese Geschäftigkeit vor und erst recht während der drei Messetage machte deutlich, dass die Expo Real wie kaum eine andere Veranstaltung genutzt wird, um Netzwerke zu knüpfen und zu pflegen, Geschäfte anzubahnen und Trends auszumachen. Entsprechend präsentierte sich die Branche in bester Laune, aber nicht mehr so euphorisch wie im vergangenen Jahr, als vor allem kapitalmarktaffine Immobilieninvestoren auf dem Höhepunkt ihrer Kauflust angekommen waren. Von einem Durchschlagen der Vertrauens- und Liquiditätskrise, die den Kapitalmarkt seit dem Subprime-Desaster am US-Hypothekenmarkt heimsucht, will die hiesige Immobilienwirtschaft nichts spüren. „Kein deutsches Problem“, heißt es zumeist.

Dennoch gibt es auch Mahner. „Die Stimmung ist besser als die Lage“, urteilt beispielsweise Eurohypo-Vorstand Jürgen Plesser, dem ein Hang zur Schwarzseherei wahrlich nicht nachgesagt werden kann. In der Immobilienwirtschaft sei noch nicht erkannt worden und vielleicht auch tatsächlich noch nicht spürbar, so begründet er, dass sich Finanzierungen verteuern werden und sich dadurch manche Projekte und Transaktionen, wenn überhaupt, dann nur noch mit wesentlich mehr Eigenkapital realisieren lassen. Zustimmung erfährt Plesser von Claudio Lagemann, der bei der HSH Nordbank AG, Hamburg/Kiel, den Unternehmensbereich Immobilienkunden leitet. „Die Stimmung ist verhaltener geworden auf den Immobilienmärkten der Welt. Die Marktteilnehmer können mit Blick auf die angespannte Finanzierungssituation in der Bankenwelt noch nicht abschätzen, wie sich dies auf die Preise der verschiedenen Anlageklassen auswirken wird“, meint er.

Zu einer ähnlichen Einschätzung kommt auch Roger Barris, der zwar Managing Director und European Head der Merrill Lynch Global Principal Investment Group ist, in diesem Fall aber ausdrücklich seine persönliche und nicht die Meinung von Merrill

Lynch wiedergibt. Er hält die Preise auf den Immobilienmärkten nach wie vor für zu hoch und sieht in den sich abzeichnenden Korrekturen eine gesunde Marktreaktion. Aus seiner Sicht hat vor allem die Seite der Verkäufer die Tendenzen noch nicht voll erkannt, weshalb viele Anbieter noch immer der Illusion nachhängen, dass sie zu den Höchstpreisen des Vorjahres verkaufen könnten. Dagegen sind die potenziellen Erwerber längst nicht mehr bereit, so hohe Preise zu zahlen. Denn im Zuge steigender Zinsen und der Vertrauenskrise an den Kapitalmärkten haben sich die internationalen Investmentbanken und opportunistischen Fonds ein gutes Stück aus dem Markt zurückgezogen. „Es ist eine drastische Reduktion der großen Transaktionen in Europa und Deutschland zu erwarten“, meint er. Die weitere Entwicklung an den Immobilien-Investmentmärkten werde daher wesentlich von den Auswirkungen der

zenden der CA Immo International AG, Bruno Ettenauer, wichtig, um von institutionellen Anlegern wahrgenommen zu werden, um ausreichend Fungibilität der Aktien sicherzustellen, um weiter wachsen zu können und um kostendeckend zu arbeiten. Für etwa eine Milliarde Euro hat die Gesellschaft



Über 1800 Aussteller auf 63 000 Quadratmetern



Kreditmarkt-
krise auf die US- und die Weltwirt-
schaft im Laufe der nächsten Monate abhängen.

Neue Produkte für Investoren

Der Rückzug der Opportunisten eröffnet allerdings mittel- und langfristigen Investoren, die aufgrund höheren Eigenkapitaleinsatzes weniger kapitalmarktabhängig sind, neue Chancen im Einkauf. Statt großer, inhomogener Portfolios werden mittlerweile in erheblichem Umfang Einzelobjekte sowie kleinere, homogene Bestände gehandelt, sodass das Transaktionsvolumen in Europa und Deutschland insgesamt auf hohem Niveau bleiben dürfte. Zu dem anhaltend hohen Investoreninteresse trägt auch bei, dass sich die Palette der angebotenen Immobilien-Anlageprodukte deutlich erweitert.

So will die **CA Immo** im ersten Quartal des kommenden Jahres ihre deutschen Immobilien in einen REIT einbringen, der ein Gesamtvolumen von etwa zwei Milliarden Euro haben soll. Diese Größenordnung ist nach Meinung des Vorstandsvorsit-

bereits Immobilien erworben, darunter für rund 800 Millionen das Leo-II-Paket des Landes Hessen. Bei der Platzierung soll der REIT zu zwei Dritteln in Cash-Flow-orientierte Core-Immobilien und zu einem Drittel in sogenannte Value-added-Objekte investiert sein. Passende Liegenschaften gibt es nach Aussage Ettenauers genug. Allerdings bestätigt er die Ansicht von Roger Barris, dass sich Preisvorstellungen der Verkäufer noch deutlich von denen der Kaufinteressenten abheben, weshalb sich seine Gesellschaft in den vergangenen Monaten mit Akquisitionen noch zurückhielt. Gedacht ist das Produkt vor allem für deutsche Anleger, wobei der Streubesitz lediglich zwischen 25 und 49 Prozent betragen soll. Denn mittelbar und unmittelbar will CA Immo 51 Prozent dieses REITs kontrollieren. Weitere

Messebericht

Großaktionäre des REITs sollen demnach nicht mehr als ein knappes Viertel der Anteile halten können.

Ausschließlich für institutionelle Investoren ist die **Invesco Real Estate GmbH**, München, auf Immobiliensuche. Lautete die Stoßrichtung des bis 2004 zur HVB gehörenden Asset-managers bisher, für deutsche Anleger Objekte im Ausland zu akquirieren, so gilt es nach der Übernahme durch die Invesco auch für US-Investoren Anlageobjekte in Deutschland einzukaufen. Aufgrund der hohen Preise wurden bislang jedoch erst zwei Objekte übernommen. In den kommenden drei bis fünf Jahren will die Gesellschaft mit erweitertem Akquisitionsteam zwischen 500 Millionen und einer Milliarde Euro investieren, erklärt Geschäftsführerin Ute Geipel-Faber. Geplant ist zudem, einen europäischen Fonds mit einem Volumen von zwei Milliarden Euro aufzulegen. Wurden in der Vergangenheit deutsche Spezialfonds als Anlagevehikel genutzt, so würden jetzt vor allem Luxemburger Strukturen wie Sicav und FCP bevorzugt, weil diese hinsichtlich der Regulierung und der Fremdfinanzierung deutlich flexibler seien.

Hohes Anlegerinteresse registrieren auch die Geschlossenen Immobilienfonds, doch macht ihnen ebenfalls die Knappheit an bezahlbaren Objekten zu schaffen, wie der Vorstand der **Hahn Immobilien-Beteiligungs AG**, Norbert Kuhn, beklagt. Der auf großflächige Einzelhandelsobjekte spezialisierte Fondsiniciator registriert derzeit bei Schoppingcentern Kaufpreise, die bis zum 22-fachen der Jahresmiete reichen, während für Fachmärkte bis zum 17-fachen der Jahresmiete gezahlt werde.

Neue Positionen

IVG Nach Abschluss der strategischen Neuausrichtung der **IVG Immobilien AG**, Bonn, präsentierte sich das Unternehmen auf der Expo Real erstmals unter neuem Logo. Zusätzlich haben die vier Geschäftsbereiche Investment, Fonds, Development und Kavernen eigene Sub-Logos erhalten, bei denen der englischsprachige Name des Segments hinzugefügt wird. Von dem klaren Design erhofft sich das Unternehmen eine stärkere Außenwahrnehmung.

Zwar zeigte sich die **Aareal Bank AG**, Wiesbaden, in diesem Jahr noch unter dem gewohnten Erscheinungsbild, doch will sich das mittelständische Unternehmen demnächst ebenfalls ein neues Logo geben, um seine Neupositionierung auch nach außen zu unterstreichen. Das vor Jahresfrist zunächst für Skandinavien umgesetzte Hub-Konzept für die Kreditakquisition wurde zwischenzeitlich weiterentwickelt, indem jetzt von Warschau aus das gesamte Osteuropageschäft steuert wird. Durch weitere Hubs in Asien und den USA will die mittelständische Immobilienbank zu einem Global Player aufsteigen, wie Wolf Schumacher darlegt. Doch nicht nur in der internationalen Gewerbefinanzierung sieht er sein Haus gut positioniert, mittlerweile ist auch das zweite Geschäftsfeld Dienstleistungen/Consulting, wo vor allem das Serviceangebot für die Wohnungswirtschaft gebündelt ist, profitabel. In den beiden ersten Quartalen dieses Jahres schrieb das Segment, das im Wesentlichen aus der IT-Schmiede Aareon besteht,

hintereinander schwarze Zahlen und verdiente 19 Millionen Euro vor Steuern. Bis 2009 sollen daraus 50 bis 60 Millionen Euro werden.

Da sich die Investmentbanken aufgrund der schwierigeren Refinanzierungslage bei der internationalen Immobilienfinanzierung derzeit stark zurückhalten, sehen spezialisierte Immobilienbanken wie Eurohypo und Hypo Real Estate, die eine breitere Palette an Instrumenten nutzen können, wachsendes internationales Geschäftspotenzial. Aus diesem Grund baut momentan auch die **Westdeutsche Immobilienbank AG**, Mainz, ihre Kapitalmarktaktivitäten deutlich aus und will sie zu einer weiteren Säule ihres Geschäfts machen. Zudem möchte sich die **Deka-Bank Deutsche Girozentrale**, Frankfurt am Main, als bedeutender gewerblicher Immobilienfinanzierer positionieren, wie Immobilienvorstand Matthias Danne ankündigt. Dessen Pläne dürfen durchaus als ambitioniert bezeichnet werden, will er doch hinter Eurohypo und Hypo Real Estate die Nummer drei in Europa werden.

Dabei verfolgt der ehemalige Eurohypo-Vorstand nicht nur den gleichen, erfolgreichen Buy-and-Manage-Ansatz wie die beiden marktführenden Wettbewerber, sondern hat mit Anni Hönicke auch gleich eine Expertin für die internationale Akquisition von der Eurohypo abgeworben. Bis Anfang Oktober hat die Deka-Bank bereits Immobilien in Höhe von einer Milliarde Euro finanziert, bis Jahresende sollen es zwei Milliarden Euro werden. Bis Ende 2008 hat sich das Kreditinstitut Immobilienfinanzierungen in Höhe von fünf Milliarden Euro vorgenommen. Um in den wichtigsten Zielmärkten vor Ort präsent zu sein, steht die Eröffnung eines Pariser Büros unmittelbar bevor. New York, London, Tokio und weitere europäische Metropolen sollen folgen.

Bewertung und Due Diligence

Durch Basel II und das Vordringen internationaler Bilanzierungsvorschriften wird der Immobilienbewertung wachsende Aufmerksamkeit zuteil. Entsprechend zahlreich waren auch spezialisierte Dienstleister. Die **Tüv Süd Immowert GmbH**, München, stellte ihren Due-Diligence-Service und das Objektbesichtigungsangebot Immovisit vor. Dabei nutzt der Tüv Süd sein gesamtes Know-how und erstellt neben einem Wertgutachten auch Gutachten zur Qualität der Bausubstanz und der technischen Anlagen. Hier profitiert der Tüv laut Holger Busch, Branchenmanager Immobilien, von der Tatsache, dass viele Anlagen in den Gebäuden, ob Klimaanlage, Aufzug oder Dachkonstruktion, bereits regelmäßig auf ihren technischen Zustand hin geprüft werden.

Solch ausführliche Bewertungen haben freilich den Nachteil, dass sie sehr zeit- und kostenintensiv sind, sodass sich potenzielle Verkäufer beziehungsweise Investoren nicht immer sicher sind, ob zum Zeitpunkt der Fertigstellung des Gutachtens der ermittelte Wert noch mit dem am Markt zu realisierenden Wert übereinstimmt. Schneller geht es zwar mit standardisierten Verfahren, doch besteht bei individuellen Immobilien die Gefahr von zu großen Varianzen. Praktikabel scheinen standardisierte Bewertungen dagegen bei Logistik- und Hallenimmobilien, da diese aufgrund der technischen Mindestanfor-

derungen relativ vergleichbar sind. Die **Realogis Immobilien GmbH**, München, hat auf der Expo Real ein Modell vorgestellt, mit dem Investoren und Eigentümer in kürzester Zeit den Wert einer Halle relativ genau schätzen können. Bei dem patentierten „Realogis Nutzwertverfahren“, das auf der Auswertung von über 100 Transaktionen beruht, soll die Abweichung vom tatsächlich realisierten Wert maximal fünf Prozent betragen.

Wachsendes Umwelt- und Kostenbewusstsein

Auch wenn das Immobiliengeschäft in erster Linie ein lokales ist, kann sich die Immobilienwirtschaft globalen Entwicklungen nicht entziehen: Folglich hat auch die Erderwärmung bei Vermietern und Mietern von Gewerbeimmobilien den Bewusstseinswandel begünstigt. Nachhaltigkeit war eines der zentralen Themen

und Kostenpositionen im Vordergrund stehen, um auf deren Basis den Energie- und Leistungseinkauf zu verbessern und Kostenkontrolle zu erlangen. Auch für die Immobilieneigentümer würden sich die Investitionen rechnen. Denn durch die Senkung der Mietnebenkosten könnten im Wettbewerb günstigere Mietpreise aufgerufen werden beziehungsweise kann der Nettomietpreis um die Kosteneinsparungen erhöht werden.



Rund 20 000 Besucher, davon 90 Prozent Entscheider



während der drei Messtage. Denn immerhin entfallen derzeit etwa 30 Prozent der Emissionen in Deutschland auf die Erstellung und den Betrieb von Immobilien. Folglich wittern vor allem spezialisierte Berater in diesem Geschäftsfeld große Chancen. So präsentiert sich die **Drees & Sommer AG**, Stuttgart, mit Konzepten für nachhaltiges Bauen und Modernisieren von Gebäuden. Dies fange nach Auskunft von Vorstand Ralf Schwiede bereits bei der Wahl des Standortes und seiner Anbindung an öffentliche Infrastrukturen an, setze sich bei den Baumaterialien fort und münde am Ende auch in der Optimierung der Betriebskosten – vor allem des Energieverbrauchs – über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie.

Dazu stellt auch die zum Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB), Berlin, gehörende **VÖB-Service GmbH**, Bonn, mit En-Control und Geb-Control zwei Produkte vor, welche die Energie- und Unterhaltskosten von Bürogebäuden dauerhaft senken sollen. Beide Leistungsangebote stellen vor allem auf die Optimierung des technischen und kaufmännischen Facility Managements ab, bei dem neben der Modernisierung der Klimatechnik auch die Erfassung der Verbrauchs-

Bei allen technischen und kaufmännischen Raffinessen wissen die Berater allerdings auch, dass die beste Innovation, das effizienteste System und der günstigste Vertrag keine Kosten sparen, wenn sich die betroffenen Menschen nicht kostenoptimal verhalten. Oftmals reichte es daher bereits aus, Mitarbeiter auf Energieverschwendung und Einsparmöglichkeiten hinzuweisen, um immobilienbezogene Betriebsaufwendungen erheblich zu reduzieren. Mit der Betonung der Nachhaltigkeit hat die Expo Real erneut einen wichtigen Impuls für die Zukunft der Immobilienwirtschaft gegeben und damit ihre herausragende Bedeutung als Meinungsforum und Trendinitiator unterstrichen. Diesem hohen Anspruch gilt es auch künftig gerecht zu werden – das nächste Mal vom 6. bis 8. Oktober 2008. ■