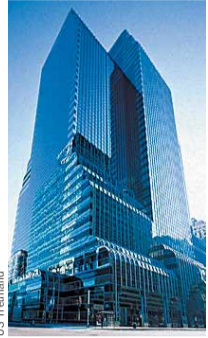


Montag	INVESTMENTFONDS
Dienstag	MÄRKTE & TRENDS
Mittwoch	DERIVATE
Donnerstag	IMMOBILIEN
Freitag	GELD & BÖRSE

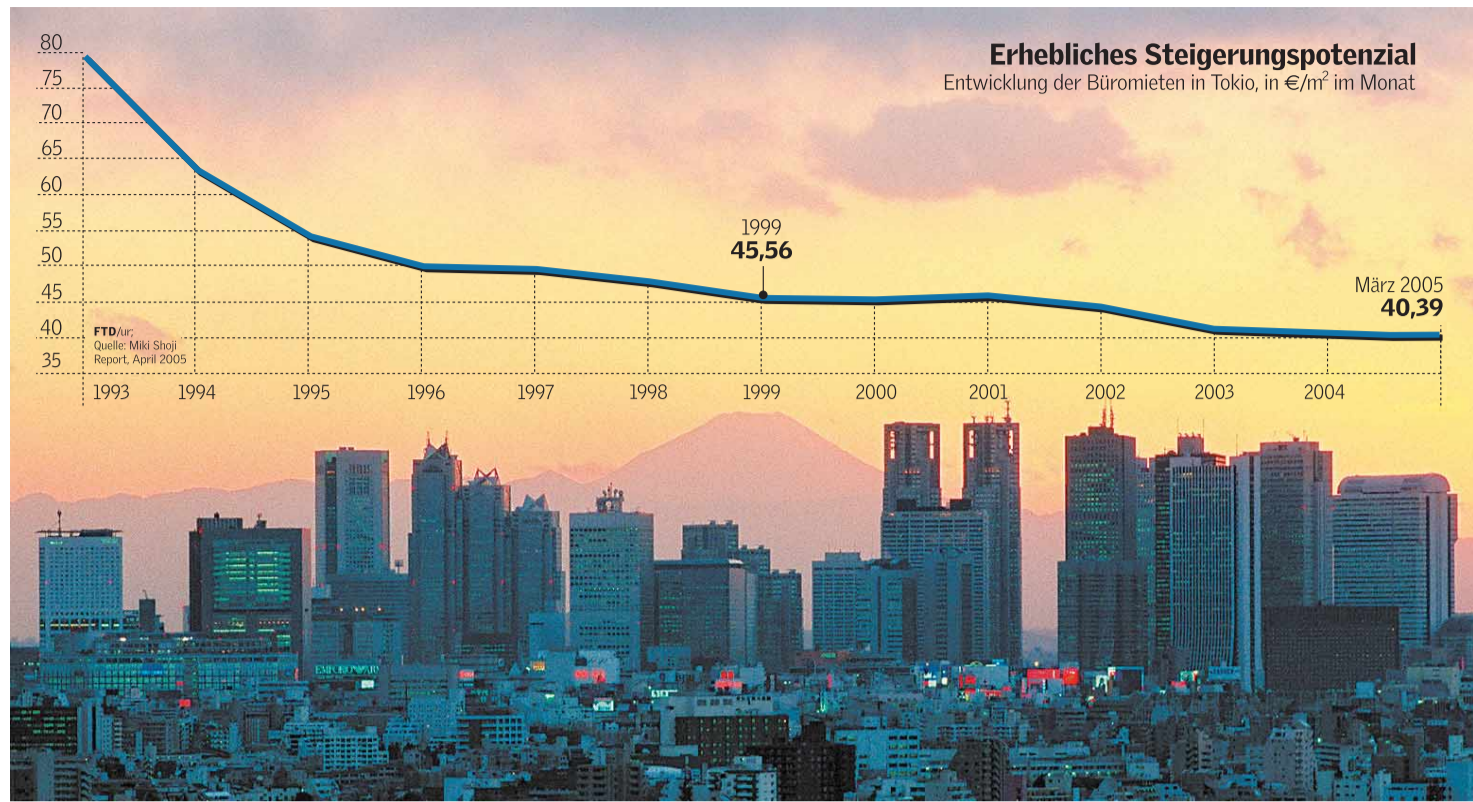
IMMO TICKER

Chicago-Fonds



Das nach Entwürfen des Stararchitekten Helmut Jahn errichtete Bürohaus „Citicorp Center“ in Chicago wechselt seinen Besitzer: Die US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds hat einen neuen geschlossenen Fonds, den **UST XV Madison**, aufgelegt, der in diese Ausnahmeimmobilie investiert. Das gesamte Investitionsvolumen des Objekts beträgt 379,2 Mio. \$, davon sind 245,0 Mio. Fremdkapital. Von den 134,2 Mio. Eigenkapital werden 70,4 Mio. \$ zur Zeichnung durch Anleger angeboten. Ein Engagement ist ab einer Mindestbeteiligung von 50 000 \$ (rund 42 000 €) möglich. Hinzu kommen fünf Prozent Agio. Nach Angaben des Initiators kann mit einer jährlichen Anfangsrendite in Höhe von 7,25 Prozent und durchschnittlich 8,7 Prozent für die Jahre 2006 bis 2015 gerechnet werden. Als Mitinvestor mit einem Anteil von 50 Prozent an der Objektgesellschaft und einer Summe von 64 Mio. \$ hat die US-Treuhand die NACA Limited Partnership gewinnen können. Sie ist ein Tochterunternehmen des weltgrößten Pensionsfonds „General Electric Pension Trust“.

Miriam Beul



Tokio: Blick auf den Bezirk **Shinjuku**. Preise und Mieten in Japan nähern sich wieder einem Niveau, ab dem rentable Geschäfte möglich sind

Zwischen Buddhas und Pagoden

Weil in Fernost die Wirtschaft boomt, investieren deutsche Fondsanbieter verstärkt in asiatische Immobilien

Von **Markus Gotzi**

Es ist noch nicht lange her, da machten potenzielle Anleger einen weiten Bogen um Japan. War doch das Land der aufgehenden Sonne der Inbegriff für ein Szenario, das alle Investoren fürchten: die Immobilienblase. Zum Höhepunkt der Spekulation Anfang der 90er Jahre war allein das zwei Quadratkilometer große Kaiserpalast-Areal angeblich so viel wert wie der US-Staat Kalifornien. Einige Jahre nach dem großen Knall soll das Grundstück nur noch halb so teuer sein wie die Stadt Los An-

geles. Das ist immer noch unvorstellbar viel, aber trotzdem ein Beleg dafür, dass sich Preise und Mieten in Japan wieder einem Niveau nähern, ab dem rentable Geschäfte möglich sind.

Doch nicht nur Japan wird wieder interessant. Eine aktuelle Studie des internationalen Großmaklers Jones Lang LaSalle hat ein anhaltend hohes Interesse im asiatisch-pazifischen Raum festgestellt. Auch deutsche Kunden suchen zwischen Pagoden und Buddhastatuen nach profitablen Immobilien. So hat die Sparkassen-Tochter Deko kürzlich in Südkorea

den Zuschlag bekommen. Für umgerechnet 46,5 Mio. € kaufte sie für ihren offenen Fonds „Immobilien Global“ das Myungdong Central Building im Central Business District (CBD) der Hauptstadt Seoul. Mieter der Immobilie mit rund 19 500 Quadratmetern Fläche sind Finanz-, Versicherungs- und Beratungsunternehmen. Der Deal in Korea ist nicht das erste Asien-Geschäft für Deko. Mit der Investition in Seoul steigt der Fernost-Anteil im rund 2 Mrd. € schweren Fonds auf 25,9 Prozent.

Mit einem prognostizierten Wirtschaftswachstum von vier Prozent 2005, einer niedrigen Arbeitslosenquote und einem Leerstand von nur 4,4 Prozent im CBD steht Seoul beispielhaft für die Chancen in Asien. „Angekurbelt durch Expansionen und neue Unternehmensgründungen, ist die Nachfrage nach zusätzlichen Büroflächen in den wichtigsten Handelszentren gestiegen. So viel Büros wurden seit 2000 nicht mehr angemietet“, sagt Jane Murray, Chefanalystin bei Jones Lang LaSalle für Asien.

Sie hat in ihrer Untersuchung festgestellt, dass in Tokio die Aktivitäten auf dem Büroflächenmarkt für bestens ausgestattete Flächen ebenfalls an Tempo gewonnen haben. Beleg dafür sei unter anderem die zunehmende Anzahl von Vorvermietungen. „Wir haben kürzlich das Mitsubishi Headquarter für 1,2 Mrd. \$ in Tokio gekauft“, berichtet Klaus Kortebein, Geschäftsführer bei Morgan Stanley Real Estate Investment. Weitere Transaktionen sind geplant. Anlegern rät

Kortebein zu einer Immobilienquote in Asien, weil die Märkte von den Entwicklungen in Europa und Amerika weitgehend abgekoppelt sind. Privaten Investoren gelingt das mit offenen Fonds, die einen Teil ihres Kapitals in Fernost anlegen. Das Angebot steigt: So arbeitet Morgan Stanley an einem offenen Immobilienfonds für deutsche Privatanleger, und auch der TMW Immobilien Weltfonds steht in den Startlöchern. Der Fonds unter dem Dach des US-Finanzkonzerns Prudential will ein Fünftel des Kapitals in Singapur, Korea, Taiwan, Japan, Australien und Malaysia investieren (siehe Interview).

China ist ebenfalls ins Interesse internationaler Investoren gerückt, vor allem Einkaufszentren. So hat die vollständige Liberalisierung des chinesischen Einzelhandelsflächenmarktes bereits zahlreiche Händler und Anleger aus dem Ausland angezogen. Besonders hoch war die Nachfrage in Hongkong, vor allem auf Grund des starken Zustroms chinesischer Besucher vom Festland.

Die Aussichten auf hohe Umsätze sind gut. Sollten die Einreisebestimmungen für Staatsbürger aus Tianjin und den 15 Bezirken von Chongqing weiter gelockert werden, dürfte die Zahl der Festland-Chinesen weiter steigen, so Jane Murray von Jones Lang LaSalle. Allerdings drohen in China, so Morgan Stanley-Geschäftsführer Kortebein, die größten Risiken aller asiatischen Standorte. Als Gründe nennt er geringeres Wachstum und Intransparenz der dortigen Märkte.

INTERVIEW

Global gewinnt



Über die Chancen des neuen TMW Immobilien Weltfonds sprach die FT mit **KLAUS TRESCHER**, Geschäftsführer von TMW Pramerica

Immobilien, der Investmenttochter des Prudential-Konzerns.

FTD Offene Immobilienfonds sorgten in den vergangenen Monaten hier zu Lande nicht gerade für gute Nachrichten. Warum kommen Sie gerade jetzt mit einem Produkt dieser Gattung an den Markt?

Trescher Offene Immobilienfonds bieten heute ein sehr heterogenes Bild, sowohl bezüglich der Ergebnisse als auch hinsichtlich ihrer Anlagestrategien. Tatsache ist, dass die schlechten Nachrichten vor allem jene Fonds betrafen, die schwerpunktmäßig in Deutschland investiert sind. Global investierende Fonds waren dagegen bei den Anlegern auch weiterhin gefragt.

FTD Was spricht aus Ihrer Sicht für eine globale Anlagestrategie? Ist das Vordringen in entferntere Märkte nicht mit höheren Risiken verbunden?

Trescher Das Gegenteil ist richtig. Wenn man den weltweiten Bestand an Gewerbeimmobilien betrachtet, entfallen nur sieben Prozent davon auf Deutschland. 93 Prozent aller Investitionsmöglichkeiten liegen also jenseits der deutschen Landesgrenzen, 66 Prozent sogar außerhalb Europas. Eine Konzentration der Investitionen auf Deutschland wäre vor diesem Hintergrund mit hohen Risiken verbunden, und auch Europa allein wäre zu riskant.

FTD Was heißt das konkret?

Trescher Nur wer global investiert, kann die unterschiedlichen, zeitlich versetzten Zyklen in den einzelnen Märkten sinnvoll für sich nutzen. Auf Grund unseres sicherheitsorientierten Fondskonzepts schließen wir jedoch solche Standorte aus, die ein zu hohes politisches Länderrisiko aufweisen. Wir streben langfristig ein Zielfortfolio mit Schwerpunkten in Europa und Nordamerika an, das jedoch durch Objekte im asiatisch-pazifischen Raum sowie – in geringerem Maße – auch in Lateinamerika ergänzt wird.

FTD Worin wird sich Ihr Fonds von anderen global ausgerichteten Fonds unterscheiden?

Trescher Als Teil von Pramerica Real Estate Investors verfügen wir über mehr als 400 Immobilienspezialisten an 17 Standorten. Das heißt, wir kennen die Märkte selbst und sind mit eigenen Kräften vor Ort aktiv, was nur sehr wenige Fondsgesellschaften von sich sagen können. Unserer Meinung nach genügt es nicht, sich auf Kooperationspartner und deren Netzwerke zu verlassen, wenn man einen globalen Fonds auf Dauer erfolgreich managen will.

FTD Wie viel Geld müssen Anleger mitbringen, um sich an Ihrem neuen Fonds zu beteiligen?

Trescher Ab September, nach dem offiziellen Vertriebsstart, werden Einmalanlagen von mindestens 1000 € möglich sein. Bis es so weit ist, akquirieren wir über das Bankhaus Metzler und seine Plattform bereits erste Mittel, wobei die Mindestanlagesumme da noch bei 500 000 € liegt.

FTD In welcher Größenordnung wird sich Ihrer Einschätzung nach die jährliche Performance des Fonds bewegen?

Trescher Wir streben eine Performance von rund fünf Prozent jährlich an, und dabei kalkulieren wir bewusst konservativ. Uns kommt es nicht darauf an, dass wir an dieser Stelle die höchste Prozentzahl unter allen offenen Immobilienfonds ausweisen können. Wichtiger ist uns, dass es gelingt, auf Dauer eine gute und stabile Wertentwicklung zu erzielen. So genannte Einwertungsgevinne, die gerade bei jungen Fonds oftmals für eine vergleichsweise hohe Performanceangabe sorgen, sind meist kurzlebig. Unsere Wertentwicklung soll nicht primär auf Buchgewinnen, sondern auf Mieterträgen und auf realisierten Verkaufserlösen basieren.

Interview: Hans-Jürgen Möhring

Kassenschlagerstars

Die große Serie „Bestseller der deutschen Wirtschaft“ – vom 20.06. bis 15.07. in Ihrer FTD.

Was ist das Geheimnis von Bestsellern? Die FTD geht dieser Frage nach und stellt in 20 aufeinander folgenden Ausgaben



die großen Erfolge der deutschen Wirtschaft vor: von der meistgehandelten Aktie bis hin zum weltweit meistverkauften Elektrogerät.

Wissen, was wichtig wird.

WWW.FTD.DE

FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Kostenloses Probe-Abo unter: 01802/81 82 83 (0,06 € pro Anruf) oder www.ftd.de/probeabo

RECHT & STEUERN

Hürde für Ferienhaus



Wer ein Ferienhaus oder eine Ferienwohnung während des ganzen Jahres an fremde Gäste vermietet oder zu diesem Zweck bereit hält, hatte bisher beim Fiskus recht gute Karten. **Verlust** Der Vermieter konnte grundsätzlich die anfallenden Aufwendungen als Werbungskosten absetzen. Durch Schuldzinsen, Abschreibungen, laufende Betriebskosten, Erhaltungs- und Renovierungsarbeiten entstand am Ende oft ein Vermietungsverlust. Der konnte mit anderen positiven Einkünften verrechnet werden.

Neues Urteil Der Bundesfinanzhof (BFH) hat für den Werbungskostenabzug nunmehr eine neue Hürde errichtet: Kann die Ferienimmobilie nur für relativ kurze Zeit vermietet werden, und steht sie in der übrigen Zeit leer, darf das Finanzamt daran zweifeln, ob der Vermieter wirklich vorhat,

einen Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen. Die Beamten dürfen dann eine Prognoserechnung über 30 Jahre anstellen und entscheiden, ob sie die oftmals beträchtlichen Verluste aus Vermietung und Verpachtung steuerlich anerkennen (IX R 57/02).

Kriterium Unterschreitet die Vermietung die ortsübliche Vermietungszeit erheblich, darf das Finanzamt den Rotstift zücken. Es gibt eine Pauschalgrenze: Wenn der Vermieter weniger als 25 Prozent der ortsüblichen Vermietungszeit vorweisen kann, wird eine Prognose fällig.

Tipp Betroffene Vermieter sollten zunächst prüfen, ob die neue Grenze für sie überhaupt ein Problem ist. Die Übergabe der Vermietung an eine professionelle Agentur kann die Vermietungszeiten erhöhen. Besondere Vermietungshindernisse, etwa Bauarbeiten, können als Argumente zeitweise helfen. Hans W. Fröhlich