

Immobilien

Harte Zeiten für Glücksritter

Robin Lohmann hat in Dubai Immobilien wie riskante Finanzprodukte gehandelt. Die Krise hat das beliebte Spiel gestoppt. Nun sehen sich jene am Zuge, die auf langfristige Werte setzen.

VON BIRGIT OCHS

FRANKFURT. Den Gewinnertyp gibt Robin Lohmann an diesem Abend nicht. Im grauen Frankfurt fehlt dem Chef der ACI - Alternative Capital Invest Real Estate Group - jenes selbstbewusste Lächeln, mit dem er sich auf Unternehmensfotos zeigt. Die Gruppe ist in Dubai mit aufsehenerregenden Bauvorhaben am Markt, denen Michael Schumacher, Boris Becker und Niki Lauda ihre Namen geliehen haben. Zudem sammelt ACI aber auch Gelder von Anlegern für geschlossene Immobilienfonds ein. Am Golf hat man Lohmann als einen der 100 erfolgreichsten Immobilienhändler der Region ausgezeichnet. 2,5 Milliarden Euro Umsatz soll ACI in den ersten fünf Monaten des vergangenen Jahres erzielt haben.

Nun ist der 33 Jahre alte Deutsche auf Bitten der Anwälte und Steuerberater von HPL Plewka & Coll. gekommen, um vor geladenen Gästen über Dubai in der Finanzkrise zu berichten. Die Vertreter der Kanzlei sind nicht die Einzigen, die die Werbetrommel für den Investitionsstandort am Persisch-Arabischen Golf rühren. Denn seit die Finanzkrise auch die Vereinigten Arabischen Emirate erreicht hat, ist Dubais Glanz ziemlich ermattet. Gestern war das Wüstenemirat noch das Wunderland, in dem Glücksritter aus aller Welt am gewaltigen Wachstum teilhatten. Heute heißt es für jene, die auf das schnelle Geld spekulieren: „Rien ne va plus.“ Nichts geht mehr.

Die Fondsanbieter und Berater senden PR-Strategen aus, um das Image wieder aufzupolieren. Seminarreihen und Informationsveranstaltungen für Privatanleger, Vertriebsmitarbeiter und Vermögensberater haben Konjunktur, seit sich in den Medien negative Berichte häufen. Darin geht es um gestoppte Bauprojekte, Preisverfall, einen Schuldenberg in Höhe von 80 Milliarden Dollar und Zweifel daran, ob das Emirat nicht zuletzt wegen des niedrigen Ölpreises überhaupt in der Lage sein wird, die Kredite zu bedienen. Auch vom großen Exodus der Ausländer ist zu lesen, die offiziell 80 Prozent der Einwohner des Emirats ausmachen.

Unwahrheiten und Halbwissen mischten sich da mit typisch deutscher Missgunst - kritisieren viele Geschäftsleute, die im Mittleren Osten tätig sind, und halten dagegen: den 80 Milliarden Dollar Schulden stehen in Dubai 480 Milliarden Dollar Vermögenswerte gegenüber. 1500 Arbeiter verlassen das Emirat täglich, dafür aber kommen 2100 höher qualifizierte ins Land, wie es heißt. Die Petrodollar tragen nur 5 Prozent zum Brutto sozialprodukt bei. Der Ausverkauf an das Nachbaremirat Abu Dhabi sei ein Gerücht. Dank des Preisverfalls könnten nun auch mittlere Einkommenschichten Wohneigentum erwerben. Und dann ist da noch das riesige Einzugsgebiet: Innerhalb von sechs Stunden Flugzeit ist die halbe Menschheit zu erreichen.

Auch Lohmann soll das Zerrbild zurechtrücken. Doch so richtig in Schwung kommt er nicht, der „Master of flip“, der „Meister des schnellen Drehs“, wie er am Golf in Anspielung auf sein Geschäftsmodell genannt wurde. Denn auch die Geschäfte der ACI seien ins Stocken geraten, seitdem die Kapitalströme nicht mehr ungebremst fließen, gesteht der Gütersloher. Er hatte bis 2004 an Wall Street als Investmentbanker gearbeitet und dann zu jenen Akteuren in Dubai gezählt, die Häuser-, Apartment- und Bürotürme



Dubai hat in der Krise einen Preissturz erlebt. Auf Palm Jumeirah (Mitte) kosten die Häuser mittlerweile 50 Prozent weniger als im September. Der insgesamt überhitzte Markt kühlt sich deutlich ab. ACI-Chef Robin Lohmann hatte bisher auf den schnellen Wiederverkauf zu höheren Preisen gesetzt.

Fotos Birgit Ochs, Reuters, ACI

wie riskante Finanzmarktprodukte handelten.

Das ging so: Ein Entwickler präsentierte ein neues Projekt, das sich die Investoren vom Reißbrett weg sicherten. „Off plan“ heißt diese Art von Verkauf im Englischen - das Geschäftsmodell war in Dubai beliebt und trieb die Preise in schwindelnde Höhen, denn die Käufer der ersten Stunde behielten ihre Anteile nicht, sondern nutzten die große Nachfrage und verkauften weiter. Auf diese Weise wechselten Immobilien mehrfach den Besitzer und hatten ihren Wert schließlich vervielfacht - bevor sie überhaupt tatsächlich gebaut waren. In dieser Wette auf steigende Preise machte der erste Wiederverkäufer stets das beste Geschäft. Den Letzten beißen zuweilen die Hunde.

„Das funktioniert wie ein Schneeballsystem“, charakterisiert Steffen Möller von der Ratingagentur Scope den Handel. Er fügt hinzu, dass er und seine Kollegen sich schon seit einigen Jahren grundsätzlich nicht mehr mit Dubai-Fonds befassen, weil diese in der Regel keine langfristig berechenbaren Beteiligungen seien. „Bisher hat noch keiner unserer Käufer unter Erstkaufpreis verkauft“, reagiert Lohmann auf Bedenken dieser Art.

Zu den bekanntesten Beispielen für den rasanten Preisanstieg und den folgenden jähen Verfall zählen die Wohnhäuser auf den „Blättern“ der künstlichen Insel Palm Jumeirah. Als die noch ungebauten Objekte 2003 für 400 Dirham (85 Euro) je Quadratfuß auf den Markt kamen, waren sie binnen weniger Wochen ausverkauft. Durch die

Wiederverkäufe kletterten die Preise für die keineswegs herrschaftlichen Anwesen bis zum September 2008 in der Spitze auf 14 Millionen Dirham (knapp 3 Millionen Euro). Mittlerweile kosten sie um die 6,5 Millionen.

„Absturz“ nennen die einen den Preisrückgang um mehr als 50 Prozent, „Konsolidierung“, sagen die anderen. „Na ja, da gab es schon Übertreibungen“, räumt auch der ACI-Chef ein. In Dubai seien viele der Großprojekte bis auf weiteres aufgeschoben. „Das ist keine Lösung“, klagt der Projektentwickler über die Ungewissheit. Ihm fällt in Frankfurt wenig zu den zukünftigen Chancen ein. Lieber wirft er einen Blick zurück in die Vergangenheit, als das Geld noch locker saß und er am Kaufrausch verdiente.

„Und wenn der Markt noch weiter schrumpft - wir können kräftig wachsen“, hatte dagegen Uwe Forgber vom Softwareanbieter Conject am Morgen desselben Tages gesagt. Er rief aus Qatar vom Flughafen an. In Doha waren deutsche Unternehmer zu einem Gipfeltreffen zusammengekommen, um über die wirtschaftliche Situation in der Golfregion zu sprechen. „Wir sehen hier jede Menge Arbeit“, berichtet er. Forgber, der eine durchaus kritische Haltung zur Entwicklung in Dubai hat, ist die gute Laune anzuhören. Bisher verlief das Geschäft für Conject stockend. Das Unternehmen mit Stammsitz in München hat sich darauf spezialisiert, der Immobilienbranche eine Software zu bieten, mit deren Hilfe alle Phasen im Lebenszyklus eines Gebäudes von der Planung über den Bau und die spätere Bewirtschaftung erfasst werden. Solides Immobiliengeschäft war am jungen, wilden Immobilienmarkt Dubais bis zum vergangenen Jahr relativ wenig gefragt. Es ging um Reite, durch die Finanzkrise betrachtete man auch in der Golfregion das Immobiliengeschäft nüchtern, heißt es nun. So sehen Unternehmen wie Conject ihre Stunde gekommen. „Die große Bereinigung findet im rein virtuellen Segment statt, also da, wo die Off-plan-Verkäufe zur Blase geführt haben“, stellt Forgber die Situation dar. Er kennt den Zusammenbruch einer Branche als Folge großer Übertreibungen aus den Zeiten der New Economy. Wie er äußern

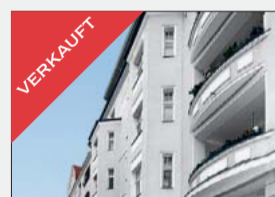
sich viele. „Der Markt wird durch die Krise geheilt“, lautet die Diagnose der Optimisten. Und wenn man ihnen glaubt, dann sind zukünftig Mega-Türme und das Werben mit berühmten Namen für eine Immobilie nicht mehr unbedingt das erste Qualitätskriterium. Vielmehr werde sich nun ein höherer Standard durchsetzen, erwarten die Experten und reden von Bau-

qualität, Werterhalt, der Entwicklung und effizienten Bewirtschaftung real existierender Gebäude. „Nun kommen die echten Immobilienfachleute ins Spiel“, ist zu hören. Entsprechend zuversichtlich ist die Stimmung etwa im Kreis erfahrener Projektmanager und Immobilienverwalter. „Wir werden alle einen Nutzen daraus ziehen“, sagt Forgber. Auch ACI will auf

den Zug aufspringen. „Wir wollen Lebenszyklusmanagement anbieten, mehr aus einer Hand steuern, auch Vermietung und Verpachtung“, erzählt Robin Lohmann, nachdem der offizielle Teil der Veranstaltung vorbei ist. Für ihn, den Finanzexperten, der so gern das große Rad dreht, ist das ein gänzlich neues Feld. So richtig glücklich sieht er nicht aus.

Mehr Raum für Rendite - gewusst wo!

Berlin



Wir gratulieren den neuen Eigentümern z. B. dieses sanierten Altbaus in Berlin-Wilmersdorf. Bauj. 1900, Gesamtnutzfläche ca. 1.931 m², 6% Rendite, Entwicklungspotenzial



Dieses Einzelndenkmal in exzellenter Mitte-Lage wurde kürzlich von einem süddeutschen Investor erworben. Baujahr 1830, Gesamtnutzfläche ca. 491 m², 5% Rendite



Über 6% Rendite erzielt dieser Charlottenburger Altbau. Gern zeigen wir auch Ihnen die Potenziale der Hauptstadt auf. Rufen Sie uns an! Berlin | +49-(0)30-20 34 60

Rhein-Main



Saniertes Wohn- u. Geschäftshaus in bester Lage, Baujahr ca. 1900, Gesamtnutzfl. ca. 825 m², Kaufpreis auf Anfrage, ID-Nr. G-0068UF Wiesbaden | +49-(0)611-950 17 30



FFM-Innenstadt, WGH, Gesamtnutzfläche ca. 793 m², 8 WE, 1 GE, Grdst. ca. 262 m², JNKM ca. € 101.000,-, € 1,47 Mio., ID-Nr. G-002478 Frankfurt | +49-(0)69-24 75 75 50



FFM-Sachsenhausen, Stiltalbau in 1A-Lage, Gesamtnutzfl. ca. 730 m², 12 WE, Grdst. ca. 288 m², gepfl. Zustand, € 2,0 Mio., ID-Nr. G-0027PS Frankfurt | +49-(0)69-24 75 75 50

Hannover



Mehrfamilienhaus in sehr beliebter Lage mit 20 WE, Wohnfläche ca. 1.310 m², 8% Rendite, € 1,2 Mio., ID-Nr. G-0025VB Hannover | +49-(0)511-36 80 20



Dieses denkmalgeschützte Wohn- u. Geschäftshaus in exponierter Stadtecke hat ein norddeutscher Investor erworben, € 2,0 Mio., 8% Rendite Hannover | +49-(0)511-36 80 20



WGH in Trendlage mit Potenzial, 28 WE, 8 GE, Gesamtnutzfläche ca. 2.560 m², 8% Rendite, € 2,85 Mio., ID-Nr. G-0035FP Hannover | +49-(0)511-36 80 20

Unsere Immobilienexperten vor Ort verraten Ihnen gerne, wie Sie Ihre Renditechancen am besten nutzen - und freuen sich auf Ihren Anruf! Angebote von Lizenzpartnern der Engel & Völkers Commercial GmbH www.engelvoelkers.com | info@engelvoelkers.com

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL