



# Zusammenstellung der Präsentation

- 01 Regionale & globale Einflüsse
- 02 Die Mega -Trends auf dem VAE Immobilienmarkt
- 03 Auswirkungen auf den Marktsektor (Privatwohnungsmarkt)
- 04 Auswirkung auf den Hauptmarkt
- 05 Q & A

**HINWEIS:**

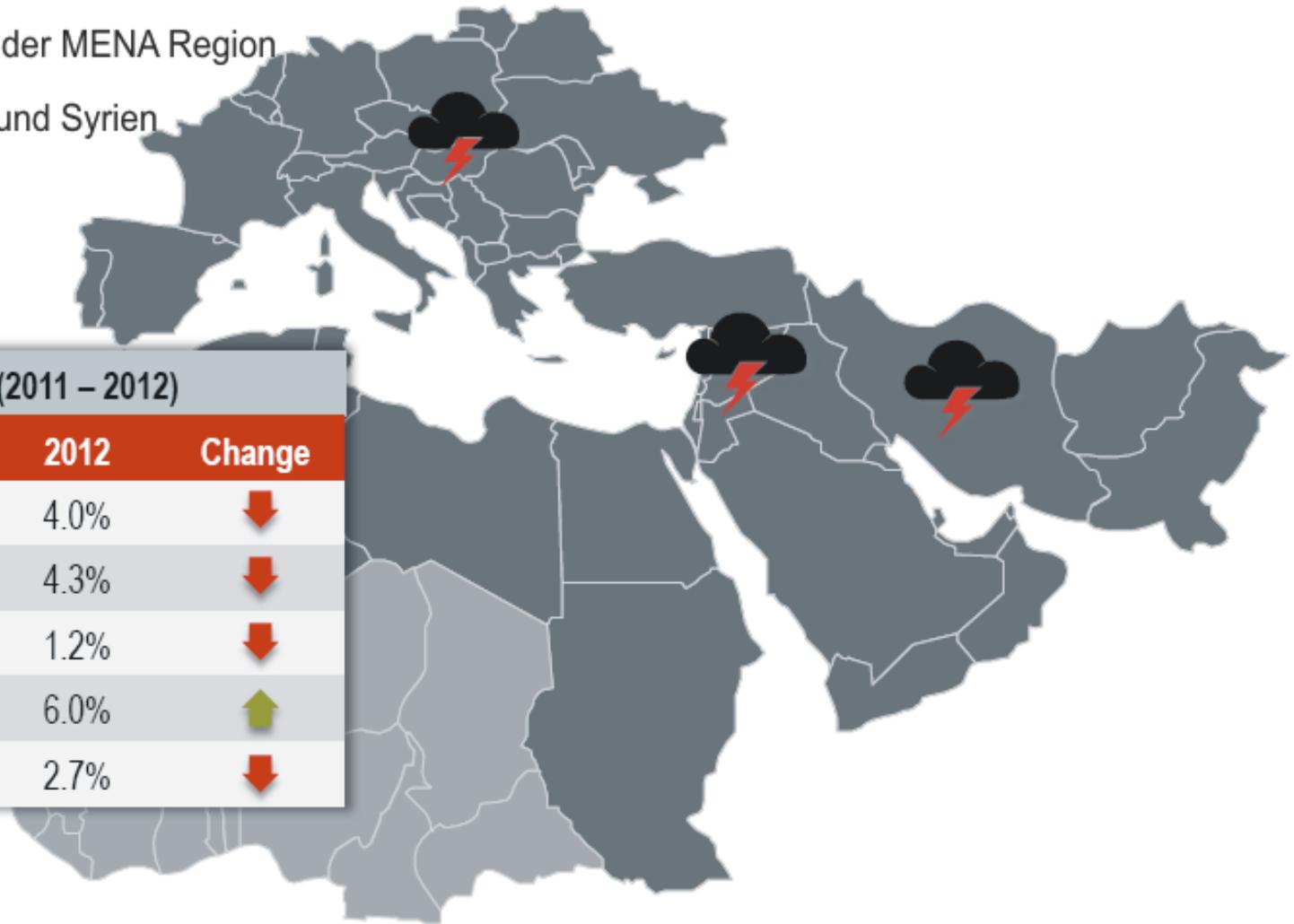
In Eigenregie (teil-)übersetzte Version zum besseren Verständnis . Copyright liegt ausschließlich bei der Originalversion von Jones Lang LaSalle MENA

# Globale / Regionale Herausforderungen

Die 3 externen Hauptrisiken für den VAE Immobilienmarkt 2012

- Instabilität/Spannungen in der MENA Region durch die Konflikte in Iran und Syrien

- EU Schuldenkrise



Real GDP Growth (2011 – 2012)			
Country	2011	2012	Change
UAE	5.3%	4.0%	↓
Middle East	5.3%	4.3%	↓
Europe	1.5%	1.2%	↓
Asia Pacific	5.3%	6.0%	↑
Global	3.0%	2.7%	↓

Source: IHS Global Insight

# MEGA TRENDS FOR UAE REAL ESTATE

REALISM  
SPENDING

MEGA  
SAVINGS

WINNERS

FRAGMENTED

COMPETITIVE

LEED

SUSTAIN  
UAE

LEASING INCENTIVES

REGIONAL

2012

Q&A  
MENA PLAYERS  
JOINED UP SERVICES  
FREEZONES MERGER  
MANAGEMENT SUSTAINABILITY CHOICE TRANSACTIONS  
TOP TRENDS  
INITIATIVES TOP TRENDS  
REALISM  
RATIO  
DYNAMICS  
SPENDING  
VALUATIONS  
SAFE-HAVEN  
RENT  
RENTAL GROWTH  
PRIVATE MONEY  
REITS  
REFOCUS  
AFFORDABLE HOUSING  
FINANCIAL VIABILITY  
REAL ESTATE  
VARYING PERFORMANCE  
REDUCED FLOORSPACE RATIOS  
RISING HOTELS  
BOTTLING OUT  
COMPETITIVE NEW SUPPLY  
FOR UAE  
UP  
RETAIL  
VILLAS  
TENANT-FRIENDLY  
GREEN BUILDINGS  
DYNAMICS

REALISM  
SPENDING  
MEGA  
SAVINGS  
WINNERS  
FRAGMENTED  
COMPETITIVE  
NEW SUPPLY  
FOR UAE  
UP  
RETAIL  
VILLAS  
TENANT-FRIENDLY  
GREEN BUILDINGS  
DYNAMICS  
VALUATIONS  
SAFE-HAVEN  
RENT  
RENTAL GROWTH  
PRIVATE MONEY  
REITS  
REFOCUS  
LEED  
SUSTAIN  
UAE  
FALLING  
INCREASE IN POWER PRODUCTION  
BOTTLING OUT  
PROJECT DELIVERY  
SUSTAIN  
UAE  
LEASING INCENTIVES  
REDUCED COSTS  
REGIONAL  
2012  
COMPETITIVE  
AVAILABILITY  
MANAGEMENT  
VALUATIONS

# 1: Realismus

Der Immobilienmarkt wird in 2012 mehr Realismus erfahren

- Erhöhte Berücksichtigung der Kundenansprüche – um konkurrenzfähig zu bleiben, richten sich Bauträger/Entwickler zielorientierter als bisher nach den Bedürfnissen der Käufer
- Finanzieller Realismus mit größerem Fokus auf wirtschaftliche Nachhaltigkeit
- Individuellere Auswahlkriterien der Banken für Kreditvergaben
- Konsolidierung und Rationalisierung vorrangiger Projekte
- Stornierung weiterer Projektvorhaben  
(220 Projekte wurden in Dubai bereits durch die RERA storniert) einschließlich der Durchsetzung von Regierungsmaßnahmen aus Abu Dhabi zur Eingrenzung des künftigen Marktangebotes
- Schwerpunktsetzung auf erschwinglichen Hausbau statt auf den Bau von Luxusobjekten (EMAAR's - Dawahi Development) mit ähnlichem Fokus auf den Mittelpreissegmentmarkt der Bauträger in Abu Dhabi



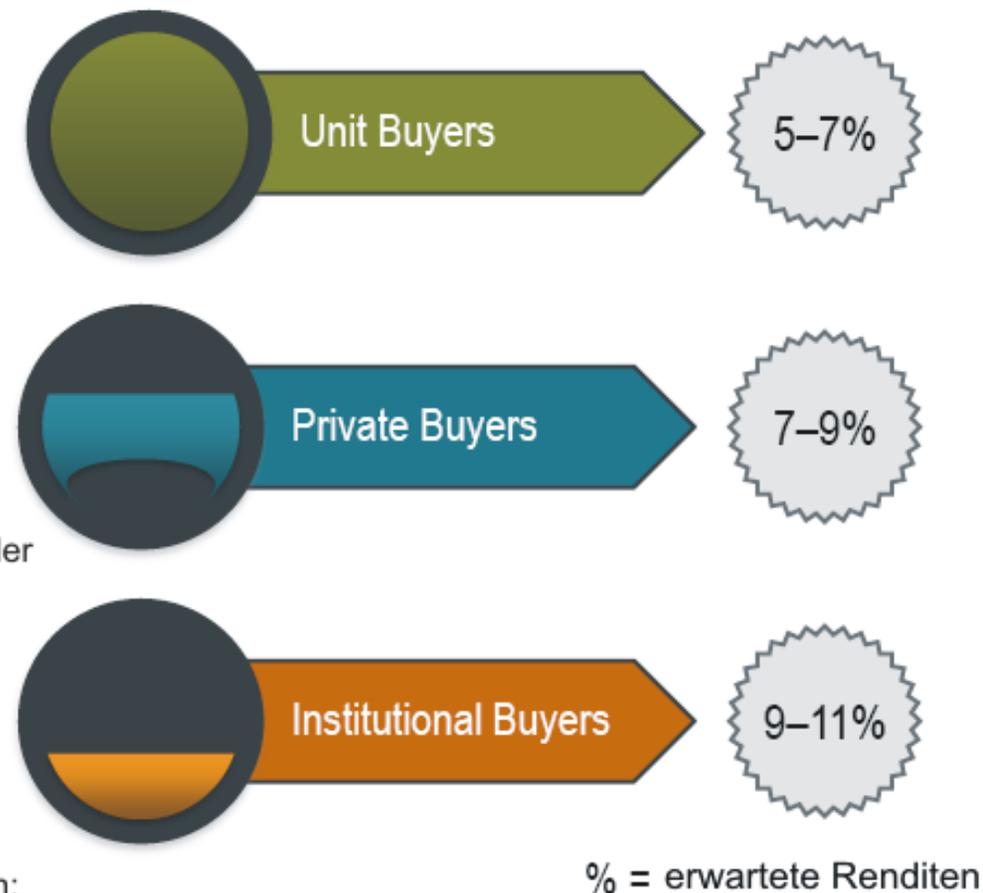
Focus on Less Ambitious  
Projects

# 2: Aktiver Handel

## Aktivitätssteigerung in den Privat- und Endverbrauchersektoren in 2012

- Endverbrauchermärkte werden aktiver und erfahren Verkaufssteigerungen bei Individualwohnungen und Villen in bevorzugten Wohngebieten.  
Ursachen sind
  - wachsendes Vertrauen darauf, dass die Preise in Dubai den tiefstmöglichen Stand erreicht haben
  - einfacherer Zugang zu Hypothekenfinanzierungen
  - Barzahler, die den Markt aktiv halten
- Private Gesellschaften und finanzkräftige Investoren werden den Markt weiter dominieren.  
Gründe:
  - das bevorzugte Handelsvolumen bewegt sich in Größenordnungen zwischen 30 und 70 Millionen Dh
  - der Fokus liegt auf dem Wohnungsbau
  - es besteht sowohl Interesse an Volleigentum durch Ausländer (Freehold) als auch an Beteiligungen (Non-Freehold)
  - ebenso reges Interesse besteht an Hintergrundinvestment, nachgefragt vor allem von Investoren aus den VAE und den benachbarten MENA-Regionen
- Institutionelles Investment wird aufgrund der Knappheit an verfügbaren Kapitalbeständen auch in 2012 weiterhin nur in begrenztem Maße stattfinden (wahrscheinliche Ausnahmen: ICD und Brookfields)

### Zusammensetzung des VAE Immobilienmarktes



Source: Jones Lang LaSalle

#### HINWEIS:

In Eigenregie (teil-)übersetzte Version zum besseren Verständnis. Copyright liegt ausschließlich bei der Originalversion von Jones Lang LaSalle MENA

# 3: Verwaltung

Vom Masterplan bis zur Durchführung – Schwerpunkt Hausverwaltung in 2012

- Die Hausverwaltung im öffentlichen Raum wird eine entscheidende Rolle spielen bei der Entscheidung über Gewinner und Verlierer auf diesem wettbewerbsfähigen Markt des Jahres 2012 .
- Die Fragmentierung der bisherigen Eigentumsverhältnisse stellt eine besondere Herausforderung dar, die durch die strategisch sinnvolle Verwaltung gemeinsamer externer Bereiche angegangen werden muss.
- Entwicklungs- und Wartungskosten für gemeinschaftlich genutzte Außenbereiche müssen in Miet- und Kaufverträgen enthalten sein.
- Die Kosten für qualitätssteigernde externe Dienstleistungen werden sich durch Erreichen hoher Auslastung und Mieterträge amortisieren und stellen so eine deutliche Wertsteigerung dar.
- Ziel ist ein angeglichenes Niveau von Serviceleistungen auch bei unterschiedlichen Anlagen innerhalb gleicher Masterpläne.
- Strategisches Immobilienmanagement sichert eine langfristige Werterhaltung und erhöht die Lebensdauer der Projekte.



## HINWEIS:

In Eigenregie (teil-)übersetzte Version zum besseren Verständnis . Copyright liegt ausschließlich bei der Originalversion von Jones Lang LaSalle MENA

# 4: Sustainability

Long term imperative but not a game changer in 2012

- Increased awareness with some progress made in 2011:
  - Emirates Energy Star system
  - Proposed Waste Tax
  - Some owners / developers undertaking sustainability audits
  - Plans for Solar Park – to commence generation in 2013
- Not likely to be a major priority in 2012:
  - Few new developments / too early to retrofit many buildings
  - Reluctance among owners to accept green leases
  - Limited regulation to enforce change
- Most initiatives in 2012 are likely to be micro / small scale.
- Abu Dhabi will continue to take the lead:
  - Estidama regulations
  - Masdar – continuing albeit at a slower pace
- Sustainability initiatives offer potential to reduce operating costs and thereby improve bottom line performance.
- International evidence that **green buildings outperform** financially will ensure sustainability becomes a commercial imperative (but not in 2012).



# 5: Auswahl

Angebotsniveau gibt den Ausschlag für die Wettbewerbsfähigkeit des Marktes

- Hohe Angebotsniveaus bestimmen den Markt für Gewerbe- und Wohnimmobilien in Dubai und Abu Dhabi.
- **Durch den fortlaufenden Abverkauf von Beständen wird in Dubai als einzigem Sektor des VAE Immobilienmarktes eine Reduktion der Anzahl von Neuprojekten erwartet.**
- Das hohe Angebotsniveau wird von Regierungsinitiativen (Tayseer und Tanmia) unterstützt mit dem Ziel, die Arbeiten an früher bereits abgebrochenen Projekten fortzuführen.
- Das fortwährende Angebot bietet Verbrauchern eine größere Auswahl und bewahrt damit die Wettbewerbsfähigkeit des Marktes.
- Neuangebot und Nachfrage divergieren stärker durch bewusster selektierende Endverbraucher.
- Die erhöhte Aufmerksamkeit der staatlichen Behörden gilt der Notwendigkeit, das künftige Angebotsniveau zu begrenzen. RERA hat in Übereinstimmung mit der Regierung in Abu Dhabi bereits 220 Projektannullierungen in Dubai sowie weitere Regulierungen des Marktes für Neuangebote angekündigt.

Dubai New Supply			
	2011	2012	
Office (sq m)	803,000	1,100,000	↑
Residential (units)	13,000	23,000	↑
Retail (sq m)	162,000	6,000	↓
Hotels (rooms)	2,300	4,500	↑

Abu Dhabi New Supply			
	2011	2012	
Office (sq m)	270,000	617,000	↑
Residential (units)	10,000	28,000	↑
Retail (sq m)	132,000	260,000	↑
Hotels (rooms)	2,300	2,400	↑

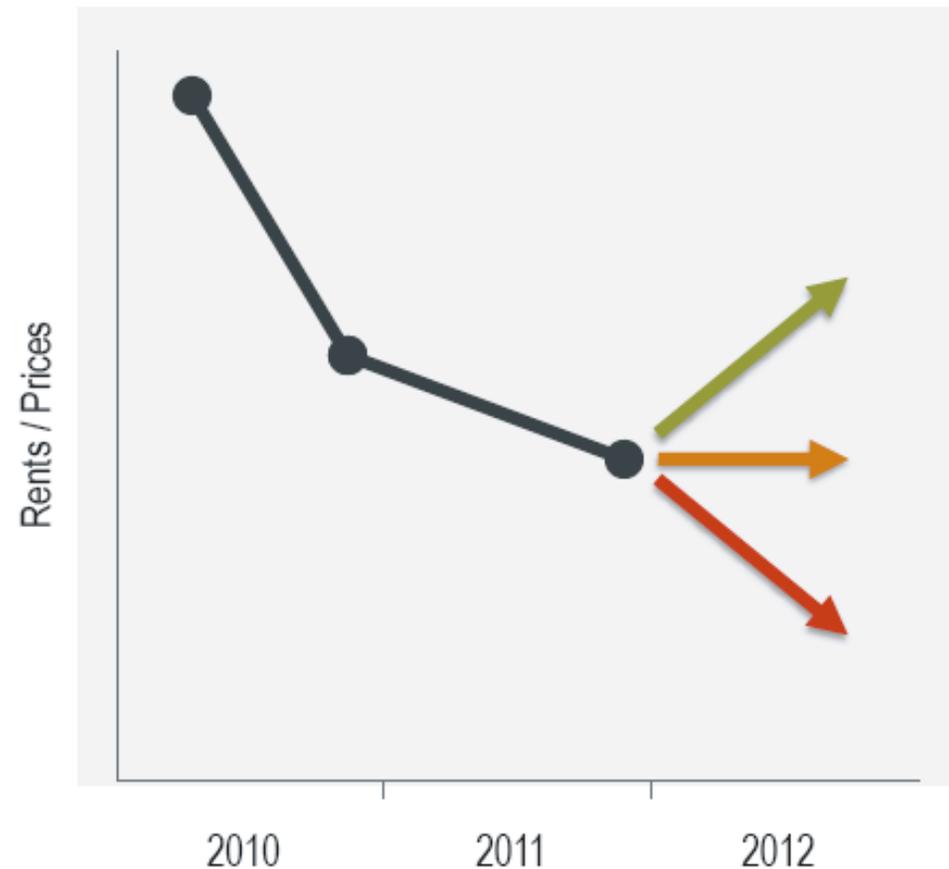
Source: Jones Lang LaSalle

# 6: Größere Leistungsvielfalt

Das Markt-im-Markt-Prinzip in jeder Anlageklasse

- Die große Auswahl und wettbewerbsfähigerer Preise führen zu besseren Qualitäten in allen Sektoren.
- So wie die Performance in 2012 immer anlagespezifischer wird, wird es in gleichem Maße größere Leistungsunterschiede zwischen den Standorten sogar innerhalb derselben Projekte geben.
- Die Märkte werden mit größeren Leistungsschwankungen zwischen Gewinnern und Verlierern divergieren.
- Gut verwaltete Gebäude höchster Qualitäten in bevorzugten Wohngebieten werden sich hervorheben, während weniger hochwertige Projekte in nicht etablierten Gegenden an Leistungsfähigkeit verlieren werden.
- Im Laufe des Jahres 2012 wird die Dubai Metro dabei einen starken Einfluss auf die Entwicklung der Projekte haben.

Real Estate Performance



Source: Jones Lang LaSalle

# Jones Lang LaSalle's - Top Trends 2012

01

**Mehr Realismus**

02

**Mehr aktiver Handel**

03

**Mehr Management**

04

**Mehr Nachhaltigkeit**

05

**Mehr Auswahl**

06

**Mehr Vielfalt**

**HINWEIS:**

In Eigenregie (teil-)übersetzte Version zum besseren Verständnis . Copyright liegt ausschließlich bei der Originalversion von Jones Lang LaSalle MENA

Q&A

REALISM  
SPENDING

REDUCED COSTS  
REGIONAL  
2012

FREEZONES MERGER  
MANAGEMENT SUSTAINABILITY  
TOP TRENDS  
TRANSACTIONS  
FALLING  
HOTELS  
RISING  
HOTELS

MEGA  
SAVINGS

REGIONAL

INITIATIVES  
TOP TRENDS  
CHOICE TRANSACTIONS  
GREEN BUILDINGS  
AFFORDABLE HOUSING  
FINANCIAL VIABILITY  
REAL ESTATE

FRAGMENTED  
WINNERS

IMPLICATIONS  
OF MEGA TRENDS ON  
DIFFERENT MARKET  
SECTORS

COMPETITIVE  
MANAGEMENT  
VALUATIONS

REALISM  
COMPETITIVE  
RENT  
REITS  
REFOCUS

LEED

FALLING  
BOTTOMING OUT  
PROJECT DELIVERY  
SUSTAIN  
UAE

REITS  
REFOCUS

UAE

SUSTAIN

UAE

# Office markets to become more tenant friendly

Average effective office rents will fall in both Dubai and Abu Dhabi in 2012

- While asking rents will remain stable in prime buildings, average rents will fall further in 2012.
- Greater divergence between face and effective rents as landlords offer more leasing incentives.
- Abu Dhabi landlords will become more realistic during 2012, resulting in rents falling more than in Dubai.
- Global trend for occupiers to reduce real estate costs through **Portfolio Optimisation**.
- Dubai and Abu Dhabi to see increased levels of sub-lease space becoming available on the market.
- Good time to be a tenant as markets become more competitive.

Tenants benefit from market conditions

Market	2011	2012
Abu Dhabi		
Dubai		

 Tenant Favourable Market     Neutral Market     Landlord Favourable Market

# Der Wohnungsmarkt

Der Wohnungsmarkt wird im Jahr 2012 durch unterschiedliche Leistungsmerkmale charakterisiert

- Miet- und Kaufpreise werden in 2012 in einigen Wohngebieten steigen, während sie in anderen stabil bleiben und in wieder anderen auch fallen.
- Hausprojekte werden in 2012 gegenüber dem Bau von Apartments überwiegen.
- Es wird einen Anstieg von Leistungsunterschieden bei verschiedenen Gebäuden gleicher Projekte geben.
- Selbst innerhalb der einzelnen Gebäude wird es Leistungsunterschiede bei den Wohneinheiten geben.
- Insgesamt wird sich das Gefälle zwischen guten und schlechten Anlagen vergrößern.  
Die Preise werden gesteuert von zunehmend wählerischen Investoren und Mietern, welche Wohngebäuden nachfragen, die vor allem von qualitativ hochwertigen Projekten profitieren, welche bezüglich der gesamten Infrastruktur im Vorteil sind:
- Verkehrsanbindung, Hausverwaltung, Servicegebühren sowie die Vielfalt an Gemeinschaftsräumen u.ä. Annehmlichkeiten werden als hauptsächliche Faktoren das Mietwachstum und die Renditen bestimmen.



# Retail

## Repositioning / Redevelopment of Struggling Retail Centres

- Increased competition as markets reach saturation.
- Polarisation of market into winners and losers.
- Under performing centres will need to be repositioned.
- Some older centres will consider redevelopment or conversion to non-retail uses.
- Limited opportunities for new developments in both Dubai and Abu Dhabi:
  - Small convenience centre's on infill sites within established areas.
  - F & B / tourist related projects – in very select locations.
  - Big box / retail warehousing.



# Hotels: A Tale of Two Cities

Dubai market to strengthen while new supply clouds Abu Dhabi's performance

- After experiencing significant swings in performance from 2007 to 2010, performance of the Dubai and Abu Dhabi markets diverged in 2011 (with RevPAR growth of 6.4%, in Dubai and -7.2% in Abu Dhabi).
- The same pattern is expected in 2012 with modest growth in Dubai, while new supply levels will see performance soften further in Abu Dhabi.
- The continued expansion of Dubai's tourist infrastructure and its 'safe haven' reputation will remain instrumental to its resilience in 2012.
- Increased mid-market product will solidify Dubai's position as a maturing market.
- Experienced owners will see the value of intensive Asset Management, driving the bottom line in 2012.
- From 2013 onwards, the improvement in Abu Dhabi's tourist offering will generate positive performance in the hotel sector.



\* 2011 figures – YTD November

Source: Jones Lang LaSalle Hotels



# Market Directions - Abu Dhabi

## Prime Rental Clock



Source: Jones Lang LaSalle

# Market Directions - Dubai

## Prime Rental Clock



Source: Jones Lang LaSalle

REALISM  
SPENDING  
MEGA

LEASING INCENTIVES  
REDUCED COSTS  
REGIONAL  
2012

Q&A  
MENA PLAYERS  
JOINED UP SERVICES

SAVINGS

FREEZONES MERGER  
MANAGEMENT SUSTAINABILITY  
TOP TRENDS  
TRANSACTIONS  
FALLING  
HOTELS  
RISING

FRAGMENTED  
WINNERS

FOR UAE

INITIATIVES  
TOP TRENDS  
CHOICE TRANSACTIONS  
GREEN BUILDINGS  
AFFORDABLE HOUSING  
FINANCIAL VIABILITY  
REAL ESTATE

UP  
RETAIL  
VILLAS

Q&A

RENT

REALISM  
COMPETITIVE  
RENTALS  
PRIVATE MONEY  
REITS  
REFOCUS  
RATIO  
SPENDING  
DYNAMICS  
VALUATIONS  
SAFE-HAVEN  
RENTAL GROWTH  
VARYING PERFORMANCE  
REDUCED FLOORSPACE RATIOS

LEED

FALLING  
INCREASE IN POWER PRODUCTION  
BOTTOMING OUT  
PROJECT DELIVERY  
SUSTAIN  
UAE

MANAGEMENT  
VALUATIONS

COMPETITIVE  
AVAILABILITY



*Real value in a changing world*

## Contacts:

**Alan Robertson**

CEO, MENA  
alan.robertson@jll.com

**David Dudley**

Director of MENA Operations  
david.dudley@jll.com

**Robin Pugh**

Head of Agency  
robin.pugh@jll.com

**David Macadam**

Head of Retail  
david.macadam@jll.com

**Chiheb Ben Mahmoud**

Senior Vice President, Hotels  
chiheb.ben-mahmoud@jll.com

**Graham Howat**

Head of Asset & Property  
Management  
graham.howat@jll.com

**Deepak Jain**

Head of Strategic Consulting  
deepak.jain@jll.com

**Gaurav Shivpuri**

Head of Capital Markets  
Gaurav.shivpuri@jll.com

**Fadi Moussalli**

Regional Director – ICG  
fadi.moussalli@jll.com

**Craig Plumb**

Head of Research  
craig.plumb@jll.com

**Bansrelal Goshichand**

Head of Marketing  
bansrelal.goshichand@jll.com

COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2012

This publication is the sole property of Jones Lang LaSalle IP, Inc. and must not be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means, either in whole or in part, without the prior written consent of Jones Lang LaSalle IP, Inc. The information contained in this publication has been obtained from sources generally regarded to be reliable. However, no representation is made, or warranty given, in respect of the accuracy of this information. We would like to be informed of any inaccuracies so that we may correct them. Jones Lang LaSalle does not accept any liability in negligence or otherwise for any loss or damage suffered by any party resulting from reliance on this publication.