

Messeausgabe 2006

Immobilienmarkt Indien – große Chancen bei stetigem Wachstum

Leonard Meyer zu Brickwedde

Für internationale Immobilieninvestoren gilt Indien als einer der großen Zukunftsmärkte. Denn der Bedarf an modernen Gebäuden ist exorbitant hoch. Allein im Wohnungsmarkt müssen 80 Millionen Einheiten neu gebaut werden, weiß der Autor. Seit der Markt im Jahre 2005 für Ausländer geöffnet wurde, ist die Anziehungskraft des Subkontinents so groß, dass selbst hohe Restriktionen – zum Beispiel eine Mindestprojektgröße von 50 000 Quadratmetern – nicht abschrecken. Wie die Hypo Real Estate seit Juni 2006 ihre Kunden auch nach Indien begleitet, bleibt aus Wettbewerbsgründen (noch) geheim. (Red.)

Nach einer umfassenden Liberalisierungsphase Anfang der neunziger Jahre, mit der sich die indische Wirtschaft verstärkt internationalen Unternehmen öffnete, erlebte das Land eine beachtliche Zuwanderung ausländischer Unternehmen, insbesondere in Mumbai (ehemals Bombay), Delhi und Bangalore. Da aber kaum ausreichend Büroraum und Wohnungen für eine wachsende Mittelschicht vorhanden waren, bildeten sich von 1994 bis 1997 bei Immobilienpreisen und Mieten „Bubble-Märkte“, die mit dem Einsetzen der asiatischen Wirtschaftskrise 1997 platzten.

Zwischenzeitlich waren die Grundstückpreise in Städten wie Mumbai – spekulationsgetrieben und aufgrund zu vieler Baurestriktionen – auf weltweit höchstem Niveau angekommen. Bereits 1999 war der Markt aber wieder soweit korrigiert, dass die Eigennutzernachfrage Miet- und Grundstückspreise bestimmte. Ab etwa 2001 erholte sich der Markt wieder. Diese schnelle Erholung verdankt das Land dem anhaltenden schnellen Wachstum der Wirtschaft, wie auch weiteren Investitionen seitens ausländischer Unternehmen.

Wendepunkt 2005

Aus Sicht der Immobilieninvestoren kennzeichnet das Jahr 2005 einen entscheidenden Wendepunkt des indischen Immobilienmarktes. Im Februar 2005 trat eine neue Gesetzesregelung in Kraft, die es ausländischen Unternehmen erstmals ermöglichte, Tochtergesellschaften in Indien zu gründen, die in Immobilien investieren dürfen. Ausländische Firmen können seither kommerziell genutzte Immobilien entwickeln. Voraussetzung

ist allerdings, dass diese eine Projektfläche von mindestens 50 000 Quadratmeter haben.

Zwar ist es noch immer nicht möglich, sich an existierenden Immobilienobjekten zu beteiligen, trotzdem hat die neue Gesetzeslage eine lange Karawane von Immobilieninvestoren nach Indien aufbrechen lassen. Bestimmten die Themen „China als größter Wachstumsmarkt“ und „Japan als größter Bestandsmarkt“ bis Ende des Jahres 2004 die Diskussionen auf Immobilienkongressen und -konferenzen in Asien, so füllen seit Mitte des Jahres 2005 Thematiken rund um den indischen Markt die Konferenzsäle.

Bedenkt man die Kürze der Zeit, die seit Inkrafttreten der neuen Gesetze vergangen ist, so vermittelt die Zahl der prominenten Kaufabschlüsse und Joint Ventures den Eindruck, als ließen sich in Indien Investitionsvorstellungen schnell verwirklichen. Laut einer Statistik von Morgan Stanley sollen bereits seit Jahresbeginn 2,7 Milliarden US-Dollar aus dem Ausland in Indien investiert worden sein. So hat beispielsweise Morgan Stanley 68 Millionen US-Dollar in das Bauunternehmen Mantri investiert und Merrill Lynch sich mit 50 Millionen US-Dollar an dem Bauunternehmen Panchsheel beteiligt. Tischman ist in einem Joint Venture mit ICICI Venture, einer

Der Autor

Dr. Leonard Meyer zu Brickwedde ist Chief Executive Officer (CEO) Asien der Hypo Real Estate Bank International AG, Stuttgart.

Tochtergesellschaft der ICICI Bank. Capita Land hat sich mit der Baufirma Runwal für den Bau eines Großprojektes im Wohnungssektor zusammengetan und Keppel Land ist bereits bei zwei Gemeinschaftsprojekten mit dem Bauunternehmen Puravankara investiert.

Dem stehen vielfach schwierige Erfahrungen ausländischer Investoren mit der indischen Bürokratie gegenüber. Während die Politiker und Regierung ständig Marktzugang und Geschäftsprozesse durch neue Gesetzgebungen liberalisieren, sind die Aufsichtsbehörden oft bei der Umsetzung und bei den Genehmigungen langsam. Aktuell sollen über 20 Genehmigungsverfahren für Private Equity Fonds und Venture Capital Fonds „feststecken“. Das mag die positive Entwicklung des Marktes verlangsamen, sie zu stoppen aber nicht. Zu eindeutig bekennen sich Politiker und Unternehmen für das Fortsetzen der Liberalisierung. So bietet Indien Immobilieninvestoren große Chancen, wie bei einem Blick auf die verschiedenen Teilmärkte deutlich wird.

Bedarf an bis zu 80 Millionen Neubauwohnungen

Ein Fokus ausländischer Investoren in Indien liegt auf dem Marktsegment privater Wohnungsbau. Mit einem Anteil von 80 Prozent hat dieses Segment den größten Anteil am indischen Immobilienmarkt, der sich auf insgesamt rund zwölf Milliarden US-Dollar beläuft. In dem Land mit seinen über einer Milliarde Einwohnern beschleunigen drei Faktoren die Nachfrage und lassen den Markt wachsen.

- Mit steigendem Wohlstand bildet sich eine finanzstarke Mittelschicht, die Bedarf an Wohnungen mit einer komfortablen Ausstattung, die auch höheren Ansprüchen genügt, hat.
- Mehr als ein Drittel der Bevölkerung ist unter 25 Jahren und wird in den kommenden Jahren Familien gründen und eigenen Wohnraum benötigen.
- Verglichen mit den Zinskosten von 16 bis 20 Prozent Mitte bis Ende der neunziger Jahre, sind heute die Finanzierungskosten deutlich niedriger und belaufen sich auf acht bis zwölf Prozent.

Der Fünf-Jahresplan der indischen Regierung hatte für die Jahre 2002 bis 2007 einen Bedarf von 22 Millionen Neubauwohnungen ermittelt. Für die kommenden 15 Jahre wird mit einem

Bedarf von bis zu 80 Millionen Neubauwohnungen gerechnet. Die allgemeine Nachfrage nach Wohnraum wird auch durch die im Vergleich zu anderen Ländern sehr geringe private Verschuldung für Wohnraum unterstützt. Das Gesamtvolumen an Grundpfandrechten in Indien macht gerade einmal zwei Prozent des Bruttosozialproduktes aus (zum Vergleich: in den USA sind es über 50 Prozent, in südostasiatischen Ländern 15 bis 20 Prozent).

Deutlich ansteigen werden auch die Investitionen in die indischen Büromärkte. Der jährliche Bedarf an neuem Büroraum beträgt seit 2005 über 1,5 Millionen Quadratmeter. Besonders IT-Firmen, aber auch Banken, sonstige Finanzunternehmen und Versicherer gehören zu den größten Büroraumnutzern. Noch über mehrere Jahre wird das Angebot an neuen Bürogebäuden den Bedarf nicht decken können. Die Nachfrage konzentriert sich dabei auf drei Hauptstandorte: Mumbai, das indische Finanz- und Verwaltungszentrum, Delhi als Landeshauptstadt, und Bangalore, dem Zentrum für Software-Entwicklung. Beliebte Alternativstandorte sind hier zu dem Chennai, Hyderabad und Pune.

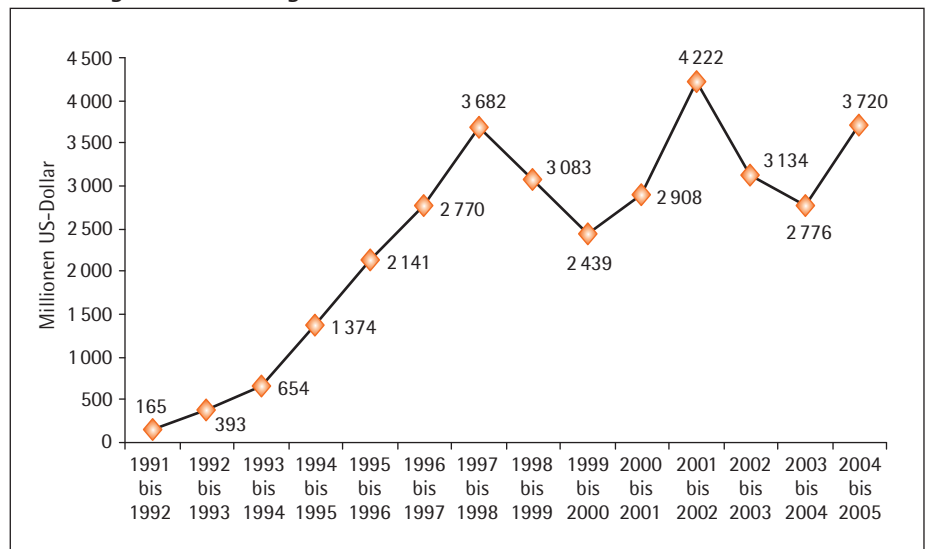
Ein den indischen Büromarkt bestimmendes Thema ist, dass das Land weltweit der führende und größte Outsourcing-Standort ist. So werden schon heute mehr als 200 der weltgrößten Unternehmen von IT- oder Call-Centern aus Indien unterstützt. Auch große amerikanische Steuerberatungsfirmen lassen die Steuererklärungen ihrer privaten Mandanten durch Servicefirmen in Indien bearbeiten.

IT-Sektor als Wachstumsmotor

Eine Studie von IDC geht davon aus, dass der IT- und IT-Service-Sektor von 19 Milliarden US-Dollar im Jahr 2003 auf 53 Milliarden US-Dollar im Jahr 2008 wachsen wird. Alleine Microsoft, Intel und Dell haben angekündigt, in den kommenden vier Jahren jeweils über eine Milliarde US-Dollar zu investieren. Grund für diesen Erfolg, der sich wohl verstetigen wird, ist der hohe Ausbildungsstandard in Indien und die allgemeine Akzeptanz von Englisch als Geschäftssprache.

Wachsender Konsum der Mittelschicht schafft Bedarf an Einzelhandelsflächen. Stark steigen wird auch die Nachfrage nach Kaufhausimmobilien. Die steigenden Einkommen der wachsenden Mittel-

Abbildung 1: Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in Indien



Quellen: FDI Data Cell, Ministry of Commerce & Industry, Department of Industrial Policy & Promotion, Indien

schicht, aber auch die zu erwartende Konzentration und das Wachstum organisierter Handels- oder Kaufhausketten führen hier zu erhöhtem Bedarf. Gegenwärtig sind kaum drei Prozent des gesamten Einzelhandels Indiens in der Hand organisierter Handels- oder Kaufhausketten. Im Vergleich dazu: In anderen Schwellenländern liegt der Anteil des in Handelsketten organisierten Handels bei 20 bis 40 Prozent. In den Industriestaaten beläuft er sich auf 60 bis 80 Prozent.

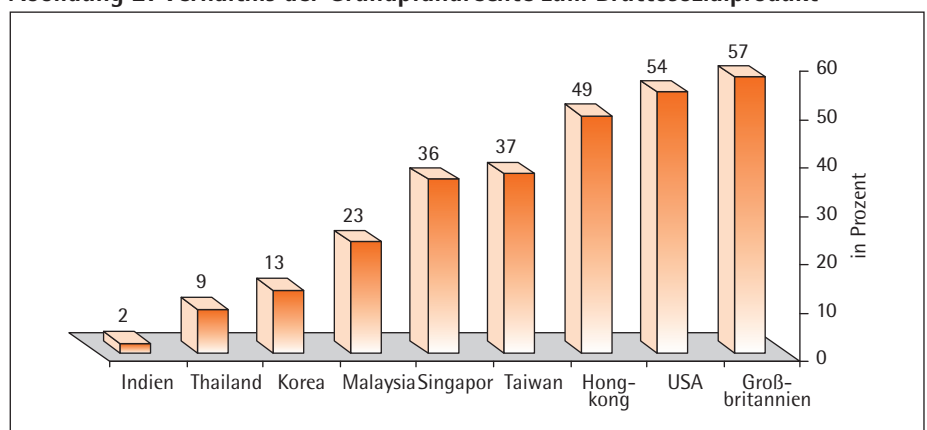
Ein weiterer Wirtschaftssektor, dem einstimmig große Wachstumsaussichten zugesprochen werden, ist der Hotel- und Tourismusmarkt in Indien. Gegenwärtig belegt das Land hier zwar nur Rang 22, ist aber heute schon in diesem Bereich einer der drei am stärksten wachsenden Märkte (World Travel and Tourismus Council/WTTC). Der Tourismussektor trägt momentan 5,3 Prozent zum Brut-

tosozialprodukt bei und beschäftigt 42 Millionen Menschen.

Hotels und Kliniken

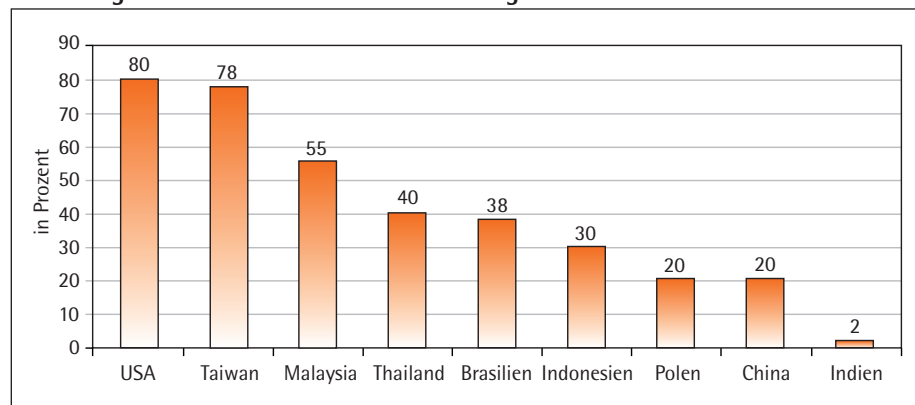
Sowohl im Hotelsektor allgemein als auch im Bereich der Fünf-Sterne- und Fünf-Sterne-Plus-Hotels lag die Wachstumsrate seit 1999 konstant bei sieben Prozent. In Mumbai konnten die Hotels Mitte dieses Jahres die Zimmermieten um über 25 Prozent anheben. Sowohl der Freizeit- wie der Geschäftsreisektor sind an dieser Entwicklung beteiligt. Dazu kommt als spezielles Phänomen der Gesundheitstourismus. Indien verfügt über Tausende von gut ausgebildeten Ärzten. Ein Standortvorteil, den Pharmafirmen bereits nutzen. So plant Glaxo Smith Kline die Eröffnung von sechs neuen Forschungslabors in Indien, darunter ein Krebsforschungslabor, das

Abbildung 2: Verhältnis der Grundpfandrechte zum Bruttosozialprodukt



Quellen: ENAM Schätzung

Abbildung 3: Anteil des in Handelsketten organisierten Handels



Quellen: HSBC Jumbo Retailing, Mai 2005

gemeinsam mit der Universität von Oxford betrieben werden soll. Eine Reihe privater Kliniken bieten zudem besonders pflegeintensive Behandlungen für Ausländer an. Dabei sind – aufgrund der geringen Lohnkosten – die Behandlungskosten in Indien häufig so günstig, dass trotz Flugkosten und eines ein- bis zweiwöchigen Urlaubs in einem Fünf-Sterne-Hotel, der Gesamtaufwand niedriger ist, als die Behandlung in Europa oder den USA. Für ausländische Investoren stehen dabei aktuell zwei Wege der Investition im Vordergrund. Eine vollständige Projektbeteiligung ist derzeit bei den so genannten Townshipprojekten möglich; daneben sind ge-

meinsame Projekte mit indischen Partnern interessant.

① Townshipprojekte: Mit der Liberalisierung der Regelungen zu den ausländischen Direktinvestitionen (FDI/Foreign Direct Investments) können sich Ausländer mit bis zu 100 Prozent an so genannten Townshipprojekten beteiligen. Diese Projekte sind in 30 bis 35 Städten mit einer Einwohnerzahl von über drei Millionen vorgesehen. Auf Flächen von 50 000 Quadratmetern und mehr sollen ganz neue Stadtteile mit Wohnungen, Verkaufsflächen, Gemeinschaftseinrichtungen und häufig auch mit Schulen entstehen.

In solchen Projekten ist die Nachfrage nach Wohnungen sehr hoch, weil damit nicht nur moderner Wohnraum erworben wird, sondern auch eine exzellente Infrastruktur. In der Regel werden solche Projekte auch vom Staat unterstützt, zum Beispiel indem entsprechende Bodenflächen zur Verfügung gestellt werden. Der Investor hat damit nicht nur das Land für sein Projekt erworben, sondern auch volle Sicherheit hinsichtlich des Eigentumstitels. Dies gibt den Investoren Sicherheit in einem Land, in dem der Eigentumstitel häufig nicht eindeutig ist.

② Gemeinsame Projekte: Neben der vollständigen Investition in Townshipprojekte werden häufig gemeinsame Projekte mit indischen Partnern unternommen. Dies bietet beiden Seiten wichtige Vorteile: Der ausländische Investor erfährt lokale Unterstützung; der indische Partner profitiert vom externen Real-Estate-Know-how und Kapital. Es ist damit zu rechnen, dass die Zahl gemeinsamer Projekte indischer und ausländischer Partner weiter ansteigt, denn viele indische Bauunternehmen und -entwickler verfügen nicht über eine ausreichende fachliche Kompetenz und die Finanzierungsmöglichkeiten, die Großprojekte erfordern.

Unter den etwa 20 000 Bauunternehmen wird es daher auch zur Konsolidierung kommen. Bauunternehmen treten dann in den nationalen Wettbewerb und benötigen neue Finanzmittel, um die regionalen Tätigkeiten zu erweitern. So plant zum Beispiel das Baugroßunternehmen DLF aus dem Norden Indiens einen IPO, bei dem 280 Millionen US-Dollar neues Kapital aufgebracht werden sollen.

Hypo Real Estate Bank International AG mit Standort in Mumbai

Die Chancen auf dem indischen Markt müssen jedoch sehr selektiv wahrgenommen werden, denn die Projekte erfordern eine hohe Professionalität seitens des Investors. Die Hypo Real Estate Bank International AG wird ihre Kunden hier unterstützen, um von den Chancen des indischen Immobilienmarktes gemeinsam zu profitieren.

Bereits zum 1. Juni 2006 hat die Bank den Standort Mumbai formal eröffnet. In diesem boomenden Finanzzentrum an der Westküste Indiens, wird das neu gegründete Tochterunternehmen interessantes Neugeschäft im Rahmen der strengen Risikoricthlinien der Hypo Real Estate Group akquirieren. ■