



Datum: 09.04.2016

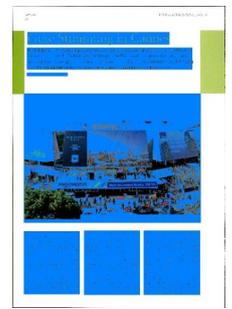
Gute Stimmung in Cannes

MIPIM 2016 – Im März ging an der Cote d'Azur die weltweit grösste Immobilieninvestmentmesse über die Bühne: Wer frühlingshafte Temperaturen erwartet hatte, sah sich getäuscht; weitgehend bestimmten Sturm und Regen die Szenerie. Die Stimmung der Messeteilnehmer konnte dies kaum trüben: Immobilien bleiben gefragt.

Von Birgitt Wüst, Bilder: PD



Zur MIPIM kamen in diesem Jahr mehr als 24.000 Marktteilnehmer aus aller Welt.



Datum: 09.04.2016

Die Veranstalter durften sich freuen: Zur diesjährigen MIPIM in Cannes reisten rund 24.000 Immobilienprofessionals aus aller Welt an – die weltweit wichtigste Gewerbeimmobilienmesse zählte heuer rund zehn Prozent mehr Besucher als im vergangenen Jahr. Die Stimmung war ausgezeichnet bei der Mehrheit der Teilnehmer – abzulesen etwa an dem täglichen grossen Auflauf von «Pinguinen» (so nennen die Einwohner von Cannes die meist in dunklen Anzügen auftretenden MIPIM-Besucher) in und vor dem «Café Roma», dem traditionellen Treffpunkt der Messeteilnehmer zu meist angelsächsischer Provenienz vis-à-vis dem Palais des Festivals. Partystimmung auch andernorts: An den gut besuchten Messeständen sowie auf den bei vielen Ausstellern offensichtlich wieder in Mode gekommenen Jachten im Hafen (wenn's das Wetter zulies) – und nicht zuletzt an den durchweg schon zur Mittagszeit überfüllten Restaurants und Cafés am Hafen, der Altstadt und entlang der Croisette.

Die gute Laune vieler Teilnehmer hat einen guten Grund: Bei 700 Milliarden Dollar lag das globale Transaktionsvolumen in Gewerbeimmobilien laut Zahlen von JLL bereits im vergangenen Jahr; heuer könnte noch mehr Kapital in die weltweiten Immobilienmärkte fliessen, heisst es – und bis 2020 wird aufgrund der zu erwartenden demografischen Entwicklung bereits eine Summe von einer Billion Dollar pro Jahr prognostiziert.

Keine Frage: Die Märkte «brummen», und dies derzeit nicht zuletzt aufgrund der anhaltenden Niedrig- bzw. Nullzinspolitik, die Anlegergelder in Immobilien



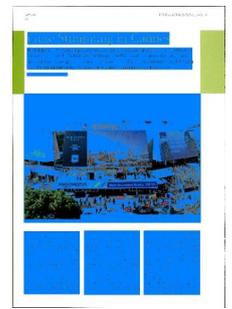
«Das Immobilienbusiness bleibt ein lokales Business.»
Marc Pointet, Mobimo Suisse Romande



«Investoren sind derzeit an Schweizer Geld interessiert, nicht an Investments in der Schweiz.»
Marie Seiler, PwC Schweiz

strömen lässt. Immobilien bleiben also gefragt – weltweit; das Angebot ist derzeit knapp. «Was auf der MIPIM fehlte, waren angesichts des nach wie vor in bedeutendem Umfang vorhandenen Anlagekapitals ausreichend marktgerechte Immobilienangebote», berichtet Wulff Aengevelt, Inhaber von Aengevelt Immobilien, Düsseldorf. Nachgefragt würden Immobilien aller Asset-Klassen, allen voran Wohninvestments: «Dabei zeigen viele Investoren zunehmend eine steigende Risikobereitschaft u.a. hinsichtlich spekulativ zu errichtender Projekte – wenn Standort, Produktart und Busi-

nessplan stimmen.» In Deutschland führe die Angebotsknappheit ausserdem zu einem «Revival der Sale & Lease Backs», so Aengevelt: «Der Verkauf betriebsnotwendiger Liegenschaften und ihre langfristige Rückmietung insbesondere durch Mittelstandsunternehmen bietet diesen die bankunabhängige Hebung von Finanzreserven für das eigene Kerngeschäft und dem Investor deutlich höhere Renditen als Unternehmensanleihen.» Allerdings hätten auch hier die Bruttoanfangsrenditen mit Werten um sechs Prozent p.a. gegenüber



Datum: 09.04.2016

den Vorjahren deutlich um zwei bis drei Prozentpunkte nachgegeben – sehr zur Freude der Verkäufer.

Die nächste Krise kommt bestimmt, die Frage ist nur: wann?

Im konservativen Bereich des Marktes, also mit Core-Objekten, würden zwar auch weiterhin Geschäfte zu zufriedenstellenden Renditen gemacht, wie institutionelle Anleger in Cannes berichteten. Andererseits merkten kritische Marktteilnehmer an, dass zunehmend auch Transaktionen in weniger seriösen Bereichen zu beobachten seien. «Derzeit scheinen alle gewerblichen Immobilien – unabhängig von ihrer Qualität – handelbar», stellt Andreas Pohl, Vorstandssprecher der Nord/LB-Tochter Deutsche Hypo, fest. Jedoch werde teilweise zu sehr hohen Faktoren in Immobilien investiert: «Das ist eine gefährliche Entwicklung. Investoren und Finanzierer müssen die Qualität unbedingt im Blick behalten, das ist das A&O, um Problemen bei einer Änderung des Marktumfeldes vorzubeugen.» Wie Pohl beobachtet, sinken die Renditen derzeit überall und gleichen sich über alle Assetklassen hinweg an: «Sogar Hotels und Logistikobjekte erzielen heute teilweise nur noch Renditen von fünf Prozent und weniger. Damit wächst das mögliche Rückschlagpotenzial.» Dieser Meinung sind auch andere Experten – und so war auf der MIPIM des öfteren die Warnung «Die nächste Krise kommt bestimmt» zu hören. Nur – wann sie kommt und wodurch sie ausgelöst wird, sei derzeit (noch) nicht absehbar, heisst es.

Die positive Marktsituation wird vorerst anhalten

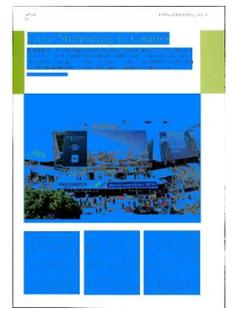
Fest steht: Alternative Anlagen mit vergleichbarem Risikoprofil sind derzeit Mangelware. Und so werden, auch wenn grosse Immobilienberatungsunternehmen unisono von einer Abkopplung von Investment- und Mietmärkten berichten, Immobilien munter weiter «gedreht». Beim «Spiel» mit An- und Verkauf von Betongold zum Zwecke der Gewinnmitnahme habe die Warnung: «Den letzten beißen die Hunde» zwar ihre Berechtigung, räumten MIPIM-Teilnehmer ein, nur gelte eben auch: «Der Vorletzte macht das Geschäft seines Lebens» – und so handelten viele Marktakteure eher nach dieser Devise,



Der Swiss Circle an der MIPIM 2016: Rege Debatten und viel Networking

zumal aktuell nichts auf einen nahen Crash hindeute. Es gilt als sicher, dass das Geschäft mit Immobilien vorerst weiter funktionieren wird. «Unerwartete Krisen sind natürlich nicht ausgeschlossen, aber im Moment deuten alle Anzeichen darauf hin, dass sich die aktuelle positive Marktsituation kurz- bis mittelfristig nicht ändert. Zumal eine nachhaltige Änderung der aktuellen Zinslandschaft auf Sicht auch nicht zu

erwarten ist. Die Attraktivität gewerblicher Immobilien wird für Investoren daher eher noch wachsen», ist sich Deutsche-Hypo-Vorstandssprecher Andreas Pohl sicher. Risikomildernd wirkt sich aus seiner Sicht derzeit aus, dass bei Transaktionen in der Regel sehr viel Eigenkapital investiert wird. Hinzu komme, dass es im Vergleich zu den Jahren vor der Finanzkrise aktuell keinen grossen Vorratsbau bei Projektentwicklungen



Datum: 09.04.2016

gen gebe. Zudem bestehe in manchen Märkten, so die Meinung vieler Experten, durchaus noch «Luft nach oben» – wie etwa im Bereich der Wohnimmobilien, in diesem Jahr unter dem Motto «Housing the World» zentrales Thema der MIPIM. Denn «bezahlbare» Wohnungen sind nicht erst seit der Flüchtlingskrise Mangelware in vielen europäischen Ländern – und somit bieten sich gerade in diesem Feld geeignete Anlagemöglichkeiten und Handlungsperspektiven.

Investoren sind derzeit vor allem an Schweizer Geld interessiert

Derweil zeigen viele Schweizer Marktteilnehmer gegenüber Auslandsinvestitionen eine gewisse Skepsis. «Es muss

mir zuerst jemand eine nachhaltige Rendite auf seine direkte Auslandsimmobilieninvestition beweisen können, bevor ich wirklich daran glaube», sagt etwa Marc Pointet und verweist auf die hohen Transaktionskosten oder Eintrittskosten. «Das Immobilienbusiness bleibt ein lokales Business», betont der Leiter von Mobimo Suisse Romande.

Trotz der in vielen Fällen eher auf den heimischen Immobilienmarkt fokussierten Anlagestrategie präsentierte sich die Schweizer Immobilienbranche auch in diesem Jahr wieder mit einem grossen Auftritt an der MIPIM, und wieder an gleich zwei, nur durch ihre Rückwände – dem «Röstigraben» in Cannes – getrennten Ständen. Am Lake-Geneva-Stand stellten vor allem Westschweizer Immobilienunternehmen aus. 58 Immobilienexperten, die zusammen 20 Immobilienunternehmen repräsentierten, fand man beim Swiss Circle, der

in diesem Frühjahr bereits zum 21. Mal in Folge auf der MIPIM Präsenz zeigte. Für Riccardo Boscardin, Inhaber der Immobilienberatung Boscardin Real Estate mit Sitz in Genf, liegen die beiden Schweizer Stände mitten in der Espace Riviera, dem am besten frequentierten Standort der ganzen Messe «optimal»: «Sehr viele ausländische Kollegen laufen vorbei. Man begrüsst sich wie alte Freunde.»

In diesem Jahr hat die bereits erwähnte nasskalte Witterung den Messehallen einen regelrechten Besucheransturm beschert, da die Lokalitäten an den Stränden und auf den Jachten unter diesen Umständen nicht sehr einladend waren. «Dabei hätte ich eigentlich er-



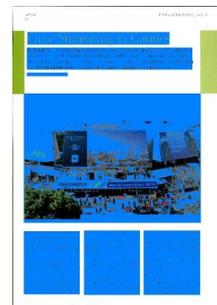
«Die Stimmung unter den Schweizern kann als vorsichtig optimistisch bezeichnet werden.»

Roman H. Bolliger, Swiss Circle



«Wenn ich all die Leute, die ich auf der MIPIM sehe, in der Schweiz treffen wollte, bräuchte ich Monate dafür.»

Riccardo Boscardin, Boscardin Real Estate



Datum: 09.04.2016

wartet, dass bei den hohen Eintrittspreisen Sonnenschein inbegriffen wäre», scherzt Ralf Bellm, Leiter von Hochtief Development Schweiz am Stand des Swiss Circle, wo angenehm «im Trockenen» an der Bar, den Besprechungstischen und in der Swiss Circle Lounge angeregt diskutiert, präsentiert und das Netzwerk gepflegt wurde. Auch viele ausländische Investoren waren an den Schweizer Ständen anzutreffen. Doch diese waren, wie Marie Seiler, Head Advisory Real Estate bei PwC Schweiz, berichtet, «vor allem an Schweizer Geld interessiert. In der Schweiz investieren möchte derzeit niemand».

Networking steht an erster Stelle

Derweil war am Stand «eine gute, ja schon fast ausgelassene Stimmung auszumachen», wie Roman Bolliger, CEO des Swiss Circle, berichtet. Die meisten Standteilnehmer von Lake Geneva und Swiss Circle sind regelmässige Messebesucher und kennen sich untereinander. Das ist sehr hilfreich, um die Geschäfte für die kommenden Monate aufzugleisen. «Wenn ich von der MIPIM 2016 mit neuen Aufträgen, Verkaufs- und Suchmandaten heimkehre, heisst das nicht unbedingt, dass ich diese aufgrund meiner Präsenz in Cannes erhalten habe, man hätte sich sonst in der Schweiz darüber unterhalten», sagt Boscardin. Auch für ihn, den langjährigen Leiter der Immobilienfondssparte der UBS, sei vor allem das Networking wichtig: «Zwar bin ich bekannt, aber nicht alle kennen meine neue Rolle als selbständiger <David>, Kleinsten und Jüngster, in der Branche.» Darüber hinaus hätten sich aus seiner über

30-jährigen Tätigkeit in der Immobilienbranche aus geschäftlichen auch freundschaftliche Beziehungen ergeben: «Ein Wiedersehen macht Freude.» Pro Tag sei er mindestens zwölf Stunden mit den wichtigsten Immobilienplayern der Schweiz zusammen – inklusive Drinks und Essen, oft auch Breakfast Meetings, sagt Boscardin: «Wenn ich all die Leute in der Schweiz treffen wollte, bräuchte ich Monate dafür.»

Das Netzwerken steht an der MIPIM auch für die SPG Intercity Zurich AG an erster Stelle. «Sie eröffnet für uns Immobiliendienstleister die Möglichkeit, uns intensiv mit den Bedürfnissen der Investoren auseinanderzusetzen», sagt Béatrice Gollong, Head Investment and Consulting des Schweizer Kooperationspartners von Cushman&Wakefield. «Die Stimmung unter den Schweizern kann als vorsichtig optimistisch bezeichnet werden», fasst Swiss Circle-Chef Bolliger zusammen. «Obwohl man zwar allgemein etwas fragend in die Immobilienzukunft schaut, ist man in der Gegenwart allenthalben noch mit guten Geschäften beschäftigt. So dürften denn die meisten mit einem guten Gefühl und der Gewissheit, nächstes Jahr wiederzukommen, nach Hause gereist sein.» ▲