

22. Mai 2011

Handelsblatt

» Drucken

BÜROS

US-Immobilienmarkt brummt

von Richard Haimann

Der US-Immobilienmarkt hat die Talsohle in Folge der Finanzkrise offenbar durchschritten. Im vergangenen Jahr mieteten Unternehmen in den USA erstmals wieder mehr Büroflächen in den Metropolen an, als sie freisetzen.



1,8 Milliarden Dollar ließ sich Google seinen Firmensitz im New Yorker Stadtteil Chelsea kosten

Quelle: dpa

Düsseldorf. Es dürfte der Deal des Jahres werden: Anfang dieser Woche meldeten die Agenturen, dass Finanzinvestor Blackstone auf einen Schlag 600 Einkaufszentren des australischen Shopping-Center-Betreibers Centro in den USA übernimmt. Kaufpreis: 9,4 Milliarden Dollar.

Optimisten wie Blackstone sehen offenbar das Ende der Talfahrt an den US-Gewerbeimmobilien gekommen. Zeichen der Erholung sendet insbesondere der Markt für Büroflächen: Erstmals seit Beginn der Finanzkrise haben Unternehmen im vergangenen Jahr in den Zentrallagen der amerikanischen Metropolen wieder mehr Büros angemietet, als sie gleichzeitig aufgrund von Um- oder Auszügen freisetzen. Eine neue Studie der Beratungsgesellschaft Cushman &

Wakefield (C&W) beziffert das Plus zum Jahresende 2010 auf 204000 Quadratmeter. In den beiden Jahren zuvor war die Vermietungsbilanz jeweils negativ ausgefallen. 2009 erreichte der Saldo ein Minus von 3,1 Millionen Quadratmetern. Nun sei die „Hoffnung auf eine nachhaltige Erholung“ geweckt, sagt Maria Sicola, Leiterin Research für die amerikanischen Immobilienmärkte bei C&W. Insgesamt hatten Unternehmen im vergangenen Jahr 5,8 Millionen Quadratmeter Büroflächen in den USA neu angemietet, ein Plus von 26,3 Prozent gegenüber 2009.

Investitionen haben sich im vergangenen Jahr verdoppelt

„Investoren haben sich bereits im vergangenen Jahr auf die Trendwende eingestellt und wieder verstärkt Bürotürme, Einkaufszentren und Logistikobjekte eingekauft“, beobachtet Ross J. Moore, Chefökonom der Beratungsgesellschaft Colliers International. Insgesamt erwarben Fonds, Pensionskassen und Versicherungen 2010 US-Gewerbeimmobilien im Wert von 134,1 Milliarden Dollar (99,3 Milliarden Euro). „Das Transaktionsvolumen stieg um mehr als 100 Prozent gegenüber dem Vorjahr“, sagt Moore.

Erstmals seit Ausbruch der Finanzkrise kam es 2010 auch wieder im großen Stil zu Portfolioverkäufen und größeren Einzeldeals. „Wechselt 2009 nur 59 Objekte im Wert von mehr als 100 Millionen Dollar den Besitzer, gab es 2010 bereits 195 solcher Transaktionen“, sagt Moore. Einer der spektakulärsten Deals war der Verkauf des viertgrößten New Yorker Bürogebäudes im Stadtteil Chelsea: Internetriese Google zahlte 1,8 Milliarden Dollar für den Komplex, in dem er selbst seit Jahren Mieter ist.

Auch ausländische Investoren interessieren sich verstärkt für Bürotürme und Shoppingcenter in den Vereinigten Staaten, sagt Nataly D. Rothschild, Vizepräsidentin für grenzüberschreitende Investments bei der Beratungsgesellschaft Savills. „Deutsche Fonds, Family Offices und vermögende Privatanleger sind ebenfalls wieder auf der Suche nach Objekten in den USA.“ Im Fokus stünden dabei vor allem langfristig vermietete Bürogebäude in besten Lagen. Rothschild: „Die Investoren setzen darauf, dass die Preise dieser Objekte durch das geschrumpfte Neubauvolumen in den nächsten Jahren zulegen werden.“

Der US-Arbeitsmarkt bleibt ein Unsicherheitsfaktor

Zurückhaltend beurteilt hingegen Günter Vornholz, Leiter Immobilienresearch bei der Deutsche Hypo, den US-Markt. „Die Erholung könnte länger dauern, als Investoren derzeit erwarten.“ Mehr als neun Prozent der erwerbsfähigen Bevölkerung der Vereinigten Staaten sind seit 20 Monaten arbeitslos gemeldet. Das ist der längste Zeitraum seit Beginn des Zweiten Weltkriegs. Vornholz: „Der Leerstand in den Bürogebäuden und Einkaufszentren wird erst dann signifikant zurückgehen und die Mieten steigen, wenn die Beschäftigung wieder nachhaltig anzieht.“ Dieser Ansicht ist auch Ben Breslau, Chefresearcher USA bei der Beratungsgesellschaft

Jones Lang Lasalle (JLL): Erst wenn die Unternehmen wieder verstärkt Mitarbeiter anheuerten, könnten US-Verbraucher den Konsum des Landes wieder beleben.

Für Paul Atkinson, Chefanalyst USA bei Aberdeen Asset Management, hat die Erholung bereits begonnen: „Wer nur auf die Arbeitslosenzahlen blickt, übersieht, dass viele Teilzeitstellen bereits in Vollzeitarbeitsplätze umgewandelt wurden und die durchschnittliche Arbeitszeit pro Woche zunimmt.“ Dies mache sich auch im Steueraufkommen bemerkbar. „Im November 2010 lag das Lohnsteueraufkommen sieben Prozent höher als im Oktober“, sagt Atkinson. Zudem sei das Finanzvermögen der Privathaushalte durch die Erholung an den Börsen seit 2008 wieder um 10,3 Prozent auf fast 46 Billionen Dollar gestiegen. Atkinson: „Auch die Kaufkraft hat wieder zugelegt.“

© 2010 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der **Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG**

Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (**Mediadaten**) | Verlags-Services für Content: **Content Sales Center** | **Sitemap** | **Archiv**

Kursinformationen von **vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG** | Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.