



## Zwischen Raketentalarm und Rendite: „Im Alltag merkt man wenig – die Unsicherheit bleibt“

Michael Fiedler

**Der Krieg im Nahen Osten sorgt weltweit für Verunsicherung – auch bei Investoren. Doch wie stabil ist der Immobilienmarkt in Dubai wirklich? Jonathan Rey berichtet im Interview über Alltag zwischen Alarmmeldungen und Normalität, überraschend robuste Investoren – und Risiken, über die kaum gesprochen wird.**

experten.de: Herr Rey, Sie leben und arbeiten in Dubai. Wie erleben Sie die aktuelle Situation vor Ort?

Jonathan Rey: Im Alltag bekommt man tatsächlich erstaunlich wenig davon mit. Ich war ganz normal im Büro, am Wochenende im Kino, essen – das Leben geht weiter. Aber natürlich schwebt eine gewisse Unsicherheit über allem. Wenn man zu viel Nachrichten oder Social Media konsumiert, fühlt sich die Lage deutlich bedrohlicher an, als sie im Alltag tatsächlich ist.

Gab es Momente, in denen Sie sich ernsthaft unsicher gefühlt haben?

Am Anfang schon. Man bekommt Warnmeldungen aufs Handy, sieht Bilder in den Medien – das macht natürlich etwas mit einem. Aber ich habe relativ schnell gemerkt, dass vieles auch psychologische Kriegsführung ist. Die Vereinigten Arabischen Emirate leisten einen sehr guten Job, was Sicherheit angeht.

### Langfristige Perspektive statt Krisenblick

Viele Beobachter fragen sich: Gibt es eine Investorenflucht – oder droht sie noch?

Ich glaube, man muss hier ein Stück weit rauszoomen. Wenn man nur die aktuelle Situation betrachtet, könnte man das

denken. Aber wenn man sich anschaut, wie Dubai mit Krisen umgeht, ergibt sich ein anderes Bild. Die Finanzkrise 2008 hat den Immobilienmarkt hier sehr hart getroffen, damals sind auch Bauträger pleitegegangen. Aber daraus hat man gelernt. Heute sind die großen Entwickler deutlich stabiler aufgestellt, haben Reserven und setzen ihre Projekte weiter um. Auch die Infrastruktur ist extrem stark: Airlines wie Emirates, die Rolle als globales Drehkreuz, der Ausbau der Flughäfen – hier wird in fünf-, zehn- oder fünfzehnjährigen Zyklen gedacht, nicht in Monaten. Ich bin überzeugt, dass sich der Markt wieder erholen wird. Vielleicht dauert es etwas, aber dass es passiert, daran habe ich keinen Zweifel.

Wie reagieren Ihre Investoren auf die Situation insgesamt? Gibt es Rückzüge – oder bleibt der Markt stabil?

Der Markt bleibt erstaunlich stabil. Keiner meiner Investoren denkt aktuell darüber nach, seine Immobilie zu verkaufen. Die Fragen, die kommen, sind andere: Wird weitergebaut? Wie entwickelt sich die Vermietung? Wie sieht es auf der Baustelle aus?

Wie gehen Sie mit dieser Verunsicherung Ihrer Kunden um?

Ich bin sehr aktiv geworden. Ich war viel auf Baustellen, habe Videos gemacht, Updates gegeben. Wer aus der Ferne investiert, braucht gerade jetzt Transparenz. Ich habe auch

gesehen, dass andere Makler sich eher zurückgezogen haben – das halte ich für den falschen Weg. Genau jetzt muss man präsent sein.

Sie sind stark auf Social Media präsent – erreichen Sie damit überhaupt die richtige Zielgruppe?

Das überrascht viele: Die größte Gruppe sind Männer über 40 oder sogar über 55. Also nicht die klassischen Social-Media-Zielgruppen, die man vielleicht erwarten würde.

## „Immobilien sind keine Kryptowährungen“

Wenn Sie eine klare Botschaft an Investoren formulieren würden, wie würde sie lauten?

Meine Message ist: langfristig denken. Wer noch nie hier war, sollte sich selbst ein Bild machen. Und Entscheidungen nicht auf Basis von Schlagzeilen treffen. Und ganz wichtig: Immobilien sind keine Kryptowährungen. Viele haben Immobilien in den letzten Jahren so verkauft – mit schnellen Renditeversprechen. Das halte ich für falsch. Immobilien sind ein langfristiges Investment.

Was genau meinen Sie mit diesem Vergleich?

Ich meine damit vor allem diese kurzfristige Denkweise. Es gab viele, die Immobilien ähnlich vermarktet haben wie spekulative Krypto-Projekte – mit der Erwartung, schnell reich zu werden. Das sehe ich nicht so. Immobilien – genauso wie seriöse Investments allgemein – brauchen Zeit. Man sollte sich auf Lage, Bauträger, Fundamentaldaten konzentrieren und nicht auf Hypes. Ich investiere selbst auch in verschiedene Anlageklassen und sehe: Märkte schwanken. Wichtig ist, sich nicht von Emotionen leiten zu lassen, sondern langfristig zu denken.

## Stabil – aber nicht ohne Risiken

Bleibt der Immobilienmarkt insgesamt robust – oder sehen Sie strukturelle Risiken?

Grundsätzlich ist der Markt stabil. Die großen Entwickler sind solide aufgestellt, viele Projekte laufen weiter. Aber es gibt Risiken – vor allem ein Überangebot in bestimmten Lagen. Darüber sprechen viele nicht gern, aber es ist da. In einigen Gegenden werden extrem viele Einheiten fertiggestellt, während die Nachfrage sich stärker auf Top-Lagen konzentriert.

Verschiebt sich die Nachfrage durch die aktuelle Lage?

Ja, das ist gut möglich. Vielleicht kommen andere Zielgruppen schneller zurück als europäische Investoren – etwa aus Asien.

Die Nachfrage ist global sehr breit, und Dubai bleibt ein wichtiger Knotenpunkt.

In Deutschland wurde zuletzt auch über Auswanderer und „Steuerflüchtlinge“ diskutiert. Wie blicken Sie auf diese Debatte?

Ich halte sie für nicht wirklich angebracht. Die Menschen, die hier leben, haben sich bewusst dafür entschieden. In meinem Umfeld ist niemand gegangen – alle bleiben. Gleichzeitig muss man auch sagen: Die Unterstützung durch staatliche Maßnahmen Deutschlands war aus meiner Sicht begrenzt. Airlines wie Emirates haben deutlich schneller Lösungen geschaffen. Das zeigt auch, dass die Diskussion in Deutschland oft sehr losgelöst von der Realität vor Ort geführt wird.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949164/Zwischen-Raketenalarm-und-Rendite-Im-Alltag-merkt-man-wenig---die-Unsicherheit-bleibt/>