

Serbischer Immobilienmarkt: ... und er bewegt sich doch!

Christian Wagner, Christian Wagner & Partner Real Estate GmbH, über einen herausfordernden, aber auch interessanten Markt.



Im Hotelbereich gibt es nach wie vor großen Bedarf nach modernen, gebrandeten Produkten.
In the hotel area there continues to be huge demand for modern, branded products.

Über Serbien hört man viel Gegensätzliches – wie sieht es derzeit wirklich aus?

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind schwierig und für westliche Investoren und Projektentwickler nicht sonderlich attraktiv. Die nennenswerten Aktivitäten sind auf Belgrad beschränkt. Der Markt ist von lokalen Playern dominiert, mit entsprechendem Eigenkapital und lokalem Know-how. Für österreichische Firmen, die in Serbien investieren wollen, sind neue Projekte aktuell kaum finanzierbar, mit wenigen am Markt bekannten Ausnahmen.

Was tut sich derzeit in den einzelnen Segmenten – Office, Hotel und Wohnbau?

Der Wohnbau wird von lokalen Projektentwicklern und vor allem Baufirmen bestimmt. Die Preise stagnieren auf niedrigem Niveau mit Aus-

nahme von einzelnen High-End-Produkten, die immer wieder wahnwitzige Preise erzielen.

Im Office-Segment ist die Pipeline derzeit leer. Die Mieten haben mit 12 bis 15 €/m² für moderne Flächen einen historischen Tiefpunkt erreicht.

Im Hotelbereich gibt es nach wie vor großen Bedarf nach modernen, gebrandeten Produkten in fast allen Kategorien. Belgrad ist noch immer „underdeveloped“, Hotels betreffend.

Wie sehen Sie die weiteren Entwicklungen in Anbetracht der momentanen Situation?

Im Office-Bereich füllen sich die Leerstände langsam, dadurch werden die Mieten mittelfristig wieder steigern. Grund dafür ist die relativ stabile Nachfrage, wenn auch auf niedriger Stufe. Serbien ist für internationale Unternehmen

noch immer attraktiv, bedingt durch das hohe Ausbildungsniveau und die niedrigen Lohnkosten – Stichwort IT und Call Center oder als Einzelbeispiel das Fiat-Werk in Kragujevac.

Was Hotels betrifft, so wird sich mit der für 2014 geplanten Eröffnung zweier größerer Hotels die Situation verbessern. Was nach wie vor fehlt, sind moderne, trendige Hotels im Budget-Bereich. Dort sehe ich das größte Potenzial für die nächsten Jahre.

Was sind Ihrer Meinung nach die Erfolgsfaktoren für den serbischen Markt?

Die Basis für den Erfolg in Serbien ist ein Mix aus einem starken lokalen Netzwerk, Gespür für den Markt, internationalem Know-how und natürlich ein breiter finanzieller Rücken.



Christian Wagner

The Serbian real estate market: ... still showing signs of movement!

Christian Wagner, Christian Wagner & Partner Real Estate GmbH, on a market which is both challenging and interesting.

One hears lots of contradictory things about Serbia – how is the situation really looking at the moment?

The economic environment is difficult and not particularly attractive for western investors and project developers. Significant activity is restricted to Belgrade. The market is dominated by local players who have the necessary financial resources and local know-how. For Austrian

firms wanting to invest in Serbia it is currently virtually impossible to finance new projects, with just a few exceptions which are well-known on the market.

What is currently happening in the individual segments – office, hotel and residential building?

The residential market is determined by local project developers and, above all, builders. Prices are stagnating at a low level with the exception of isolated high-end products, which repeatedly achieve crazy prices.

In the office segment the pipeline is currently empty. Rents for modern office space

have reached a historic low of 12 to 15 €/m².

In the hotel area there continues to be huge demand for modern, branded products in almost every category. The Belgrade hotel market is still "underdeveloped".

How do you see future developments in view of the current situation?

In the office area, vacant space is slowly becoming occupied as a result of which rents will rise again in the medium term. The reason for this is that demand, although low, is relatively stable. Serbia remains attractive to international companies due to high education levels and low labour costs – as exemplified by IT and call centres and the individual example of the Fiat plant in Kragujevac.

The hotel situation will be improved by the openings of two larger hotels which are planned for 2014. There will however continue to be a lack of modern, trendy hotels in the budget sector. Here I see great potential for the coming years.

What, in your opinion, are the factors for success on the Serbian market?

The basis for success in Serbia is a mix of a strong local network, a feel for the market, international know-how and, naturally, solid financial backing.

■ Walter Senk