

Nr. 100 | Mittwoch, 31. August 2005

**Standortwettbewerb**

## Beim Rating hängen US-Städte Metropolen in Europa deutlich ab

▲ Die **Feri Research GmbH** erstellt seit zehn Jahren Ratings zu US-Märkten. Feri untersucht derzeit 45 Städte in den USA und 108 Städte und Regionen in Europa. Die Ratings bewerten das zukünftige wirtschaftliche Entwicklungspotenzial der jeweiligen Region. Insgesamt haben sich im aktuellen Rating 22 US-Städte im Jahresvergleich verbessern können. Keine Stadt wurde im Rating herabgestuft und keine der 45 Städte weist ein Ratingergebnis auf, das schlechter ist als C. Zum Vergleich: Zahlreiche Regionen in Deutschland und Europa wurden von Feri mit D oder sogar E bewertet. Dies ist bemerkenswert, da die Benchmarks bei den Ratings für US-Städte deutlich höher sind als in Europa.

Auf Grund langjähriger Analysen hat Feri ermittelt, dass das wirtschaftliche Entwicklungspotenzial einer Stadt maßgeblichen Einfluss auf die zukünftige Gangart auf deren Immobilienmarkt hat. Generell ist zu beobachten, dass insbesondere Küstenregionen der USA auf Wachstumskurs sind. Dies betrifft die Westküste u.a. mit Los Angeles und Seattle sowie die Ostküste mit Boston, New York und Florida. Diese Regionen profitieren insbesondere vom wachsenden weltweiten Handel.

Immobilienmarkt USA		
Feri Rating		
2. Quartal 2005		
	Region	
1.	Las Vegas, Nevada	AA
2.	Austin, Texas	AA
3.	Raleigh, North Carolina	A
4.	San Diego, Kalifornien	A
5.	Sacramento, Kalifornien	A
6.	Oakland, Kalifornien	A
7.	Riverside-San Bernadino, Kal.	A
	Middlesex-Somerset-Hunterdon,	
8.	New Jersey	A
9.	Phoenix, Arizona	A
10.	Seattle, Washington	A

Die wirtschaftliche Dynamik in den so genannten 24-Stunden-Städten Chicago, New York und Los Angeles nützt auch den umliegenden Regionen. So siedeln sich dort bevorzugt Zulieferindustrien an. Auch als Wohngebiete sind diese „Vor-Stadt-Lagen“ attraktiv, da die Miet- und Kaufpreise hier geringer sind. Auf den letzten Plätzen des aktuellen Rankings sind Detroit/Michigan, Cleveland/Ohio, St. Louis, Missouri und Pittsburgh, Pennsylvania zu finden.

**Vivico Real Estate**

## An die ehemalige Eisenbahner-Gesellschaft erinnert fast nichts mehr

▲ Über ein gutes Geschäftsjahr 2004 in schwierigem Umfeld berichtet die **Vivico Real Estate GmbH**, Frankfurt. Die 2001 aus der **Eisenbahnimmobilien Management GmbH** hervorgegangene Vivico hat 2004 das Investitionsvolumen um 49% auf insgesamt 82,5 Mio. Euro erhöht. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg lt. Pressemitteilung nach satterm Vorjahresverlust auf 33,7 Mio. Euro. Der Jahresüberschuss betrug 44,7 Mio. Euro (2003: 27,2) und die Eigenkapitalquote wuchs von 52,1% (2003) auf 77%. Der Wandel von der Verwertungsgesellschaft ehemaligen Bahnvermögens zu einer Investitionsgesellschaft ist lt. Vivico-Chef **Dirk Grosse-Wördemann** vollzogen. Statt durch den Verkauf einzelner Liegenschaften erzielt Vivico seine Erlöse heute durch den Aufbau eines Unternehmenswertes. Das gewachsene bilanzierte Immobilienvermögen von 665,5 Mio. Euro (2003: 583,4) spiegelt die Strategie wider.

Für 2005 rechnet Vivico wegen der geplanten Investitionen in Höhe von 155,2 Mio. Euro mit einem Verlust. Zur Zeit befinden sich 75 416 qm Gebäudeflächen im Bau, von denen ca. 57% spekulativ, also noch ohne Vermietung, gebaut wurden. Bis Juli wurden Vertriebs Erlöse in Höhe von 14,3 Mio. Euro erzielt. Der schwache Immobilienmarkt drückte 2005 jedoch auf die Mieter Erlöse. Über eine Privatisierung des Unternehmens wird nach einer Marktbetrachtung durch die beiden Gesellschafter **Bundeseisenbahnvermögen (94,99%)** und **Bund (5,01%)** 2007 neu entschieden. Als Käufer kommt dabei lt. **Grosse-Wördemann** auf Grund des spezifischen Portfolios nur ein Marktkenner in Frage. Ein Opportunity Fund würde sich an dem Brocken wohl die Zähne ausbeißen. Auch ein REIT sei ein möglicher Exit.

**Wohnungsmarkt**

## Wiesbaden steht gut da, muss sich aber auch neuen Trends öffnen

▲ Nach den gängigen Vorurteilen gehört die Stadt Wiesbaden zwar zu den Städten mit der wohlhabendsten Bevölkerung, aber auch den ältesten Bürgern. Eine aktuelle Studie der **GWV Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH** geht diesem Klischee auf den Grund und dürfte damit wegweisend für das übrige Rhein-Main-Gebiet sein. Grund für die Studie ist lt. GWV-Chef **Mathias Müller**, dass auch in Wiesbaden die Veränderung der Bevölkerung zum Umdenken zwingt. Allerdings hat es Wiesbaden bisher positiv getroffen. Als Teil der prosperierenden Wirtschaftsregion Rhein-Main ist die hessische Landeshauptstadt eine der wenigen Städte Deutschlands, die bis 2020 auf Grund von Wanderungsgewinnen ein Bevölkerungswachstum verzeichnen. Aktuell leben über 270 000 Menschen in rd. 137 000 Haushalten.

Das geht aber einher mit einer Veränderung der Bevölkerungsstruktur. Lebensformen und -stile haben sich grundlegend gewandelt. Die Attraktivität und Wohnqualität der Stadt spiegelt sich in dem hohen Anteil an Ein- und Zweifamilienhäusern von 60% bezogen auf den gesamten Bestand an Wohngebäuden. Das Mietniveau der Stadt gehört bei einem „Leerstand“ von gerade 1,4% zu den höchsten der Republik. 2004 wurden insgesamt 8 662 Mietwohnungen in Zeitungen sowie im Internet angeboten. Der durchschnittliche Mietpreis für alle Qualitätsklassen betrug 8,75 Euro. Dennoch ist lt. Müller der Vermietungsmarkt weitgehend ausgeglichen. So ergab die Auswertung der Wohnungsanzeigen, dass im vergangenen Jahr im Schnitt ein Objekt dreimal inseriert wurde, bevor es vermietet werden konnte.

Verändertes Verhalten spiegelt sich in der innerstädtischen Umzugsquote, die innerhalb von 25 Jahren von 3 bis 4% auf fast 10% stieg. Die Wohnungen werden heute stärker den jeweiligen Lebensphasen angepasst. Daraus folgert Mü-

ler, dass eine „Zielgruppen-Architektur“ benötigt wird, die den Wünschen und Bedürfnissen der Mieter Rechnung trägt. Neben dem Wohnungsneubau, der jährlich maximal 730 neue Einheiten verträgt, gehört es jetzt zu den wesentlichen Aufgaben, den Wohnungsbestand an die Veränderung der Bevölkerungsstruktur anzupassen. Lt. Studie beansprucht der Einzelne immer mehr Raum, so dass Singularisierung nicht automatisch zu einer verstärkten Nachfrage nach 1-Zimmer-Wohnungen führt. Die Alterung der Bevölkerung erhöht den Bedarf für „barrierefreies“ Wohnen.

Ein städtisches Problem auch in Wiesbaden sind die Wanderungsbewegungen. Insbesondere Familien mit Kindern ziehen mit ihrem Eigenheimwunsch auf Grund der hohen Grundstückspreise von durchschnittlich 463 Euro pro qm aus der Stadt ins Umland. Um der Suburbanisierung entgegenzuwirken, sei es das Ziel, Architektur- und Finanzierungskonzepte zu entwickeln, die insbesondere auf die Anforderungen und Möglichkeiten junger Familien zugeschnitten seien.

### Neues Fondskonzept

## So können Sie als Banker Ihre Immobilien „weich“ landen

▲ Banken mussten über die Jahre Abschreibungen und Wertberichtigungen in zweistelliger Milliarden Euro-Höhe vornehmen. Einige „Experten“ sehen darin lediglich die Spitze eines Eisbergs mit einem Gesamtvolumen notleidender Engagements von über 250 Mrd. Euro in Deutschland. Platow ist bei solchen Zahlen eher skeptisch. Oft ist nicht einmal geklärt, wann ein Kredit „beachtenswert“ wird. Ein neuartiges Fondskonzept soll lt. **Caspar von Weichs** der Kreditwirtschaft die Möglichkeit bieten, verlorenes Eigenkapital unter weitgehendem Erhalt der Cashflow- und Kostenträgerwirkung des Kredits bei gleichzeitiger Rücksichtnahme auf die Kundenbeziehung zurückzubekommen. Anders als „Geierfonds“ (Vulture Funds), die größere Kreditportfolios zu erheblichen Abschlägen vom Buchwert kaufen, konzentriert sich der neu konzipierte „**Leveraged Recap Fund I**“ auf die Übernahme von Problemkrediten zu Buchwerten.

Der Fonds, dessen Initiatoren u.a. **Altium Capital** und der Münchner Immobilienberater **Caspar von Weichs** sind, setzt dabei auf eine enge Zusammenarbeit mit den Banken und Kreditnehmern. Dabei stehen solche Kreditportfolios im Mittelpunkt, die auf Grund ihrer mangelhaften Performance von den Banken bereits wertberichtigt wurden, die aber zumindest teilweise noch bedient werden. Gemeinsam mit der Bank wird in einem solchen Fall ein neuer Geschäftsplan erstellt. Auf dessen Basis wird dann mit Eigenkapital des „Leveraged Recap Fund“ und einer Refinanzierung der Bank das Kreditportfolio umfinanziert. Dies hat für die Bank den Vorteil, dass sie die ehemals risikobehafteten Kredite als sanierte Kostenträger behält, aber infolge Schuldnerwechsel und signifikanter Eigenkapitalzuführung ihr haftendes Eigenkapital für das Neugeschäft freimachen kann und gewachsene Kundenbeziehungen nicht weiter belasten muss.

Der Fonds rechnet mit 8 bis 15 institutionellen Investoren. Die Mindestbeteiligung liegt bei 10 Mio. Euro. Der Fonds ist lt. von Weichs deckungsstockfähig. Bislang sollen Zusagen von bis zu 250 Mio. Euro Eigenkapital vorliegen. Konzeptionsbedingt will sich der Fond nicht mit den Geierfonds messen, weil er laut eigener Aussage in eine weitaus bessere, pfandbriefeffähige Kreditqualität investiert. Trotzdem sollten die Eigenkapitalrenditen über 15% nach Steuern liegen.

### Personalie

▲ **Hamburg:** Der neue **Jones Lang LaSalle** Chef, **Christian Ulbrich, 39**, erweitert wohl eher überraschend seinen Aufgabenbereich. Die beiden langjährigen Leiter des Hamburger Büros, **Michael Fritz** und **Raymond Buchholz**, scheidet bereits zum 1. September „auf eigenen Wunsch“ aus dem Unternehmen aus. Ulbrich übernimmt interimistisch die Leitung in Hamburg. Michael Fritz war bislang European Director, Leiter aller Vermietungsabteilungen von Jones Lang LaSalle in Deutschland, Chef des Hamburger Büros und Mitglied des deutschen Management Board. Raymond Buchholz war Chef des Vermietungsteams in Hamburg und gleichfalls Geschäftsführer der deutschen GmbH. Da Ulbrich seit seinem Eintritt im April mit der strategischen Neuausrichtung befasst ist und damit auch die Bereiche der beiden Hamburger Geschäftsführer betroffen waren, kann wohl davon ausgegangen werden, dass unterschiedliche Auffassungen über die zukünftige Geschäftspolitik Auslöser für den plötzlichen Ausstieg der Hamburger Manager waren.

### Das Neueste in Kürze

▲ **Berlin/Frankfurt:** Das umfangreiche Immobilienangebot von **ImmobilienScout24** wird in das Internetportal der F.A.Z. integriert. Damit bietet **FAZ.NET** seinen Nutzern ab sofort die schnelle und bequeme Möglichkeit, Immobilien zu suchen und anzubieten. Das Angebot von IS24 umfasst über 650 000 Immobilien. Geplant sind darüber hinaus eine Online-Anzeigenannahme für F.A.Z.-Printanzeigen sowie Kombinationsmöglichkeiten Print/Online.

▲ **Bonn/München:** Die **IVG Immobilien AG** hat 2 Gewerbeimmobilien in München mit zusammen 22 000 qm und 150 Stellplätzen für über 50 Mio. Euro erworben. Die Objekte befinden sich in Innenstadtlage.

▲ **Wiesbaden:** Durch Vermittlung von Steinbauer Immobilien kommt in die Edel-Einkaufsmeile Wilhelmstraße Bewegung. In der Nr. 10 hat **Lichteck GmbH** auf 400 qm ihr Ladengeschäft neu eröffnet. Vermieter ist die Allianz Immobilien GmbH. In der Nummer 16 eröffnet in Kürze das Einrichtungsgeschäft **Lofthaus** auf 1 000 qm. Die nahe gelegene, exquisite Burgstraße 2-4 hat mit Ledermodespezialist **Christ Store GmbH** einen neuen Mieter mit 80 qm.

▲ **London:** **CB Richard Ellis** hat **Abby National PLC** (Grupo Santander) beim Verkauf eines Immobilienportfolios aus 128 Objekten/600 000 qm Fläche für Handel, Industrie und Büro an die **ING Real Estate Investment** beraten. Mit 2,2 Mrd. US-Dollar (1,2 Mrd. Pfund) ist das die größte Gewerbeimmobilientransaktion in der Geschichte von UK.

▲ **Frankfurt/Brüssel:** Die **DEGI** hat im Brüsseler Quartier Léopold für ca. 38 Mio. Euro ein Bürohaus mit rd. 8 900 qm Gesamtmietsfläche in unmittelbarer Nähe zum Europa-Parlament erworben. Das Objekt ist aktuell in der Vermarktung.