

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital
Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**

 **JONES LANG
LASALLE**
Real value in a changing world

MENA bleiben weltweite Kapitalflüsse aus



Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



Ein Überblick über die Ansichten von Immobilieninvestoren – eine repräsentative Ausgabe

Im mittleren Osten und Nordafrika wird das Jahr 2011 als ein Jahr des Wandels gelten. Angepasst an einen sich rapid anpassenden Markt, haben wir einen neuen Überblick über die Ansichten der Immobilieninvestoren erfasst. Anstatt den entfernt gelegenen Immobilien-investitionsmarkt zu beobachten, erkannten wir eine Gruppe von regionalen, überwiegend institutionellen Investoren, welche Ihre Aufmerksamkeit auf regionale Immobilien geworfen hat. Diese Gruppe umfasst auch internationale Investoren mit regionalem Expansionsinteresse, zur Ergänzung ihrer weltweiten Perspektiven.

Die Ergebnisse zeigen erneut, dass die Zahl der aktiven Käufer die der Anbieter in der Region übertrifft.

Ogleich die Stimmung allgemein auf fallende Kapitalwerte hinweist, suchen nahezu 70 % der Betroffenen aktiv nach Investitionsmöglichkeiten in der MENA Region. Dies zeigt uns, dass Investoren langfristige Investitionsstrategien bevorzugen und der Markt sich teilweise stabilisiert.

Ein weiteres Schlüsselthema ist aufgetaucht, welches das Phänomen der „Hinterhofinvestition“ betrifft. Investoren stellen sich auf den Markt ein. Sie verstehen und erkennen darin ihren Einflussbereich. Andere, gerade entstehende Märkte werden wahrgenommen, als solche mit höherem Wachstumspotential. Relativ wenig der Investoren setzen Kapital in diesen entfernten Märkten ein. Ausgereifte Märkte, wie Europa oder die USA dagegen stehen hoch im Kurs bei den Investoren.

Die weltweiten Immobilienkapitalflüsse sind in den letzten beiden Jahren angewachsen. Ein Trend, der sich wahrscheinlich fortsetzen wird. Wie auch immer, lediglich eine geringe Menge der internationalen Kapitalflüsse fließt in den Immobilienbereich. Der folgende Report analysiert die Gründe fehlender ausländischer, institutioneller Investitionen. Kritische Faktoren sind die Verfügbarkeit preislich passender Produkte und das Interesse an Transparenz,

welches im Gegensatz zum Transaktionsverhalten steht. Regionales Immobilienvermögen wurde oft an eine kleine Gruppe lokaler Investoren hinter verschlossenen Türen verkauft. Dieses Vorgehen beschränkt die Höhe des Vermögens, welches für internationale Investoren zur Verfügung steht. Dadurch ist es dem Verkäufer auch nicht möglich, beim Verkauf den vollen Marktwert zu erhalten.

Immobilieninvestoren und Bauträger strukturieren ihre Firmenstrategien und ihren Bestand neu, um ein dauerhaftes Einkommen an sich bildendem Vermögen zu erhalten. Aber Vermögen zu finden, bleibt weiterhin eine Herausforderung.

Es gibt einen Engpass an privatwirtschaftlichem Vermögen in erstklassiger Lage mit hoher Belegungsrate und finanzstarken Mietverträgen und noch wichtiger, Eigentümer möchten solches Vermögen nur sehr selten verkaufen.

Zusammengefasst: Investoren möchten ihre regionale Platzierung ausweiten (speziell im Bürobereich) und ihr Kapital vor Ort haben, aber ihr Produkt wählen dürfen. Wenn solche Möglichkeiten nicht vorhanden sind, werden Investoren abwandern, hauptsächlich nach Europa und die USA, um dort die richtige Risikobalance zu finden und die Investitionslücke zu füllen.

Wir bleiben dabei, dass der MENA Markt das Potential hat, eine größere Portion der weltweiten Kapitalflüsse im Immobilienbereich zu erhalten, aber die restriktiven Produktangebote und der undurchsichtige Marktprozess wird weiterhin Transaktionen behindern und den Marktaufschwung hemmen.

Wir hoffen, Sie genießen den Report und wie immer, begrüßen wir Ihre Rückmeldungen zu diesem.



Andrew Charlesworth
Leiter des Kapitalmarktes MENA

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



JONES LANG
LASALLE

Real value in a changing world

Schlüsselergebnisse

- Das Interesse am MENA Immobilienmarkt bleibt beschränkt auf die in der MENA Regionen ansässigen Investoren. Folgende Faktoren beschränken das Interesse auswärtiger Investoren:
 - Die Preisbildung
 - Das Fehlen geeigneter, hochwertiger Investitionsprodukte
 - Die regionale Wirtschaft und politische Unsicherheiten
 - Die fehlende Sichtbarkeit von Angeboten, mit eingeschränkter Verbreitung innerhalb einer kleinen Zahl ansässiger möglicher Käufer. Ausländische Investoren haben nur bedingt Zugang zu angemessenen Kaufgelegenheiten.
- Die Zahl der Käufer übertrifft die Zahl der Verkäufer in allen Bereichen, mit einer deutlichen Polarisierung zwischen den als beständig wahrgenommenen Ländern, wie den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi Arabien und denen, die weiterhin als politisch unsicher eingestuft werden.
- In der herrschenden Atmosphäre, welche geprägt ist von Abneigungen gegenüber Risiken, sind Faktoren, wie politische Stabilität und Einkommenssicherheit maßgebend.
- Die Mehrheit der Betroffenen hat Pläne, ihr Investitionsvolumen innerhalb des MENA Immobilienmarktes in den kommenden 12 Monaten zu erweitern. Sie haben angegeben, dass das erforderte Kapital in vielen Fällen schon bereit steht. Aktuelle Transaktionen werden lediglich durch das Fehlen preislich passender Produkte verhindert.
- Im Gegensatz zum Renditeumfang steht das fehlende Angebot verschiedener Städte und die Gewinnklassen suggerieren den Investoren, sich auf das Erreichen einer bestimmten Gewinnschwelle zu konzentrieren. Dadurch sind ihnen starke Mietverträge wichtiger als das Anlagerisiko.
- Hauptsächlich angetrieben, Firmen in fast allen Sektoren zu versorgen, antizipieren Investoren zukünftige Kapitalbedürfnisse in der MENA Region.
- Büroimmobilien bilden die attraktivste Investitionsklasse für diese Investorenbasis. Diese Vorliebe stimmt jedoch nicht zwingend überein mit der Kurzfristigkeit von Marktbedingungen.

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



JONES LANG
LASALLE

Real value in a changing world

„Hinterhof Investitionen“ führen die Investitionsnachfrage

Bezogen auf die Investitionsstrategien bildet MENA den geografischen Schwerpunkt. 67% der Betroffenen planen, regionale Anlagen innerhalb der nächsten 12 Monate zu erwerben. Die Mehrheit davon ist regional ansässig und bevorzugt eine „Hinterhof Investition.“ Daher überrascht es nicht, dass Investitionsstrategien auf Gebiete abzielen, in denen Investoren ein größeres Marktwissen und einen weiteren Einfluss haben.

Die Investoren, welche außerhalb der Region ansässig sind, planen innerhalb der nächsten 12 Monate wesentlich weniger Investitionstransaktionen in MENA, im Vergleich zu den ortsansässigen Investoren.

Dieses mangelnde Interesse von auswärtigen Investoren hat folgende Ursachen:

- Relative Preisgestaltung – mit der Wahrnehmung, dass der Immobilienmarkt gegenwärtig in weiter ausgereiften Märkten ein attraktiveres Risikomaß bietet, bezogen auf die möglichen Renditen.
- Das Fehlen von Wirtschaftsgütern in der MENA Region.
- Politische Instabilität, welche den internationalen Investoren Unsicherheit suggeriert.
- Fehlende Transparenz bezogen auf Investitionsangebote, welche dazu neigen, überwiegend an ortsansässige Investoren gerichtet zu sein.

Investoren innerhalb der MENA Region werden somit mehr in Regionen, wie West-Europa und Nord-Amerika aktiv, wie die folgenden, in letzter Zeit getätigten Investitionen zeigen:

- Qatari Diar Real Estate tätigte eine beachtliche Investition im U.S. Immobilienmarkt, in Höhe von 700 Millionen US-Dollar, welche für Maßnahmen in der Stadtmitte von Washington DC gedacht ist.
- Abu Dhabi Investment Authority kündigte kürzlich den Erwerb eines 5-Sterne Hotels an der Champs-Elysee in Paris, Frankreich an.
- Investcorp, eine in Bahrain ansässige Bank, hat ein Einkaufszentrum in Coral Springs in Florida erworben.

Außerhalb der MENA Region ansässige Investoren konzentrieren sich ebenso auf Märkte, wie West-Europa und Nord-Amerika.

Die neuen Märkte in Asien zeigen die höchste Investitionsbereitschaft, während Afrika und Süd Afrika nur wenig Interesse zukommen.

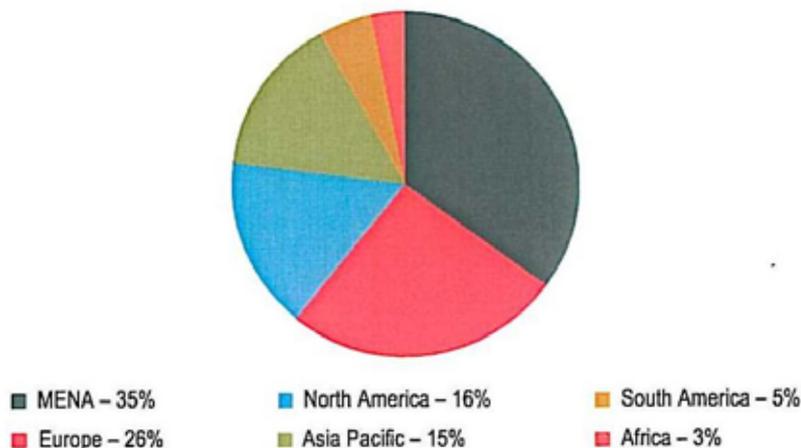
Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



Jones Lang LaSalle Ausblick – Polarisation von Ansichten und Transaktionsaktivitäten

- Kurzfristig werden Investitionsentscheidungen von der politischen Instabilität, welche über die Region hinwegfegt, beherrscht. Obgleich sich der Arabische Frühling nur in speziellen Ländern entfaltet hat, waren Immobilienaktivitäten überall in der Region begrenzt. Der Aufruhr steigerte die regionale Unsicherheit und das entstandene Marktrisiko dämpfte regionale Aktivitäten im ersten Halbjahr des Jahres 2011. Schauen wir weiter, nehmen wir eine stärkere Polarisation dieser Ansichten an und Investoren-aktivitäten werden sich überwiegend auf die als sicherer erachteten Märkte, wie die Vereinigten Arabischen Emirate und Saudi Arabien beziehen.
- Mittelfristig nehmen wir an, werden institutionelle Investoren fortsetzen, den Markt zu beobachten, aber auf direkte Investitionen verzichten, bis sich die Aussichten auf Risikobelohnung verbessern.
- Indessen werden regionale Immobilieninvestitionen, speziell in der GCC (Golf Kooperationsrat), weiterhin überwiegend von ansässigen Investoren durchgeführt.
- Ausländische Investoren werden den Ankauf von Regierungsanleihen über den direkten Immobilienerwerb bevorzugen, um mehr Durchblick auf dem MENA Markt zu gewinnen.

Chart 1: Investment Area of Interest



Source: Jones Lang LaSalle

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



JONES LANG
LASALLE

Real value in a changing world

Die Nachfrage übertrifft das Angebot in der Region

In fast allen MENA Märkten übersteigt die Nachfrage das Angebot. Dies unterstützt die Schlussfolgerungen, welche bei bisherigen diesbezüglichen Untersuchungen gemacht wurden; Transaktionsaktivitäten werden somit eingeschränkt durch den Mangel an preislich angemessenen Investitionsmöglichkeiten und nicht durch das Fehlen von Investoren.

Während die Nachfrage das Angebot in der Region übersteigt, gibt es auf dem Markt eine Abweichung zwischen den als sicher und stabil geltenden Märkten (wie Abu Dhabi, Dubai, Qatar und Saudi Arabien) und anderen Märkten, welche als politisch unsichere Gebiete (wie Bahrain, Ägypten und Syrien) gelten.

Entsprechend der Untersuchungsergebnisse besteht Investitionsinteresse für alle Vermögens-

bereiche in Abu Dhabi, wobei der Appetit auf Wohngebäude dabei am größten ist. In Abu Dhabi und in weiteren Gebieten nehmen Investoren Angebote im Wohnungssegment der mittleren Einkommensklasse wahr.

Der Wohnungsmarkt in Kairo war der einzige regionale Vermögensmarkt, bei dem angenommen wird, dass in den nächsten 12 Monaten das Angebot größer als die Nachfrage sein wird. Betrachtet man die letzten Ereignissen und den politischen Machtwechsel, zeigt dieser Markt weiterhin Unsicherheiten. Ungelöste Rechtsfragen stellen die Gültigkeit von Ansprüchen innerhalb verschiedener großer Wohnungsbauprojekten in Kairo in Frage und hemmen somit das Investoreninteresse und die Verkaufsaktivitäten.

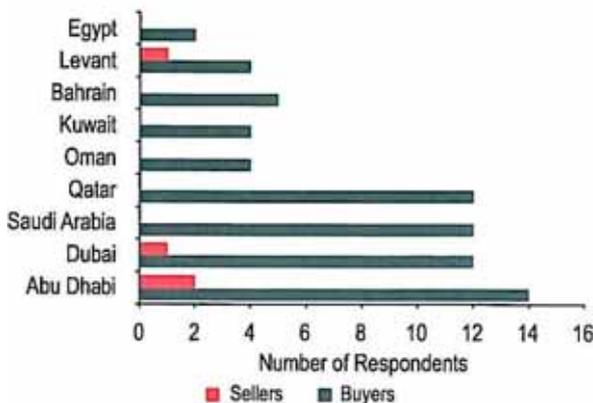
Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
 Datum **Juni 2011**
 Quelle **Jones Lang LaSalle**
 Sprache **deutsch, frei übersetzt**



Jones Lang LaSalle Ausblick – MENA ausgelassen

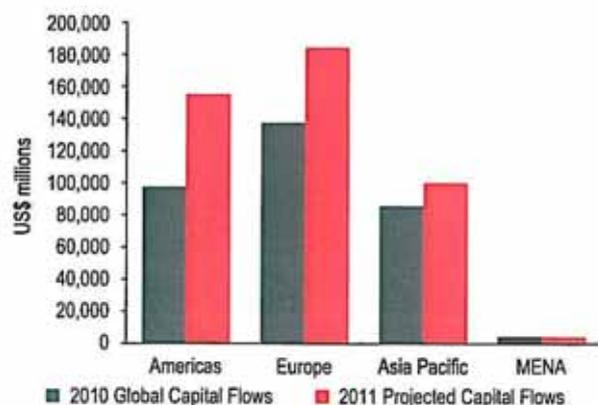
- Die Investorennachfrage konzentriert sich überwiegend auf eine Minderheit des Eigentums innerhalb des Marktes. Gut gelegenes, qualitativ hochwertiges Vermögen, mit starken lang- oder mittelfristigen Mietverträgen wird meistens nachgefragt. Wir nehmen an, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Bis heute konnten wir kein nennenswertes Interesse an zweitklassigem Eigentum oder an solchem, mit kürzeren Mietverträgen feststellen.
- Das begrenzte Angebot von direkten Immobilienanlagen führt zu harten Angebotsbedingungen innerhalb des Marktes hochwertiger Immobilien in erstklassiger Lage.
- Gemäß der Umfrage übersteigen die potentiellen Käufer die Anbieter von Immobilienanlagen. Aber das alleine wird keine Verkaufsaktivitäten veranlassen. Bis mehr Produkte zu realistischen Preisen angeboten werden, wird die MENA Region auf Kapitalfluss im Jahr 2011 verzichten. Derweil werden die Transaktionsaktivitäten in den ausgereiften und neu entstehenden Märkten in Asien ansteigen und den in den letzten beiden Jahren entstandenen Trend fortsetzen.
- Eben aufgrund dieser in den letzten beiden Jahren entstandenen Herausforderung, haben die Banken sich überwiegend zurückgehalten, Schuldner zur Veräußerung ihres Vermögens zu nötigen. Anders ist es in ausgereifteren Märkten, MENA Länder haben häufig nicht getestete und oft begrenzte Mechanismen, um die Vermögensveräußerung zu erzwingen, was schließlich die Bank zur Verhandlungsarbeit mit den Schuldnern zwingt.

Chart 2: Investor Intentions, Buy – Sell



Source: Jones Lang LaSalle

Chart 3: Global Capital Flows



Source: Jones Lang LaSalle

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



JONES LANG
LASALLE

Real value in a changing world

Die Risikoaversion steigt an

Jones Lang LaSalle Ausblick – Vereinte RE-Positionierung und das Auftauchen von neuen Investitionsstrategien dominieren

- Die Tendenz, dass regionale, gewachsene Märkte Trends früh erkennen, durch die Durchführung von Befragungen, setzt sich fort. Früher konzentrierte man sich auf die Erschließungsaktivitäten, viele Immobiliengesellschaften befinden sich immer noch dabei, ihr Geschäft innerhalb des Vermögensmanagements umzustellen, um ein regelmäßiges Einkommen zu generieren.
- Der Hauptgrund dieser Gesellschaften für solche Versuche zur Neupositionierung, ist das Fehlen von angemessenen Investitionsprodukten, welche langfristige Mietverträge sichern. Kurzfristig verdichten sich die Entwicklungsaktivitäten und schwankende Mieteinnahmen veranlassen die Eigentümer zu einjährigen Mietverträgen, welche eine größere Flexibilität erlauben, um Mieten an einen stark inflationären Markt anzupassen. Zusätzlich hat das Schichtensystem und die resultierende Beliebtheit von gemeinsamen Besitz an Bürogebäuden, speziell in Dubai, die Eigentümergemeinschaft in unendlich viele Teile zersplittert. Das Resultat ist ein Fehlen von Einzeleigentümern in hervorragenden Lagen mit dauerhaften Mietverträgen, was letztlich Ausdruck der Investitionsziele institutioneller Investoren ist.
- In momentan von Mietern bevorzugten Regionen nehmen Besitzer zusätzliche Mieter an und fordern Vereinbarungen in Mietverträgen für die Kündigung dieser. Hinzu kommt, wenn Anbieter ein Produkt gestalten wollen, bauen solche Klauseln das stabile Einkommensmodell ab.
- Käufer und Verkäufer sind in einer Sackgasse angekommen: Immobiliengesellschaften wollen ihr Geschäftsmodell innerhalb einer stabilen Vermögenseinkommengewinnung wiederherstellen, aber Verkäufer sind nicht bereit oder nicht fähig, ihr Produkt so zu verändern, dass es beim Investor Anklang findet. Somit entstehen konsequenterweise negative Kapitalflüsse hinsichtlich der Immobilieninvestitionen.
 - Regionale Investoren konzentrieren sich auf den weltweiten Markt bei der Suche nach Möglichkeiten zur Investition;
 - Durch die Unmöglichkeit passende Investitionsmöglichkeiten zu finden, verzichten auswärtige Institutionen auf regionale Investitionen.
- Ein entstehender Trend ist die Kreation von neuen regionalen „Investitionsfahrzeugen“, insbesondere die von stärker liquiden „Investitionsfahrzeugen“, wie REITs. Immer noch ein neuartiges Konzept in der Region, nehmen wir doch an, dass solche „Fahrzeuge“ in den kommenden Jahren verstärkt auftauchen werden.

Originaltitel MENA Missing Out on Global Capital Flows
Datum Juni 2011
Quelle Jones Lang LaSalle
Sprache deutsch, frei übersetzt



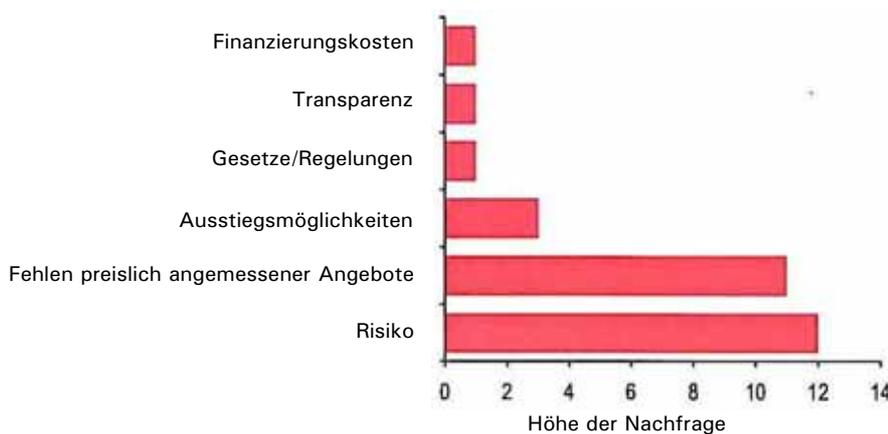
Der wichtigste, die Investitionsentscheidungen bestimmende Faktor, ist das Risiko. Dies ergibt sich aus der Sicherheit der Mieteinnahmen und der politischen Instabilität. Als nächster ausschlaggebender Punkt gilt das Fehlen von preislich angemessenen Produkten. Dies steht im Gegensatz zu bisherigen Studien, in denen die Betroffenen angaben, dass hauptsächlich die Transparenz und die Kosten und deren Möglichkeit zur Finanzierung die maßgebenden Faktoren ihrer Investitionsentscheidungen bildeten. Mittlerweile stehen diese Faktoren bei Entscheidungen an letzter Stelle.

Bezüglich bevorzugter Investitionsstrategien, geben die meisten der Betroffenen „Core (Kern)“ oder „Passive“ Strategien an. Auch dies weist auf eine niedrige Risikobereitschaft hin, unkomplizierte Investitionen werden bevorzugt.

Die darüber hinaus bevorzugte Investitionsstrategie ist „Core (Kern) Plus“. Hierbei geht es um das aktive Management in Bezug auf den Bestand oder darum, Wertschätzungen für die Umstellung, die Renovierung oder die Expansion anzubieten.

Es überrascht nicht, dass Investitionsmöglichkeiten mit höherem Risiko, wie der Ausbau oder die Erschließung, weniger hoch im Kurs stehen. Obwohl die meisten Investoren abgeschlossene Projekte bevorzugen, einige, wenige Investoren berücksichtigen Entwicklungsmöglichkeiten, welche auf Nischen abzielen. Beispiele hierfür sind Investitionen in erschwingliche Wohnungen, sowie Investitionen in den Bereichen Bildung und Logistik.

Chart 4: Maßgebende Faktoren bei Investorenentscheidungen



Quelle: Jones Lang LaSalle

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
 Datum **Juni 2011**
 Quelle **Jones Lang LaSalle**
 Sprache **deutsch, frei übersetzt**



Steigende Menge an potentielltem Kapital

Nahezu 75 % der Betroffenen gaben an, das Niveau ihrer Investitionen bezogen auf den MENA Immobilienmarkt innerhalb der nächsten 12 Monate zu erhöhen (im Vergleich zu lediglich 7 %, die das Niveau ihrer Investitionen herabsetzen möchte).

Entsprechend des Ausblicks, streben die Betroffenen innerhalb des nächsten Jahres Investitionen im Immobilienbereich bis zu 6 Milliarden US Dollar an. Diese Zahlen sind wahrscheinlich etwas zu hoch angesetzt, da einige Fonds versuchen werden, die gleiche Geldquelle anzupapfen.

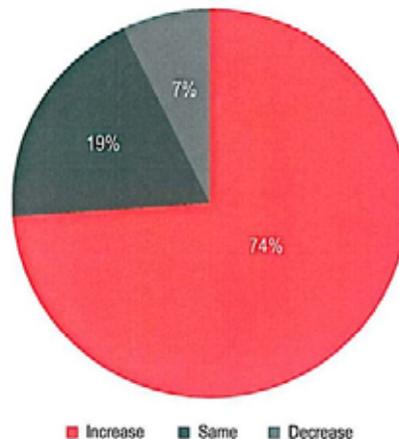
Einzeltransaktionen werden sich jeweils auf Beträge zwischen 20 und 50 Millionen US-Dollar belaufen.

Die Mehrheit der Investoren (74 %) geben an, dass sie die Mittel zur Finanzierung ihrer Investitionspläne der nächsten 12 Monate bereit haben. Die Übrigen (26 %) planen eine kombinierte Schuldenfinanzierung und die Generierung von Aktienkapitalvermögen zur Erlangung der benötigten Mittel.

Jones Lang LaSalle Ausblick – Steigendes Kapital führt nicht zu steigenden Transaktionen

- Im Jahr 2010 gab es lediglich vier wichtige Transaktionen auf dem offenen Markt. Berücksichtigt sind hierbei auch der Abverkauf eines fertig gestellten und vollständig vermieteten Bürogebäudes in Emaar Square und der Verkauf des Ritz Carlton Hotels im Dubai International Financial Centre.
- Investoren planen die Ausweitung ihres Investitionsniveaus auf dem MENA Immobilienmarkt, was auf eine verhältnismäßig umfassende Verfügbarkeit von Kapital hinweist. Obgleich dieses Kapital wahrscheinlich die bestehenden Preise für die limitierte Menge an hochwertigem Vermögen unterstützt, ist es unwahrscheinlich, dass zweitrangiges Vermögen, welches mit geringerem Interesse verbunden ist, bevorzugt wird.

Chart 5: Real Estate Investment Level Change



Source: Jones Lang LaSalle

* Increase = Anstieg
 * Same = gleichbleibend
 * Decrease = Abnahme

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



Die gleichen Renditeerwartungen bei allen Anlagemöglichkeiten

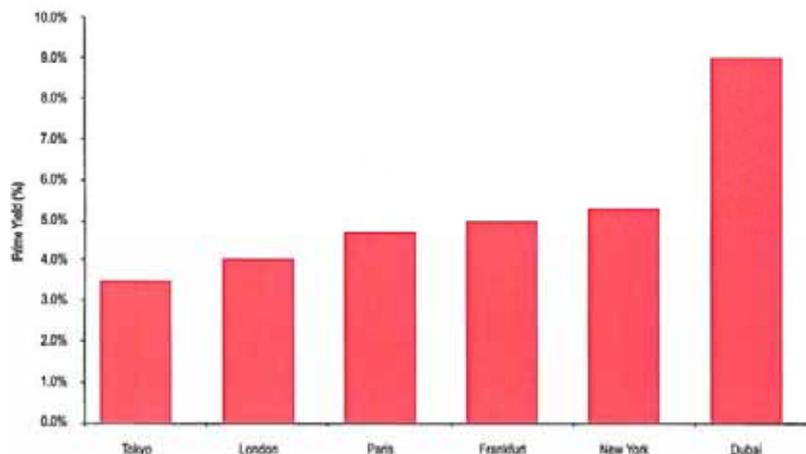
Jones Lang LaSalle Ausblick - Ungleichgewicht zwischen Mietern und Eigentümern

- Angesichts des potentiellen Überangebots an einigen Vermögensarten quer durch die GCC (Golf Kooperationsrat), erfassen aktuelle Erfolgsaussichten nicht in ausreichendem Maß das Marktrisiko.
- Begrenzte Ertragsabweichungen innerhalb verschiedener Standorte und Marktbereiche vermitteln ein universelles Risiko und gleichen Markterfolg. Dies jedoch ist nicht realistisch.
- Während Investoren nach Immobilien mit langen Mietverträgen und Mietsicherheit suchen, nutzen Mieter die schwachen Marktbedingungen aus, um Bedingungen auszuhandeln, wie kürzere Vertragslaufzeiten und Kündigungsklauseln.

Renditedifferenzen liegen lediglich zwischen 9 und 11 % in allen Vermögensarten. Minimale Unterschiede zwischen Städten oder Vermögensarten vermitteln, die Renditeerwartungen werden von der Stabilität der Mietverträge bestimmt, mehr als vom Vermögensrisiko.

Im Vergleich zu den stabilen ausländischen Märkten sind die regionalen Renditen niedrig. Unzureichende Risikoprämien sind der Haupthinderungsgrund für internationale Immobilieninvestitionen in der MENA Region.

Chart 6: Global Prime Office Yields, Q1 2011



Source: Jones Lang LaSalle

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



JONES LANG
LASALLE

Real value in a changing world

Investoren erwarten einen weiteren Rückgang des Kapitalvolumens

Betroffene wurden über die Aussichten bezüglich der Kapitalwerte in Abu Dhabi, Dubai und Saudi Arabien befragt. Für alle drei Märkte nahmen diese fallende Vermögenswerte im Immobilienbereich innerhalb der nächsten 12 Monate an.

Zurückhaltende Preisannahmen könnten darauf hinweisen, dass das niedrige Transaktionsniveau sich weiter fortsetzt. Wenn die Verkäufer ihre Erwartungen nicht spürbar anpassen, wird die Preisdifferenz zwischen Käufern und Verkäufern bleiben und sich vielleicht sogar vergrößern. Weitere Beschränkungen verstärken diese Tendenz.

Laut der Befragung vermuten die Betroffenen die höchsten Verluste an Kapitalrendite in Abu Dhabi. Mehr Stabilität sehen die Investoren bei den Werten in Dubai.

Investoren scheinen optimistisch in Bezug auf den Markt in Saudi Arabien. Besonders bezüglich der hohen Liquiditätsergebnisse der erfolgreichen petrochemischen Wirtschaft und der finanziellen Verpflichtung zur weiteren Entwicklung der Infrastruktur. Investoren konzentrieren sich weiterhin auf die petrochemische Industrie und bemerken dabei den indirekten, aber durchaus signifikanten Einfluss des Immobilienmarktes.

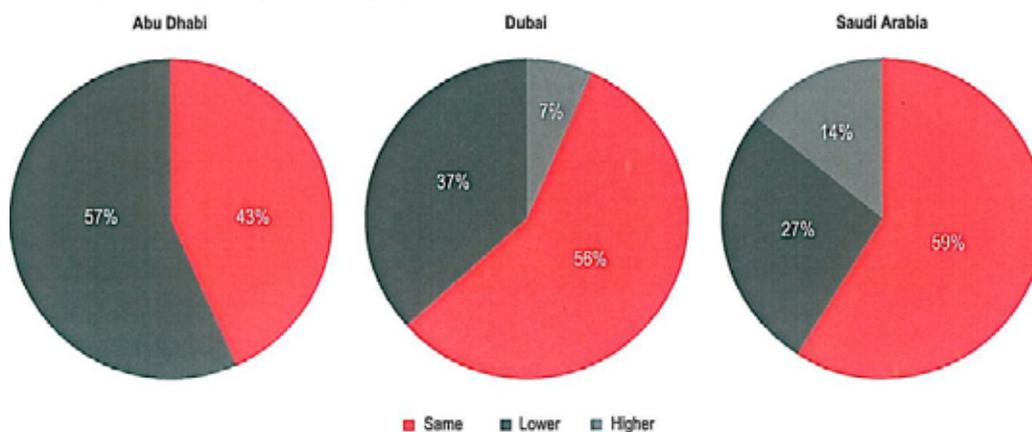
Originaltitel MENA Missing Out on Global Capital Flows
Datum Juni 2011
Quelle Jones Lang LaSalle
Sprache deutsch, frei übersetzt



Jones Lang LaSalle Ausblick – Fallende Kapitalwerte verbunden mit Angebotszyklen

- In Bezug auf die Kapitalwerte stimmen die Annahmen der Betroffenen weitestgehend mit den aktuellen Marktbedingungen überein. Wenn auch die Renditen in Dubai weiter fallen, hat sich die Geschwindigkeit des Renditeabfalls vermindert. Indikatoren weisen darauf hin, dass einige Standorte und Marktbereiche entweder am oder nahe am Boden liegen.
- Absurder Weise gibt es Anzeichen dafür, dass die Bevölkerung von Wachstum ausgeht und der Tourismus sich verbessert: Schulen sind voll und die Belegung der Hotels hat sich verbessert.
- Etablierte Wohngebiete und gewerblich genutzte Gebiete erfahren derzeit eine Stabilisierung der Preise und in ausgewählten Gebieten sogar einen Anstieg dieser. Gebiete wie Palm Jumeirah, Dubai Marina und erstklassige Bürogebiete, wie DIFC und Emaar Square haben sich bestens entwickelt, während periphere und weniger entwickelte Gebiete mit schlechterer Infrastruktur weiter leiden.
- Während Dubai bereits den Angebotsgipfel überschritten hat, nähert sich Abu Dhabi weiterhin dem Gipfel seines Angebots. Daher wird angenommen, dass die Mieten und Verkaufspreise im kommenden Jahr weiter fallen werden.
- Obgleich die Vereinigten Arabischen Emirate mit ihren starken Grundlagen auf eine größere Stabilität hinweisen, wird ein angenommenes neues Angebot die Kapitalwerte in bestimmten Bereichen und an bestimmten Orten herabsetzen.

Chart 7: Expected Change in Capital Values during 2011



Source: Jones Lang LaSalle

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



Der Bürosektor ist der attraktivste Sektor

Jones Lang LaSalle Ausblick- Investoren richten ihr Interesse auf fertig gestellte Produkte

- Innerhalb aller Bereiche liegt das hauptsächliche Interesse der Investoren auf bereits fertig gestelltem und betriebsbarem Eigentum, welches sich langfristige und sichere Einkommensströme sichert. Sehen wir weiter, wird sich das Fehlen hochwertiger Investitionsmöglichkeiten weiter fortsetzen und somit das Transaktionsvolumen begrenzen.
- Obgleich Fachleute Interesse im Bereich des Nicht-Kernvermögen zeigen, fokussiert sich der Markt weiterhin auf den Bürosektor. Das hat eine ironische Komponente, da sich auf verschiedenen Märkten in der MENA Region das beginnende Überangebot an Bürogebäuden weiter fortsetzen und das Risiko in diesem Sektor in kurzer Zeit weiter ansteigen lassen wird.

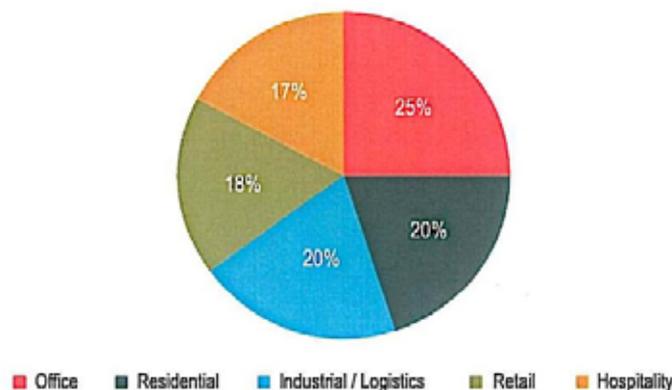
Obgleich ein generelles Interesse für alle Vermögensbereiche besteht, ist der Bürosektor der bevorzugte Bereich. Dieser Trend stimmt mit den Investitionsstrategien von institutionellen Investoren im Immobilienbereich auf der ganzen Welt überein.

Der Logistikbereich taucht als ein weiterer angestrebter Sektor auf, speziell in Dubai und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Nicht von einem Überangebot bestimmt, wird dieser Markt kurz- und mittelfristig einer der erfolgreichsten sein. Dagegen werden private Investitionsmöglichkeiten von einer starken Regierungskontrolle bezüglich industrieller Entwicklungen und industrieller Gebiete innerhalb der Region begrenzt.

Eine spezielle Investorengruppe und verschiedene Nischennutzer zeigen Interesse am Einzelhandel und der Gastronomie und suchen jetzt speziell nach Möglichkeiten in diesen Sektoren.

Das Interesse am Wohngebäudesektor ausländischer, institutioneller Investoren ist begrenzt. In der MENA Region ansässige Investoren haben jedoch Interesse an diesem Sektor, vor allem in Bezug auf die niedere und mittlere Preisklasse. Entwicklungen in diesem Bereich wurden in den Jahren des Aufschwungs versäumt. Immer mehr Bauträger und Investoren sehen Möglichkeiten, zusammen mit der örtlichen Verwaltung, Wohngebäude im unteren Kostenbereich zu verwirklichen.

Chart 8: Property Types of Interest



Source: Jones Lang LaSalle

Originaltitel **MENA Missing Out on Global Capital
Flows**
Datum **Juni 2011**
Quelle **Jones Lang LaSalle**
Sprache **deutsch, frei übersetzt**



JONES LANG
LASALLE

Real value in a changing world

Diese freie, auszugsweise Übersetzung basiert auf der entsprechenden Studie von Jones Lang LaSalle "MENA Missing Out on Global Capital Flows".

Die Veröffentlichung finden Sie unter folgendem Link: http://www.joneslanglasalle-mena.com/ResearchLevel1/JLL%20MENA_REISS%206.pdf

Diese freie Übersetzung ist ausschließlich zum internen Gebrauch bestimmt.

Eine Weitergabe bzw. anderweitige Verwendung ist nur mit schriftlicher Genehmigung von Jones Lang LaSalle statthaft!