

## Unternehmen und Märkte

### Viel Neubau bedroht Dynamik am US-Büromarkt

Derzeit spiegelt der US-amerikanische Büromarkt die dynamische Entwicklung im Land wider. Etwa 167 000 neue Arbeitsplätze pro Monat sorgten auch im dritten Quartal 2006 für eine hohe Nachfrage nach Büroflächen. Zwischen Juli und September erreichte der Büromarkt eine Vermietungsleistung von annähernd 2,2 Millionen Quadratmetern. Die Leerstandsrate sank auf 12,96 Prozent. Für das gesamte Jahr prognostiziert Colliers International einen Flächenumsatz von etwa 8,4 Millionen Quadratmetern.

Parallel stiegen die Mieten weiterhin leicht an. In Downtown-Lagen legten die Mieten um 2,7 Prozent zu. Als US-Durchschnittsmiete für das dritte Quartal 2006 registrierte Colliers International dort einen Wert von 34,54 US-Dollar pro Quadratmeter im Monat (umgerechnet 26,91 Euro). Die Durchschnittsmiete in den Stadtrandgebieten stieg um 1,0 Prozent auf 22,59 US-Dollar pro Quadratmeter im Monat (17,60 Euro).

Laut Colliers International wird sich die Büroflächennachfrage vor allem aufgrund der Zunahme von Büroarbeitsplätzen an den meisten Standorten auf ähnlichem Niveau weiter entwickeln. Allerdings wird die Zunahme der Fertigstellung von Büroflächen in einigen Märkten im kommenden Jahr die Nachfrage übersteigen. Im dritten Quartal 2006 wurden rund 1,14 Millionen Quadratmeter Bürofläche fertig gestellt. In den nächsten 18 Monaten sollen es fast 9,24 Millionen Quadratmeter sein. Auch wenn dies für Mieter eine Preiserholung bedeuten könnte, wird das neue Angebot an manchen Standorten nicht ausreichen, die höheren Mieten nach unten zu beeinflussen.

### Deutsche Fachmärkte besonders gefragt

Für Fachmärkte in der kontinentaleuropäischen Region wurde in den ersten drei Quartalen 2006 ein Transaktionsvolumen von 3,8 Milliarden Euro registriert, entsprechend 14 Prozent mehr als im gesamten Vorjahr, teilt das Immobilienbe-

ratungsunternehmen Jones Lang La Salle mit. Damit entfielen 26 Prozent des gesamten Einzelhandelstransaktionsvolumens in Höhe von 14,6 Milliarden Euro auf diese Sparte.

Innerhalb von nur zwei Jahren stiegen die Fachmärkte vom kaum wahrgenommenen zum etablierten Investmentprodukt auf. Der größte Anteil des in Kontinentaleuropa investierten Kapitals kam aus Großbritannien mit 31 Prozent, gefolgt von global tätigen Investoren, die 29 Prozent ausmachten und sich zum Großteil aus von Dritten verwalteten Fonds zusammensetzten. Jones Lang La Salle geht davon aus, dass das Investitionsvolumen für das Gesamtjahr mindestens fünf Milliarden Euro erreicht.

Die Nachfrage durch Betreiber ist in ganz Europa auf hohem Niveau, besonders in Zentral- und Osteuropa, wo Baumärkte und elektronische Einzelhändler Marktanteile gewinnen wollen. In Südeuropa suchen immer mehr Modeeinzelhändler nach außerstädtischen Standorten, ein sich abzeichnender und möglicherweise wichtiger Trend. Spitzenmieten blieben 2006 stabil und bewegten sich verglichen mit innerstädtischen Standorten in 1a-Einkaufsstraßen auf niedrigem Niveau. Es besteht ein erheblicher Spielraum für Mietsteigerungen im Fachmarktsegment, besonders bei qualitativ hochwertigen Produkten in guten Lagen.

Die Projektentwicklung für Fachmarktzentren bewegt sich auf einem hohen Niveau: Über 200 solcher Produkte sollen in ganz Europa bis 2008 eröffnet werden. Auf Basis eines gewachsenen Qualitätsanspruchs an das Produkt seitens der Einzelhändler und der Investoren wird das Angebot durch die Entwickler immer besser. Die Investitionsaktivität ist gegenüber dem Rekordniveau des letzten Jahres nochmals angestiegen. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2006 wurden 126 Transaktionen abgeschlossen. 2005 waren es lediglich 60 gewesen. Darin spiegelt sich die hohe Anzahl von ver- und gekauften einzelnen Fachmärkten wider, aber auch die Zunahme an größeren Transaktionen und Portfoliogeschäften.

Deutschland bleibt das Hauptziel der Investoren mit einem Anteil am gesamten Volumen von 28 Prozent in den ersten drei Quartalen des Jahres 2006. Niedrige Zinsen und die große Anzahl verfügbarer Produkte sind die wichtigs-

ten Impulse für die hohe Investitionstätigkeit. Positive Fundamentaldaten der Märkte und enorme Kapitalmengen, die auf das Segment „Fachmarkt“ zielen, drücken die Renditen weiterhin nach unten. Supermärkte erweisen sich mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro – ein Plus von 40 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres – weiterhin als ein besonders stark nachgefragtes Teilssegment.

### Hannover Leasing plant eigenen REIT

Die Hannover Leasing GmbH & Co. KG, München, wird das Geschäftsjahr 2006 etwa auf dem gleichen Niveau wie das Vorjahr abschließen, versichert ihr geschäftsführender Gesellschafter vor Journalisten in Frankfurt am Main. Dabei sind die Bedingungen für Initiatoren Geschlossener Immobilienfonds derzeit alles andere als günstig. Die Einschränkung steuerlicher Abschreibungsmöglichkeiten und das massive, preistreibende Interesse ausländischer Investoren an deutschen Immobilien machen es den Fondsgesellschaften schwer, neue, rentierliche Produkte aufzulegen. Umso mehr mag die Zuversicht des geschäftsführenden Gesellschafters der Hannover Leasing überraschen. Immerhin ist er sich sicher, in diesem Jahr insgesamt eine Milliarde Euro für Geschlossene Immobilienfonds einzusammeln.

Etwa die Hälfte der Sondervermögen wird zum Jahresende in Deutschland investiert sein. Die andere Hälfte beinhaltet Objekte in Mittel- und Osteuropa. In den USA setzt die Gesellschaft dagegen wie schon in den Vorjahren ihre Verkäufe von Fondsobjekten fort, weil aufgrund der hohen Nachfrage derzeit im Schnitt Wertzuwächse von 100 Prozent erzielt werden. Allerdings entspanne sich die Lage in einigen Märkten bereits wieder, so dass derzeit geprüft wird, an welchen Standorten in Kürze wieder investiert werden sollte.

Die große Nachfrage vor allem ausländischer Investoren, die teilweise mit sehr viel Kapital in den deutschen Markt drängen, ist für die Hannover Leasing nach Auskunft der Geschäftsführung weniger ein Problem, da sich die 75-prozentige Tochtergesellschaft der Landesbank Hessen-Thüringen selten an den Bieterverfahren für große Immobilienpakete beteiligt. Gefragt seien vielmehr gepflegte Einzelobjekte, die zumeist

über private Placements angeboten werden. Von diesen Objekten gäbe es genug am Markt, weiß Ernst. Deshalb sieht er auch kein Hindernis, sobald die Real Estate Investment Trusts (REITs) in Deutschland zugelassen sind, selbst einen REIT mit einem Startportfolio in einer Größenordnung von 0,5 bis 1,0 Milliarden Euro relativ rasch zu initiieren. In diesem Falle prognostiziert er für 2007 die gesamten Immobilieninvestitionen auf bis zu 1,5 Milliarden Euro. Ohne die neue Assetklasse erwartet er ein Absatzvolumen bei den Geschlossenen Fonds von 1,1 bis 1,2 Milliarden Euro im nächsten Jahr.

Zu den weiteren Schwerpunkten der Hannover Leasing gehört vor allem die Finanzierung von Transportmitteln wie Lokomotiven und Flugzeugen. Jüngst kamen auch Schiffe hinzu, für die jetzt unter der eigenen Marke „Maritime Werte“ Fonds aufgelegt werden. In diesem Bereich hofft die Gesellschaft im kommenden Jahr 100 bis 150 Millionen Euro einzusammeln. Ein weiteres neues Produktsegment sind Private-Equity-Fonds. Hierbei kooperiert das Unternehmen mit der AIG, dem größten US-amerikanischen Versicherer.

Bis Ende 2006 sollen für den ersten Fonds mindestens 90 Millionen Euro eingeworben werden. Nachdem in den

letzten Jahren kaum noch Kraftwerke und Anlagen für die Nutzung alternativer Energieträger finanziert wurden, sollen in diesem Bereich 250 bis 300 Millionen in 2007 akquiriert werden. Zunehmendes Wachstum verspricht sich die Gesellschaft auch von der Belebung im Bereich Public Private Partnership, denn leere öffentliche Kassen würden die „Fantasie der Politiker anregen“. Dagegen legt die Hannover Leasing wegen der „vergifteten Atmosphäre“ auch im kommenden Jahr keinen neuen Filmfonds auf.

In seiner aktuellen Leistungsbilanz führt die Hannover Leasing aus, dass zum 31. Dezember 2005 von den 114 betreuten Geschlossenen Fonds 100 ihre Ausschüttungsprognosen und 104 ihre steuerlichen Ergebnisse eingehalten oder übertroffen haben. Bei den Barausschüttungen gab es 14 Abweichungen, wobei acht Fonds das Ziel um weniger als zehn Prozent verfehlten.

Beim steuerlichen Ergebnis waren es zehn Abweichungen (fünf Fonds weniger als zehn Prozent von der Prognose). Vor allem Flugzeugfonds erreichten ihre Zielprognosen nicht in jedem Fall, weil sich die steuerlichen Rahmenbedingungen zwischenzeitlich verschlechterten und auch die Auslastung wegen des harten Preiswettbewerbs unter den Fluglinien schwieriger wurde.

## 2007 Tiefpunkt des Neubauzyklus

Rund 740 000 Quadratmeter neue beziehungsweise umfassend renovierte Flächen werden 2006 insgesamt in den fünf deutschen Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München auf den Markt kommen, erwartet Jones Lang La Salle. Das Volumen wird damit um zehn Prozent unter dem Volumen des Vorjahres und um 56 Prozent unter den durchschnittlichen jährlichen Fertigstellungsvolumen der letzten fünf Jahre in Höhe von 1,7 Millionen Quadratmetern liegen.

Für 2007 sieht der Immobilienberater den Tiefpunkt des Neubauzyklus erreicht. Lediglich rund 540 000 Quadratmeter werden dem Markt insgesamt zugeführt – so wenig wie noch nie in den vergangenen zehn Jahren. Diese Entwicklung werde dazu beitragen, dass sich der Leerstand dank der erwarteten Nachfrage (erwartetes Umsatzvolumen 2007: über 2,3 Millionen Quadratmeter) weiter abbauen wird. Auch die ab 2008 wieder ansteigende Fertigstellungspipeline von 780 000 Quadratmeter – immerhin 66 Prozent weniger als in der Hochphase 2002 – wird den Leerstandsabbau nicht bremsen können.