

Dubai ist keine Volkswirtschaft. Dubai ist ein Businessplan.

NAHER OSTEN ■ Immobilienunternehmen aus Dubai locken verstärkt ausländische Investoren ins Land.

Selber legen sie ihr Geld oftmals lieber im Ausland an. Warum eigentlich?

Von **Julien Reitzenstein**

Auf der MIPIM 2007 stellten so viele Unternehmen aus Dubai aus, wie nie zuvor. Und alle hatten die gleiche Botschaft: Steuerfreiheit, Aufenthaltsrecht für Immobilienbesitzer, schnelle Genehmigungsverfahren und hohe Sicherheit. Vor allem jedoch traumhafte Renditen in einem stabilen Land. Auf den zweiten Blick fällt auf, dass Immobilienunternehmen aus Dubai für immer spektakulärere Projekte im eigenen Land Geld einsammeln. Aber auch, dass weit weniger offensiv für solider scheinende Projekte in anderen Ländern eingesammelt wird. Auf Nachfrage wird freimütig eingeräumt, dass die großen Immobilienunternehmen sich als Bestandhalter sehen – im Ausland. Im eigenen Land werden Immobilien möglichst erst an Ausländer abverkauft und dann gebaut. Man könnte also fragen: Wenn die Investmentmöglichkeiten im eigenen Land so brilliant sind, warum investieren die einheimischen Anleger nicht bevorzugt im eigenen Land? Schließlich sind deren Budgets bekanntermaßen nicht klein. Gewiss ist es nicht so, dass alle Emiratis im Ausland investieren und alle Inlandsinvestitionen von Ausländern getätigt werden. Doch zeichnet sich in den letzten Jahren ein Trend ab, der zur viel diskutierten Hütchenspielertheorie führt. Diese spielen bekanntlich klar ein einfaches Spiel. Um den Spieler stehen viele Zuschauer. Bleiben nicht genug stehen, werden Mitarbeiter des Spielers zu Zuschauern. Denn wo schon viele Interesse zeigen, bleiben Menschen sehr schnell stehen, damit ihnen nicht etwas entgeht. Anschließend spielt der Spieler so, dass jeder der Umstehenden den Weg der Kugel unter den Hütchen verfolgen kann. Alles scheint einfach und logisch. Dann

bietet er an, den schon gehaltenen Erfolg mit 50 Euro zu bewetten. Aber der Passant kommt nicht zum Zuge. Denn andere Passanten – Mitarbeiter des Spielers – drängen sich vor und gewinnen. So lange bis sich Unruhe breit macht und der Passant um jeden Preis den sicheren Gewinn haben will. Nimmt der Spieler endlich das



Die Dubai Towers sollen das Herzstück von The Lagoons werden, einem 18 Milliarden US-Dollar teuren Entwicklungsgebiet von Sama Dubai.

Geld an, ist es auch schon weg. Die Kugel war zu schnell fürs Auge. Anfängerpech? Der Passant investiert weiter, während die Mitarbeiter des Spielers ihre Gewinne längst anderswo investieren. Ernst zu nehmende Beobachter sehen hier Parallelen zum „Businessplan“ Dubai. Durch Investments im eigenen Land und Stütz-

käufe in einheimische Portfolios wurde eine Verknappung von Immobilien trotz Bauboom herbeigeführt. Noch heute zeigt man sich Videos von hektischen Europäern, die mit Bargeldkoffern in einer Schlange standen, um die Immobilien anzuzahlen, die für den freien Markt auf „The Palm“ verfügbar waren. Nachdem die Immobilienpreise um zweistellige Prozentsätze stiegen, gaben viele Einheimische mit kräftigen Gewinnen ihren Bestand wieder in den Markt. Christof Birkhofer, Direktor Engel & Völkers Dubai: „Ab 2009 wird sich der Markt einpendeln. Schon heute sind die Renditen in Toplagen moderat, in spekulativen Projekten wie Dubailand jedoch noch sehr hoch.“ Wie lange dieser Reigen noch funktioniert, weiß niemand. Irgendwann wird offenbar, dass Bauqualität und Lebensdauer der Immobilien weit unter mitteleuropäischen Maßstäben liegen, dass Spezialisten mit den Tücken der Megalomanie zu kämpfen haben: Das Wasser um die Palmensiedlungen beispielsweise zirkuliert nicht und stinkt daher. Die neue Porschewerkstatt musste Monate auf Stromanschlüsse warten, denn der ist knapp geworden in der Wüste, deren Erölvorkommen zur Neige gehen. Und ein einfacher Anruf beim Auswärtigen Amt ergibt, dass das Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland nur vorläufig bis 2008 verlängert wurde. Da lohnt der Blick in heimische Gefilde: Mecklenburg hat auch schöne Anlagemöglichkeiten. Und Solardächer werden gefördert. 

Wie ist Ihre Meinung? Schreiben Sie uns an [Redaktion@immobilienmanager.de](mailto:redaktion@immobilienmanager.de) von Ihren Erfahrungen und Erwartungen über die Boomregion am Golf.