

Originaltitel **Unrealistic prices deter MENA real estate buyers**
Datum **05.06.2011**
Quelle **ArabianBusiness.com**
Sprache **deutsch (frei übersetzt), englisch**



Unrealistische Preise schrecken MENA-Immobilienkäufer ab

von einem Angestellten

Grundbesitzer im Mittleren Osten scheitern daran, ihre geforderten Preise an die neue Wirtschaftslage anzupassen, sie verhindern somit Milliarden von Dollar an Investitionen, sagte Jones Lang LaSalle am Sonntag.

Trotz Investitionswille, drosselt der Mangel an hochwertigem, zu verkaufendem Eigentum in der MENA Region die Immobilienverkaufsaktivitäten und erhöht das Kapital in Übersee. Dies stellte der JLL'S Real Estate Investor Sentiment Survey fest.

Es gibt Gebiete innerhalb der Region, besonders die der GCC (Gulf Cooperation Council), in denen ein akzeptables Maß an Nachfrage durch lokale Investoren verbleibt, sagte Andrew Charlesworth, Kopf des Kapitalmarktes, MENA.

„Das Problem ist, das richtige Produkt zu einem Preis zu finden und zu sichern, der Sinn macht.“



Die Befragung von 30 Finanzinstitutionen mit Aktivitäten im Immobilienbereich ergab, dass 75% derer eine Erweiterung ihrer regionalen Eigentumsaktivitäten in den nächsten 12 Monaten planen.

Betroffene versuchen aktiv innerhalb des nächsten Jahres ungefähr 6 Milliarden Dollar in Immobilien zu investieren, mit geschätzten jeweiligen Vertragsabschlüssen in Höhe von 20 bis 50 Millionen Dollar, sagte die JLL. Angenommen wird, dass die meisten Investitionen auf den Bürosektor abzielen.

Die Mehrheit von 74% der Investoren sagten, sie hätten die finanziellen Mittel, ihren Erwerbsplan zu finanzieren, während der Rest eine vereinte Schuldenfinanzierung und syndizierte Kredite zur Erlangung des Kapitals in Erwägung zieht.

Allerdings werden Immobilienaktivitäten erzwungen von Faktoren, wie dem Mangel an „Einzeleigentümergebäuden“ in erstklassiger Lage, welche eine beständige Einkommensquelle bieten, sagen JLL Analysten.

In einigen Investitionsmärkten am Golf gibt es eine Vielzahl von Ansprüchen, da es mehreren Käufern erlaubt ist, sich „eine Scheibe eines Gebäudes zu schnappen“. Dies splittert einen Großteil des Immobilieneigentums zwischen Tausenden von Eigentümern.

Einige Investoren sind bereit, sich mit mehreren Eigentümern zu einigen, es schreckt aber auch Käufer ab und somit fließt automatisch Kapital ins Ausland, meint die JLL.

„Potentielle Käufe von Immobilienanlagen übertreffen womöglich die Anzahl an möglichen Verkäufen, aber das alleine wird keine Transaktionen anregen,“ meinte der Report. „Bis mehr Produkte zu realistischen Preisen in der MENA Region angeboten werden, wird auf Kapitalfluss im Jahr 2011 verzichtet werden.“

Die Regionen UAE und Qatar gelten als zwei der attraktivsten Märkte, aufgrund ihrer politischen Stabilität. Wenn man Investoren über Immobilienwerte in Abu Dhabi, Dubai und Saudi Arabien befragt, nehmen diese an, dass die Diskrepanz zwischen Käufern und Verkäufern in den nächsten zwölf Monaten noch größer wird.

Originaltitel **Unrealistic prices deter MENA real estate buyers**
Datum **05.06.2011**
Quelle **ArabianBusiness.com**
Sprache **deutsch** (frei übersetzt), **englisch**



In Abu Dhabi glauben 53% der Betroffenen, die Kapitalwerte werden 2011 weiter fallen, während in Dubai 56% eben dies befürchten.

„Bis die Verkäufer ihre Erwartungen spürbar anpassen, wird die Preisdifferenz zwischen Käufern und Verkäufern verbleiben oder sich vielleicht sogar vergrößern“, sagte die JLL.

Der UAE Markt war einer der Märkte, der am stärksten vom weltweiten Abschwung betroffen war. Mit fallenden Preisen bis zu 60% von ihrem ursprünglichen Höchstwert. Annähernd die Hälfte aller Projekte wurde aufgegeben oder verspätete sich.

Sich verbreitender Aufruhr in Teilen des Mittleren Ostens hat geholfen, die Golf Staaten wieder als sicheren Hafen für Investitionen zu positionieren.

Originaltitel **Unrealistic prices deter MENA real estate buyers**
Datum **05.06.2011**
Quelle **ArabianBusiness.com**
Sprache **deutsch (frei übersetzt), englisch**



- englisch -

Unrealistic prices deter MENA real estate buyers

By Staff writer

Landlords in the Middle East are failing to match their asking prices to new economy realities, deterring billions of dollars in institutional investment, Jones Lang LaSalle said Sunday.

Despite investor appetite, a lack of prime commercial properties in the MENA region is curbing real estate activity and pushing capital overseas, JLL's Real Estate Investor Sentiment Survey found.

"There are areas within the region, particularly the GCC, where there remains a reasonable level of demand among local investors," said Andrew Charlesworth, head of capital markets, MENA.

"The problem is one of finding and securing the right product at a price that makes sense."

The poll of 30 financial institutions with stakes in local real estate found nearly 75 percent plan to increase their exposure to regional property in the next 12 months.

Respondents are actively seeking to invest up to \$6bn in real estate over the next year, with deal sizes averaging \$20m to \$50m, JLL said. Most expect to target the office sector.

The majority – 74% - of investors said they had the finance to fund their acquisition plans, while the remainder expected to combine debt financing and syndicated equity to raise the capital.

Real estate activity, however, will be constrained by factors such as the lack of single owner buildings in prime locations offering stable revenue streams, JLL analysts said.

In a number of Gulf markets, strata title – which allowed multiple buyers to snap up slices of a building – has splintered the bulk commercial properties among tens of landlords.

Few investors are prepared to negotiate with multiple landlords, deterring buyers and sending capital flows abroad, JLL said.

"Potential buyers of real estate assets may outnumber sellers, but this alone will not induce transactions," the report said. "Until more product is offered at realistic prices, the MENA region will forgo capital flows in 2011."

Across the region, the UAE and Qatar were named as two of the most attractive markets, due to their political stability. When asked about real estate values in Abu Dhabi, Dubai and Saudi Arabia, investors said they anticipated further declines over the next 12 months, potentially widening the gap between buyers and sellers.

In Abu Dhabi, 53 percent of respondents believe capital values will continue to fall in 2011, while in Dubai 56 percent believed they will remain the same.



Originaltitel **Unrealistic prices deter MENA real estate buyers**
Datum **05.06.2011**
Quelle **ArabianBusiness.com**
Sprache **deutsch** (frei übersetzt), **englisch**



“Unless sellers significantly adjust their expectations, the price gap between buyers and sellers will linger and possibly grow, further restricting sale volumes,” JLL said.

The UAE market was one of the markets hit hardest by the global downturn, with prices dropping up to 60 percent from their peak and nearly half of all projects scrapped or delayed.

Widespread political turmoil in parts of the Middle East has helped to reposition the Gulf state as a safe haven for investors in recent months.