

MIPIM-Special

Chancen und Perspektiven in Spaniens Immobilienmärkten

Francisco Martín

Auch Spaniens Immobilienmärkte litten unter der Finanzmarktkrise. Einzelhandelsflächen verzeichneten ebenso wie Wohn- und Bürogebäude Mietrückgänge und Wertverluste. Einzig die Umsätze der Shoppingcenter sanken nur moderat, betont der Autor. Angesichts der niedrigen Grundstückspreise sei die Zeit für Investitionen in Handelsimmobilien zwar günstig, doch warnt er vor zu hohen Renditeerwartungen. Spanische Einkaufszentren taugen in seinen Augen nicht als opportunistische Anlage. Auch langfristige Investoren würden nur Erfolg haben, wenn sie über tiefgehende Marktkenntnisse verfügen. (Red.)

Die spanischen Immobilienwerte entwickeln sich unterschiedlich. Dies hängt zum einen von der Art der Immobilie ab, zum anderen aber auch von ihrer Nutzungsart. So muss man beispielsweise zwischen Wohnimmobilien und Gewerbeimmobilien unterscheiden. Klar ist allerdings auch, dass es auf dem ganzen Immobiliensektor eine Abwertung von Immobilien und Flächen gegeben hat. Besonders betroffen war der Grundstücksmarkt. Auch wenn die Wertminderung von Immobilien überall zu beobachten war, hat sie den Wohnungsmarkt stärker getroffen als den Gewerbeimmobilienmarkt. So viel zur gegenwärtigen Lage.

Schwierige Prognose der spanischen Immobilienwerte

Darüber hinaus vorherzusagen, wie sich der Immobilienmarkt in den kommenden Monaten entwickeln wird, ist jedoch riskant. Spanien ist derzeit in einer schwierigen wirtschaftlichen Lage. Das Land leidet unter einer sehr hohen Arbeitslosenquote – die mittel- bis langfristige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ist weiterhin nicht klar prognostizierbar. Trotz der allgemein schlechten Lage der spanischen Wirtschaft sind aber selbstverständlich nicht alle Marktteilnehmer gleichermaßen von der Krise betroffen.

Sonae Sierra, internationaler Key Player, der das Management von Shoppingcentern für eigene Einkaufszentren oder für Center im Besitz Dritter übernimmt, verspürt vergleichsweise wenige Auswirkungen der aktuellen Krise. Zwar hat die Abwertung der Vermögenswerte durch die Verwerfungen auf den globalen Fi-

nanzmärkten selbstverständlich Einfluss auf die Gesamtergebnisse des Unternehmens. Aber die Ergebnisse aus dem operativen Geschäft, die hauptsächlich durch den Betrieb und das Management von Shoppingcentern erzielt werden, sind wenig von der Krise tangiert worden. Die Rückgänge der Shoppingcenter-Umsätze sind moderat und insgesamt geringer ausgefallen als der Rückgang des Einzelhandelsumsatzes auf dem gesamten spanischen Markt.

Die Frage, ob sich Investments in Spanien lohnen, wird von unterschiedlichen Akteuren auch im Moment wahrscheinlich höchst unterschiedlich beantwortet – je nachdem in welchem Bereich die Investition vorgenommen wird und welchen Gewinn man erwartet. Investoren im Bereich Einkaufszentren tun aber generell gut daran, sich an einer langfristig ausgerichteten Strategie zu orientieren. Es gibt Investoren, die auf kurzfristig erzielbare Ergebnisse setzen und ihre Investmentstrategie danach ausrichten. Das ist allerdings ein Weg, der sich nicht empfiehlt.

Kein Markt für opportunistische Investoren

Gerade Spanien hat in den letzten Jahren erlebt, wie riskant ein allzu kurzfristig auf Gewinn ausgelegtes Investmentverhalten im Bereich Immobilien ist. Insbesondere bei Wohnimmobilien haben

kurzsichtige und opportunistische Anlagen zum Zusammenbruch eines ganzen Marktsegmentes geführt. Der Einzelhandel im Allgemeinen und Einkaufszentren im Besonderen eignen sich jedoch nicht für diese Art von Opportunismus. Wer sich für Investments im Bereich Shoppingcenter entscheidet, muss sich darüber im Klaren sein, dass sich diese aufgrund vieler Besonderheiten erst auf lange Sicht hin auszahlen.

Die Notwendigkeit der konstanten Suche nach einem Ausgleich zwischen Geschäftstätigkeit und der wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Situation bestimmt das Handeln von Sonae Sierra und verträgt sich nicht mit einem kurzfristigen, opportunistisch geleiteten Investmentansatz. Einkaufszentren sind langlebige Projekte. Daher muss ein Investor von Anfang an den gesamten Lebenszyklus des Centers in seine Planungen einbeziehen. Dieser beginnt bei der ersten Idee, durchläuft die gesamte Bauphase und umfasst das Management der Immobilie.

Worauf Immobilieninvestoren in Spanien achten sollten

Für Investoren lohnt sich derzeit ein Blick nach Spanien, da sich dort durchaus vielfältige und lohnende Investitionsmöglichkeiten finden lassen. Die momentane Krisenlage hat zu einem Mehrangebot an Immobilien und Grundstücken zu deutlich niedrigeren Preisen als noch vor zwei Jahren geführt. Für Sonae Sierra mit seiner Spezialisierung auf Eigentum, Entwicklung und Management von Einkaufszentren können sich auch neue Investmentmöglichkeiten ergeben.

Wenn etwa Analysen ergeben, dass bestimmte Regionen oder Orte, die zuvor nicht in Frage kamen, weil sie wegen der hohen Grundstückspreise entweder keinen oder erst sehr viel später lohnenswerten Gewinn versprochen, nun Aussicht auf ein erfolgreiches Neu-Engagement bieten, dann wird auch Sonae Sierra investieren. Ein besonderes Augenmerk richtet sich auf Regionen, die wachsen und über Flächen verfügen, die für Einkaufszentren genutzt werden können. Spanien ist allerdings keine Ausnahme, so hält das Unternehmen in allen Märkten kontinuierlich Ausschau nach lohnenden Investitionen und Expansionsmöglichkeiten.

Die gegenwärtige wirtschaftliche Unsicherheit erhöht das Risiko für solche

Der Autor

Francisco Martín ist Development Manager bei Sonae Sierra, Madrid.

Investitionen, die einem opportunistischen Ansatz folgen. Shoppingcenter-Spezialisten setzen daher umso mehr auf langfristiges Engagement und nachhaltige Geschäftsstrategien. Das schnelle und schnelllebige Prinzip „Kaufen und Verkaufen“ gilt nicht für Sonae Sierra.

Im Bereich der Einzelhandelsimmobilien lässt sich auf der Grundlage von Untersuchungen klar aufzeigen, dass die Renditen bei langfristigem Engagement anhaltend positiv verlaufen und nachhaltig sind. Nachhaltiges Investment ist erfolversprechender und stabiler als Anlagestrategien, die auf hohe Renditen bei kurzfristigem Investment setzen. Nur das langfristige Engagement sorgt für stabile und langlebige Werte.

Ob der Return on Investments bei Immobilieninvestitionen erfolgreich ist, hängt auch stark vom Management ab. Somit sind Güte und Qualität des Managements eine wichtige Entscheidungsgrundlage für Investoren, die wissen möchten, ob ihr Einsatz sich lohnt. Seit zwei Jahren gibt es einen klaren Trend hin zur Konsolidierung dieses Marktsektors, der auf Spezialisierung setzt.

Während in den Jahren zuvor der Markt stark fragmentiert war und besonders in Spanien Tausende von kleinen Unternehmen auf dem Immobilienmarkt tätig waren, geht die Entwicklung nun ganz klar hin zur Konzentration und Spezialisierung. Es sind diejenigen Anbieter mit einem hohen Grad an Spezialisierung, die zur Wertschöpfung der Immobilie beitragen, denn ein durch und durch professionelles Management ist unverzichtbar,

... und außen



Das Shoppingcenter „Gran Casa“ in Zaragoza von innen ...



soll der Wert der Immobilie optimal gesichert und gesteigert werden.

Weitere Entwicklungen

Nicht nur in Spanien, sondern weltweit hat die Shoppingcenterbranche auf Grund der Krise der globalen Wirtschafts- und Finanzmärkte im vergangenen Jahr Rückschläge erlebt. Dies führte dazu, dass weniger neue Projekte realisiert werden konnten. Mit maximal zwölf Eröffnungen schloss die Branche das Jahr 2009 ab; im Vergleich zu 2008 war das ein Rückgang um fast die Hälfte.

Auch aus der Perspektive eines Spezialisten für Shoppingcenter, der mit 51 Centern im Portfolio internationaler Key

Player ist, bedarf der Markt auf Anbieterseite derzeit einer Anpassung. Eine Spezialisierung und Professionalisierung der Unternehmen in der Shoppingcenterbranche ist unumgänglich. Nur Entwickler und Betreiber von Einkaufszentren, die über ein starkes und professionelles Management, ausgewiesene Experten und Spezialisten verfügen, werden solide Erträge und Renditen sicherstellen.

In den nächsten Monaten wird der Markt ebenfalls wesentlich weniger Eröffnungen von Einkaufszentren beobachten. Dieser rückläufige Trend wird so lange anhalten, bis die Finanzkrise ganz überwunden sein wird. Investoren sind vor diesem Hintergrund vorsichtiger und zurückhaltender denn je und vertrauen Investitionsmittel nur solchen Partnern an, die über ausgewiesene und langjährige Expertise innerhalb der Branche verfügen. In den vergangenen Jahren ließ sich beobachten, wie viele Unternehmen, die über zu wenig einschlägige Expertise und Know-how verfügen, eine Vielzahl an Projekten angehen und diese schließlich entweder ganz aufgeben oder das Management in andere Hände geben mussten.

Die Branche befindet sich in einem Anpassungs- und Auswahlprozess, der spezialisierten Unternehmen die Chance bietet, sich Spitzenpositionen in der Einkaufszenterbranche zu sichern. Dies gilt besonders für diejenigen Unternehmen, die sich durch besonderes Know-how im Bereich Centermanagement auszeichnen. Langfristige Ausrichtung, Spezialisierung und exzellente Leistungen werden zum klaren Wettbewerbsfaktor auf dem Markt.