

Immobilienmärkte in Großbritannien

T 2444

T 2444

Dieser Forschungsbericht wurde mit modernsten Hochleistungskopierern auf Einzelanfrage hergestellt.

Die in dieser Forschungsarbeit enthaltenen Darstellungen und Empfehlungen geben die fachlichen Auffassungen der Verfasser wieder. Diese werden hier unverändert wiedergegeben, sie geben nicht unbedingt die Meinung des Zuwendungsgebers oder des Herausgebers wieder.

Die Originalmanuskripte wurden reprototechnisch, jedoch nicht inhaltlich überarbeitet. Die Druckqualität hängt von der reprototechnischen Eignung des Originalmanuskriptes ab, das uns vom Autor bzw. von der Forschungsstelle zur Verfügung gestellt wurde.

© by Fraunhofer IRB Verlag

Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Verlages.

Fraunhofer IRB Verlag

Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau

Postfach 80 04 69
70504 Stuttgart

Nobelstraße 12
70569 Stuttgart

Telefon (07 11) 9 70 - 25 00
Telefax (07 11) 9 70 - 25 08

E-Mail irb@irb.fraunhofer.de

www.baufachinformation.de

empirica

Gesellschaft für Struktur- und
Stadtforschung mbH
Kaiserstraße 29
5300 Bonn 1
Telefon (0228) 26 79 0-20
Telefax (0228) 21 74 10

IMMOBILIENMÄRKTE IN GROßBRITANNIEN

Verfasser:

Ulrich Pfeiffer
Volker Gillhaus
Boris Braun

9011
Bonn, Oktober 1991

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|--|-----------|
| TEIL A: RÜCKBLICK UND ANALYSE DER SITUATION | 1 |
| I. ZUR VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN RELEVANZ UND ZU EINIGEN BESONDERHEITEN VON IMMOBILIENMÄRKTEN | 1 |
| 1. Die ökonomische Bedeutung von Immobilienmärkten | 1 |
| 2. Verstärkung der Trägheitsphänomene | 3 |
| 3. Die Internationalisierung der Immobilienmärkte zwingt zur Anpassung der Rahmenbedingungen. | 4 |
| II. DIE ENTWICKLUNG DER IMMOBILIENMÄRKTE IN GROßBRITANNIEN - QUANTITATIVE ANALYSE | 6 |
| 1. Starke Fluktuationen | 6 |
| 2. Der Büromarkt | 10 |
| 3. Der Markt für Einzelhandelsobjekte | 12 |
| 4. Der Markt für gewerbliche Objekte | 13 |
| 5. Die Rentabilität der einzelnen Sektoren | 14 |
| III. DIE MARKTSTRUKTUR - VERGLEICH ZUR BUNDESREPUBLIK | 18 |
| 1. Unterschiede auf der Anbieterseite | 18 |
| 1.1 Starke Stellung professioneller Investoren in Großbritannien | 18 |
| 1.2 Hoher Marktanteil der "Amateurinvestoren" in der Bundesrepublik | 18 |
| 1.3 Gründe für die Unterschiede | 19 |
| 2. Folgerungen für das Investitionsverhalten und die Bewirtschaftungsform am Immobilienmarkt | 21 |
| 3. Unterschiede der Marktorganisation | 22 |
| 3.1 Geringe Transaktionskosten | 22 |
| 3.2 Die Rolle der Surveyor | 22 |
| 3.3 Standardisierte Mietverträge | 24 |
| 3.4 Marktinformationssysteme | 24 |
| 3.5 Markttransparenz über Bautätigkeit | 25 |
| 3.6 Unterschiede bei der Abwicklung von Transaktionen | 31 |
| 4. Zur Erklärung der starken Zyklen | 32 |
| 5. Fazit | 33 |

| | |
|--|-----------|
| IV. DIE KOMMUNEN UND DIE ENTWICKLUNG DES IMMOBILIENMARKTES | 34 |
| 1. Partnerschaftliche Grundstücksentwicklung | 34 |
| 2. Kommunale Strategien gegenüber Wertsteigerungen aufgrund von Planungsentscheidungen | 36 |
| 2.1 Hintergrund | 36 |
| 2.2 Planning Gain und Developer Agreements | 37 |
| 2.3 Development Impact Fees und ähnliche Konzepte in den USA | 38 |
| 2.4 Zum Inhalt der Impact Fees | 39 |
| 2.5 Bewertung | 41 |
| V. DIE ROLLE DER BANKEN | 43 |
| 1. Hohe Risikobereitschaft | 43 |
| 2. Unterschiede zur Bundesrepublik | 43 |
| 3. Zur Refinanzierung | 44 |
| VI. DIE ROLLE DER ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFTEN UND DER PROPERTY COMPANIES | 45 |
| VII. FOLGERUNGEN UND FAZIT | 48 |
| 1. Optimale Rahmenbedingungen schaffen | 48 |
| 2. Marktorganisation – Markttransparenz | 49 |
| 2.1 Markttransparenz verbessern | 49 |
| 2.2 Erhöhung der Fungibilität von Immobilienanlagen | 50 |
| 3. Empfehlungen für den öffentlichen Sektor | 51 |
| 3.1 Verwertungspraxis von Grundstücken | 51 |
| 3.1.1 Verkaufspraxis | 51 |
| 3.1.2 Behandlung von Planungsgewinnen | 51 |
| 3.1.3 Planungskonzepte zur Einzelhandelsentwicklung | 52 |
| 3.1.4 Leistungsfähige Entwicklungsgesellschaften | 52 |
| 3.1.5 Deregulierung bei den Vorschriften zum Bau von Büros | 53 |
| 3.1.6 Verstärkung selbständiger Pensionskassen | 53 |
| 4. Fazit | 53 |

| | |
|--|-----------|
| TEIL B: CASE STUDIES | 55 |
| I. EINZELHANDEL - DIE ROLLE RANDSTÄDTISCHER EINKAUFSZENTREN | 55 |
| 1. Planungsstrategien | 55 |
| 2. Enterprise Zones als Gebiete besonderen Rechts | 56 |
| 3. Das Metrozentrum in Gateshead (nahe Newcastle) | 57 |
| 4. Die Auswirkungen des Einkaufszentrums auf Newcastle und die umliegenden Städte | 60 |
| 5. Der Meadowhall-Komplex in Sheffield | 61 |
| 6. Fazit/Folgerungen für die Bundesrepublik | 62 |
| II. ROLLE DER WELSH DEVELOPMENT AGENCY ALS IMMOBILIENENTWICKLER | 65 |
| 1. Aufgaben der Development Agencies | 65 |
| 2. Die wirtschaftliche Entwicklung als Hintergrund | 65 |
| 3. Die Welsh Development Agency als Grundstücksentwickler | 66 |
| 4. Phasen der Grundstücksentwicklung | 66 |
| 5. Überdurchschnittliche Erfolge? | 67 |
| 6. Stadterneuerung als spezielle Aufgabe | 68 |
| 7. Folgerungen für die Bundesrepublik | 68 |
| 8. Folgerungen und Bewertungen | 69 |
| III. DIE ENTWICKLUNG VON CANARY WHARF | 70 |
| 1. Vorgeschichte | 70 |
| 2. Die Rolle der London Docklands Development Corporation bei der Entwicklung von Canary Wharf | 71 |
| 3. Kooperation mit privaten Investoren "market led development" | 72 |
| 4. Ein neuer Typus Entwicklungsplanung? | 73 |
| 5. Auseinandersetzung mit Kritik | 75 |
| 7. Folgerungen für die Bundesrepublik | 78 |

| | |
|--|-----------|
| IV. DIE ENTWICKLUNG VON BROADGATE DURCH ROSEHAUGH STANHOPE | 82 |
| 1. Broadgate – Eine Entwicklung am Cityrand durch private Investoren | 82 |
| 2. Zur Konzeption | 82 |
| 3. Beziehungen zur City und den angrenzenden Boroughs | 83 |
| 4. Grundstückssituation | 83 |
| 5. Projektplanung und Realisierung | 84 |
| 6. Bewertung | 84 |
| 7. Kings Cross | 85 |
| 8. Beziehungen zu den Kommunen (Boroughs) | 86 |
| 9. Beziehungen zu British Rail | 87 |
| 10. Vergleich von Canary Wharf zu Broadgate | 87 |
| V. DIE ENTWICKLUNG VON STOCKLEY PARK | 89 |
| 1. Vorgeschichte | 89 |
| 2. Private Finanzierung und Planning Gain-Investitionen für die Kommunen | 89 |
| 3. Bebauungskonzepte | 89 |
| 4. Investoren und Management | 90 |
| 5. Bewertung | 90 |