

# Networking im architektonischen Juwel

**GRI EUROPEAN SUMMIT** ■ In Paris trafen sich Immobilieninsider, um über die Märkte in und außerhalb Europas zu diskutieren. Das Ambiente förderte den Gedankenaustausch. **Von Julien Reitzenstein**



Auf die Frage, was eine Immobilienveranstaltung für die Teilnehmer wertvoll macht, gibt es gewiss viele Antworten. Beim „European Summit 2007“ des Global Real Estate Institutes (GRI) in Paris standen der Informationsaustausch und das Networking eindeutig im Vordergrund. Im prächtigen Grand Hotel an der Oper trafen sich am 10. und 11. September rund 600 Teilnehmer aus zahlreichen Ländern. Trotz dieser hohen Zahl wirkte die Veranstaltung beinahe familiär.

Der augenfälligste Unterschied zu vielen anderen Immobilienveranstaltungen bestand darin, dass der große Ballsaal des Hotels nicht vollgestellt war mit Hörsaalbestuhlung, sondern dass kleine Sitzcken zum Gespräch in den Pausen einluden. Zudem blieben den Teilnehmern Reden oder Monologe erspart, die eigentliche Veranstaltung verteilte sich auf neun verschiedene Räume. In kleinen Gruppen entwickelten sich angeregte Diskussionen mit den Marktkennern.

Dr. Stephan Bone-Winkel von der BEOS GmbH erklärte, warum er schon seit Jahren zu dieser Veranstaltung kommt: „Hier wird sehr offen unter Insidern über Insiderwissen gesprochen. Gerade bei kleinen Gruppen ergeben sich so viele neue Informationen mit Mehrwert.“ Dem stimmte Thomas Zinnöcker von der GSW zu: „Hier kann man offen sprechen und hat einen sehr direkten Zugang zu den Kollegen aus anderen Ländern.“

Bei den beiden Diskussionsthemen über den deutschen Markt, „Germany – too late or just the beginning?“ und „German Commercial & Residential – where is the upside?“ zeigte sich, dass die Markteinschätzung auf Grundlage von Zahlen die eine Sache ist. Sich jedoch von Insidern bestärken zu lassen, dass der eingeschlagene Weg der richtige ist, hat einen hohen Mehrwert. Das galt auch für die anderen Themen, beispielsweise „Hotel Asset Markets bust to boom“, „Le marché français – hausse ou hors de prix?“, „India – which reality matches the dream?“ oder auch „UK REITs – are they a new weapon for

corporate financiers?“. Constantin Graf zu Stolberg von der Hypo Real Estate Bank AG brachte es auf den Punkt: „Wer sich nicht auf den deutschen Markt beschränken will, findet hier wichtigen Austausch und Kontakte.“

Besonders interessant waren die Erwartungen an den deutschen Markt für Wohnimmobilien. Die Teilnehmer gingen davon aus, dass die Mieten ein Steigerungspotenzial haben und dass die Deutschen in Zukunft einen höheren Anteil ihres Einkommens für Wohnen ausgeben müssen. Georg Freiherr von Hammerstein von der Pramerica Real Estate Investors AG gab jedoch zu bedenken, dass zum Beispiel eine wirtschaftlich gesunde Stadt wie Stuttgart, mit hohem Einkommen und niedriger Arbeitslosigkeit, seit Jahren kei-

ne Bewegung in den Mietpreisen zeigt. Ein Bestandhalter von mehreren zehntausend Wohnungen im Osten der Republik nannte hingegen beeindruckende Mietsteigerungsraten der vergangenen und nächsten Jahre. Allerdings betonte er auch, dass dies bisher harte Arbeit war. Denn Mieterhöhungen ohne effektives Asset Management und Kundenbindungsmechanismen sind eine sehr kurzfristige Rechnung.

Was den „GRI European Summit“ angeht, so gab es Übereinstimmung in zwei Punkten: Es wirkte sich positiv aus, dass die Veranstaltung nicht so überlaufen war wie im Vorjahr; und es trübte die Stimmung beim Networking nach der Veranstaltung keineswegs, dass die anwesenden Banker eine pessimistische Marktsicht hatten. 