Nach dem Platzen der Blase

Erst der Boom, dann der Crash: Die Immobilienmärkte am Golf sind Achterbahn gefahren. Und wie geht es weiter? Dubai-Kenner Johann-Adolf Cohausz wagt eine positive Prognose

Es waren wahrscheinlich die drei spannendsten Jahre, die man in Dubai je hat erleben dürfen. 2007 bis 2009. Erst ein Boom, der scheinbar keine Grenzen kannte – dann eine Depression, die genau so maßlos ausfiel. Johann-Adolf Cohausz hat diese Zeit als deutscher Generalkonsul in Dubai hautnah miterlebt. Bis heute liegt ihm die Region am Herzen. Er ist von der Zukunft der Emirate überzeugt und wagt im Interview eine langfristig positive Prognose für die Immobilienmärkte am Golf.

Herr Cohausz, wenn man es mal ganz vorsichtig formuliert: Dubai macht eine Phase der Konsolidierung durch...!

Cohausz: Das kann man wohl sagen. Die Phase unkontrollierten Wachstums ist ein für allemal vorbei. Jedenfalls eines Booms, wie wir ihn bis 2008 erlebt haben. Auf der anderen Seite muss man sehen, dass die geostrategische Lage Dubais einmalig und unverrückbar ist. Dubai verbindet den europäisch/amerikanischen mit dem asiatischen Wirtschaftsraum und die nördlich liegenden Staaten mit dem Süden, vor allem mit großen Teilen Afrikas. Dubai ist eine Drehscheibe.

Und das bedeutet?

Cohausz: Dubais einmalige geographische Lage ist von den Stadtentwicklern früh erkannt und in einen internationalen Verkehrsknotenpunkt transformiert worden. In Dubai wurde der zweitgrößte Containerhafen der Welt gebaut und leistungsfähige Flughafenkapazitäten. Dubai ist ein Logistikkreuz von internationalem Rang. Von hier aus werden Güter verteilt und Warenströme organisiert. All das hat Bestand und wird weiterentwickelt. Das ist für die Region ebenso von Bedeutung wie für den Immobilienmarkt Dubais.

Wird in Dubai weiter in Infrastruktur investiert oder war es das jetzt, weil das Geld plötzlich knapp geworden ist?!

Cohausz: Dubai ist für Investoren nach wie vor interessant und wird es bleiben. Die Spekulation ist vorbei. Die Blase ist geplatzt. Wer daraus das Fehlen von Kapital für Infrastruktur-Investitionen ableitet oder meint, Dubai sei am Ende, verkennt die Realität.

Was wird denn noch gebaut?

Cohausz: Aktuell wird von den Golfstaaten beispielsweise über eine leistungsfähige Bahntrasse nachgedacht, die über die Türkei die Emirate an das europäische Bahnnetz ankoppelt. Und dann wird man - schon aus strategischen Gründen - den Golf (Dubai und Abu Dhabi) auf dem Landweg mit dem Indischen Ozean verbinden müssen. Die Straße von Hormus ist und bleibt ein politisch und wirtschaftlich sensibles Nadelöhr. Häfen und Flughäfen werden in Dubai weiter ausgebaut. Ein Problem sehe ich eher in der Konkurrenz der Emirate untereinander. Sie alle wollen in der Weltwirtschaft eine Rolle spielen. Sie alle haben Kapital, das nach langfristiger Anlage ruft. Die Korrekturfrage lautet: brauchen wir auf Dauer in Dubai, Doha in Katar und Abu Dhabi und dann auch noch in den anderen Emiraten so viele internationale Flughäfen? Da sind Zweifel erlaubt. Der politische Wille sie zu bauen, ist da. Damit habe ich nur von großen Infrastrukturprojekten gesprochen. Es gibt noch viel mehr Bereiche, die entwickelt werden müssen. Im Übrigen gilt aber auch hier: Der Markt lebt von den vielen kleinen Initiativen und Projekten, die die großen Linien der Entwicklung ergänzen und zum Leben bringen.

Es gibt Unternehmer und Immobilienexperten, die Abu Dhabi als vernünftiger, intelligenter Alternative sehen. Teilen Sie diese Meinung?

Cohausz: Das ist eine interessante Frage. Einer Antwort kann man sich nähern, wenn man versucht, sie aus dem Inneren der Emirate heraus zu beantworten.

In Dubai hat die Herrscherfamilie der Maktums früh erkannt, dass die Ressourcen, Öl und Gas, endlich sind. Diese Erkenntnis war in den 70er Jahren der Impuls für den Aufbau einer internationalen Ansprüchen genügenden Infrastruktur. Die Herrscherfamilie der Nahyans in Abu Dhabi hat länger gezögert die eigenen (zweifelloseren) Mittel an den Markt zu bringen. Das hat sich heute geändert. Die Investitionsfreude in Abu Dhabi ist größer geworden und scheint auf Jahrzehnte gesichert. Als internationale Drehscheibe hat sich Dubai demgegenüber schon früh profiliert und einen klaren Vorsprung erarbeitet. Abu Dhabi holt heute auf und muss aufholen, wenn es mit Dubai international konkurrieren will. Auf Dauer entscheidend aber wird sein, dass beide Orte nur etwa 100 Kilometer voneinander entfernt liegen. Beide Städte werden aufeinander zu wachsen. Die Voraussetzungen dafür sind gegeben: Die Häfen, Flughäfen und Industrieanlagen, das Herz der Wirtschaft, liegen zwischen den beiden Agglomerationen, die sich in andere Richtungen als aufeinander zu nicht ausweiten können. Und schließlich: familiär sind beide Herrscherfamilien eng verbunden, trotz wirtschaftlichem und politischem Wettbewerb.

Sprich: Aus Dubai und Abu Dhabi wird auf lange Sicht ein Ballungsraum von globaler Bedeutung. Ein Ruhrgebiet am Golf?

Cohausz: Die Attraktivität und damit die Zuwanderung wird anhalten. Ganz sicher nicht so extrem wie vor 2008 – aber dafür auf einer konsolidierten Basis. Dubai und Abu Dhabi werden wachsen und ihren Platz als Drehscheibe des Welthandels ausbauen.

Für Investoren ist natürlich die Frage interessant, ob sich Investitionen noch lohnen. Teilen wir es mal auf. Für private Kapitalanleger – ist Dubai da noch ein Thema?

Cohausz: Grundsätzlich ist der Markt weiter ausbaufähig. Man sollte aber schon eine gute Kenntnis des - vor allem gesellschaftlichen und kulturellen - Umfeldes haben. Dann kann man am Golf mit Erfolg agieren. Strukturen, Mentalität und Gebräuche, auch die Finanzierungskultur sind anders als bei uns. Die Zeiten des „schnelles Geld“ sind vorbei.

Warum?

Cohausz: Einmal hat man individuell ganz einfach aus Erfahrungen gelernt. Und zum anderen haben wir es inzwischen mit einer Generation von exzellenten, an den besten internationalen Schulen und Universitäten ausgebildeten Partnern zu tun. Nicht nur die betriebs- und volkswirtschaftlichen Kenntnisse werden höchsten Ansprüchen gerecht. Für Glücksritter und Blender wird der Golf immer unattraktiver. Qualität wird immer mehr nachgefragt und auch angemessen bewertet.

Und wie steht es um die Chancen für mittelständische Unternehmen? Kann man denen raten, sich am Golf zu engagieren?

Cohausz: In den Dingen, in denen wir Deutschen gut sind, haben wir gerade am Golf große Chancen. Ohne abschließend sein zu wollen möchte ich auf folgende Gebiete besonders hinweisen: Facility Management beispielsweise, Umwelttechnik, Wasser- und Abwassermanagement, Grüne Technologien im allgemeinen, anspruchsvolle Planungs-, Architektur- und Ingenieurleistungen generell - das sind Dinge, die gefragt sind. Da haben wir etwas zu bieten. Und das verbunden mit einem grundsätzlich guten Leumund. Das sind Grundlagen, auf denen erfolgreich Geschäfte gemacht werden können.

Wie steht es um Unterstützung von Seiten der öffentlichen Hand?!

Cohausz: Der arabische Raum ist gegenwärtig einer der Förderschwerpunkte der Bundesregierung. Das gilt nicht nur politisch. Es lohnt sich, sich mit den aktuellen Initiativen auseinanderzusetzen.

Also einfach auf die Botschaften zugehen?

Cohausz: Von den Erfahrungen der vor Ort aktiven Unternehmer zu profitieren, ist in jedem Fall sinnvoll. Außerdem haben wir die deutschen Außenhandelskammern, die Büros der deutschen Wirtschaft und natürlich die Konsulate und Botschaften. Diese Institutionen sind gut ausgestattet und haben das notwendige Knowhow. Da gibt es Fachleute. Das sind gute Adressen.

Auch für Netzwerken?

Cohausz: Sie finden außergewöhnlich erfolgreiche Unternehmer am Golf. Mit denen würde ich das Gespräch suchen. Aber auch bei uns gibt es in den Emiraten erfolgreiche Architekten und Planer, die einen reichen Erfahrungsschatz gesammelt haben. Jürgen Grossmann ist einer von Ihnen. Sich im Frühstadium einer Planung mit solchen Leuten auszutauschen, reduziert das Frustrationspotential und erhöht die Erfolgchancen. Eine Erfahrung ist durchgängig: Man muss einen langen Atem und sich Vertrauen erarbeitet haben. Für „schnelles Geld“ ist der Golf heute der falsche Platz.

Wer in den Emiraten erfolgreich sein will, muss sich auf das Studium und das Wagnis einer fremden Kultur einlassen. Das ist sicher nicht einfach. Es kann aber höchst profitabel werden und langfristig erfolgreich sein. Ein Engagement in den Emiraten, das sich auf den Gegenüber einlässt, wirft oft nicht nur in gesellschaftlichen und kulturellen Dimensionen eine hohe Dividende ab, sondern auch wirtschaftlich.

Sehr geehrter Herr Cohausz, vielen Dank für das Gespräch.

70

Foto: Sächsische Staatskanzlei / Jürgen Leibmann

Zur Person

Der Diplomat Johann-Adolf Cohausz war von 2007 bis 2009 deutscher Generalkonsul in Dubai, ehe er von 2009 bis 2012 in Sachsen zum Regierungssprecher und Staatssekretär in der Staatskanzlei berufen wurde. Heute arbeitet er als freier Berater.

Quelle:

Grossmanns - Das Magazin für Baukultur, Ausgabe 3/2012, S. 68 f
(www.grossmanns-magazin.de)