

Datenbankdetails

Datenbank:	Länder und Märkte
Titel:	<u>Katar vor einem Bauboom bei Wohnungen und Büros</u>
Datum:	04.03.2011
Land:	Katar
Produktkategorie:	Artikel
Ihr Ansprechpartner bei Germany Trade and Invest:	Herr Kalhöfer, Ruf: 0228/24993-217

Katar vor einem Bauboom bei Wohnungen und Büros

Spätestens zur Fußballweltmeisterschaft soll alles fertig sein / Kritische Fragen nach dem Bedarf nicht erwünscht / Von Martin Böll

Doha (gtai) - Künstliche Immobilieninseln, komplett neue Stadtgebiete vom Reißbrett, Mega-Vorhaben im Dutzend - Doha, die bislang beschauliche Hauptstadt des Kleinstaats Katar schickt sich an, in die Fußstapfen Dubais zu treten. Das Zieldatum ist klar: Die Fußballweltmeisterschaft 2022. Die Finanzierung ist wohl weniger ein Problem, die Logistik aber eine große Herausforderung. Für Qualität, so steht zu befürchten, hat niemand Zeit und Geld. Die Beteiligungschancen deutscher Unternehmen sind somit begrenzt.

Der Vergleich drängt sich auf: So wie Dubai seinerzeit losgebaut hat, ohne sich um einen künftigen Bedarf große Gedanken zu machen, so gibt auch Katars Bausektor Vollgas. Im Jahr 2022 will das Land mit einer Fußballweltmeisterstadt glänzen, welche die Welt noch nicht erlebt hat. Doha soll eine Stadt des Über-Morgenlandes werden. Computeranimationen zeigen bereits, wie dieses Doha von morgen aussieht: Da gibt es prachtvolle und belebte Boulevards mit Bäumen, Geschäften, Spaziergängern und selbst Radfahrern. Hochmoderne Metrozüge und "Automated People Mover" verkehren im Minutentakt. In den verschiedenen Marinas schwanken die Yachten leicht im Wind - eine friedliche Oase des Luxus.

Die schönen Bilder machen der begrenzten Zahl von Entscheidungsträgern die Zustimmung leicht. Auch wenn es in Katar viele unterschiedliche Firmen mit zum Teil undurchsichtiger Eigentümerstruktur gibt, stehen hinter fast allen, so sagen Kenner, immer die gleichen Personen.

Meed Projects, ein professioneller Project Tracker, wertet regelmäßig alle verfügbaren Projektinformationen über Katar aus. Die aktuelle Liste ist beeindruckend: Es gibt sieben aktive Megaprojekte alleine im Immobiliensektor mit einem kumulierten Budgetwert von 77 Mrd. US\$. Hinzu kommen 77 von den Megavorhaben unabhängige, aktive Einzelvorhaben für insgesamt 27 Mrd. \$. Weitere 17 unabhängige Einzelvorhaben für 19 Mrd. \$ sind "on hold", während bislang nur fünf Vorhaben für 2,57 Mrd. \$ storniert wurden. Damit unterscheidet sich Katar deutlich von anderen Golfländern wie den VAE, in denen derzeit 243 Projekte im Gesamtwert von 546 Mrd. \$ gestoppt oder storniert sind.

Das ambitionierteste Vorhaben Katars ist Lusail, eine auf insgesamt 45 Mrd. \$ veranschlagte Zukunftsstadt. Auf einem mehr als 35 qkm großen Gelände nördlich von Doha an der Küste sollen Bürotürme, Hotels, Wohnungen und Villen entstehen. Unterteilt ist das Vorhaben in verschiedene Stadtteile wie einen Marina District, eine Qatar Entertainment City, eine Energy City, eine Entertainment Waterfront und den Commercial Boulevard.

Geplant wurde das alles, als der Bauboom am Golf auf seinen Zenit zusteuerte. Auch wenn an den Ursprungplänen noch festgehalten wird, rechnen Beobachter nicht damit, dass sich alle Einzelpläne auf absehbare Zeit realisieren lassen. Das Projekt ist schon weit hinter der ursprünglichen Planung und steht derzeit erst am Anfang. Realistischer ist deshalb die Summe aller Unterprojekte, nicht aber der Budgetansatz des Gesamtprojektes.

Zu einem erheblichen Teil fertiggestellt ist unterdessen Pearl Qatar, eine auf einer künstlichen Insel gebaute Gruppe von (bei Fertigstellung) 31 "vollschlanken" Hochhäusern im "mediterranen Stil", die sich um einen Yachthafen für 700 Boote reihen. Obwohl viele Gebäude schon bezugsfertig sind, fehlt es an Bewohnern. Die weiteren Entwicklungsphasen sind deshalb dem Vernehmen nach stark "verlangsamt" worden, auch wenn dies offiziell dementiert wird. Kenner des katarischen Immobilienmarktes bezweifeln, ob sich die Gebäude überhaupt einmal füllen lassen. Die Bauqualität gilt als schlecht, das Konzept eines breiten, nicht überdachten und ungekühlten "Marina Walks" entlang dem Yachthafen als "klimatisch unbrauchbar". Wer tatsächlich am Kauf einer Wohnimmobilie in Katar interessiert sei, warte derzeit auf Lusail, sagen Kenner. Das Pearl-Projekt werde so schon kannibalisiert, bevor es fertig sei.

Katarische Bau-Megavorhaben (Budget in Mio. US\$)		
Projekt	Status	Budget
Lusail Development	Durchführung	45.000
Al Khor Barwa City	Durchführung	8.250
Education City	Durchführung	6.000
Musheireb	Durchführung	5.500
Pearl Katar	Durchführung	5.000
2022 FIFA WorldCup Football Stadiums	Design	4.000
Energy City Qatar	Durchführung	3.000

Quelle: Meed Projects, Stand 2.3.11

Aktive katarische Bauvorhaben (Einzelvorhaben und Auftragspakete von Mega-Vorhaben, Budget in Mio. US\$)		
Projekte	Status	Budget
142 Einzel- bzw. Pakete von Mega-Vorhaben	aktiv	68.280
Darunter:		
Musheireb: Phase 2, 3 & 4	Design	4.072
Lusail Development: Al-Sidra Golf Residential Development	Design	3.500
Education City: Sidra Digital Medical Care & Research Centre	Durchführung	2.300
Wakrah & Al Khor Cities	Studie	2.000
Doha Mall	Planung	1.633
Lusail Entertainment City: Downtown Precinct	Design	1.500
Doha Convention Tower	Design	1.500
Al Khor Barwa City: Phase I	Durchführung	1.400
Al Waab City	Durchführung	1.374
Barwa Financial District	Durchführung	1.301
Lusail Development Phase II - Fox Hills	Durchführung	1.200
Hamad Medical City ENT Hospital	Durchführung	1.100
Education City: Convention Centre	Durchführung	1.100
Commercial Avenue Development	Durchführung	1.100
Pearl Qatar: Abraj Quartier	Design	1.000
2022 FIFA WorldCup: Sports City Stadium	Design	883
Doha Convention Centre	Durchführung	800
Lusail Iconic Stadium	Design	662
Baraha Motor City	Planung	549
Logistics Village Qatar: Phase I	Durchführung	549
Modifications and additions to existing Schools around Doha and in Villages (36 nos.)	EPC-Ausschreibung *)	549
Musheireb: Phase 1b	Design	500
Al-Dhahiya Housing Complex - Phase I	Durchführung	500

*) Engineering, Procurement and Construction (Planung, Projektierung und Errichtung)

Quelle: Meed Projects, Stand 1.3.11

Deutsche Unternehmen, die sich an Katars Bauboom beteiligen wollen, müssen nach Ansicht von Kennern unbedingt vor Ort vertreten sein. Es reiche nicht, in einem anderen Golf-Land ansässig zu sein, und eine Visitenkarte mit Dubai-Adresse sei geradezu geschäftsschädlich. Die katarischen Auftraggeber wollen demnach, dass ausländische Firmen in Katar firmieren und dort zumindest Teile ihres Maschinenparks haben. Auch wenn beispielsweise eigene Ausrüstung in den VAE steht und von dort problemlos und kurzfristig nach Katar verschifft oder über Land angeliefert werden kann, reicht dies oft nicht, sagen Kenner: Andere meinen dazu: Endlich steht Katar auf der Arabischen Halbinsel im Scheinwerferlicht und erfährt die Anerkennung, die es sich gewünscht hat. Wie einst in Dubai gäben sich Staatschefs nun in Doha die Klinke in die Hand.

Der Immobiliensektor Katars gilt als relativ "low tech". Die großen, in der Region aktiven Baufirmen sind deshalb sehr wohl in der Lage, die anstehenden Immobilienaufträge abzuarbeiten. Für die Auftragsvergabe wird in erster Linie der Preis und die Reputation eines Unternehmens eine Rolle spielen. Dabei dürfte die Bauqualität eine eher geringe, die angestrebten Fertigstellungstermine eine größere Rolle spielen. Bei der großen Mehrzahl der Gebäude kommt es darauf an, dass sie nach den Vorstellungen der Auftraggeber gut aussehen. Wie funktional sie sind, wie hoch die Unterhaltungskosten und die langfristigen Sanierungsaufwendungen sind, interessiert nicht, sagen Kenner. Ausnahmen von dieser Regel sind, wenn überhaupt, nur bei bestimmten Vorzeigebauten wie den neuen Fußballstadien oder technisch anspruchsvoller Infrastruktur denkbar.

Doha steht erst am Anfang eines baulichen Lernprozesses, sagen Kenner, der erst durchlaufen werden muss, bevor etwas durchdacht und nachhaltiger gebaut wird. Wer ehrlich auf konzeptionelle Mängel hinweist, könne, übertrieben formuliert, sein Geschäft vergessen. Es gebe im Katar-Geschäft nur zwei Regeln, die es zu beachten gelte, meint ein deutscher Firmenvertreter in Doha spaßeshalber: "Erstens: Der Kunde hat immer Recht. Und zweitens: Wenn der Kunde nicht Recht hat, greift die Regel eins."

(M.B.)