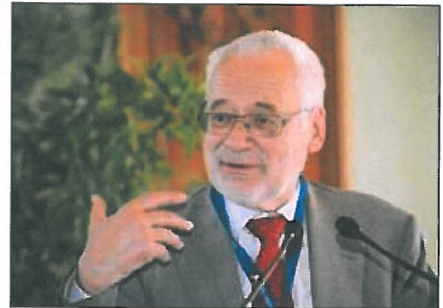


GREET VIENNA: ES HAT SICH GELOHNT



Prominente Keynote-Speaker wie Dr. Erhard Busek (oben rechts) gehörten zu den Highlights der GREET Vienna.

Am 19. und 20. Mai 2014 fand in Wien die „zweite Auflage“ der GREET Vienna statt und bot eine Vielzahl von Highlights. Diese waren nicht nur den prominenten Rednern geschuldet, sondern dem Programm der Global Real Estate & Economy Talks insgesamt.

Nach der Premiere im vergangenen Jahr konnte die diesjährige GREET Vienna sich in jeder Hinsicht steigern: Insgesamt 400 Teilnehmer aus 20 Ländern kamen im Palais Niederösterreich zusammen, um sich zu informieren, zu diskutieren und zu „networken“. Das Programm bot eine Vielzahl interessanter Themen von Finanzierungsfragen über Hotel- und Gesundheitsimmobilien bis zu Wohnungsinvestments und Stadtentwicklungsprojekten, doch der geographische Schwerpunkt lag auf den Ländern in CEE/SEE.

Das machte schon die Eröffnung der GREET Vienna deutlich: Die Keynote mit dem Titel „Weit weg und doch so nah – Die Regionalpolitik der Europäischen Union“ hielt Dr. Johannes Hahn, EU-Kom-

missar für Regionalentwicklung. Er sprach über die EUR 354 Milliarden, die für den Zeitraum von 2014 bis 2020 als finanzielles Instrument für die Kohäsion von insgesamt 274 Regionen in 28 Mitgliedsländern zur Verfügung stehen. Rund 75 Prozent der Summe sind für die ärmeren Regionen in CEE/SEE vorgesehen, dort, wo es gilt, wirtschaftliche Perspektiven zu schaffen, um dem teilweise enormen Braindrain entgegenzuwirken. Gefördert werden sollen vor allem Infrastrukturinvestitionen. Das bedeutet nicht mehr unbedingt Straßen, sondern vor allem Bahnverbindungen und auch Hafenprojekte, wobei die jeweiligen Häfen unbedingt eine Verbindung ins Hinterland und eine entsprechende Entwicklungsstrategie haben müssen. Im Bereich Wirtschaftsförderung liegt der Schwerpunkt auf KMU und Unternehmensgründungen.

Ein besonderes Anliegen war Dr. Johannes Hahn der Donauraum mit seinen rund 115 Millionen Menschen. Als Ziele nannte er hier den Ausbau der Donau als Transportweg – bislang werden nur zehn Prozent der Kapazitäten, die der Fluss

bietet, genutzt –, den Tourismus entlang der Donau weltweit zu vermarkten, aber auch eine entsprechende Infrastruktur zu schaffen, so dass die Attraktivität nicht wie derzeit in Budapest endet, sowie in den Städten des Donauraums durch Sanierung des Baubestands und den Ausbau des öffentlichen Transportsystems die Energieeffizienz zu erhöhen.

Sowohl Dr. Johannes Hahn als auch am folgenden Tag Dr. Erhard Busek, ehemaliger Vizekanzler der Republik Österreich und heute Vorstandsvorsitzender des Instituts für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM), wiesen darauf hin, dass der europäische Wachstumsmarkt in Südosteuropa liege und dass zumindest in den Ländern, die inzwischen der EU angehören, Rechtsstaatlichkeit und Verlässlichkeit, die Grundbedingungen für Investoren, herrschen.

Wachstum ist bekanntlich das, was überall angestrebt wird. Dabei sieht die allgemeine Lage nicht sehr rosig aus, wie Fritz Mostböck, Head of Research der österreichischen Erste Group, in der anschließenden Podiumsdiskussion ausführte. Seit 2008



Die Eröffnungsrunde (von links nach rechts): Dr. Johannes Hahn, Andreas Schiller, Martin Eberhardt und Stefan Wundrak

jage eine Krise die nächste und die Verschuldungskrise sei bis dato noch immer ungelöst. Als Silberstreifen am Horizont sieht er die aktuelle leichte wirtschaftliche Aufwärtsbewegung innerhalb der EU.

Martin Eberhardt, Geschäftsführer Bouwfonds Investment Management Deutschland, und Stefan Wundrak, Head of European Research von TIAA Henderson Real Estate, London, vertraten in der Diskussion die Investorensseite. Obwohl das Niedrigzinsumfeld es institutionellen Investoren schwer mache, die erforderlichen Renditen zu erwirtschaften und sie höhere Renditen in CEE/SEE erreichen könnten, herrscht nach Beobachtung von Martin Eberhardt in dieser Hinsicht große Zurückhaltung – einzige Ausnahme sei Polen. Das bestätigt auch Stefan Wundrak für Endinvestoren, die sehr risikobewusst seien und eher nach Westeuropa als nach CEE/SEE tendieren. Allerdings ändere sich diese Haltung allmählich. TIAA Henderson selbst ist in den beiden am weitesten entwickelten Immobilienmärkten in CEE/SEE, in Polen und der Tschechischen Republik, aktiv.

Für die Tschechische Republik spricht nach Aussage von Stefan Wundrak, dass es zwar ein kleiner Markt sei, es dafür aber weniger Konkurrenz gebe, dass der Markt weit entwickelt und transparent sei, Preise und Renditen zwischen denen in Kerneuropa und Südeuropa liegen und

sowohl deutsche als auch österreichische Banken bereit sind, Investments in der Tschechischen Republik zu finanzieren.

Der tschechische Immobilienmarkt stand auch im Mittelpunkt der folgenden Podiumsdiskussion, bei der Kamil Blazek, Chairman of the Steering Committee der Association for Foreign Investments der Tschechischen Republik, einräumte, dass sein Land zwar weniger Chancen als beispielsweise Polen biete, da auch in den Regionen die Immobilienmärkte gesättigter seien, doch er wies zugleich darauf hin, dass die Tschechische Republik ein hochindustrialisiertes Land sei, in dem der Industriesektor 35 – 45 Prozent zum BIP beitrage. Stefan Wundrak teilte nicht die Auffassung von den gesättigten Märkten, vor allem nicht im Bereich Retail, wo TIAA Henderson den Schwerpunkt setzt, und beklagte vor allem die restriktive Haltung der Kommunen bei der Ausweisung von Retailflächen.

Cyril Dejanovski, General Manager von VCES Property Development, einem tschechischen Projektentwickler, wiederum sah die besten Chancen im Wohnungsbau und hier vor allem in Prag. Zwar sei der Wohnungsmarkt von der letzten Wirtschaftskrise am stärksten getroffen worden, ziehe aber derzeit wieder deutlich an. Positiv sah er auch noch Industrie- und Logistikimmobilien, da in diesem Bereich wenig spekulativ entwickelt worden ist. Kri-

tischer dagegen schätze er den Büromarkt ein, auf dem vor allem in Prag die spekulative Developments wieder zunehmen.

Diese Einschätzung des Büroimmobilienmarktes wollte Wolfgang G. Lunardon, Mitglied des Vorstands und CFO von Reico investicní společnost České sportelny, nicht unwidersprochen lassen. Das Fondsunternehmen, das „Immobilien in Finanzprodukte verwandelt“, wendet sich an private Investoren in der Tschechischen Republik, die dank strenger Regulierung den Produkten hohes Vertrauen entgegenbringen. Reico investiert ausschließlich in bestehende Immobilien und vorrangig in Büroobjekte in Prag. Wolfgang G. Lunardon sieht das Problem weniger in einem Überangebot als vielmehr in einem Mangel an qualitativ hochwertigen Produkten. Seiner Meinung nach konsolidiere sich der Markt und damit würden sich innerhalb der Stadt bestimmte Standorte herauschälen, die auch in Zukunft erfolgreich sein werden, während andere eher ins Abseits gerieten.

Am zweiten Tag der GREET Vienna war es vor allem der Balkan, der im Mittelpunkt stand. Es begann mit Serbien, über das ebenso wie über Bosnien gerade eine verheerende Hochwasserkatastrophe hereingebrochen war. Daher stand am Beginn der Veranstaltung auch die Bitte um Hilfe für jene Zehntausende von Menschen, die obdachlos geworden sind und in den Fluten ihr Hab und Gut verloren haben. Nicht nur als Folge des Hochwassers wird Serbien in den nächsten Jahren wohl die größte Baustelle Europas sein. Denn nach Alexander Samonig, Managing Partner von Ecovis SEE und Eigentümer von Ecovis ConFidas, fehlt es in Serbien an allen Arten von Immobilien. Zwar habe die Regierung in jüngster Zeit entsprechende Reformen eingeleitet, um Serbien für internationale Investoren attraktiver zu machen, aber der Erfolg werde sich wohl erst in zwei, drei Jahren zeigen. Das bestätigte auch Srdjan Vujicic, Director Real Estate Operations von Coreside, Serbia, der speziell für den Immobilienmarkt darauf hinwies, dass es für den lange Zeit unregulierten Markt jetzt rechtliche Rah-

menbedingungen gebe und – was nicht weniger wichtig sei – politische Stabilität. Dennoch sind einige Wünsche offen: Dazu gehört die für Internationale eher ungewöhnliche Praxis, den Preis und die Steuern für Grundstücke in Belgrad nach der Zahl der zu bauenden bzw. gebauten Quadratmeter zu berechnen. Eine andere Klage sind die Verwaltungsprozesse, die nach Auffassung von Srdjan Vujicic einer Klärung und Verkürzung bedürfen.

Sowohl Alexander Petritz, CEO des Institute for Structured Development (ISD), als auch Miodrag Gazibara, Director of Sales and Leasing von Delta Real Estate, waren sich einig, dass der Immobilienmarkt in Belgrad – anders als Sofia, Bukarest und Zagreb – noch weitgehend ungesättigt sei. Wie groß der Nachholbedarf ist, zeigte ein Vergleich: Während beispielsweise in Wien fünf Quadratmeter Bürofläche auf jeden Einwohner entfallen, sind es in Belgrad lediglich 0,2 Quadratmeter – und das in einer Stadt, die allein durch ihre geographische Lage „wie eine Spinne im Netz zwischen Wien und Istanbul“ liege. Ein großes Problem – so Alexander Petritz – sei der oft schwierige Eigentumsnachweis für Grundstücke, doch soll diese Hürde demnächst auch beseitigt sein.

Wie fast überall sind es auch in Serbien vor allem Retailer, die gleichsam die Speerspitze bilden. So ist beispielsweise Lidl bereits an 15 Standorten vertreten, Carrefour ist in Verhandlungen über geeignete Grundstücke, und auch Kaufland will Standorte erwerben. Ergänzend wies Srdjan Vujicic darauf hin, dass beispielsweise Dr. Oetker seine Produktion teilweise von Ungarn nach Serbien verlagert hat und Delhaize knapp EUR 1 Milliarde in eine Produktionsstätte investiert. Er ist überzeugt, dass die „großen“ Namen andere nachziehen werden, sieht aber auch, dass Serbien bei Fragen der Finanzierung nach wie vor als „high risk country“ gilt.

Ein besonderes Vergnügen war es anschließend, Dr. Erhard Busek, ehemaliger Vizekanzler der Republik Österreich und Vorstandsvorsitzender des Instituts für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM), über

SEE sprechen zu hören. Mit Charme und der Fähigkeit, manches mit einer kurzen Bemerkung in den historischen Zusammenhang einzubetten, stellte er kurz die Länder vor, in denen teilweise noch Einflüsse aus der k.u.k. Monarchie nachwirken und in denen sich Österreicher schon vor, aber erst recht nach 1989 engagierten. Er begann mit Slowenien, das „die Privatisierung verschlafen hat und jetzt



Heini Staudinger, der mit seinem Publikum Protestlieder singt

den Preis dafür zahlt“, und ging von dort weiter zu Serbien, das sich zwar auf die EU zu bewege, wo aber EU und russische Interessen aufeinanderstoßen: „In Belgrad bauen derzeit die EU, Russland und China jeweils eine Donaubrücke“. In Kroatien, das inzwischen Mitglied der EU ist, bestehe noch ein gewisser Nachholbedarf bei der Privatisierung, doch problematisch sei vor allem das Gefälle zwischen den Küstenregionen und dem Osten des Landes. Albanien wiederum bezeichnete er als „eigenartigen Fall“, ein Land, das lange im Stillstand verharrte, wo sich aber jetzt ein wirtschaftliches Wachstum abzeichnen scheine. Montenegro wiederum seien die „Schlauchern“ (Schlitzohren); hier tummeln sich viele Russen, und obwohl sich das Land auf dem Weg zur EU befinde, bestehe nach wie vor ein hoher Reformbedarf und herrsche ein starkes Clanwesen.

Zu seinen Sorgenkindern zählte Dr. Erhard Busek Mazedonien, das um seinen Staatsnamen mit den Griechen im Konflikt liege und wirtschaftlich sehr schwach sei; der Kosovo, der sich wirtschaftlich recht gut entwickelt hat, von fünf EU-Staaten aber nicht anerkannt

wird, weil diese Staaten mit Autonomiebestrebungen zu kämpfen haben und fürchten, damit einen Präzedenzfall zu schaffen; und Bosnien & Herzegowina, dessen „Geburtsurkunde“, das Dayton-Abkommen, sich inzwischen als Hindernis für die weitere Entwicklung erweist.

In der anschließenden Podiumsdiskussion kam die Sprache erneut auf den Brain-drain in SEE: „Statt Braindrain wäre ein ‚brain circulation‘ besser, denn SEE ist das Bindeglied zu Regionen, die noch schwieriger sind“, so der Wunsch des ehemaligen österreichischen Vizekanzlers. Friedrich Wachernig, Mitglied des Vorstands der S Immo AG, bestätigte das frühe Engagement der Österreicher in SEE, denn sein Unternehmen war eines der ersten, die in die Metropolen der Region gingen und mit ihren Investments dort sehr gut verdienen. Allerdings herrsche inzwischen ein eher negatives Sentiment und machten sich seit 2008 nicht nur wirtschaftliche, sondern – vor allem in Ungarn und Bulgarien – auch politische Schwierigkeiten bemerkbar. Ebenfalls seit langem auf dem Balkan tätig ist Denis Cupic, Director und Managing Partner von F.O. Development in Kroatien. Für ihn ist das Problem, dass immer noch (zu) Vieles staatlich reguliert ist und dass zwar die Hauptstädte funktionieren, weniger aber die kleineren Städte und Gemeinden, wo es sowieso schwer sei, Investoren zu gewinnen.

Den Abschluss der GREET Vienna bildete ein Vortrag gänzlich anderer Art: Heini Staudinger, Managing Director der GEA-Schuhmanufaktur und Waldviertler Werkstatt in Schrems schilderte, wie er zu den Schuhen kam, seine Not mit den Banken, seinen Ausweg über so genanntes Crowd Funding und den daraus resultierenden Konflikt mit der österreichischen Bankenaufsicht. Auch er fand bei den Zuhörern die gewünschte Aufmerksamkeit, ja, sie folgten sogar seiner Aufforderung, das Lied von Sacco und Vanzetti mitzusingen – ein wohl eher seltenes Erlebnis in der Immobilienbranche, das aber auch viel über die Offenheit der Teilnehmer auf der GREET Vienna aussagt. | **Marianne Schulze**

EIN ETWAS SCHWIERIGES THEMA: RUSSLAND

Ein Schwerpunkt der Greet Vienna war Russland – kein einfaches Thema angesichts des aktuellen Konflikts um die Ukraine. Den Auftakt bildete eine bravouröse Keynote von Dr. Daniel Thorniley, Präsident von DT-Global Business Consulting und Mitbegründer der CEEEMA Business Group: eloquent und angelsächsisch humorvoll faszinierte er sein Publikum. Obwohl der Vortrag unter der Überschrift „Emerging Markets and CEE“ stand, konzentrierte er sich weitgehend auf Russland, bettete das Thema aber auch in den größeren weltwirtschaftlichen Zusammenhang ein.

Zwar sieht auch Dr. Daniel Thorniley Russland nicht unkritisch, verweist aber auf die Größe des Marktes: Für Coca Cola beispielsweise ist Russland der zweitgrößte Markt nach den USA. Dieser Markt hat sich in den meisten Geschäftsbereichen als sehr profitabel erwiesen und ist es trotz des rückläufigen Wirtschaftswachstums, trotz Krim- und Ukraine-Konflikt immer noch. Es ist nicht nur die Größe allein, ein Grund sind auch die steigenden realen Einkommen: Während in Europa und in den USA die realen Einkommen in den letzten zehn Jahren kaum wuchsen, stiegen sie in Russland lange Zeit zwischen sechs und acht Prozent, und selbst nach dem Wirtschaftseinbruch sind es immer noch um drei Prozent jährlich. Und seiner Beobachtung nach geben Russen vor allem für westliche Produkte Geld aus. Hinzu kommt, dass Energie und Lohnkosten deutlich niedriger sind als in anderen Ländern Europas, was vor allem im Produktionsbereich zu Buche schlägt.

Allerdings sieht Dr. Daniel Thorniley auch, dass Russland ein schlechtes Image hat und dass der Konflikt um die

Ukraine dieses Image nicht gerade verbessert. „Russen verstehen nicht, dass Macht heute nicht militärische Macht, sondern Wirtschaftsmacht bedeutet, dass man nicht auf Panzer, sondern auf KMU setzen sollte“, sagte er und führte weiter aus, dass mit wirtschaftlicher Macht Russland auch einen wirkungsvolleren Hebel hätte, das Ukraine-Problem in seinem Sinne zu lösen, denn seiner Einschätzung nach werde die Ukraine noch für Jahre „on the loss“ sein.

Was die Keynote bereits andeutete, wurde in der anschließenden Podiumsdiskussion noch deutlicher ausgesprochen: Anna Zeitlinger, Partner und Head of Russian & CIS Desk bei der Anwaltskanzlei Lansky, Ganzger + Partner, und Ilja Veselov, Director of the Agency for Regional Development, Kaluga Region, äußerten sehr direkt, dass Politik eine Sache und Geschäft eine andere sei. Das mag mancher nicht gern gehört haben, aber letztlich war Wirtschaft noch nie „idealistisch“, sondern immer „profitorientiert“.

Ilja Veselov stellte Kaluga vor, eine Stadt und Region südwestlich von Moskau, in die rund 100 internationale Unternehmen insgesamt USD 7.7 Milliarden investiert haben, darunter VW, Volvo, Peugeot und Mitsubishi, aber auch beispielsweise Samsung und erst jüngst Berlin-Chemie und Lafarge. Möglichkeiten speziell für die Immobilienbranche sind Bürogebäude, Lager- und Logistikeinrichtungen, Wohnungen, Hotels sowie Projekte im Bereich Freizeit und Entertainment.

Da inzwischen viele der „big player“ bereits in Russland sind, richten sich russische Investmentinitiativen verstärkt auch an KMU, für die ein Engagement



Die Diskussionsrunde zu Russland mit Moderator Andreas Schiller

– wie Ilja Veselov einräumte – heikler ist. Gefragt nach den Do's and Don'ts eines geschäftlichen Engagements in Russland, nannte Anna Zeitlinger als unabdingbare Voraussetzung eine genaue Marktanalyse. Ratsam sei es, sich einen russischen Partner zu suchen und mit lokalen Wirtschaftsvertretern und den entsprechenden Verbänden in Kontakt zu treten und zu bleiben. Ein entscheidender Punkt sei eine umfassende rechtliche Absicherung. Und – so fügte sie hinzu – Unternehmen, die nach Russland gehen, sollten positive Folgen der Geschäftsansiedlung schaffen und diese auch sichtbar machen.

Bereits in Russland engagiert ist die Immofinanz, die in Moskau fünf Shopping Center im Portfolio hält oder gerade entwickelt. Auch Andreas Thamm, Director Development der Immofinanz AG, sah in der Ukraine-Krise keinen Grund, sich aus dem russischen Markt zurückzuziehen, räumte allerdings ein, dass im Vermietungsbereich die politischen Turbulenzen Auswirkungen zeigen, da internationale Retailer teilweise ihre Expansionspläne stoppen. Angesprochen auf das Problem der Rubel-Abwertung, durch die sich die meist in Euro oder Dollar vereinbarten Mieten deutlich verteuern, verwies er auf ähnliche Erfahrungen 2008. Hier versuche man von Fall zu Fall eine für beide Seiten akzeptable Lösung zu finden. (MS)