

Neue Käufer, großes Interesse

Investments. War der österreichische Markt im vergangenen Jahr eher von heimischen Investoren geprägt, so scheint es heuer eine größere Vielfalt zu geben - auch bei den Objekten.

VON WALTER SENK

Kurz nachdem der Verkauf des Shopping Center Nord an den international operierenden Retail-Investor Tristand Capital Partners bekannt wurde, folgte mit dem Deal des Shopping Center 17 in Brunn am Gebirge an einen privaten Immobilieninvestor die nächste größere Transaktion. Und erst kürzlich hat die ECE das Einkaufszentrum G3 Gerasdorf bei Wien erworben. „Diese Deals - und auch einige andere, die zurzeit in der Pipeline sind - lassen darauf schließen, dass 2014 ein stärkeres Immobilieninvestmentjahr wird als 2013“, meint Georg Fichtinger, Head of Capital Markets bei CBRE: „Einige Transaktionen, die bereits 2013 initiiert wurden, werden nun abgeschlossen.“ Im vergangenen Jahr waren es 1,7 Milliarden Euro, die in österreichische Gewerbeimmobilien investiert wurden, für heuer rechnet der Experte mit einer Investitionssumme von 2,4 Milliarden.

Laufende Verhandlungen

„Waren die letzten Jahre in Österreich vorwiegend von Investitionen heimischer Investoren geprägt, so stieg zuletzt auch wieder das Interesse internationaler Käufer stark an“, berichtet Walter Huber, Geschäftsführer von Danube Property Consulting Immobilien (DPC). Auch werden Investoren nach Österreich kommen, die bislang auf dem heimischen Markt noch nicht tätig waren. Vor allem aus England und den USA wird die Nachfrage deutlich zunehmen.

Andreas Ridder, Geschäftsführer CB Richard Ellis in Österreich, weiß von zahlreichen Verhandlungen, die derzeit am Laufen sind: Aktuell verhandelt etwa ein arabischer Investor über ein Bürohaus in Wien, ein englischer über ein Portfolio und ein weiterer will ein großes gemischt genutztes Objekt in der Bundeshauptstadt kaufen. Aber auch die Deutschen bleiben dem Markt erhalten, prognostiziert Ridder: „Zumindest drei große Bürohäuser in Wien werden dieses Jahr an offene deutsche Fonds gehen.“

Ein interessantes Detail ist auch, dass sich die Investorenschicht ausweiten wird. Nicht nur die bekannten offenen Fonds werden kaufen, sondern auch Fondsinitiatoren. Profis, die für institutionelle Investoren, wie zum Beispiel Vorsorgekassen, ein Portfolio an unterschiedlichen Immobilien zusammenkaufen und dieses dann weiter managen - also keine klassischen Publikumsfonds für den Normalverbraucher.

Das Hauptaugenmerk der potenziellen Käufer richtete sich in den Jahren vor 2013 vor allem



Investment-Deal 2013: Das ehemalige Gebäude der Postsparkasse in Wien 1 wurde von Signa übernommen. [APA]

auf absolute Topobjekte. Das heißt neue, langfristig vermietete Büroimmobilien mit guten Mietern in entsprechend guten Bürolagen. 2013 konnte jedoch auch wieder eine höhere Risikobereitschaft, in Kombination mit einer attraktiven Renditeerwartung, festgestellt werden. Neben den klassischen institutionellen Core-Investment rückten auch Opportunity-Investments immer mehr in den Fokus der internationalen Käufer. „Entwicklungsfähige Objekte mit Wertsteigerungspotenzial waren während der Krise absolut unverkäuflich“, berichtet Huber.

ZAHLEN & DATEN

32 Prozent aller Deals entfielen 2013 auf Büroimmobilien, Einzelhandelsimmobilien machten 23 Prozent aus. Der Hotelinvestmentmarkt hat sich hingegen im Vergleich zu den Vorjahren auf zwölf Prozent nahezu halbiert. Insgesamt wurden 1,7 Milliarden Euro umgesetzt, um sechs Prozent weniger als 2012. Der Großteil der Investoren - rund 74 Prozent - kam aus Österreich.

Für 2014 prognostiziert CBRE einen Aufschwung: Als Indiz hierfür wird das starke vierte Quartal 2013 gewertet, das mit einem Investmentvolumen von rund 750 Millionen Euro zu Buche schlug.

„Mittlerweile, und das erwarten wir auch für 2014, sind Immobilien, die durch aktives Objektmanagement langfristig optimiert werden können, auch bei internationalen Investoren wieder gefragt.“

Bauchentscheidungen bei Hotels

Vielleicht machen die Fonds auch aus der Not eine Tugend, denn „was eindeutig von Käufern gesucht wird, wovon es aber immer weniger auf dem Markt gibt, sind ordentliche Bürohäuser mit nachhaltigen Mietern und einer angemessenen Rendite“, so Alfred Nemetschke von Nemetschke Huber Koloseus Rechtsanwälte.

Bei Hotels sieht die Sache mit der Verfügbarkeit ganz anders aus. „Wir bemerken eine erhöhte Nachfrage nach guten Hotels“, so Nemetschke, „hier geht es aber um völlig andere Investoren.“ Vornehmlich Käufer aus Russland und den arabischen Ländern sind an Hotelimmobilien interessiert. Dabei handelt es sich sowohl um institutionelle als auch private Investoren. Bei Letzteren allerdings „spielt der Bauch bei der Entscheidung eine wichtige Rolle“, erklärt Otmar Michaeler, Geschäftsführer der Falckensteiner Michaeler Tourism Group: „Diese Investoren haben eine Affinität zur Hotellerie.“