

Graffiti

Real Estate on the rocks

MIPIM 2010. Kein Budget für Blender. Nun schlägt die Stunde für seriöse Unternehmensgründungen und spezielle Neuprojekte.



Julien Reitzenstein, Straßburg

Spätestens seit dem Untergang der Titanic weiß man, dass nur ein Siebtel eines Eisbergs über Wasser schwimmt. Die größere gefrorene Masse liegt darunter. Auf der MIPIM war die große Masse in diesem Jahr nicht anwesend. Zum Glück – so lautete der vorherrschende Tenor. Denn Blender hatten keine Budgets mehr, um nach Cannes zu kommen. Ergo: Wer heuer über die Croisette lief, darf sich voller Zuversicht wähen: Auch er wird wohl weiter zu jenem Siebtel des Immobilieneisbergs gehören, das über Wasser bleibt. Denn jeder, der nicht dort war, lässt den anderen mehr Platz über Wasser.

Doch allen Zuversichtlichen sei an dieser Stelle schon mal ein kleiner Hinweis auf die Gesetze der Physik gegeben: Auch die sechs Siebtel Eis unter Wasser schmelzen stetig. Wenngleich auch das obere Siebtel ein Siebtel bleibt, wird es absolut gesehen immer kleiner. Wer nun

wie versucht, auf dem Überwassersiebtel keine nassen Füße zu bekommen, zeigt die jährliche Gewerbeimmobilienmesse an der Cote d'Azur auf äußerst unterhaltensame Weise.

Überwassersiebtel

Selten auch haben sich die Gesetze der Ökonomie so klar beobachten lassen, wie in diesen sonnigen Tagen auf den Terrassen des Espace Riviera: Waren nicht in den letzten Jahren die lautesten MIPIM-Besucher Angestellte, die das Geld anderer Leute ausgaben? Wer jedoch höchstselbst investiert, ist zumeist vorsichtiger – etwa die Family Offices. Und wer wie viel Budget in die MIPIM steckte, wurde immer auch mit skeptischer Aufmerksamkeit verfolgt. Diesmal schien deshalb weniger mehr zu sein. Viele der ehemals lauten Teilnehmer gleichen sich nun je-

nen an, die stets still ihren Job gemacht haben. Doch auch jene, die sich fortwährend geräuschlos um nachhaltiges Geschäft bemühten, teilen sich nun in zwei Gruppen: Manche beobachtete man – wie ehemals – still am Rande der Veranstaltung mit hochkarätigen Partnern bei entspannt-intensiven Gesprächen. Andere bekannte MIPIM-Gesichter erschienen in diesem Jahr trotz Krise besonders motiviert: Sie haben die Talsohle als besten Zeitpunkt ausgemacht, sich auf eigene Füße zu stellen. Ist die Zeit also günstig für neue Unternehmen am Markt?

Manche etwa sehen nun einen Markt in Deutschland für spezielle Projektentwicklungen. Andere kombinieren ihr Immobilienhandwerkszeug in den Bereich Asset-Management und Work-out mit IT-Prozessoptimierung. Die Frage bleibt, für wen die Marktsituation schnell suboptimal wird, wenn weitere Volumina der sechs Eisbergsiebtel unter Wasser abschmelzen. Wer wird dann obenauf keine nassen Füße bekommen? Das beantwortet jeder individuell.

Mit den originellsten Hinweis gab es hierzu von einem neuen Yachteigner: Einem Immobilienunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum warf man vor, zu viel Geld für Yachtmieten in Cannes auszugeben. Daraufhin soll der Vorstand unverzüglich reagiert haben: Er hat in diesem Jahr keine Yacht gemietet. Er hat eine gekauft. Dort ist man offensichtlich schon jetzt ganz obenauf. ←|