



Indien – ein Investitionsland der Zukunft für geschlossene Fonds

Indien ist ein Moloch aus unterschiedlichsten Kulturen, Klimazonen, Menschen (415 unterschiedliche Sprachen und Idiome). Auf einer Fläche von 3,2 Mio. km² drängt sich eine Bevölkerung von rund 1,1 Mrd. jährlich kommen rund 150 Mio. hinzu. Die Analphabetenrate liegt bei geschätzten 35%, die Tendenz zur Landflucht ist aktuell sehr ausgeprägt. Allein in Delhi gibt es mehrere Millionen nicht registrierte „Squatter“, die in Parks und auf anderen freien Flächen ihr Dasein fristen.



Von Philip Nerb
MFC, Analyst

Dem gegenüber steht eine boomende Wirtschaft. Die Inflation fällt mit 4,8% (2005) relativ niedrig aus, für die kommenden Jahre wird ein leichter Anstieg auf 5% erwartet. Das BIP soll die nächsten Jahre um 7% p.a. wachsen. Die indische Mittelschicht ist exzellent gebildet. Um dort zur Elite zu gehören, sind zwei Dokortitel

Voraussetzung. Diese wurden bis dato meist übersee in angelsächsischen Universitäten erworben. Der Trend hat sich hier umgekehrt. Vermehrt kehrt die indische Elite aus dem Ausland zurück, da inzwischen Indien als die eigene Zukunft erkannt wird.

Stabile Lage

Die politische Lage in Indien ist stabil. Die hierzulande verbreiteten Nachrichten über Anschläge und Unruhen relativieren sich, bedenkt man die Größe des Landes und die sehr inhomogene Bevölkerungsmischung. Indien ist die größte Demokratie der Welt, seit 1947 die britische Herrschaft überwor-

fen wurde. Sämtliche Parteien verschreiben sich in ihrer aktuellen Wahlpropaganda für eine weitere Liberalisierung und Globalisierung des Immobilienrechts.

Steigende Investitionen aus dem Ausland

Die Öffnung gen Neuzeit ist radikal. Die Entwicklungen der letzten Jahre im Software-Bereich sind allgemein bekannt. Derzeit investieren vermehrt internationale Marktführer wie SAP (€1 Mrd. bis 2011) und IBM in Indien. Hier locken gut ausgebildeten Arbeitskräfte bei geringen Lohnkosten. Gleichzeitig ist das Arbeitsrecht deutlich arbeitsnehmerfreundlich als in China. Seit 2005 hat eine deutliche Annäherung Indiens an den traditionellen Konkurrenten China stattgefunden. Das Handelsvolumen zwischen den Ländern hat sich seit 2001 von US\$ 1,8 Mrd. auf US\$ 14 Mrd. vervielfacht. Das Austausch im Bereich Ausbildung wächst rasant: Softwareausbildungszentren aus Indien sind in China von 2 (in 2001) auf 106 heute explosionsartig angewachsen. China überholt gerade die EU als wichtigster Handelspartner Indiens; vor 4 Jahren war es noch der neuntgrößte. Bis 2002 existierten keine direkten Flüge zwischen China und Indien, heute gibt es fünf Flüge die Woche, Tendenz steigend...

Indien etabliert sich offensichtlich zunehmend als „Global Player“. Andere asiatische und arabische Länder haben die Marktchancen in Indien erkannt. Was sich an den zahlreichen Entwicklungsprojekten im Infrastruktur- und Baubereich erkennen läßt. So wird z.B. die Metro in Delhi zu 80% mit japanischem Geld gebaut. Indische Arbeitskraft paart sich hier mit japanischem Geld. Was hervorragend funktioniert. Jedes halbe Jahr muß eine Linie eröffnet werden – was bisher stets eingehalten wurde. Immobilienprojekte erwarten eine Nettorendite per annum von 15 bis 30%. Dies würde einen angemessenen Risikozuschlag darstellen für





das Marktumfeld. Zunehmend investieren vermehrt auch Firmen aus dem angelsächsischen Bereich. Für 2006 werden Direktinvestitionen in Indien von rund USD 9,5 Mrd. erwartet. Nun sollen auch deutsche Investoren nach Indien kommen. Hierzu ist offenbar Ernst & Young am besten mit der Fondsbranche vernetzt. Wie verlautet, plant Ernst & Young für November 2006 eine Investorenreise nach Indien. Ziel soll sein, den Standort für Investoren, Mieter und Fondsiniziatoren schmackhaft zu machen.

Was macht den Markt so besonders?

Wie sieht der Markt für Investoren vor Ort aus deutscher Sicht aktuell aus? Der aufstrebende internationale Investorenmarkt vor Ort ist heiß umkämpft. Die „großen Fünf“ der Beratungsbranche sind präsent. Neben Ernst & Young haben sich Arthur Anderson, Anderson Consulting, KPMG und Price Waterhouse Cooper etabliert. Aus indischen Kreisen ist zu hören, daß diese Beraterunternehmen ihre internationale Reputation schamlos ausnützen. Neben vergleichsweise überzogenen Preisen soll die Marktunerfahrenheit der indischen Kunden vor allem für die Berater vergoldet werden. International agierende Maklerfirmen vermitteln in der Regel deutlich schlechtere Geschäfte zu überhöhten Preisen als indische Firmen vor Ort. Hier zeigt sich die alte Weisheit, daß ortsunerfahrene Geldgeber, welchen die Kultur fremd ist, von gewieften Geschäftsleuten der eigenen Kultur (!) bequem das Geld aus der Tasche gezogen werden kann. Das erinnert ein wenig an das „stupid German money“ der Filmbranche.

Die indischen Firmen vor Ort stehen vor der gleichen Problematik. International unerfahrene Unternehmen vor Ort treffen auf ausländische (Berater)-Firmen, welche Marktchancen professionell nutzen können. Sieht man sich die Entwicklungskurve des „internationalen Investorenmarktes Indien“ an, so wird dieser für Deutschland gerade erst erschlossen. Die Mittler zwischen den Welten verdienen in dieser Marktphase traditionellerweise eine goldene Nase. Ein deutscher Investor tut gut daran, den Zeitaufwand für eigene Kontakte vor Ort einzuplanen. Unter dem Strich wird er nur so sicher stellen können, daß er tatsächlich lukrative Geschäfte machen kann und nicht nur die „alten Ladenhüter“ durch seinen internationalen Berater angedreht bekommt. Der Partner vor Ort kann an einer langfristigen Bezie-

„International agierende Maklerfirmen vermitteln in der Regel deutlich schlechtere Geschäfte zu überhöhten Preisen als indische Firmen vor Ort. Hier zeigt sich die alte Weisheit, daß ortsunerfahrene Geldgeber, welchen die Kultur fremd ist, von gewieften Geschäftsleuten der eigenen Kultur (!) bequem das Geld aus der Tasche gezogen werden kann.“

hung interessiert sein. Wie die Vergangenheit lehrt, ist die Beraterfirma dazwischen meist nur an den eigenen Gewinnen interessiert.

Die indische Politik begrüßt internationales Engagement. Derzeit werden Wirtschaftsförderungszonen mit Steuersubventionen eingerichtet – ähnlich dem Vorbild in China. Diese Zonen sind allerdings in ihrem langfristigen Nutzen umstritten, da die Entwicklung komplett privaten Investoren überlassen wird. Laut McKinsey soll nur eine von drei derartigen Zonen langfristig Lebenschancen haben. Der Staat gewährt nur Steuersubventionen, wenn die Güter aus solchen Zonen nicht im Binnenverkehr veräußert werden. Sonst sind teure Importzölle fällig.

Hochinteressant für deutsche Investoren

Aus deutscher Sicht wären derzeit die attraktivste Investition Immobilien- oder Infrastrukturprojekte. Von Projektentwicklern wird das indische Gebiet in drei Zonen unterteilt. Von Hauptstädten über regionale Großstädte hin zu den Anrainergebieten geht die Katalogisierung. Dementsprechend variieren die Einkaufspreise. Der indische Markt für Immobilienerwerb ist nicht ganz einfach. Neben kulturellen Barrieren muß eine Vielzahl teils deutlich veralteter Gesetz und Vorschriften bewältigt werden. Diese stammen meist noch aus Kolonialzeiten, tragen also britische Prägung. Der Erwerber muß bspw. eine Stempelgebühr entrichten, die bei bis zu 10% des Einkaufspreises liegt. Mieten sind

teilweise durch gesetzliche Vorgaben gedeckelt, teilweise frei verhandelbar. Dazu kommen die kulturellen Unterschiede zwischen Käufer und Verkäufer. Kein Inder vor Ort wird einem westlichen Käufer vertrauen, da er dessen Mentalität nicht versteht. Zu den Kaufnebenkosten kommen nicht unerhebliche Beträge für Behörden und Politiker – die natürlich nicht offiziell sind. Die Bauqualität nähert sich inzwischen deutlich internationalem Standard an und trifft damit die staatlichen Vorgaben. Was nicht verwundert, sonst könnten Großkonzerne aus dem Ausland kaum als Mieter gewonnen werden. Dennoch wird ein Qualitätsmanagement aus Investorensicht unabdingbar sein – ähnlich wie es die Japaner halten beim Bau der Metro in Delhi.

Projektentwicklungen sind in Indien, anders als in Rußland bspw., etabliert. Dabei handelt es sich um lokale Unternehmen, die auch überregional arbeiten. Diese Partner werden von asiatischen und überseeischen Investoren in Projekte eingebunden. Mieter kommen aus der ganzen Welt. Aus dieser Kombination lassen sich auch für deutsche Investoren die oben erwähnten Renditen zwischen 15 und 30% p.a. generieren. Aber nur, wenn die Mentalität vor Ort respektiert wird. Und die erfordert zwingend die Zusammenarbeit mit den etablierten einheimischen Unternehmen. Indien ist keine (!) Welt, in der wir wieder einmal zeigen müßten, daß nur der deutsche Standard funktioniert.

Die Entwicklungen lassen für die nähere Zukunft geschlossene Fonds erwarten, die in Indien investieren. Ich bin gespannt, wer wohl der erste Initiator sein wird. ■