

**Dr. Martin Braun, Partner  
Head of Corporate Finance  
Cushman & Wakefield Germany**

# **Der Deutsche Büromarkt im Überblick**



**6. Fachkonferenz der  
Initiative Immobilien-Aktie  
Frankfurt, 12. Oktober 2006**

# Gliederung

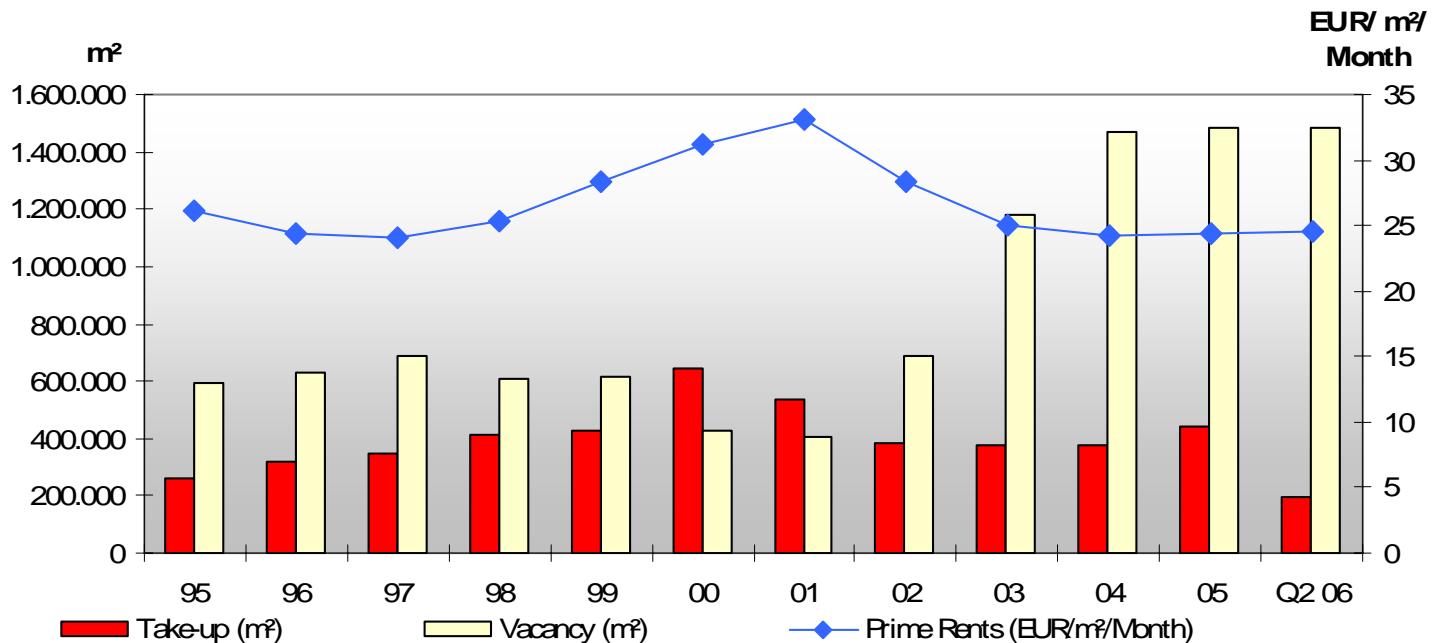
- Aktuelles Marktumfeld - Nutzerseite
- Aktuelles Marktumfeld - Kapitalseite
- Trends & Ausblick

# Aktuelles Marktumfeld - Nutzerseite

- Steigende Flächenumsätze, aber geringe Nettoabsorption
- Flächenoptimierung und -konsolidierung sind die Haupttreiber
- Weiterhin hoher Leerstand im Gesamtmarkt, Angebot in Top-Innenstadtlagen wird jedoch knapp
- Veraltete Flächen kaum noch vermietbar
- Mieten stabilisieren sich, zurückgehender Abstand Nominal-/Realmieten
- Gute (Teil-)Märkte ziehen an, andere bleiben zurück

# Die 5 wesentlichen Büromärkte

## Büromarkt Deutschland 1995-Q2 2006 Durchschnitt Top 5 Märkte (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf)



Quelle: Cushman & Wakefield Research 2006

# Gliederung

- Aktuelles Marktumfeld - Nutzerseite
- Aktuelles Marktumfeld - Kapitalseite
- Trends & Ausblick

# Ausgewählte Transaktionen 2005/2006

## Breites Transaktionsspektrum und überwiegend ausländische Käufer

Portfolio / Objekt	Anzahl Objekte	Kaufpreis	Verkäufer	Käufer
"LEO" Portfolio	18	1.070.000.000,00 €	Land Hessen	Comerz Leasing und Immobilien Gruppe CLI
"DRIVE" Portfolio	303	2.000.000.000,00 €	Dresdner Bank AG	Eurocastle Investment Ltd (Fortress)
GSW Hauptsitz	1	60.000.000,00 €	GSW	Banco Santander Gruppe
Valentinskamp	1	67.000.000,00 €	DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG	Tishman Speyer
"Rebound" Portfolio	29	315.000.000,00 €	IVG Immobilien AG	Scarborough Continental Partners Ltd.
"Allegro" Portfolio	25	505.000.000,00 €	WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH	IVG Immobilien AG

Quelle: Cushman & Wakefield Research 2006

# Produktquellen

- Unternehmen trennen sich vermehrt von Immobilienbeständen um sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren
- Die öffentliche Hand ist ein aktiver Verkäufer (z.B. Land Hessen oder Stadt Hamburg)
- Inländische institutionelle Investoren schichten ihre Portfolios um
- Weiterverkäufe ausländischer Käufer

# Wesentliche Käufergruppen

- Wholesalers/Retailers
  - Vorwiegender Fokus Wohnungsprivatisierung
  - Einzelobjekt-/ Paketveräußerungen aus Portfoliokäufen
- Credit Dealer
  - Langfristiger Cash-Flow und Mieterbonität stehen im Vordergrund
  - Hoher Fremdkapitalanteil
- Core Funds
  - Nachhaltiger Immobilien-Cash-Flow in € gesucht
  - Bisher keine angemessene Allokation auf Deutschland
- Aktive Asset Manager
  - Cash-Flow Optimierung
  - Fokus auf nachhaltige Objekte in nachhaltigen Lagern
  - Regionale Plattform erforderlich

# Investorennachfrage im Wandel

- Investorengruppen:  
Opportunisten → Value-Added → Core+ → Core
- Produkttypen:
  - Wohnungsprivatisierung,  
Non-Performing Loans (NPL)
  - Großflächiger Einzelhandel
  - Büro,  
Innerstädtische Einkaufszentren
- Kapital:
  - Hohe Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital
  - Renditekonvergenz auf europäischer Ebene & gestiegene Korrelation Zinsen-Renditen
  - Erosion von Risikoprämien

# Gliederung

- Aktuelles Marktumfeld - Nutzerseite
- Aktuelles Marktumfeld - Kapitalseite
- Trends & Ausblick

# Trends & Ausblick

- Portfolioabschlüsse gehören der Vergangenheit an
- Deutschland ist in einigen Teilmärkten noch günstig im internationalen Vergleich
- Anhaltend hohe Marktliquidität
- Deutsche institutionelle Investoren kehren zurück
- G-REITs könnten Initialzündung für Sale-and-Lease-backs werden
- Keine Erholung der Nutzermärkte auf breiter Front
- Durchschnittliche Haltedauern werden weiter zurückgehen

**Dr. Martin Braun, Partner  
Head of Corporate Finance  
Cushman & Wakefield Germany**

# **Der Deutsche Büromarkt im Überblick**



**6. Fachkonferenz der  
Initiative Immobilien-Aktie  
Frankfurt, 12. Oktober 2006**