

Messebericht

Expo Real 2011: zuversichtliche Investoren versus vorsichtige Banken

Einige Teilnehmer erinnerte die Expo Real 2011 an die Veranstaltung im Jahr 2007, weil sich sowohl die Hallen als auch die Auftragsbücher gut füllten. Andere wähten die Messe dagegen „im Auge des Orkans“. Beide Meinungen sind charakteristisch für die Stimmung Anfang Oktober auf Europas größter Messe für Gewerbeimmobilien. Erstere spiegelt das Lageurteil vieler Immobilienunternehmen wider, die zwar in der anhaltenden Banken- und Staatsschuldenkrise Gefahren für die Konjunktur sehen, aber noch nicht spüren. Die zweite Einschätzung ist so oder ähnlich von vielen, wenngleich nicht allen Immobilienfinanzierern zu hören. Dass die Ansichten in diesem Jahr derart unterschiedlich sind, ist einerseits bemerkenswert, andererseits liegt es aber wohl in der Natur der Sache: Wer wie die Immobilienunternehmen Millionenbeträge in die Schaffung eines einzelnen Produkts investiert und von dessen Absatzerfolg abhängig ist, muss Optimist sein – Aufgabe der Banken und Finanzierer ist dagegen das Abwägen und Managen von Risiken.

Selten war eine Expo Real in ihrem Stimmungsbild so ambivalent wie anno 2011. Misstraute die Immobilienwirtschaft im vergangenen Jahr noch dem überraschend starken Konjunkturaufschwung, strotzt sie diesen Herbst vor Zuversicht, obwohl das sich eintrübende volkswirtschaftliche Klima und die Gefahren für die Finanzmärkte allen Anlass zur Sorge geben. Damit scheint sich wieder einmal zu bestätigen, dass die Immobilienkonjunktur dem Zyklus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung um ein bis zwei Jahre hinterherläuft. Denn während sich die Immobilienwirtschaft noch über stabile

Flächenumsätze und – zumindest in den Top-Lagen und -objekten – anziehende Immobilienpreise freut, wagen vor allem die Immobilienfinanzierer den Optimismus derer, die Immobilien bauen, kaufen und vermieten, nicht zu teilen.

Drei Krisenlinien

Konkret nennt Deka-Bank-Chefvolkswirt Ulrich Kater auf der Hauptpressekonferenz der Messe drei sich aktuell kreuzende Krisenlinien: erstens die immer noch unter den Altlasten der Finanzkrise ächzenden Bankbilanzen, zweitens die wegen zu hoher Schuldenquoten schwachen Staatsanleihemärkte und drittens die unsichere Zukunft des Euro. Zusammen lassen diese drei Faktoren die Stressindikatoren sogar über das Niveau kurz nach der Lehman-Pleite hochschnellen. Erwartungen an eine schnelle Lösung dieser Probleme dämpft er. Es wird Jahre brauchen, bis die Banken ihre Altlasten ausgeschwitzt, die Staaten ihre Sparmaßnahmen umgesetzt und das Vertrauen in die gemeinsame Währung wiederhergestellt haben.

Tatsächlich färben die Unsicherheiten an den Kapitalmärkten auch auf die Unternehmen ab. Seit nunmehr sieben Monaten in Folge verschlechtern sich die Wachstumserwartungen der hiesigen Wirtschaft. Im September sank der Geschäftsklimaindex des

Münchener Ifo-Instituts auf 107,5 Punkte. Zwar wird die Geschäftslage mit 117,9 Punkten fast genauso gut wie im Vormonat eingeschätzt, aber die Erwartungen gingen merklich auf 98,0 Punkte zurück. Denn es ist offensichtlich, dass Sparanstrengungen bei den wichtigsten Handelspartnern wahrscheinlich auch zu einer geringeren Nachfrage nach deutschen Produkten, vor allem Investitionsgütern, führen werden. Einen Konjunkturreinbruch wie 2009 fürchten die Unternehmen zwar nicht, wohl aber eine Schwächephase.

Zumindest für Europa wird von einer stabilen Entwicklung der Bürobeschäftigten ausgegangen, sodass die Erholung der Immobilienmärkte anhalten dürfte. Vor allem in London, Stockholm und Warschau steigen die Mieten. Auch für die deutschen Immobilienmärkte werden die Perspektiven als gut angesehen. Ungebrochen dynamisch entwickelt sich die Immobiliennachfrage in den asiatischen Prosperitätszentren, wo nach wie vor das größte Potenzial für Immobilieninvestoren gesehen wird. In Nordamerika sollte derweil zumindest an den Mietmärkten langsam fester Boden erreicht sein.

Dass sich die Immobilienwirtschaft von der Nervosität an den Kapitalmärkten und den drohenden Gefahren für die Konjunktur weitgehend unbeeindruckt gibt, ist trotzdem bemerkenswert, denn kaum eine andere Industrie ist so abhängig von Fremdkapital. Etwa die Hälfte aller Kredite in Deutschland werden für den Bau oder den Kauf von Immobilien verwendet, rechnet die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft vor. Entsprechend eindringlich warnen die Verbände vor einer Kreditverknappung. Politik ohne Rezepte, Finanz-



märkte ohne Vertrauen und höhere Kapitalanforderungen an Banken und Versicherer – diese Mixtur ist insgesamt Gift für die Konjunktur.

Engpass Kredit

Als Rezessionspropheten wollen sich die Kreditinstitute nicht missverstanden wissen, aber in der zunehmenden Immobiliennachfrage sehen sie nicht nur gute Zeichen, sondern auch die Flucht in einen vermeintlich sicheren Anlagehafen. Entsprechend reicht ihre Stimmungslage über ein „Zufrieden“ kaum hinaus. Manches Haus fährt gar nur „auf Sicht“, einige „stochern im Nebel“ oder „halten die Füße ganz still“. Bloß keinen Fehltritt riskieren, ist noch immer das Credo der Stunde. Mit Risiko, so die einhellige Überzeugung, könne umgegangen werden, weil es, mit gewissen Eintrittswahrscheinlichkeiten versehen, kalkuliert und bepreist werden kann. Was jedoch derzeit lähmt, ist die Unsicherheit hinsichtlich exogener Entwicklungen, die keine Aktionen, sondern nur Reaktionen erlaube.

Finanzierungen, so versichern die Pfandbriefbanken, könnten Immobilieninvestoren und Projektentwickler weiterhin bekommen, doch von wem und zu welchen Konditionen hängt wesentlich von den Refinanzierungsmöglichkeiten ab. So sind derzeit Beleihungsausläufe über das per Pfandbrief refinanzierungsfähige Niveau die Ausnahme und aufgrund der schwierigen ungedeckten Refinanzierung der Banken teuer. Doch 40 bis 50 Prozent Eigenkapitaleinsatz sind für Immobilieninvestoren oft nicht attraktiv und für Projektentwickler mitunter gar nicht darstellbar. So wächst die Zahl der Mezzanine-Kapitalgeber. Dass sich deren Produkte jedoch im Markt momentan noch schwer verkaufen lassen, wird unisono mit den hohen Preisen erklärt.

Ein weiteres Phänomen: Die Kreditlaufzeiten verkürzen sich weiter. Zehnjährige Finanzierungen sind die Ausnahme, heißt es von den Banken. Aktuell haben die Kredite in der Regel Laufzeiten zwischen drei und fünf Jahren. Dafür ist einerseits das momentane Kapitalmarktumfeld verantwortlich, in dem Pfandbriefgläubiger Kurzläufer zwischen zwei und fünf Jahren bevorzugen. Andererseits sind auch die Immobilieninvestoren nicht bereit, den als sehr hoch empfundenen Eigenkapitaleinsatz langfristig festzuschreiben. Sie hoffen vielmehr, dass sich die Lage an den Finanzmärkten in wenigen Jahren soweit beruhigt und normali-

siert hat, dass sie ihre Kredite dann durch neue Finanzierungen, die mit weniger Eigenkapitalanteil auskommen, ablösen können.

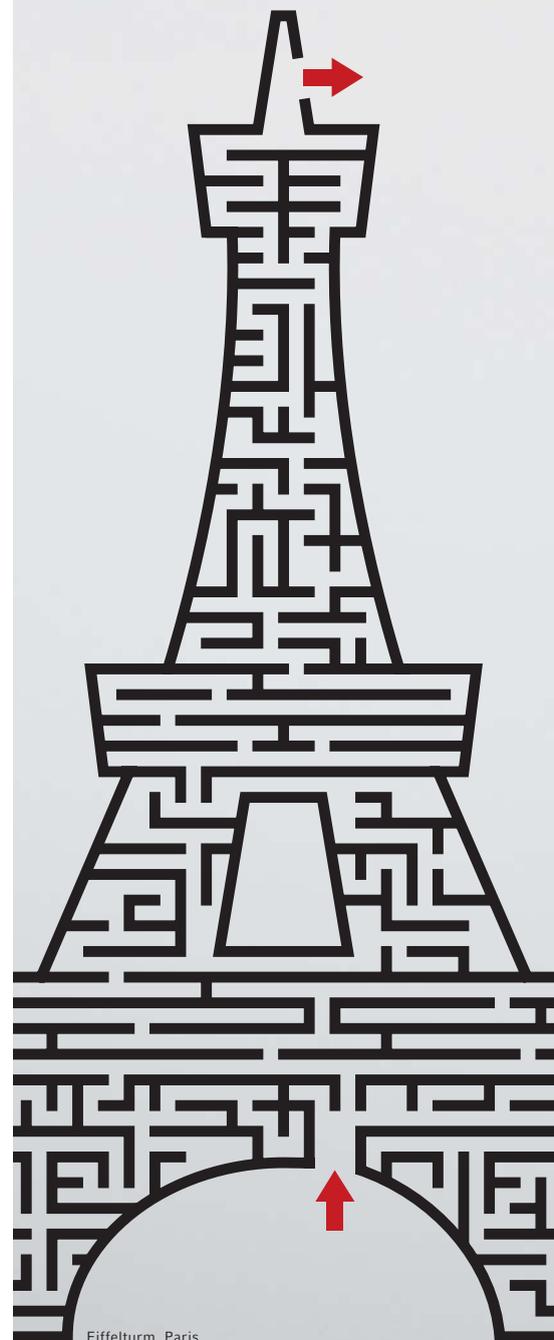
Derweil probieren Projektentwickler und Immobilienunternehmen neue Wege der Kapitalbeschaffung. Eine Möglichkeit, die zumindest bis zum Sommer dieses Jahres durchaus attraktiv war und häufig genutzt wurde, führt über die Börse. Sowohl Erstplatzierungen als auch Kapitalerhöhungen waren zu sehen. Darüber hinaus gelang einigen Unternehmen wie zum Beispiel der DIC während eines schmalen Zeitfensters die Platzierung von Unternehmensanleihen. Allerdings stellen die Papiere eher einen Testballon dar, um möglicherweise künftig die Finanzierung auf eine breitere Basis zu stellen. Denn naturgemäß ist der Aufwand für eine solche Debütemission sehr hoch, zumal die Investoren von Erstemittenten in der Regel erhöhte Risikoprämien fordern. Ähnliches gilt für sogenannte Hypothekenanleihen, deren Markt jedoch noch sehr klein ist und für die sich deshalb noch kein Standard etabliert hat.

Alternative Finanzierungen

Einfacher erscheint dagegen die Auflage von Immobilien-Spezialfonds, weil mit ihnen – im Gegensatz zu Anleihen – institutionelle Investoren gezielter angesprochen werden können. So wächst die Zahl der Anbieter rapide. Befördert wird die Entwicklung durch Kapitalanlagegesellschaften (KAG), die ihre Plattformen und ihr Know-how auch oder ausschließlich Dritten zur Verfügung stellen. Diese Arbeitsteilung erlaubt Immobilien-gesellschaften sehr schnell die Erschließung neuer Investorengruppen, birgt aber durchaus rechtliche Risiken, denn Eigentümer der Objekte – mit allen Rechten und Pflichten – ist im juristischen Sinne die Service-KAG, nicht mehr das Immobilienunternehmen.

Doch längst haben auch Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke die neuen Möglichkeiten am Immobilienmarkt erkannt und sind gewillt, sie für sich zu nutzen. Joint Venture mit Bauträgern, Projektentwicklern und Immobilien-gesellschaften sind schon jahrelang erprobt. Neu ist, dass vor allem die Assekuranz verstärkt als Kreditgeber für gewerbliche Immobilien und Portfolios auftritt. Dabei bieten die Versicherer Beleihungsausläufe von bis zu 80 Prozent an und gehen damit deutlich stär-

Lokale Expertise,
die wegweisend ist.



Jeder Immobilienmarkt ist anders. Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie von Anfang bis Ende durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen – in jedem unserer zehn Märkte.

**EURO
HYPO**

COMMERZBANK 
Group

a passion for solutions.



ker ins Risiko als es viele Banken derzeit wagen würden beziehungsweise können. Dafür suchen die Versicherer jedoch vor allem langfristige Anlagen. Sie bevorzugen Laufzeiten von 15 Jahren und mehr. Ein Nischensegment ist dies längst nicht mehr. Immerhin stellen Versicherungen in Europa rund 40 Prozent des Gesamtkreditvolumens.

Eine Gefahr für ihr Geschäft wollen die klassischen Immobilienfinanzierer in den jüngsten Entwicklungen jedoch nicht erkennen. Vielmehr begrüßen sie die Belebung des Wettbewerbs. Tatsächlich decken Versicherungen und Pensionskassen mit ihrem Angebot einen Bedarf ab, der von anderen Immobilienfinanzierern teilweise nicht oder nicht mehr getragen wird.

Die Messe als Standortmarketing

Wie bereits in den Vorjahren schlug auf der Expo Real erneut auch die große Stunde des Standortmarketings. Vor allem die Wirtschaftsförderer der deutschen Länder, Städte und Regionen zelebrieren in München traditionell ihr Hochamt. Dabei scheuen Kreise und Kommunen von Aachen bis Zwickau keine Mühe, um für sich als attraktive Wirtschaftsregionen mit zukunftsfähigen Industrien zu werben. Dies dürfte vor allem in den Bundesländern nachdrücklicher nötig sein, in denen die Grunderwerbsteuer auf bis zu fünf Prozent angehoben wurde oder im kommenden Jahr noch wird, um Lücken in den Haushalten zu füllen.

Durchaus erfreulich ist dagegen, dass zunehmend regional gedacht und ge-

plant wird. Machten Wirtschaftsförderung und -politik noch vor wenigen Jahren allzu oft an Gemeindegrenzen halt, so werden die „Metropolregionen“ langsam mit Leben und übergreifenden Projekten gefüllt. So ist es noch gar nicht so lange her, dass beispielsweise die nur wenige Kilometer getrennten Städte Leipzig und Halle (Saale) als eine Wirtschaftsregion betrachtet wurden und sich auch auf der Messe gemeinsam präsentierten. Mittlerweile wird in größeren Dimensionen gedacht und der Radius mal eben 200 Kilometer weiter gefasst: Auf der Expo Real 2011 präsentierten sich mit Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen gleich drei Bundesländer gemeinsam mit elf Städten als Metropolregion Mitteldeutschland.

Zweifellos ist das „Überschreiten von Grenzen“ zu begrüßen, doch drängt sich dem geneigten Besucher beim Gang durch die Messehallen zuweilen der Eindruck auf, das ganze Land sei faktisch eine 80-Millionen-Metropole mit gelegentlichen Grünflächen. So schließen sich an die Metropolregion Mitteldeutschland im Süden nahtlos die Metropolregion Nürnberg-Fürth, im Westen die Metropolregion Rhein-Main und im Norden die Metropolregion Berlin-Brandenburg an. Die Liste ließe sich für jede der „Metropolen“ fortsetzen. Zu gerne möchten sich deutsche Kommunen – im Übrigen nicht nur Berlin, München, Hamburg, Köln und Frankfurt – in einer Liga mit London, Paris, Tokio oder New York als Metropolen sehen. Doch so inflationär dieser Begriff auch bemüht wird, so schnell verliert er leider auch an Wert.

Hinzu kommt, dass in den sogenannten Metropolregionen Wirtschaftsförderung oft nur koordiniert wird, die Kommunen

aber letztlich doch untereinander um Unternehmen und Immobilieninvestoren konkurrieren. Dabei ist ein beliebtes Instrument die virtuelle Nachbildung der Stadtlandschaft, um Immobilieninteressenten einen besseren Blick zu gewähren. Das können zwar zweidimensionale Karten ebenso gut, vielleicht sogar besser, doch sind sie eben nicht so chic und haben nicht den Touch des Modernen.

Was vielfach nur technische Spielerei ist, hat das für das Hauptstadt-Marketing zuständige Joint Venture Berlin Partners jetzt für einen Solaratlas genutzt. Damit lässt sich für jedes Berliner Dach die Sonneneinstrahlung und Verschattung simulieren. So können Hauseigentümer und Investoren schnell erkennen, ob sich die Investition in Solaranlagen auf dem Gebäude lohnt. Nur die Zulässigkeit seitens der Statik und des Brandschutzes müssten die Eigentümer noch selbst klären.

„500 000 Dächer voller Energie“ wirbt zwar Berlin Partners für das Vorhaben, tatsächlich eignen sich davon jedoch laut Solaratlas „nur“ etwa 220 000 Dächer für die Installation von Solarzellen. Aktuell gibt es erst 9 000 Anlagen in der Stadt, sodass nur vier Prozent des Potenzials genutzt werden. Eine Steigerung auf 25 Prozent wäre in den Augen von Berlin Partners schon ein beachtlicher Erfolg. Das hätte neben dem ökologischen auch einen wirtschaftlichen Nutzen für die Region Berlin-Brandenburg, aus der mehr als ein Drittel der deutschen Produktion von Solarmodulen stammt. Zudem würden mit Montage und Wartung der Anlagen vor allem Unternehmen aus der Region beauftragt.

Ökologie hat sich auch Hamburg – selbstverständlich ebenfalls als Metropolregion auftretend – auf die Fahnen geschrieben. Als „Europäische Umwelthauptstadt 2011“ will die Hansestadt in erster Linie als lebenswerter Ort gesehen werden, und das heißt vor allem, dass die Stadt als Zuzugsort die Voraussetzungen schaffen muss, damit eine steigende Wohnungsnachfrage auf ein adäquates Angebot trifft. Deshalb haben sich Senat und sieben Hamburger Bezirke im „Bündnis für Wohnen“ verpflichtet, Konversionsareale und nicht mehr marktfähige Gewerbeflächen für eine Wohnbebauung bereitzustellen und entsprechende Baugenehmigungen schneller zu erteilen. Unter anderem durch diese Maßnahme sollen künftig pro Jahr bis zu 6 000 Wohnungen in der Hansestadt fertiggestellt werden.

Damit trifft Hamburg nicht nur einen Nerv bei Selbstnutzern, die Wohneigentum wünschen, sondern auch bei privaten und institutionellen Investoren. Bei letzteren dominieren zwar traditionell Büroobjekte in der Immobilienanlage, doch wächst das Interesse an Wohnimmobilien seit Jahren.

Darüber hinaus gesucht: Anlagemöglichkeiten in Einzelhandelsflächen. Vor allem Shoppingcenter und Fachmarktzentren stehen auf der Wunschliste der Investoren, da diese Konzepte in den vergangenen Jahren trotz Konsumflaute in Deutschland steigende Umsätze verzeichnen konnten. Doch auch hier gibt es große Unterschiede.

Gefragter Einzelhandel

Viele Einkaufszentren sind in die Jahre gekommen und bedürfen einer Revitalisierung, wie der Centerbetreiber Sonae Sierra in Zusammenhang mit dem Marktforschungsunternehmen GMA ermittelte. Erfahrungsgemäß brauchen die Einzelhandelsimmobilien nach etwa zehn Jahren eine bauliche und konzepti-

onelle Neuaufstellung. In Deutschland sind aktuell 280 von rund 420 Centern, also rund 70 Prozent, älter als acht Jahre. Hinzu kommt, dass viele Stadtteilzentren, Shopping Malls und Fachmärkte Defizite in der Konzeption, im Management und in der Mieterauswahl aufweisen. So gesehen ist die Revitalisierung von großflächigen Einzelhandelsflächen ein Wachstumsmarkt.

Anhand von 40 Kriterien wurden für die jetzt vorgelegte Studie mehr als 100 Einkaufszentren auf ihre Wettbewerbsfähigkeit und Revitalisierungspotenziale hin überprüft. Demnach kann mehr als die Hälfte der revitalisierungsbedürftigen Objekte im Wettbewerb nicht bestehen, weil sie sich nicht mit einem stringenten Konzept positionieren. Zuweilen ist auch schlichtweg das Einzugsgebiet zu klein, und ein Großteil der Center befindet sich in ungünstigen Lagen.

Ein weiteres Problem: Vielen Einkaufszentren fehlt die kritische Masse an Mietfläche und Mietern. Objekte, die vor zehn Jahren modern waren, sind heute nur noch bedingt zeitgemäß. So nahm in den vergangenen Jahren der Flächenbedarf von Ankermietern wie Baumärkten

und Lebensmittelhändlern erheblich zu, weil sie heute ein breiteres Sortiment anbieten müssen, um für Kunden noch attraktiv zu sein. Besonders gravierend ist es dann, wenn die Center – wie viele kleinere und mittlere – ganz ohne oder nur mit einem unzureichend professionellen Management geführt werden.

Die empirischen Ergebnisse können auf Einzelhandelsflächen spezialisierte Makler wie Comfort aus ihrer Erfahrung bestätigen. Salopp gesagt unterliegt nicht nur das Warenangebot der Mode, sondern auch dessen Präsentation. Dies hat zwangsläufig Auswirkungen auf die Flächennachfrage. So wuchs beispielsweise in Innenstadtlagen jahrelang der Raumbedarf insbesondere für sogenannte Flagship-Stores. 1 000 Quadratmeter und mehr waren keine Seltenheit. Mittlerweile geht der Trend aber wieder zurück zu kleineren Flächen. 500 bis 800 Quadratmeter werden heute vielfach als ausreichend und angemessen erachtet.

So erweitert der Spezialsortimenter Baby-Walz sein Konzept und implementierte mehrere neue Store-Formate. Mit dem Ladenbaukonzept „Emotion IV“ will das

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Wir bringen Ihr Projekt ins Rollen.

Mit unseren passenden Finanzierungslösungen fördern wir Sie bei der Modernisierung oder Sanierung Ihrer Immobilie in Berlin. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

Sprechen Sie uns an:
Telefon: 030 / 2125-2662
E-Mail: immobilien@ibb.de
www.ibb.de/wohnen_modernisieren

 Investitionsbank
Berlin

Leistung für Berlin.



Unternehmen speziell für Shoppingcenter und Highstreet-Lagen attraktiv werden. In der Vergangenheit standen diese 1a-Flächen nicht im Expansionsfokus – erstens weil die Kundschaft bereit ist, auch gezielt in Nebenlagen zu kaufen, zweitens weil in den Top-Lagen selten ausreichend Flächen für das Sortiment verfügbar waren und drittens weil das Segment typischerweise nicht zum Kernbesatz der Shoppingcenter gehört. Das jedoch soll sich künftig ändern.

Generell schätzen Einzelhändler, allen voran Drogerien, Discounter und Baumärkte, die Expo Real seit Jahren als Marktplatz für ihre Filialsuche. Zusammen hätten sie sicherlich allein eine Messehalle füllen können. Dass sie sich im Gegensatz zum Vorjahr auf mehrere Hallen verteilten, hat dem Erscheinungsbild der Messe nur gut getan. Insgesamt nahm die Standpräsenz des Einzelhandels und der großen Centermanager in den vergangenen Jahren zu.

Universal- oder Spezialmesse

Daher wird der Veranstalter überlegen müssen, ob er das Konzept der Immobilien-Universalmesse beibehalten möchte oder – wie der französische Wettbewerber Reed Midem – Segmentmessen wie zum Beispiel für den Einzelhandel die Mopic in Cannes organisieren möchte. Die beachtliche Größe, die die Expo Real bereits erreicht hat, würde diesen Schwenk in der Konzeption sicherlich rechtfertigen. Von den Teilnehmern würde das Splitting dem Vernehmen nach überwiegend positiv aufgenommen, da – so ist immer wieder zu hören – die Veranstaltung so groß geworden ist, dass Gesprächstermine immer kürzer gestaltet

und getaktet werden müssen. Kontakte zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen, wird dadurch schwieriger.

Eines sollte nicht vergessen werden: Die Expo Real hat sich in dem Maße entwickelt, wie die Immobilienwirtschaft professioneller, sprich arbeitsteiliger wurde. Weil Größe längst nicht mehr als Gradmesser für Erfolg und Perspektive gilt, darf die Immobilienwirtschaft erwarten, dass sie entsprechend ihrer Spezialisierung und Arbeitsteilung künftig auch spezielle Messeprodukte angeboten bekommt.

Sicherlich kann es in Zeiten anhaltender Kapital- und Finanzmarkturbulenzen als gutes Zeichen gewertet werden, dass sich die sechs Hallen schon am Morgen des ersten Messtages – anders als in den Vorjahren – rasch mit Besuchern füllten.



Und trotz eines verlockenden Münchener Altweibersommers blieb die Veranstaltung bis zum Schluss gut frequentiert. Immerhin erreichte die Zahl der Teilnehmer mit rund 37 000 wieder das Vorjahresniveau, doch sank die Zahl der Fachbesucher von 21 000 im Vorjahr auf diesmal nur noch 19 000. Allerdings schickten die ausstellenden Unternehmen mit 18 000 Repräsentanten deutlich mehr Personal auf die Stände als im Vorjahr, in dem es 16 000 waren.

Während sich der Veranstalter 2010 noch über einen Zuwachs der Ausstellerzahl um vier Prozent auf 1 645 freuen konnte, kamen in diesem Jahr mit 1 610 gut zwei Prozent weniger. Dabei hält die Tendenz, sich auf Gemeinschaftsständen zu präsentieren, weiter an. Sammelten sich bislang die Unternehmen aus Kostengründen vornehmlich bei den Präsentationen der Länder und Regionen, so zogen mit der Hotellerie erstmals mehrere Unternehmen auf einem eigenen Branchenstand zusammen.

Wachsende Gemeinschaftsstände trugen letztlich dazu bei, dass der Veranstalter bei der Ausstellungsfläche am Vorjahresniveau von 64 000 Quadratmetern festhalten konnte. Doch blieben – wie schon bei der vorangegangenen Expo Real – vor allem die peripheren Bereiche der Hallen großzügig den Sofas und der Gastronomie überlassen. Verdichtete Hallenaufplanung nennt dies der Veranstalter.

Insgesamt festigte die Expo Real auch in der 14. Auflage ihre Rolle als größte Immobilienmesse Europas. Dabei darf sie es sich als Erfolg anrechnen, dass Aussteller aus 34 Ländern nach München kamen. Allerdings ist es nach wie vor eine überwiegend deutsche Veranstaltung. Denn mit 373 Ausstellern kamen nur 23 Prozent aus dem Ausland. Traditionell stellen Unternehmen aus den direkten Nachbarländern und Großbritannien aus. Aus den Niederlanden kamen gar doppelt so viele Aussteller wie im Vorjahr. Erstmals waren auch Rumänien und China präsent. Immerhin: Einschließlich der Deutschen kamen Besucher aus 72 Ländern – vor allem aus dem Vereinigten Königreich, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Polen auf die Messe. Doch auch die USA und die Russische Föderation zählen in diesem Jahr zu den zehn teilnehmerstärksten Nationen. L.H.

Die nächste Expo Real findet vom 8. bis 10. Oktober 2012 wie gewohnt in den Münchener Messehallen statt.