

marknews

Budapest: Ein Problemfall

Unter denkbar schlechten Vorzeichen startet der Immobilienmarkt der ungarischen Hauptstadt ins Jahr 2009. So lautet das Fazit einer Marktanalyse der CPB Immobilienreuehand zur Lage beim Nachbarn im Osten. Bereits im vierten Quartal sei die Nachfrage – sowohl von internationaler als auch ungarischer Seite – deutlich zurückgegangen. Die Folge sind weitersteigende Leerstandsdaten, derzeit liegen sie bei rund 14 Prozent. Im Investmentbereich spiegeln sich die Marktschwäche und die Probleme des ungarischen Immobiliensektors ebenfalls: Für 2009 rechnet man bei der CPB mit einem weiteren Anstieg der Renditen von 6,5 auf 7,25 Prozent. Damit hat Budapest im Vergleich mit Prag, Warschau und Pressburg die höchsten Markttrenditen – und damit automatisch die schwächsten Preise.

Hongkong: Teures Pflaster

Neun Jahre lang lag London an der Spitze der teuersten Bürostandorte der Welt, nun liegt die britische Hauptstadt nur noch auf Rang drei. Laut der Studie „Office Space Across the World 2009“ von Cushman & Wakefield haben sich Hongkong und auch Tokio vor London geschoben (Preise siehe Grafik). Wien belegt – hinter Sydney und knapp vor Kopenhagen – Rang 31. 202 Standorte weltweit wurden untersucht, in 58 Prozent der untersuchten Städte sind die Mieten im vergangenen Jahr gestiegen, bei 26 Prozent blieben sie stabil, bei 16 Prozent sind sie gefallen. Insgesamt verzeichnete Cushman & Wakefield einen durchschnittlichen Anstieg von drei Prozent. Am besten abgeschnitten hat die Mietpreisentwicklung in den südamerikanischen Ländern (im Schnitt plus zwölf Prozent).

BÜROS**Die teuersten Standorte**

(in Euro, pro Quadratmeter und Monat)

1. Hongkong	145,29
2. Tokio	137,46
3. London	116,94
4. Moskau	106,31
5. Dubai	97,39
6. Mumbai	85,58
7. Paris	82,84
8. Damaskus	81,29
9. Singapur	72,19
10. New York	69,31
31. Wien	33,88

Veränderungen bei den Mieten

58 Prozent der Standorte
▲ Tendenz steigend

26 Prozent der Standorte
■ Stabil

16 Prozent der Standorte
▼ Tendenz sinkend

Quelle: Cushman & Wakefield Die Presse/HR

ERBE DER WOCHE**Ein Feld mit dunkler Vergangenheit**

Naziarchitektur kennzeichnet vor allem eines: die Gigantomanie. Kein leichtes Erbe, das Nürnberg tragen muss, weil es der Denkmalschutz verlangt. Am ehemaligen Parteitagsgelände der NSDAP campieren heute einmal jährlich die Rockfans des Festivals „Rock im Park“. Zumindest haben so die Flächen jene Bestimmung wiedergefunden, die sie lange vor den Nazis schon hatten: die Freizeit. Doch die Tribüne und die steinernen Sitzreihen am Zeppelinfeld zerbröckeln. Und das kostet Millionenbeträge pro Jahr für die Sanierung. Das gefällt den Nürnbergern nicht. Zurzeit diskutiert man laut DPA gerade wieder, wer wie viel bezahlen muss.



Fachvokabular ist nicht alles: Bei Fremdsprachenkenntnissen, auch für Immobilienprofis, kommt es auf die korrekten Satzstrukturen an.

[José Luis Gutiérrez/istockphoto.com]

Ohne Englisch geht's kaum noch

KNOW-HOW. Für Immobilienprofis sind Fremdsprachen beinahe schon ein Muss. Aber Achtung: Es lauern nicht nur Fallen, sondern auch „falsche Freunde“.

VON CHRISTINA MERL

Eine repräsentative Adresse entspricht nicht der „representative address“ – ein Ausdruck, der im Englischen so gut wie keinen Sinn ergibt. Die Kautions hat nichts mit „caution“ (Vorsicht) gemein, sondern versetzt den Gesprächspartner höchstens in Alarmbereitschaft. Und jemand, der ein Fabriksgebäude erwerben möchte, ist eher nicht an „fabric“ (Stoff, Gewebe, Struktur) interessiert: Diese Fakten mögen sprachlich Versierten klar sein, im Berufsalltag von Immobilienfachleuten passieren derartige Fauxpas aber häufiger als angenommen.

Sogenannte „falsche Freunde“ (false friends), Ausdrücke und Redewendungen, die im Deutschen und Englischen ähnlich klingen, jedoch eine völlig unterschiedliche Bedeutung haben, entlocken dem Gegenüber bestenfalls ein Schmunzeln. „Sie können durchaus auch für unangenehme Missverständnisse sorgen“, weiß Peter Altmann, freiberuflicher Fremdsprachentrainer und Lektor an der Fachhochschule Immobilienwirtschaft in Wien. Wer professionell auftreten möchte, sollte lieber nicht in solche Sprachfallen tappen. „Gerade in Zeiten der Globalisierung, in denen die Nachfrage internationaler Kunden steigt, wird Fremdsprachenkompetenz immer wichtiger“, ist Altmann überzeugt.

Ostsprachen von Vorteil

„Englisch setzen wir bei unseren Mitarbeitern mittlerweile voraus“, betont Max Huber vom gleichnamigen Immobilienbüro. Die Kenntnis weiterer Fremdsprachen – im Raum Wien und in hochpreisigen

Gegenden Österreichs –, insbesondere von Ostsprachen, sei ein Vorteil und damit der Karriere dienlich. „Jeder, der irgendwann eine slawische Sprache gelernt hat, lernt weitere Ostsprachen relativ schnell“, weiß Huber aus Erfahrung. Er hat in Serbokroatisch maturiert, Russisch konnte er sich dadurch später leichter aneignen. Vor allem Anbahnungsgespräche verlaufen um vieles erfreulicher, wenn sie in der Muttersprache des Klienten geführt werden. Huber: „Kunden mögen es, wenn sie in ihrer Sprache betreut werden. Das schafft Vertrauen und zeugt von kultureller Offenheit.“

Den steigenden Bedarf an Fremdsprachenkenntnissen beobachtet auch Anton Holzapfel, Geschäftsführer des Österreichischen Verbands der Immobilienreuehand (ÖVI). „Branchenbezogene Fremdsprachenkompetenz ist primär im Umgang mit internationalen Kunden – Käufern, Zinshausbesitzern und Investoren – wich-

tig.“ Aus diesem Grund habe die ÖVI Immobilienakademie bereits zweimal mit der amerikanischen Maklervereinigung NAR eine einwöchige Intensivschulung zum Thema International Business in englischer Sprache durchgeführt.

Dass die Nachfrage nach fachspezifischen Kursen steigt, bestätigt auch Alice Jovy, Gründerin der Sprachschule „Let's Talk Real Estate“ in Frankfurt. „Da viele Immobilienunternehmen mittlerweile international ausgerichtet sind, werden Fremdsprachen künftig eine noch größere Rolle spielen“, ist die gebürtige Britin überzeugt. Die Kunden erwarten eine fach-

liche Betreuung in ihrer eigenen Sprache. Das wecke Vertrauen und zeuge von Kompetenz, zwei Faktoren, die gerade im heiß umkämpften Immobilienmarkt von großer Bedeutung seien. „Fremdsprachenkompetenz und interkulturelles Know-how gehören nun einmal zu einem professionellen Auftritt. In erster Linie sind es Projektentwickler, Asset- und Property-Manager sowie Makler und Berater, die in der Fremdsprache, allen voran im Englischen, versiert sein müssen“, weiß Jovy um die Bedürfnisse in der vielfältigen Branche. Schließlich reichen die Aufgaben von der Beratung privater Kunden rund um Haus oder Wohnung bis zum Verkauf von Büroobjekten oder Immobilienpaketen an internationale Investoren.

Sprachstrukturen wichtig

Die wahre Herausforderung sieht Sprachtrainer Altmann dennoch nicht so sehr im Fachvokabular, sondern vielmehr in der Festigung der Sprachstrukturen. „Ersteres ist gar nicht so sehr das Problem. Viele kennen branchenspezifische Spezialausdrücke bereits oder erwerben diese im Selbststudium.“ Schwierig werde es, so Altmann, „wenn es darum geht, diese in korrekte Satzstrukturen einzubauen. Wir neigen dazu, deutsche Strukturen wörtlich zu übersetzen, was gerade im Englischen leicht ins Auge gehen kann.“

Übrigens: „To pay a deposit“ bedeutet im Englischen, Kautions zu bezahlen. „Industrial building“ oder auch „factory“ entspricht unserer Fabrik. Und eine repräsentative Adresse kann als Verkaufsargument nur ins Feld führen, wer „prestigious location“ sagt...

Thema der Woche

- Im Osten
 - Trends international
 - Job & Karriere
 - Diskussionsstoff
- diepresse.com/immobilien

TIPPS UND LINKS

■ **Häufige Sprachfallen** im Immobilien-Englisch: **Seriös** heißt „reputable“, ernsthaft hingegen „serious“. Ist etwas **rentabel**, wählt man „profitable“, denn „rentable“ bedeutet vermietbar. Und die Rendite wird mit „yield“ übersetzt. **„Provisions“** erfreuen nicht den Makler, sondern sind ein Vorrat, etwa an Lebensmitteln. Im anglosächsischen Raum wird man für die erfolgreiche Vermittlung mit einer „commission“ belohnt.

Und zeigt man bei einem **Termin** („appointment“, denn das „date“ ist eine – eher – private Verabredung) auf den Stadtplan, ist das „the map“, die Mappe ein „folder“.

■ **Zum Nachlesen:** Sprachfallen sind ein Thema des Buches „English for Real Estate“ (Short Course Series, Cornelsen Verlag) von Alice Jovy und Peter Altmann.

■ **Zum Auffrischen:** Kursangebot der ÖVI Immobilienakademie unter www.immobilienakademie.at

MÄRKTE

Auch in Deutschland sinken Umsätze

Werte sind im Vergleich zu durchschnittlichen Jahren aber nicht beunruhigend.

WIEN (amü). Flächenumsätze sinken, die Investmentvolumina tun es ihnen gleich: Auch bei den deutschen Nachbarn hinterlässt die Finanzkrise ihre Spuren auf dem Immobilienmarkt. So verzeichnet das Netzwerk „Deutsche Immobilien Partner“ (DIP) einen Rückgang der Investments von 116,4 Milliarden Euro im Jahr 2007 auf 50,1 Milliarden für 2008.

Allerdings: Die Werte klingen so dramatisch, weil immer mit den Rekordjahren 2006 und 2007 verglichen werde, meint man bei

DIP. Wesentlich realistischer sei es, mit durchschnittlichen Jahren – etwa 2000 bis 2004 – zu vergleichen. Dann würden die Werte des Vorjahres auch ganz gut mithalten können.

Für diese Entwicklung wesentlich mitverantwortlich sei, dass sich bestimmte Investoren zurückgezogen haben, sagt Georg Spiegelfeld, Chef von Spiegelfeld International, einem Partner des DIP-Netzwerks. „Die internationalen Käufergruppen, die mit niedrigen Eigenkapitalquoten operiert

haben, sind schlagartig ausgefallen.“ Am stärksten gefragt bei den verbleibenden Investoren im Jahr 2008: Büroimmobilien (37 Prozent) und Objekte im Einzelhandel (27 Prozent).

Die Vermietungsmärkte geben laut einer Analyse von CB Richard Ellis ebenfalls leicht nach. In Berlin etwa, in Frankfurt, Hamburg und München sanken im vierten Quartal 2008 die Flächenumsätze. Eine abwartende Haltung ortet man vor allem im Banken- und Beratungsbereich.

immetermine**Zwang oder Förderung?**

Ist gesetzlicher Zwang notwendig oder kontraproduktiv? Dieser Frage geht man am 23. März bei einer Podiumsdiskussion zum Thema Nachhaltigkeit nach. Veranstalter ist die Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten, Infos gibt es unter www.arching.at.

Ist auf einmal alles anders?

Immobilienmanagement unter geänderten Bedingungen: Das ist das Thema einer Seminarreihe, die am 30. März startet. Behandelt werden Bereiche wie Transaktionen, Vertragsgestaltung und Bewirtschaftung. Info unter www.businesscircle.at.