



Deals Deals Deals

Köln: IT-Dienstleister **adesso** AG mietet 940 qm Bürofläche am Südkai, Agrippinawerft 26-30 von einem von **RREEF** gemanagtem Fonds über **BNP Paribas Real Estate**.

Reutlingen: Systemintegrator für Photovoltaik **U S E GmbH** mietet ca. 12.000 qm Logistikfläche in der „Welle“, Ludwig-Erhard-Str. 2, von **F&C Reit Asset Management GmbH & Co.KG** über **Realogis**. Damit ist das Objekt voll vermietet.

Köln: Kaffeeanbieter **Starbucks** mietet das ehemalige Ladenlokal der Porzellanmanufaktur **Meissen** in der Höhle 4 über **Lührmann**.

Viersen: **Maxi Gewerbepark**, eine Tochter der **Dahlke Immobilien AG**, erwirbt ein Ensemble von 12 Mehrfamilienhäusern mit 42 Wohneinheiten und einer Gesamtmietfläche von rd. 2.470 qm auf dem Lichtenberg 8-30 für einen siebenstelligen Euro-Betrag von einer großen deutschen Einzelhandelskette über **Aengevelt**.

Bonn: Der dänische Modefilialist **Bestseller** mietet für das Konzept **Jack & Jones** rd. 310 qm Verkaufsfläche in der Poststraße 16 über **Comfort**.

den mit Renditen zwischen 4,5% und 6,0% besonders von privaten Investoren nachgefragt. Insgesamt beziffert Savills das Transaktionsvolumen auf 700 Mio. Euro (+14%). Der Büroflächenumsatz lag in Madrid bei 440.000 qm (+40%). Trotz der gestiegenen Nachfrage nach Büroflächen steigt der Leerstand vor allem durch Umzüge in kleinere Flächen weiter an. Derzeit beträgt die Leerstandsrate bei ca. 1,5 Mio. qm Büroflächenleerstand ca. 12%. In Madrids CBD sind es nur 5%, während andere Topsteilmärkte außerhalb der Ringautobahn zwischen 5% und 8% liegen und äußere Randlagen auf 25% kommen. Die Mieten sind noch leicht rückgängig und liegen in CBD-Lagen zwischen 27 Euro und 28 Euro. Das sind 35% unter dem Höchstwert der letzten Dekade. (WR)



USA: Investitionen in Grundstücksentwicklungen ziehen an

Peter Schmitz, Chief Administrative Officer, WALTON Europe GmbH

„I am bullish on housing“, mit diesen Worten kommentierte der amerikanische Top Investor Warren Buffet am letzten Wochenende auf der Jahressitzung seines Investmentfonds Berkshire Hathaway die Wachstumschancen für den US Immobilienmarkt.

Die Fundamentaldaten der USA stimmen wieder und lassen Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung des Immobilienmarktes zu. Dies signalisiert nicht zuletzt der deutsche Marktführer, der das imposante New Yorker Objekt seines Fonds „Jamestown 25“ für 1,8 Milliarden Dollar an **google** verkaufen konnte und in Anbetracht der Rückflüsse der Investoren ankündigt, man käme vermutlich noch im März mit einem neuen Fonds auf den Markt. Dieser will in Einzelhandelsobjekte investieren. Aus professioneller Sicht gibt es in den USA also wieder einen Einkaufs- und Verkaufsmarkt, der sich aktuell noch zurechtrückt. Das nutzen die großen Player bereits, um sich jetzt die optimalen Investmentobjekte zu sichern.

Auch die Tagespresse hat sich geändert. Wurden Deutschlands Journalisten im vergangenen Jahr nicht müde, in allen Facetten über die kritische Entwicklung der USA zu schreiben - auch noch zu einem Zeitpunkt, als die amerikanischen Pressekollegen zum überwiegenden Teil schon wieder positive Meldungen verbreiteten - dreht sich auch hier zu Lande die Berichterstattung aktuell. Mit Bezugnahme auf den Chef-Anlagestrategen von **Blackrock**, **Bob Doll**, berichtet „Die Welt“ Anfang Februar, dass die Investoren an die schnelle Erholung der US-Wirtschaft glauben und daher viel Kapital in den US-Dollar umgeschichtet wird. Beispielhaft für die positive wirtschaftliche Entwicklung sei das Ergebnis von **JP Morgan** genannt. Die zweitgrößte amerikanische Bank konnte ihren Gewinn im vierten Quartal 2010 um satte 47% ausbauen, zum großen Teil dadurch, dass sie wieder mehr Kredite an Privathaushalte vergab. Ein weiterhin günstiges Zinsniveau kommt potentiellen Investoren dabei ebenfalls entgegen.

Was nicht verwundert: **Das neue und eigentlich alte Zugpferd der Branche ist die Immobilienwirtschaft.** Da auch der Beschäftigungsmarkt partiell anzieht und die Bürger der USA Mut gefasst haben, werden bereits wieder deutlich mehr Immobilien gehandelt, als zunächst erwartet. Das gilt gerade auch vor dem Hintergrund, dass die steuerlichen Vorteile für die Besitzer einer Immobilie auch nach Auslaufen des TARP-Programms unverändert sind. Das macht das Kaufen eines Eigenheims gegenüber dem Mieten nach wie vor in vielfacher Hinsicht attraktiver.

Ein starker Faktor für die USA als Investitionsstandort bleibt weiterhin das hohe Bevölkerungswachstum – sei es durch Zuzug aus dem Ausland oder durch die höhere Geburtenrate – die Bevölkerung wächst mit beträchtlichen Raten, was die wirtschaftliche Entwicklung fördert und eine stetige Nachfrage nach Wohnraum erzeugt.

Alle diese Vorteile des Standortes USA bewegen institutionelle Investoren und vermögende Privatanleger derzeit, in großem Stil Land zu erwerben. Interessant ist es, von den unterschied-



Deals Deals Deals

Bochum: **Mongo's Gastro** GmbH mietet rd. 650 qm Gastronomiefläche an der Stadtbadgalerie über **Brockhoff & Partner Immobilien**.

Potsdam: **45info** GmbH, Entwickler von Technologien, mietet ca. 204 qm Fläche in der Karl-Liebnecht-Straße in Babelsberg von einer privaten Eigentümergemeinschaft vertreten durch die **Anton Schmittlein Construction** GmbH über die **Basis AG** Immobilienberatung.

Neumarkt: **Deichmann** mietet ca. 600 qm Einzelhandelsfläche in der Unteren Marktstraße 7 von einem Privateigentümer über das Maklerbüro **Wagner + Stapp**.

Castrop-Rauxel: Der **Cordea Savills German Retail Fund** erwirbt ein Fachmarktzentrum in der Siemensstraße 16 von der Wiener **Immofinanz Group** für 9,8 Mio. Euro. Das Fachmarktzentrum bietet rund 10.000 qm Verkaufsfläche, Mieter sind **Media Markt, Tedox** und **Dänisches Bettenlager**. Der **Cordea Savills German Retail Fund** hält mit der neuen Immobilie nun 22 Objekte.

lichsten Möglichkeiten in der Wertschöpfungskette von Immobilien zu profitieren, sei es in der Entwicklung von Farmland zu Bauland oder durch die Fertigstellung von Einfamilienhäusern, Malls oder Bürogebäuden.

So decken sich bereits seit Mitte letzten Jahres viele Landentwickler und Baufirmen in den USA wieder mit Bauland ein, um der erwarteten Nachfrage nach neuen Häusern zu entsprechen. Nordamerikanischer Marktführer in diesem Segment mit 60.000 Acres im Eigenbestand ist die **Walton Unternehmensgruppe**, welche noch einmal etwa die gleiche Fläche an Land im Auftrag staatlicher Stellen für ihre wachsenden Städte und Kommunen entwickelt. Der seit mehr als 30 Jahren im Immobiliensegment tätige internationale Konzern ist darauf spezialisiert, entwicklungsfähiges Land zu identifizieren, ausreichend große Areale zu kaufen, diese Flächen in Zusammenarbeit mit den Kommunen zu Bauland zu entwickeln, um es dann an potentielle Einkäufer, beispielsweise Bauträger, zu veräußern. Vom Gewinn zwischen Einkauf des Ackerlandes und Verkauf des Baulandes profitieren Anleger weltweit. Wesentlicher Bestandteil dieses Geschäftsmodells ist die Tatsache, dass Walton in einem eigens entwickelten Softwaresystem, Land Master genannt, weit über 10 Millionen Hektar Land in den USA mit nahezu allen zur Verfügung stehenden Informationen zu den jeweiligen Grundstücken erfasst hat. Dies entspricht etwa einem Drittel der Fläche der gesamten Bundesrepublik. Insbesondere für die zehn Topstandorte, für die ein Bevölkerungszuwachs von jeweils mehr als einer Millionen neuer Bürger in den nächsten zehn Jahren prognostiziert wird, werden Informationen zu Besitzverhältnissen, geologische und infrastrukturelle Daten vorgehalten.



Zielgebiet von Walton - Arizona Sun Corridor
Foto: Walton

Lediglich zehn Metropolen weist die staatliche amerikanische Landentwicklungsbehörde mit einer Wachstumsprognose in dieser Größenordnung aus. Diese Standorte zählen gleichzeitig zu den künftig wichtigsten Wirtschaftsregionen in den USA. Derartige Daten sind in den USA in fast allen Bundesstaaten frei zugänglich, erfüllen in ihrer Aussagekraft wissenschaftliche Standards und bieten dadurch eine exzellente Grundlage für die professionelle Auswahl der Landstücke, welche das größte Entwicklungspotential aufweisen.

„Was diesen Informationsvorsprung angeht, bieten die USA eine besonders gute Ausgangsbasis, denn in den meisten Ländern dieser Erde sind solche Daten in dieser Detailtiefe entweder nicht verfügbar oder geschützt“, erklärt **Karl-Benno Nagy**, Walton-Europe Geschäftsführer. Die Entwicklung des Softwaresystems hat dabei zunächst immense Kosten und einen mehrjährigen Zeitaufwand erfordert, denn die Daten sind zwar vorhanden, müssen aber entsprechend recherchiert, einprogrammiert, verarbeitet und analysiert werden. Nach zwei- bis vierjähriger Auswertung der Zielgebiete erwirbt Walton die identifizierten Grundstücke zunächst mit eigenem Kapital und bringt sie erst dann in Kapitalanlagemodellen ein, die international für private Investoren angeboten werden. Derzeit ist Walton insbesondere an den Metropolstandorten Washington, Dallas, Austin, Atlanta, und Phoenix engagiert und entwickelt hier gemeinsam mit den Kommunen ganze Stadtteile, beispielsweise in Texas für rund 60.000 Menschen. „Erst ab einer gewissen Präsenz durch den Eigentümer lässt sich der Prozess der Landentwicklung auf politischer Ebene maßgeblich mitbestimmen“, so Walton-Firmenchef **Bill Doherty** in seinen Präsentationen. Auch dies ist sicher einer der wesentlichen Gründe, weshalb das Unternehmen mit Wurzeln im kanadischen Calgary in den vergangenen drei Jahren der größte Einkäufer von Land in den Nordamerika war.



Immobilien Zeitung

Behler-Interview sieht Zeit für Investitionen in den USA

Bernhard Bomke von der **Immobilien Zeitung** hat **Albert Behler**, CEO **Paramount Group**, New York, dem Otto-Gruppe-Statthalter in den USA, interviewt. Behler sieht die Notwendigkeit, schnell in den USA zu investieren, da sonst der Zug für deutsche Investoren wohl abgefahren sein könne. Er geht im IZ-Interview davon aus, dass die Wirtschaft in den Gateway-Städten der USA (New York, San Francisco, Washington D.C.) ab diesem Jahr stark anziehen werde. Das führe über mehr Beschäftigte zu einer stark steigenden Nachfrage nach Büroflächen, ohne dass es in diesen Städten große Reserven von Büroflächen gäbe. In den letzten Jahren seien so wenige Büroimmobilien entwickelt worden wie zuletzt Mitte der 70er Jahre.

Es spräche also alles dafür, dass die Büromieten sogar kräftig steigen würden. Das hätten sie in den Metropolen Europas vielerorts schon getan. In den USA gäbe es erst minimale Reaktionen. Allerdings seien mit Blick auf Geschlossene Immobilienfonds Fondsausschüttungen von 6 bis 8% bei US-Fonds mit Class A Immobilien bei Caprates von unter 6% nur schwer darzustellen, da ja auch die Fremdkapitalkosten über 5% lägen. Als Paramount rechne er aber anders. Paramount investiere mittel- bis langfristig und bevorzuge teure bzw. schwierige Standorte wie New York, San Francisco und Washington D.C., weil dort die Einstiegsbarrieren sehr hoch seien. Behler sieht hier die Chance, trotz relativ teurer Einstiegs dennoch am Tag X mit einem deutlichen Aufschlag wieder aussteigen zu können. Städte wie Atlanta, Chicago und Phoenix hingegen seien gut für Entwickler, da es einfach sei, Baugenehmigungen zu erhalten. Für Investoren sei es dagegen deutlich schwieriger, dort als Bestandhalter Geld zu verdienen, da es bereits die nächste Neuentwicklung gäbe, bevor man Wertsteigerungen erzielt habe.

Als typischen Fehler deutscher Immobilien-Investoren in den USA sieht Behler den Willen, immer den absoluten Tiefpunkt der Preisentwicklung zu erreichen. Deshalb würden sie ihn meist verpassen. Statt Schnäppchen zu machen, steigen sie zu spät ein. Deutsche Investoren investieren damit eher zyklisch als antizyklisch. Außerdem wollten die Deutschen lieber alles selbst machen, statt sich auf das Know-how eines Partners vor Ort zu verlassen. (WR)

Deals Deals Deals

Bernsbach: Die **Recona Gesellschaft für Projektentwicklung und -verwertung** mbH erwirbt den Fachmarkt Auer Straße 8 mit rd. 1.060 qm Nutzfläche von einem institutionellen Eigentümer über **Jones Lang LaSalle**. Alleinmieter ist **Netto**.

Washington: **Wells Real Estate Investment Trust II** erwirbt den „Market Square Office Complex“ mit einer Nutzfläche von 61.174 qm für 615 Mio. USD von einem Tochterunternehmen von **Beacon Capital Partners LLC**.

Berlin: Der Systemgastronom **Holyfields** mietet rd. 800 qm