

Immobilienmarkt Ukraine: Ohne EU geht's auch!

Real estate market in Ukraine: we can also manage without the EU!

Die Ukraine sorgt seit Wochen für Schlagzeilen. Kern der politischen und gesellschaftlichen Auseinandersetzung ist die Frage, ob sich die Ukraine der EU oder Russland politisch nähern soll. Christian Wagner, Geschäftsführer Christian Wagner & Partner Real Estate GmbH, über Entwicklungen im ukrainischen Immobilienmarkt.

A comprehensive plan to revive tourism, strengthening the financial standing of banks and innovations – these are some of the ideas of Diego Della Valle, CEO of Tod's, to get Italy out of the most severe economic crisis since WWII.



Christian Wagner ist als Consultant für internationale Unternehmen tätig und kennt daher den ukrainischen Immobilienmarkt sehr genau. Christian Wagner works as a consultant for international companies and therefore knows the Ukrainian real estate market very well.

Sie waren vor Kurzem für eines Ihrer Projekte in Kiew. Wie sehen Sie die Lage?

Die Ukraine ist ein typisches Beispiel für einen Immobilienmarkt, dessen Entwicklung völlig ohne den Westen, und damit ist auch die EU gemeint, funktioniert. Es gibt praktisch keine westliche Marktbeteiligung derzeit, und somit keine Developer aus dem EU-Raum. Grundstücke von vor 2008 mit westlicher Beteiligung liegen nach wie vor brach.

Wie ist der Zustand zu erklären?

Es will niemand investieren. Die Gründe dafür sind einfach: Einerseits ist das Eigenkapital sehr knapp und wird nicht in ein „Hochrisikoland“ wie die Ukraine investiert, andererseits gibt es dafür keine Finanzierungen von westlicher Seite. Daher entwickelt sich alles in Richtung Binnenmarkt mit russischer Beteiligung.

Wir sprechen vom Gewerbebereich. Aber wenn man Kiew heute mit ein paar Jahren zuvor vergleicht, ist es nicht wiederzuerkennen.

Ja, es passiert sehr viel auf dem ukrainischen Immobilienmarkt, mit Schwerpunkt Kiew natürlich. Allerdings wird alles von lokalen Investoren und Entwicklern mit lokalem und vor allem russischem Geld entwickelt und gebaut. Und diese Projekte

sind oft sehr groß – die meisten davon sind Shopping-Center, zum Beispiel das kürzlich eröffnete „Gulliver“-Shopping- und Entertainment-Center mit Büro-Turm. Da spielt es auch keine Rolle, wenn die Vermietung etwas länger dauert.

Das schönste Shopping-Center ist meines Erachtens jedoch das „Ocean Plaza“. Es ist außerdem das größte und wurde erst vor Kurzem um angeblich über 300 Millionen Dollar vom Developer an einen russischen Investor verkauft.

Abgesehen von den Shopping-Centern bewegt sich auch auf dem Hotelmarkt sehr viel. Ein aktuelles Beispiel ist das Hilton. Bereits 2004 war dort eine Baugrube, was auch bezeichnend ist für die Entwicklungszeit eines größeren Projekts. Aber in den letzten Jahren ist dann doch viel weitergegangen und es soll heuer eröffnet werden.

Kommen wir auf die Projekte mit westlicher Beteiligung zurück. In welcher Projektphase wurden diese mehr oder weniger auf Eis gelegt?

Da gibt es eine Reihe von Projekten, wo bereits eine Baugenehmigung existiert. Bedingt durch mehrere Gesetzesänderungen in den letzten Jahren gibt es selbst in diesem Punkt oft Rechtsunsicherheit. Ab Baubeginn fließt aber dann der größte Teil des Invest-



Die westlichen Developer müssten die lokalen Rahmenbedingungen akzeptieren bzw. nach den lokalen Spielregeln handeln
The Western developers would have to accept the local framework conditions or act according to the local rules of the game



Abgesehen von den Shoppingcentern, bewegt sich auch auf dem Hotelmarkt in der Ukraine sehr viel
Apart from the shopping centres, there is also a lot of activity in the Ukrainian hotel market

ments in ein Projekt, und da war dann sehr oft das Ende der Möglichkeiten erreicht.

Wo liegen jetzt die konkreten Probleme?

Die westlichen Developer müssten die lokalen Rahmenbedingungen akzeptieren bzw. nach den lokalen Spielregeln handeln. Eine wesentliche davon ist: Man braucht einen starken lokalen Partner, ohne einen solchen sollte man keine größeren Projekte in der Ukraine angreifen. Und den findet man nicht so einfach. Da spielen zwischenmenschliche Chemie und vor allem gegenseitiges Vertrauen eine Schlüsselrolle und sind wesentliche Erfolgsfaktoren für ein Projekt. Wenn man dann einen hat, darf man nicht fragen, woher das Geld kommt. Das allein ist in unserem westlichen System meistens nicht darstellbar und nicht genehmigungsfähig.

Das klingt wie die Suche nach der Nadel im Heuhaufen.

Ja, ist sie. Die Rahmenbedingungen sind einfach so schwierig. Eine Möglichkeit, diese Rahmenbedingungen zu verdeutlichen, ist ein Vergleich mit Russland. In Russland gibt es ein System mit gewissen Spielregeln. In der Ukraine gibt es kein System und keine Spielregeln. Der ukrainische Markt ist, wie die Politik, nicht wirklich „greifbar“.

You recently went to Kiev for one of your projects. How do you judge the current situation?

Ukraine is a typical example of a real estate market whose development is working just fine without any involvement by the West, and this also includes the EU. At the moment there is practically no Western market involvement to speak of, and consequently there are no developers from the EU area. Plots of land bought before 2008 with Western involvement are still unused.

How can this situation be explained?

Nobody wants to invest. The reasons for this are simple: on the one hand, equity is very scarce and is not being invested in a “high risk country” such as Ukraine. On the other hand, the West does not provide any funding for this. Therefore everything is moving in the direction of an internal market, with the involvement of Russia.

We are talking about the commercial sector. But if you compare Kiev to what it looked like a few years ago, you will hardly recognise it.

Yes, that is true. A lot is happening in the Ukrainian real estate market, mostly in Kiev, of course. However, all these development and construction projects are being carried out by local investors and developers with local and, above all, Russian money. Many of these

projects are very large and most of them are shopping centres, like the recently inaugurated “Gulliver” shopping and entertainment centre which also includes an office tower. In these cases it does not really matter if it takes a bit longer before the premises are leased.

However, in my opinion the most beautiful shopping centre is the “Ocean Plaza”. It is also the largest. The developer sold it to a Russian investor only recently, allegedly for more than 300 million dollars.

Apart from the shopping centres, there is also a lot of activity in the hotel market. A current example of this is the Hilton. The first excavation works were started as early as in 2004 – this is quite typical of the time frame for the development of large projects. Over the past few years much work has been done, however, and the opening is scheduled for this year.

Let's get back to the projects in which the West is involved. In which phase of their development were they more or less put on ice?

There is a series of projects for which construction permits have already been obtained. However, due to the fact that several laws have been changed over the past few years there is a lack of legal certainty even in these areas. Once construction works start, the biggest part of the investment goes into the project

and this is where the limits of what was feasible have been reached.

Where are the specific problems?

The Western developers would have to accept the local framework conditions or act according to the local rules of the game. One important rule is that you need a strong local partner. Without such a partner you should not even think of starting a larger project in Ukraine. However, it is not that easy to find a partner like this. Personal chemistry between the people involved and above all mutual trust play a key role and are important success factors for a project. If you have then finally found a partner, you must not ask where the money comes from. These things by themselves are mostly unacceptable in our Western system and you wouldn't get the necessary permits either.

This sounds like the proverbial search for the needle in a haystack.

Actually, that's what it is. The framework conditions are just so complex. You can best illustrate the situation if you compare it to how things work in Russia. In Russia there is a system with certain rules. In Ukraine there is no system and there are no rules. The Ukrainian market is just like the country's politics, not really “tangible”.

INTERVIEW: WALTER SENK ■