

NEWSLETTER NO. 2

03.03.2009

.....

We are delighted to present to you the second issue of the **USPP Market Update** newsletter. In this issue we start with a series of US markets that we will cover and that we think are worthwhile to take a closer look at. In this issue we start with Washington, D.C.

If you would like to receive this newsletter, you have the possibility to register at www.uspropertypartners.com.

Wir freuen uns Ihnen die zweite Ausgabe des Newsletters **USPP Market Update** zu präsentieren. Mit dieser Ausgabe beginnen wir, verschiedene Märkte in den USA vorzustellen, von denen wir glauben, dass sie als Investitionsstandorte sehr interessant sind. Diese Ausgabe beginnt diese Reihe mit Washington, D.C.

Wenn Sie den Newsletter neu beziehen möchten, so haben Sie unter www.uspropertypartners.de die Möglichkeit sich anzumelden.

.....



METZLER SCOURS US FOR OFFICE DEALS

Metzler Scours US for Office Deals

After snapping up \$380 million of U.S. properties last year, German investor Metzler North America is looking to spend north of \$550 million in 2009 on office properties in major urban markets. Despite the ongoing credit crisis, some investors – particularly foreign players – are starting to take a fresh look at core assets in the U.S.

.....

METZLER
B. Metzler seel. Sohn & C

Metzler will verstärkt in Büroimmobilien in den USA investieren

Nachdem die deutsche Gruppe Metzler North America im vergangenen Jahr \$380 Mio. in US Immobilien investiert hat, sind für 2009 Gesamtinvestitionen von mehr als \$550 Mio. in Bürogebäuden in den großen US Städten geplant. Trotz der andauernden Kreditkrise werfen einige Investoren – vor allem aus dem Ausland – einen neuen Blick auf den Markt.

.....

CONSTRUCTION LOANS SELL AT 78% DISCOUNT

Ariz. Construction Loans Sell at 78% Discount

A small Minnesota bank was the winning bidder for \$732 million of residential construction loans from the failed First National Bank of Arizona, valuing the portfolio at 22 cents on the dollar. Stearns Bank of St. Cloud, Minn will seek to maximize the value of the loans through sales and workouts.

Investors have been eagerly awaiting the pricing on portfolios in order to see how deep a discount the FDIC is willing to accept. The deal could serve as pricing benchmarks for future distressed offerings in the Southwest, where land values have been nearly impossible to gauge.



Finanzierungsportfolio mit einem Discount von 78% verkauft

Eine kleine Bank aus Minnesota (Stearns Bank of St. Cloud) hat eine Versteigerung der FDIC (staatlicher Einlagensicherungsfonds) eines \$732 Mio. Portfolios mit Baufinanzierungen (Wohnungsbau) der insolventen First National Bank of Arizona gewonnen und kauft das Portfolio für 22 Cents pro Dollar (-78%). Stearns Bank will die Werte des Portfolios durch Einzelverkäufe und workouts heben.

Investoren haben gespannt auf die Bewertung des Portfolios gewartet, um zu sehen, welchen Discount der FDIC akzeptiert. Die Transaktion könnte als eine Bewertungsgrundlage für weitere Versteigerungen von Problemfinanzierungen aus dem Südwesten gesehen werden, wo es jüngst

fast unmöglich war, einen Preis für Land zu ermitteln.

OFFICE-SALES MARKET

Silver Linings Scarce in Office-Sales Market

Coming off a year that saw a sharp drop in office-property sales, market pros expect activity to decline further in 2009, with transactions mostly involving buildings with assumable financing, forced sales or recapitalizations of overleveraged properties. Buyers and sellers have little confidence in the office sector because lenders have retreated to the sidelines, it does not appear that prices have hit bottom. That has made it hard to determine valuations, creating a wide gap in the expectations of buyers and sellers. In such an environment, few owners are voluntarily selling. Last year, the sale of large office properties plunged by 69%, to \$42.5 billion from a record high of \$137.7 billion in 2007, according to Real Estate Alert's Deal Database, which tracks deals of \$25 million or more. The biggest obstacle to office property sales is a lack of available financing at affordable rates. Trades figure will be dominated by core properties with high occupancy rates and established netoperating incomes, as lenders are no longer putting any faith in projected incomes.



It's possible that some buyers, such as foreign investors will step up to pay cash for properties, looking to snap up assets on the cheap from forced sellers, such as open-end funds that need to raise cash quickly to honor redemption requests from their investors. For example, a CB Richard Ellis Investors fund last month acquired three properties from ING Clarion Partners' Lion Properties Fund for \$198 million. ING had paid \$363.3 million for them in 2005 and 2006, but let the assets go at a steep discount, most likely to meet redemption requests.

High-yield fund operators began raising cash last year for a host of vehicles targeting such recapitalizations. They're talking about garnering double-digit returns by providing so-called rescue financing or equity to cash-strapped property owners and developers, most often in the form of preferred equity or bridge loans.

The catch is that high-yield shops have found it far more difficult to raise capital since the stock and bond markets took another turn for the worse in September. What's more, some fund shops with dry powder are in no rush to invest. With prices still dropping, those fund operators believe they're better off waiting for properties to be foreclosed. And shops with access to capital are waiting for struggling REITs with quality assets to go bankrupt so they can pick up the pieces at steep discounts.

If owners cannot recapitalize, lenders will eventually end up shopping properties. But so far, lenders have been slow to bring product to market, and buyers complain about the large gap in the price expectations of buyers and sellers.

A recent deal in Manhattan might provide some clarity on valuations. A lending syndicate led by Deutsche Bank agreed this month to sell the building at 1540 Broadway to a client of CB Richard Ellis Investors for about \$375 million. That was less than half the \$830 million price that Macklowe Properties paid for the property in 2007, before surrendering it to the Deutsche syndicate last year. If a few more transactions like that occur, "the bottom will be set," one New York broker said.

Büroinvestments – noch kein Silberschweif am Horizont...

Nach einem Jahr, in dem man einen drastische Rückgang von Verkäufen im Bürosegment beobachten konnte, erwarten die Marktteilnehmer einen weiteren Rückgang der Verkaufsaktivitäten für das Jahr 2009. Die Haupttransaktionen werden hier aus Verkäufen von Objekten mit bestehender Finanzierung, „erzwungene“ Verkäufe und Refinanzierungen bestehen. Verkäufer und Käufer haben derzeit wenig Vertrauen in den Markt, da die finanzierenden Banken sich im Hintergrund halten und es so aussieht, als hätten die Preise noch nicht den Boden gefunden. Eine Preisfindung ist so schwierig auszumachen, was zu einer immer noch großen Differenz der Erwartungen zwischen Verkäufer und Käufer führt.

In einem derartigen Marktumfeld gibt es wenige freiwillige Verkäufer, letztes Jahr sind die Verkäufe von größeren Bürogebäuden gem. Datenbank von Real Estate Alert von einem Rekordumsatz von \$137,7 Mrd. um 69% auf \$42,5 Mrd. eingebrochen. Das größte Hindernis ist immer noch, dass es keine Finanzierungen zu vernünftigen Konditionen gibt, so werden die Verkaufszahlen in Zukunft von gut vermieteten Core-Büroimmobilien mit bestehenden Cash-flows dominiert, da die Banken zukünftigen Cash-flows derzeit nicht vertrauen.

Es ist gut möglich, dass es einige Käufer z.B. aus dem Ausland geben wird, die die Situation ausnutzen und mit Eigenkapital sich Deals von Verkäufern in Problemsituationen sichern, wie etwa von offenen Fonds, die Anteile zurücknehmen müssen. So hat z.B. CB Richard Ellis Investors letzten Monat drei Immobilien vom Lion Properties Fonds von ING Clarion Partners für \$198 Mio. erworben. ING hatte die Immobilien in 2006 und 2007 für insgesamt \$363,3 Mio. gekauft, war aber jetzt bereit, einen großen Discount zu akzeptieren, um die Auszahlung von Anteilen zu ermöglichen.

Manager von Opportunity-Fonds haben letztes Jahr begonnen, Geld für eine Anzahl von Fondstrukturen einzusammeln, die sich auf Re-Kapitalisierungen fokussieren. Vermarktet werden diese Fonds mit dem Versprechen, zweistellige Renditen zu erzielen, indem sogenannte

„Rettungsfinanzierungen“ Eigentümern und Projektentwicklern meist in Form von Eigenkapital oder Brückenfinanzierungen zur Verfügung gestellt werden.

Das Problem für diese Fonds ist es derzeit, dass nach dem erneuten heftigem Abrutschen der Börsen seit September das Einsammeln von Kapital immer schwieriger wird. Außerdem haben es viele Fonds mit dem Investieren überhaupt nicht eilig, da die Preise noch fallen und sie glauben, dass sie in einer besseren Position sind, die Investments aus dem Zwang zu erwerben. Fonds, die einen guten Zugang zu Kapital haben, warten derzeit darauf, das REIT's insolvent werden, um sich dann die guten Immobilien herauszupicken und zu großen Discounts zu kaufen.

Für den Fall, dass Eigentümer ihre Immobilien nicht Re-Kapitalisieren können wird am Ende die Bank die Immobilie verkaufen müssen. Bisher haben die Banken eher zögerlich Immobilien auf den Markt gebracht und Käufer argumentieren, dass es eine große Differenz zwischen der Preis-erwartung der Banken und ihrer eigenen gäbe.

Ein jüngst abgeschlossener Deal könnte ein wenig Licht ins Dunkel der aktuellen Bewertungen bringen: Deutsche Bank hat das Bürogebäude 1540 Broadway in Manhattan, N.Y. an einen Kunden von CB Richard Ellis Investors für ca. \$375 Mio. verkauft. Das ist weniger als die Hälfte der \$830 Mio., die Macklowe Properties in 2007 für das Objekt bezahlt hatte, bevor es letztes Jahr an die Deutsche Bank übergeben werden musste. „Wenn ein paar mehr Deals wie diese stattfinden, wäre ein Boden gefunden“, sagt ein Makler aus New York.

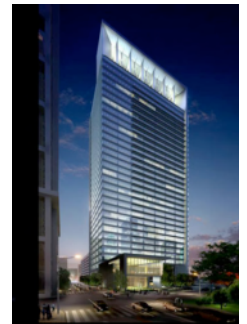
HESS LEASES ALL OF DISCOVERY TOWER

Hess leases all of Discovery Tower in Houston

Hess Corp. has leased the entire Discovery Tower in downtown Houston to be its global headquarters for exploration and production. Hess will be the sole tenant in the 29-story building that is currently under construction next to Discovery Green park. Discovery Tower is being developed by Trammell Crow Co. and Principal Real Estate Investors Trammell Crow had initially named the building after the park, but now it will be known as Hess Tower.

Hess mietet den gesamten Discovery Tower in Houston

Das Unternehmen Hess hat den gesamten Discovery Tower in Downtown Houston als ihren weltweiten Unternehmens-Hauptsitz angemietet. Hess wird der alleinige Mieter in dem 29 Stockwerke hohen Turm, der gerade auf dem Gelände neben dem Discovery Park entsteht. Der Discovery Tower wird von Trammel Crow Co. und Principal Real Estate Investors entwickelt. Trammel Crow hatte das Gebäude nach dem Discovery Park benannt, nun wird das Gebäude als der Hess Tower bekannt.



AFIRE – STRONG SIGNALS FOR THE U.S.

AFIRE - Substantial Up-Tick in Foreign R.E. Investment Expected in 2009 / Strong Signals for U.S.

Foreign investors in real estate expect to spend significantly more in 2009 than they did in 2008. Compared to transactions completed by October 2008. The survey was conducted in the fourth quarter of 2008 among the association's nearly 200 members. Survey respondents hold approximately one trillion dollars of real estate, including \$371 billion in the U.S. The survey was conducted by The James A. Graaskamp Center for Real Estate, University of Wisconsin – Madison.

- Equity investors plan to increase investment activity by 40 percent globally and by 73 percent in the U.S. according to the results of the 17th annual survey taken among the members of the Association of Foreign Investors in Real Estate (AFIRE).
- International Preferences: Washington, D.C. Reigns; Brazil Leaps Toward the Top After two years, Washington, D.C. deposes New York to reclaim its status as the top global city for foreign investors' real estate dollars. London and New York were in close second and third positions respectively.
- Half of the investors' top ten global cities were located in the U.S.; last year five of the top ten cities were in Asia.
- With 37 percent of the vote, the U.S. was ranked as the country providing the best opportunity for capital appreciation. In a surprise, with 16 percent of the votes, Brazil leaped 10 places into the number two slot replacing China which fell into third place. India fell to fifth place from third.
- With 53 percent of the vote, survey respondents ranked the U.S. as the country providing the most stable and secure real estate investments. With 11.3 percent of the vote, Germany remained in second place tied with Switzerland.



AFIRE Untersuchung: Erhebliche Steigerung von cross-boarder Investments in 2009 erwartet – starke Signale für die USA

Nach einer Untersuchung der AFIRE Organisation, die vom „Center for Real Estate“ der Universität Wisconsin – Madison im Umfeld der fast 200 AFIRE Mitglieder durchgeführt wurde, wird erwartet, dass ausländische Investoren 2009 deutlich mehr in den USA investieren werden als in 2008. Die Studie wurde im vierten Quartal unter den Mitgliedern von AFIRE durchgeführt, die zusammen Immobilienwerte von ca. einer Trilliarde USD halten, \$371 Mrd. davon in den USA.

- Investoren planen ihre Investmentaktivitäten weltweit um 40%, in den USA um 73% zu erhöhen.
- Bei der Wahl der beliebtesten Stadt für Immobilieninvestitionen hat nach drei Jahren Washington, D.C. New York geschlagen und ist somit die weltweit beliebteste Stadt für Investments. New York und London folgen auf Platz zwei und drei.
- Die Hälfte der Top 10 Städte weltweit lag in den USA, letztes Jahr lag die Hälfte der Städte in Asien.
- Mit 37% der Stimmen liegen die USA in der Kategorie bestes Potenzial für Wertsteigerung auf Platz 1, auf Platz 2 stieg überraschenderweise von Platz 10 des Vorjahres Brasilien und löste China ab, das auf Rang 3 rutscht. Indien fällt vom dritten auf den fünften Platz ab.
- Mit 53% der Stimmen in der Kategorie stabilster und sicherster Investitionsstandort belegen die USA Platz 1 vor Deutschland und der Schweiz, die sich den Platz 2 mit 11,3% der Stimmen teilen.

WASHINGTON, D.C. – MARKET IN FOCUS

Market Summary

Washington, D.C. was established as the capitol of the United States in 1800, and has seen virtually uninterrupted growth since that time. Government accounts for approximately 1/3 of employment in the District-proper, and the region has a quite diversified economy and excellent prospects for long-term stability and growth, especially in the office-using sectors.

The Washington, D.C. Metropolitan Statistical Area includes Washington, D.C. as well as large portions of Northern Virginia and Montgomery County, Maryland. In numbers:

Population	5.3 million in 2007 (8th largest MSA), with a 10.6% growth since 2000
Payroll	\$124.4 billion in 2006 (4th highest)
Major Industries	Government, Law, Defense, Telecommunications, Higher-Education
Unemployment	6.7% in November 2008, compared to US rate of 7.6% in January 2009

Markt im Fokus: Washington, D.C.

Washington D.C wurde als die Hauptstadt der Vereinigten Staaten 1800 gegründet und ist seitdem kontinuierlich gewachsen. Regierungseinrichtungen stellen ca. 1/3 der Arbeitskräfte im Stadtbezirk, die Gesamtregion verfügt über eine recht diversifizierte Basis und hervorragende Zukunftsaussichten in Bezug auf langfristige Stabilität und Wachstum, vor allem in Hinsicht auf Büroimmobilien.

Die offizielle Metropolregion Washington D.C umfasst sowohl Washington, D.C., als auch große Teile vom Norden von Virginia, Montgomery County und Maryland. In Zahlen:

Einwohner	5,3 Mio. 2007 (8 größte Metropolregion), mit einem Wachstum von 10.6% seit 2000
Einkommen	\$124,4 Mrd. in 2006 (4. höchste)
Hauptsektoren	Regierung, Rechtsberatung, Verteidigung, Telekom, höhere Bildung
Arbeitslose	6.7% im November 2008, verglichen mit 7.6% in den USA im Januar 2009

Real Estate Market Review

Immobilienmarkt – ein kurzer Überblick

The Washington, D.C. office market is segmented into several submarkets and classes. We focus on the DC-proper submarkets in this report, given the long-term stability of the areas. The overall market includes approximately 96 million square feet of space, with the Class A segment accounting for 40 million square feet. A summary of the Class A market as of the end of December 2008:



Der Büromarkt von Washington, D.C. ist in verschiedene Teilmärkte und Klassen aufgeteilt.

Wegen der langfristigen Stabilität konzentrieren wir uns in unserem Bericht auf den Stadtbezirk. Dieser umfasst ca. 8,9 Mio. m². Hier ein Überblick über den Bereich der Class-A Büroimmobilien (Stand Dezember 2008):

Submarket / Teilmarkt	# Bldgs # Gebäude	Space Fläche (sf)	Vacancy Leerstand	2008 Ab- sorption (sf)	Gross Rent Bruttomiete
Capitol Hill / Noma	9	3,045,954	24.5%	62,901	\$49.67
East End	64	19,561,732	9.6%	532,837	\$60.31
CBD	30	7,750,024	10.1%	492,448	\$58.01
West End / Georgetown	7	1,437,437	3.4%	126,992	\$59.78
Uptown	2	365,367	10.0%	(14,637)	\$43.08
Southwest	13	5,194,465	12.0%	19,999	\$51.61
Ball Park / Navy Yard	7	2,699,551	7.2%	14,270	\$46.50
All Class A	132	40,054,530	10.8%	1,225,810	\$55.74

Why Invest in Washington, D.C. Class A Office Properties?

1. Government Always Grows!

- Near-term, the Obama administration is likely to create substantial office jobs through strong initiatives for the Green Economy, regulation of financial services, and administration of the several bailout plans. All of these also will draw myriad private-sector jobs.
- Long-term, the growth of government is assured due to the ever-growing population and economy of the US. There has not been an administration in the past 20 years that did not oversee long-range and fundamental growth in government.



2. Development Restrictions Limit New Supply

- There are substantial and stringent development restrictions in the District. Most notable is the height restriction, which was originally enacted as the Heights of Buildings Act in 1899, restricting any new building from exceeding the height of the US Capitol. The Act was slightly amended in 1910, and to today, tallest commercial building is only 64 meters.

3. Pricing Has Declined Materially

- Going-in yields for Class A properties in D.C. have increased from a range of 5.00% - 5.25% to 6.50% - 6.75%. These yields are for long-leased, core assets, and thus represent a rare opportunity to enter the market at reasonable levels.

Gründe, die für Investments in Class A Büroimmobilien in Washington sprechen:

1. Die Regierung wächst immer

- Kurzfristig gesehen ist es sehr wahrscheinlich, dass die Obama Administration eine große Anzahl neuer Arbeitsstellen durch die Umsetzung von Initiativen in den Bereichen der Green Energy, der Finanzaufsicht und der administrativen Begleitung der diversen Rettungspläne schaffen wird. All diese Regierungsbereiche ziehen gewöhnlich eine große Anzahl von neuen Arbeitsplätzen aus dem Privatsektor nach sich, die mit diesen Bereichen zu tun haben werden.
- Langfristig gesehen ist das Wachstum der Regierungseinrichtungen durch das unaufhaltsame Bevölkerungswachstum der USA gesichert. In den vergangenen 20 Jahren gab es noch keine Administration, die nicht für einen langfristigen und fundamentalen Wachstum der Regierungseinrichtungen verantwortlich war.

2. Strenge Restriktionen für den Neubau

- Es gibt strenge Restriktionen in Bezug auf Neubauten, am bedeutendsten hier ist die Restriktion in Bezug auf die Höhe von neuen Gebäuden. Diese aus dem Jahr 1899 stammende und als "Heights of Buildings Act" benannte Restriktion beschränkt jeden Neubau auf eine Höhe, die das US Capitol nicht überragen darf. Diese Vorschrift wurde 1910 geringfügig angepasst – bis heute ist das höchste Bürogebäude in Washington 64 Meter hoch.

Diese Restriktion schränkt die Herstellung von neuen Büroflächen wesentlich

ein, da neue Flächen nicht in der "Höhe" entstehen können und das Innenstad-
gebiet recht dicht bebaut ist.

3. Preise haben sich deutlich nach unten bewegt – Renditen sind gestiegen
 - Ankaufsrenditen für Class-A Bürogebäude in D.C sind von einem Niveau von 5,00% bis 5,25% auf 6,50% bis 6,75% gestiegen. Diese Renditen beziehen sich auf langfristig vermietete institutionelle Immobilien bester Qualität. Dadurch bietet sich derzeit eine seltene Möglichkeit, in diesen Markt auf einem günstigen Niveau einzusteigen.

Points of Interest....

Wenn man schon einmal hier ist.....Sehenswürdigkeiten, Restaurants....

Culture: There are over 70 museums within the very small area that comprises Washington, D.C., as well as numerous memorials. Not to be missed are the National Zoo – home to the Giant Pandas Mei Xiang and Tian Tian, and the Jefferson Memorial, modeled after the Pantheon in Rome. Thomas Jefferson was the country's third President, and the first inaugurated in D.C.

Im Stadtbezirk von Washington, D.C. gibt über 70 Museen und verschiedene Gedenkstätten, wie das Jefferson Memorial, das dem Pantheon in Rom nachgebaut wurde. Thomas Jefferson war der dritte Präsident der Vereinigten Staaten und der erste, der in Washington vereidigt wurde. Einen Besuch im National Zoo sollte man nicht verpassen – hier leben die beiden berühmten Panda Bären Mei Xiang und Tian Tian

Restaurants:

Old Ebbitt Grill

For anyone visiting D.C., the Old Ebbitt Grill is an item on the "can't miss" list. The restaurant was established in 1856, and has catered to the likes of Presidents Grant, Cleveland, Harding and Theodore Roosevelt. The menu covers the gamut from pasta to seafood to steak and the mahogany and velvet booths in the D.C. haunt give business people some privacy to talk numbers and solidify deals.

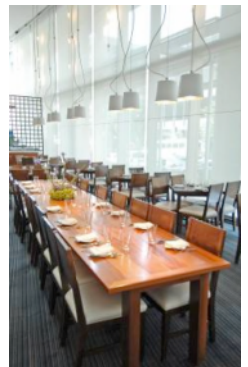


Wer gerne ein gutes Steak isst, sollte bei einem Besuch in D.C. dieses Restaurant auf jeden Fall auf seine Liste nehmen. Gegründet 1856, wurde es bereits von diversen Präsidenten wie Grant, Cleveland, Harding oder Roosevelt besucht. Die Speisen reichen von Pasta über Seafood bis zum Steak und die samtbezogenen Mahagoni-Sitzgruppen geben den Besuchern so viel Privatsphäre, dass hier tatsächlich die Deals der Stadt eingefädelt werden...

Old Ebbitt Grill - 675 15th 4800 St NW Washington, DC 20005 - www.ebbitt.com

Zaytinya

With its high ceilings and large tables that can hold parties, Zaytinya is a classy Mediterranean tapas restaurant perfect for the business crowd. Famous Spanish chef Jose Andres, who has his own television show on PBS, runs the menu of small dishes offering the best of Greek, Turkish and Lebanese cuisine. Bottles of wine are affordable, the drink list is extensive.



Für die "dine in style" Fraktion ist das Zaytinya mit seinen hohen Decken und riesigen Tischen sehr zu empfehlen. Hier werden den Gästen klassische Tappas aus dem Mittelmeerraum serviert. Der spanische Chefkoch, José Andres, der eine eigene TV Sendung in den USA hat, bietet Gerichte auf hohem Niveau und dazu eine riesige Weinliste mit vernünftigen Preisen an.

Zaytinya 701 9th St. NW Washington, DC 20001 - +1 202-638-0800 - www.zaytinya.com

.....

.....

TOP 50 OFFICE-PROPERTY SALES IN 2008

TOP 50 VERKÄUFE VON BÜROIMMOBILIEN IN 2008

	Property	SF-000	Buyer	Seller	Broker	Price (\$Mil.)
1	General Motors Building, New York	1,925	Boston Prop., Goldman, Meraas	Macklowe Properties, Fortress	CB Richard Ellis	\$2,800.0
2	Credit Lyonnais Building, New York	1,765	Paramount Group	Deutsche, Macklowe, Fortress	Eastdil Secured	1,460.0
3	Chrysler Building, New York (90% stake)	1,200	Abu Dhabi Investment	TMW Real Estate	(None)	800.0
4	650 Madison Avenue, New York	602	Ashkenazy Acquisitions, Carlyle	Hiro North American Properties	J.P. Morgan Chase	695.0
5	Renaissance Center, Detroit	5,500	General Motors	(bank partnership)	(None)	626.0
6	UBS Tower, Chicago	1,374	Hines	RREEF	Eastdil Secured	540.0
7	120 Park Avenue, New York	643	Global Holdings	Altria Group	CB Richard Ellis	525.0
8	125 West 55th Street, New York	591	Boston Prop., Goldman, Meraas	Macklowe Properties, Fortress	CB Richard Ellis	444.0
9	Acacia Building, Washington (99% stake)	459	Dweck Management	JBG Cos.	Holliday Fenoglio Fowler	376.4
10	AT&T Tower, Atlanta	1,807	Carl Icahn	AT&T	Jones Lang LaSalle	345.0
11	Galleria Towers, Dallas	1,400	Cannon Commercial	Fortis Property	Jones Lang LaSalle	311.0
12	1250 Broadway, New York	769	Murray Hill Properties	SL Green, SITQ Immobilier	Cushman & Wakefield	310.0
13	1372 Broadway, New York	568	Lloyd Goldman	Wachovia, SL Green	Eastdil Secured	294.0
14	AT&T Lindbergh City Center, Atlanta	955	Wells Real Estate	AT&T	CB Richard Ellis	285.0
15	U.S. Bancorp Twr., Portland, Ore. (85% stake)	1,099	LaSalle, Broadreach, Unico	J.P. Morgan, Unico	Eastdil Secured	283.0
16	444 South Flower Street, Los Angeles	891	Hines	Broadway Partners	Eastdil Secured	280.0
17	AT&T Lenox Park Campus, Atlanta	1,078	Wells Real Estate	AT&T	Staubach Co.	275.3
18	Williams Tower, Houston	1,545	Hines	Govt. of Kuwait	Cushman & Wakefield	271.5
19	Miami Center, Miami	782	Sumitomo Real Estate	Morgan Stanley, J.P. Morgan	Eastdil Secured	253.0
20	RadioShack headquarters, Fort Worth, Texas	876	Tarrant County College District	KanAm Grund	Jones Lang LaSalle	238.0
21	527 Madison Avenue, New York	192	Mitsui Fudosan America	Macklowe Properties, Fortress	Eastdil Secured	225.0
22	Riata Corporate Park, Austin, Texas	1,095	Spear Street Capital	NYSTRS, Blackstone, J.P. Morgan	Holliday Fenoglio Fowler	219.0
23	Main Plaza, Irvine, Calif.	607	Shorenstein Properties	Maguire Properties	Eastdil Secured	211.2
24	730 Broadway, New York	335	New York University	Guardian Life Insurance	Holliday Fenoglio Fowler	210.0
25	185 Franklin Street, Boston	600	Kennedy Assoc., Commonwealth	Verizon	CB Richard Ellis	192.0
26	135 South LaSalle, Chicago	1,100	Amtrust Realty	Bank of America	Jones Lang LaSalle	187.5
27	Argonaut, New York	162	GVA Williams Real Estate	Hearst Corp.	CB Richard Ellis	182.6
28	Wachovia Fin. Center, Miami (50% stake)	1,142	(undisclosed)	Blackstone, Macquarie Group	(None)	182.5
29	Executive Building, Washington	328	Invesco Real Estate	Lincoln Property	Holliday Fenoglio Fowler	181.2
30	One Westin Center, Washington	294	Washington REIT	Broadway Partners	Eastdil Secured	180.0
31	Parkside Towers, Foster City, Calif.	400	Harvest Properties, Invesco	Hines, Sterling	Eastdil Secured	179.8
32	Ygnacio Center, Walnut Creek, Calif.	499	Foster Enterprises	Fidelity Investments	Eastdil Secured	174.3
33	Portales Corp. Center 1&2, Scottsdale, Ariz.	451	Principal Global	PCCP	(None)	172.7
34	2099 Pennsylvania Avenue NW, Washington	207	Vico Capital	Wealth Capital Management	Jones Lang LaSalle	172.5
35	Pacific Center 1-3, San Diego	528	Qualcomm	RREEF, Diversified Properties	Eastdil Secured	172.2
36	Colonnade 1-3, Addison, Texas	984	GE Capital, CB Richard Ellis Inv.	J.P. Morgan, Blackstone Group	Holliday Fenoglio Fowler	170.5
37	50 Milk Street, Boston	274	Ponte Gadea	TA Associates, James Campbell	Eastdil Secured	170.4
38	United Building, Chicago (50% stake)	960	Ohio State Teachers	Prime Realty Group	Holliday Fenoglio Fowler	170.0
39	Parkway North Center, Deerfield, Ill.	773	John Buck Co.	Blackstone, J.P. Morgan	Cushman & Wakefield	168.0
40	200 State Street, Boston	302	GLL Real Estate Partners	Broadway Partners	Cushman & Wakefield	163.0
41	Milk Studios, New York	319	Stellar Management, Rockpoint	Angelo Gordon	Eastdil Secured	161.0
42	DiamondView Tower, San Diego	305	Wereldhave	Cisterra, Prudential Real Estate	Eastdil Secured	161.0
43	440 Ninth Avenue, New York	398	Sherwood Equities, Paramount	SL Green	Cushman & Wakefield	160.0
44	Tower 56, New York	172	Transwestern Investment	Macklowe Properties, Fortress	Eastdil Secured	158.0
45	180 Madison Avenue, New York	260	Clarett, Prudential Real Estate	Sitt Asset Management	Eastdil Secured	158.0
46	World Trade Center, Denver	770	LaSalle Investment Management	Transwestern Inv., Broadreach	Cushman & Wakefield	157.8
47	470 Park Avenue South, New York	260	TIAA-CREF	SL Green	CB Richard Ellis	157.0
48	Crown Center, Kansas City, Mo.	596	Hines	Hallmark Cards	CB Richard Ellis	155.8
49	901 E Street NW, Washington	250	Pew Consulting	UBS Realty Advisors	(None)	155.0
50	350 Lexington Avenue, New York	307	Sherwood Equities, J.P. Morgan	Broad Street, Crow Holdings	Cushman & Wakefield	155.0

TOP 20 MARKETS FOR OFFICE SALES TOP 20 MÄRKTE FÜR BÜROVERKÄUFE

Sales of \$25 million or more

	2008 Amount (\$Mil.)	No. of Properties	2007 Amount (\$Mil.)	No. of Properties	Top Brokerage in 2008
1 New York City	\$12,458.0	53	\$35,508.7	115	CB Richard Ellis
2 Los Angeles Area	3,655.1	60	8,457.0	102	Eastdil Secured
3 Washington, D.C.	2,064.1	21	6,007.1	63	Holliday Fenoglio Fowler
4 Atlanta Area	1,611.8	20	3,501.5	48	Jones Lang LaSalle
5 South Florida	1,479.1	20	1,846.9	27	Eastdil Secured
6 Houston Area	1,396.3	24	2,155.6	35	Holliday Fenoglio Fowler
7 Dallas Area	1,341.0	14	2,237.3	39	Jones Lang LaSalle
8 Chicago	1,283.7	11	4,857.9	23	Eastdil Secured
9 San Jose/Silicon Valley	1,232.7	16	4,622.9	65	Eastdil Secured
10 Boston Area	1,061.0	19	4,925.6	53	Eastdil Secured
11 Northern New Jersey	1,030.9	25	1,585.5	37	CB Richard Ellis
12 Orange County	936.3	17	4,726.7	64	Eastdil Secured
13 Northern Virginia	907.2	12	8,077.0	73	Colliers International
14 San Diego Area	818.3	15	4,092.1	60	Eastdil Secured
15 Phoenix Area	809.2	12	2,730.9	50	CB Richard Ellis
16 Oakland/East Bay	767.0	10	1,713.2	22	CB Richard Ellis
17 Denver Area	759.3	16	2,205.9	26	Cushman & Wakefield
18 San Francisco	738.0	10	7,535.4	37	Eastdil Secured
19 Detroit Area	626.0	1	416.8	8	(None)
20 Philadelphia Area	591.9	13	1,238.7	50	CB Richard Ellis
OTHERS	6,945.3	148	29,226.2	491	
TOTAL	42,512.2	537	137,668.8	1,488	

MARKET-DATA MARKTDATEN

02.03.2009

1 US Dollar = 0.7925 Euro

1 Euro (EUR) = 1.2618 US Dollar (USD)

Unemployment Rate Arbeitslosenquote: Dec. 7.2%, Jan. 7.6%

US PROPERTY PARTNERS

US Property Partners is a full-service commercial real estate investment management firm based in Houston, USA and Hamburg, Germany

US Property Partners (USPP) provides investment management services to European institutional investors seeking to invest in the US commercial property market. The Company has a unique approach to trans-Atlantic investing by providing a fully-integrated platform with a presence in both Germany and the United States.

The company provides all requisite services for the life-cycle of the investment, from acquisition to investment management and eventually to sale. USPP also provides advice in respect of financing, asset management, market analysis, and optimal sales timing.

The Company was formed by Quantum Immobilien AG (Hamburg), econfina GmbH (Hamburg), and Davey Companies (Houston), partners who have successfully worked together for over five years.

US PROPERTY PARTNERS **

US Property Partners (USPP) ist ein voll integriertes Dienstleistungsunternehmen für Immobilien Investment Management mit Sitz in Houston, USA und Hamburg, Deutschland.

USPP bietet Investment Management Leistungen für europäische Investoren an, die in gewerbliche Immobilien in den USA investieren. Hierbei werden Transaktionen mit einer voll integrierten Plattform mit Standorten sowohl in den USA als auch in Deutschland begleitet. USPP bietet das vollständige Leistungsbild eines Investment Managers und steht den Kunden mit Leistungen während des gesamten Lebenszyklus des Immobilieninvestments zur Verfügung. Diese reichen von der Suche nach geeigneten Investitionsmöglichkeiten und der Durchführung der Akquisitionen über das Asset-Management bis hin zur Koordination des Verkaufs als erfolgreichen Abschluss des jeweiligen Investments. Begleitende, den Erfolg steigernde Maßnahmen wie die Beratung und Vermittlung im Bereich der Finanzierung und die Erstellung von Marktanalysen zählen ebenfalls zum Leistungsspektrum.

US Property Partners ist ein Unternehmen der Joint-Venture Partner Quantum Immobilien AG (Hamburg), econfina GmbH (Hamburg) und Davey Companies LLC (Houston), die mit der Gründung des Unternehmens ihre seit mehr als 5 Jahren bestehende erfolgreiche Zusammenarbeit konsequent fortsetzen.

.....

.....