

# GREET 2015

**Netzwerken.** Am 20. und 21. Mai ging in Wien die dritte GREET (Global Real Estate and Economy Talks) über die Bühne. Über 400 Immobilienexperten fanden den Weg ins Palais Niederösterreich. Ihnen wurde ein abwechslungsreiches und breites Themenfeld geboten.

**Autor:** Michael Neubauer



David Hay, CEO, AFI Europe Romania und S IMMO AG Vorstand Friedrich Wachernig outeten sich als wahre Rumänien-Fans. „Hier kann man wirklich gut verdienen“, meinten sie unisono. „In Rumänien und Bulgarien zeigen sich erste Anzeichen einer größeren Investitionsbereitschaft. In Bukarest ist die Talsohle nachhaltig durchschritten. Bulgarien ist ein schwieriger, weil kleiner Markt“, so Wachernig. Im Gegensatz zu Wachernig, der mit seiner S Immo nur in Bukarest investiert, setzt Hay in ganz Rumänien Projekte um.

## Deutschland im Visier

„Primär geht es um Rendite“, so Karin Fuhrmann, TPA Horwath Steuerexpertin. „Unsere Klienten gehen in Märkte, in denen es am risikolosesten gute Renditen gibt.“ Daher sei es kein Wunder, dass vor allem Deutschland im Visier der Investoren ist. Der Vorteil, in Deutschland zu investieren, sei der liquide Markt. „Wer investiert, möchte auch die Möglichkeit eines Exits haben“, so Fuhrmann. Diese Möglichkeit sei zum Beispiel in Serbien nicht gegeben, was Alexander Petritz, CEO, Institute for Structured Development, aber so nicht gelten lassen will. Er sieht in Serbien den heimlichen Star der Region. „Noch ist es ein sehr lokaler Markt“, betont Petritz. Der gebürtige Kroat, Architekt und Stadtplaner kennt die Region wie kein anderer. „Da tut sich vieles.“ Mit Spannung blickt Wachernig nach Ungarn, vor allem nach Budapest. „Eine zunehmende Entspannung ist spürbar. Vermietungen und Investitionen zeigen nach oben.“

Egal ob Rumänien, Serbien oder Deutschland. Das Netzwerk macht den Unterschied. „Wir haben nicht nur 50 Prozent unserer Mitar-

**V**orträge und Diskussionsrunden drehten sich nicht nur um klassische Märkte, sondern auch um neue Assetklassen, wie zum Beispiel Gesundheitsimmobilien. Neben inhaltlichen Schwerpunkten gab es geografisch gruppierte Diskussionsrunden, etwa zu Wien, zur Danube-Region, zu Serbien, zur Türkei und zum arabischen Raum. Russland fehlte – was nicht weiter überraschend war – heuer komplett.

beiter, sondern auch 50 Prozent unseres gesamten Bestandes in Deutschland“, erklärte Buwog CEO Daniel Riedl. „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.“ Dass Investoren nahezu ausschließlich zertifizierte Gebäude kaufen, steht außer Streit: Gerald Beck, Managing Director Raiffeisen evolution: „Investoren kaufen nur zertifizierte Gebäude. Wir haben uns alle internationalen Systeme angesehen und uns für das DGNB als das beste entschieden“. Ganz ähnlich sieht dies Wolfgang Scheibenpflug vom Flughafen Wien: „Für den Wiener Flughafen ist ein Meilenstein, als erstes Quartier in Österreich zertifiziert zu sein. Als Business-Standort ist es entscheidend, Qualitäten über die einzelnen Gebäude hinaus transparent zu dokumentieren.“ Dass man aber sowohl am System als auch an der Verbreitung weiter arbeiten muss, davon ist Willibald Kaltenbrunner, denkstatt, überzeugt: „CSR kommt in der Bau- und Immobilienwirtschaft an – die ersten Nachhaltigkeitsberichte dokumentieren diesen Trend. Es gibt allerdings noch viel zu tun.“ In dieselbe Kerbe schlägt Philipp Kaufmann, ÖGNI-Gründungspräsident und Herausgeber dieses Magazins: „Die ÖGNI ist der Motor der Nachhaltigkeit: Wir bewegen die Immobilienbranche mit Inhalten und neuen Perspektiven“.

Wien steht bei internationalen Investoren hoch im Kurs. Dass steht für Wolfgang Poppe, Vasko+Partner, außer Frage. „Wir verzeich-

nen eindeutig ein stärkeres Interesse an Wien aus den arabischen und asiatischen Ländern.“ Damit Wien aber weiter so interessant bleibe, müsse die Stadtplanung weiter vorangetrieben werden. Poppe: „Der Individualverkehr in Wien befindet sich im Umbruch. Wien bereitet sich für den Alternativindividualverkehr vor.“ Rainer Holzer, Vienna Business Agency: „Step 2025 ist ein Rahmen dafür, wie die Stadt in den kommenden Jahren entwickelt werden soll. Dieser orientiert sich zwar auch an örtlichen Gegebenheiten und Entwicklungsgebieten, aber es sind hauptsächlich die zentralen Aufgaben und Themenfelder der Stadtentwicklung – wie zum Beispiel Mobilität – erfasst. Da er sich weniger an Stadtentwicklungsgebieten orientiert ist er flexibler.“ Hans Jörg Ulreich stellt sich dabei nur die Frage, ob der heutige Stadtbewohner mit dieser Entwicklung zur Großmetropole mitwächst. „Oder“, so fragt Ulreich provokant, „bleibt Wien ein Dorf und sind damit die Anrainerproteste zu erklären? Man muss die Wiener abseits von Opernball, Lifeball und Song Contest Weltoffenheit lehren! Und die Bewohner öffnen für die zukünftige Entwicklung der Stadt, sie mitreißen: Wir sind nicht nur Hauptstadt. Wir werden eine richtige Metropole und müssen uns dafür fit machen. Dann gewinnen alle“. Stephan Barasits, Managing Partner, WSE Wiener Standortentwicklung GmbH, sieht in der technischen Infrastruktur den Motor für die Stadtentwicklung. „Wichtig ist, dass wir – trotz Zuzug – es immer wieder schaffen müssen, leistbaren Wohnraum zu errichten.“ In einem war sich das Podium einig: Es sind die Softfacts, die die Stadt so interessant machen. Natürlich müssen die Hardfacts stimmen. Aber immer mehr Unternehmen legen Wert auf Sicherheit und Lebensqualität. Um dem Bevölkerungswachstum zu begegnen, können nicht nur Stadtgebiete entwickelt werden, sondern muss sehr wohl auch innerstädtische Verdichtung stattfinden.

#### Trendthema Crowdfunding

Breiter Raum wurde auch dem Trendthema der Saison, dem Crowdfunding gegeben. Wo die Reise tatsächlich hingehen werde, darüber waren sich die Diskutanten am Podium nicht einig. Einig waren sie sich in der Einschätzung, dass Crowdfunding eine überlegenswerte Alternative sei. Philipp Kaufmann sieht darin eine gute Möglichkeit, die Eigenkapitalbasis bei Projekten zu steigern. Für Gabriele Etlz, Partnerin bei Wolf Theiss, und Maike Holzauer, Senior Rating Analyst, Euler Hermes



Rating GmbH, gibt es allerdings noch deutliche Rechtsunsicherheiten. „Man wird sehen, ob der Markt Crowdfunding annehmen wird.“ Sicherlich sei es für kleinere Immobilienprojekte geeignet. „Wenn es aber um 300 oder 400 Millionen Projekte geht, wird es mit Crowdfunding alleine nicht gehen“, so Kaufmann.

#### Die ÖGNI zeichnet aus

Die GREET bot wie in den Jahren zuvor auch den würdigen Rahmen für die Auszeichnungen der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI). Mit einem DGNB Zertifikat in Gold wurden die ÖBB Konzernzentrale, das Center West in Graz als erstes Einkaufszentrum im Bestand und Wiener Wohnen für den Neubau eines Bürogebäudes ausgezeichnet. Silber ging an das Tivoli Center, mit einem DGNB Zertifikat für ein System zum Bau von Gebäuden wurde LUKAS LANG SYSTEM ausgezeichnet. „Die Veranstaltung hat sich als Treffpunkt für Entscheider der Immobilienbranche aus dem CEE & SEE Raum etabliert und ist daher ideal, um die besten Gebäude der Region auszuzeichnen“, so ÖGNI Geschäftsführerin Ines Reiter. ■

