

Nachfrage global, Zuschlag lokal

REAL ESTATE FORUM ■ Woher das Kapital stammt, das die Immobilieninvestments in Frankfurt speist, war auf dem Real Estate Forum Rhein-Main zu erfahren.

Von Christof Hardebusch

Einmal mehr musste Veranstalter Paul Feldhoff die eigentlich für das Format „Real Estate Forum“ auf 80 limitierte Teilnehmerzahl auf 100 aufstocken,

größter und europaweit drittgrößter Passagierflughafen, das höchste Bruttoinlandsprodukt unter den deutschen Großstädten, Deutschlands beste Tele-

REAL ESTATE FORUM RHEIN-MAIN

Referenten und Moderatoren: Matthias Düsterdick, PDI; Paul Jörg Feldhoff, Feldhoff & Cie.; Andreas Hardt, Valad Europe; Christoph Herrmann, Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft; Holger Meyer, msm Schmitz-Morkramer Main; Oliver Schwebel, Wirtschaftsförderung Frankfurt am Main; Oliver Strumpf, Corpus Sireo; Dr. Constantin Westphal, Nassauische Heimstätte; Tom Zeller, Feldhoff & Cie.

Initiatoren des Forums: Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft, Frankfurt; Feldhoff & Cie, Frankfurt; Immobilien Manager Verlag IMV, Köln; PDI Property Development Investors, Düsseldorf; Stoneset Partners, Frankfurt; Treucon Gruppe Berlin.

FOTOS: GOETZKE



so groß war das Interesse am aktuellen Real Estate Forum Rhein-Main. Die Besucher des Forums wurden mit guten Vorträgen und spannenden Diskussionen belohnt.

Die Standortqualitäten, mit denen Frankfurt punkten kann, ergeben eine stattliche Reihe: Deutschlands größter Markt für Büroflächen, Deutschlands

kommunikations-Infrastruktur und der größte Pool an qualifizierten Mitarbeitern.

All diese Qualitäten locken bekanntlich auch Immobilieninvestoren an. Timo Tschammler, Mitglied der Geschäftsführung von JLL Deutschland, beleuchtete die Quellen dieser Kapitalströme. Trotz hoher Preise im Core-Segment

bleiben Objekte in Frankfurt für Anleger attraktiv. Der Abstand zu den Renditen der als sicher erachteten deutschen Staatsanleihen beträgt bei Top-Einzelhandelsimmobilien immerhin drei Prozent, bei entsprechenden Büroobjekten sind es 3,5 Prozent.

Ein gefundenes Fressen für internationale große Investment-Adressen, soll-

te man meinen. Zumal der Flughafen den Weg von und nach Frankfurt stark vereinfacht. Tatsächlich schlagen Kaufinteressierte aus aller Welt hier auf. Die Nachfrage hat sich insofern vollkommen globalisiert.

Zum Zuge kommen die Ausländer allerdings immer seltener. 2012 entfielen noch mehr als 60 Prozent aller gewerblichen Immobilieninvestitionen in Frankfurt auf internationale Käufer. 2013 waren es schon keine 50 Prozent mehr, 2014 sank der Wert auf unter 40 Prozent. Timo Tschammler konnte allerdings zeigen, dass diese auf den ersten Blick überraschenden Werte keinesfalls auf ein sinkendes internationales Interesse an Immobilienanlagen in Frankfurt schließen lassen. Ihr Anteil an denen, die in

beteiligen sich zudem häufig an großvolumigen Bieterverfahren, und dort ist auch der Wettbewerb besonders stark.

2008 reloaded?

Droht den Immobilienmärkten ein neues „2008“, mit einbrechenden Preisen und einem Stillstand der Kredit- und Kapitalmärkte? Zur Antwort auf diese Frage verglich Tschammler die damaligen mit den heutigen Risikofaktoren. Einige davon, beispielsweise die konjunkturelle Entwicklung, die gute Verfügbarkeit von Krediten und die niedrigen Renditen, signalisieren ein ähnliches Risikoniveau wie 2007, das Zinsniveau und die Geopolitik sogar ein höheres. Die Mehrzahl

Im Publikum waren nicht alle dieser Meinung. Christoph Wittkop, Pamera, beobachtet auf Seiten der Banken eine erhöhte Risikobereitschaft. Michael Berger, Helaba, widersprach: Die Banken rechnen demnach aktuelle Wertsteigerungen nur sehr zurückhaltend in die LTVs ein. „Die nächste Krise wird nicht von den Banken ausgehen“, so Berger. **ii**

▼ Obere Reihe (v.l.): Michael Berger, Bereichsleiter Immobilienkreditgeschäft, Helaba; Thomas Doll, Managing Partner, Treucon Gruppe; Matthias Düsterdick, CEO, PDI Property Development Investors; Holger Meyer, Gesellschafter, msm Meyer Schmitz-Morkramer; Paul Jörg Feldhoff, Managing Partner, Feldhoff & Cie.; Hagen Hackenberg, Geschäftsführer, Hackenberg & Co.; Dr. Andreas Hardt, Managing Director Germany, Valad Europe.



Bieterverfahren unterliegen, beträgt annähernd 70 Prozent!

Ausländer kommen also deutlich seltener zum Zuge. Als Gründe nannte Tschammler nicht allein die hohen Kaufpreise, sondern auch das Verhalten der Verkäufer. Diese unterstellen bei deutschen Kunden eine höhere Rechts- und Deal-Sicherheit. Internationale Adressen

der Faktoren bewegt sich aber im grünen Bereich, so die von den Banken geforderten Eigenkapitalanteile, die intensivere Prüfung von Transaktionen und Immobilien durch Banken und Käufer und die Preise jenseits des Core-Segments. Internationale Investoren, so Tschammler, zeigen sich denn auch von Crash-Ängsten unbeeindruckt.

▲ untere Reihe (v.l.): Christoph Herrmann, Partner, Beiten Burkhardt; Susanne Klaußner, Vorsitzende der Geschäftsführung, GRR Real Estate; Dinnerspeaker und Barkeeper Maxim Kilian; Oliver Schwebel, stellvertretender Geschäftsführer, Wirtschaftsförderung Stadt Frankfurt; Oliver Strumpf, Head of Business Origination & Institutional Sales, Corpus Sireo IM; Timo Tschammler, Member of the Management Board Germany, JLL; Dr. Constantin Westphal, Geschäftsführer, Nassauische Heimstätte.