

# Aktuelle Investitionsmöglichkeiten am US-Hausmarkt

Lothar Estein

**Die Krise als Chance nutzen. Dass diese Floskel derzeit wieder nachdrücklicher zu hören ist, darf wohl durchaus als Lichtblick für eine Rückkehr des Investorenvertrauens verstanden werden. So weist der Autor – nicht ohne auf sein eigenes Haus einzugehen – auf die sich bietenden Opportunitäten im US-Immobilienmarkt hin. Dabei hat er nicht nur das Liegenschaftsangebot im Auge, sondern auch die Finanzierung. So seien amerikanische Partner in der gegenwärtigen Lage bereit, den Zeichnern Geschlossener Fonds eine Vorzugsstellung einzuräumen und werthaltige Sicherheiten zu bieten. (Red.)**

Für den Kapitalmarkt haben es antizyklisch handelnde Investoren längst erkannt: Die derzeitige Marktsituation in den Vereinigten Staaten bietet für Investitionen weitaus bessere Chancen als in den vergangenen Jahren. Warren Buffett beispielsweise, laut dem US-Magazin „Forbes“ der reichste Mann der Welt, hat in den letzten Monaten so viel investiert wie lange nicht mehr.

## Chance am US-Wohnimmobilienmarkt

Jedoch bestehen nicht nur am Kapitalmarkt gute Chancen. Auch am Immobilienmarkt bieten sich inzwischen ausgewählte Investitionsmöglichkeiten. Viele Projektentwicklungsunternehmen und Immobilienbesitzer sind mit ihren Investitionsentscheidungen der vergangenen Jahre unzufrieden. Sie möchten verkaufen beziehungsweise haben Probleme, Refinanzierungen zu bekommen. Manche Marktteilnehmer wiederum scheuen angesichts der Nachrichtenlage Investitionen, sie handeln eher prozyklisch.

Gute Gelegenheiten eröffnen sich insbesondere für spezielle Segmente des Wohnimmobilienmarktes. Dies gilt nicht nur vor dem Hintergrund, dass die Einwohnerzahl der USA von derzeit rund 305 Millionen auf etwa 420 Millionen im Jahr 2050 steigen dürfte, was gerade in attraktiven Regionen mit hoher Wirtschaftskraft langfristig zu einer steigenden Nachfrage nach Wohnimmobilien führen wird. Vielmehr bietet auch gerade die Tatsache, dass der US-Wohnimmobilienmarkt bereits seit rund zwei Jahren in der Krise ist und sich nur noch wenige Investoren engagieren, attraktive Investitionschancen. Jedoch bedarf es besonderer Expertise und Marktkenntnis vor Ort,

um diese Opportunitäten zu analysieren und zu nutzen.

Angesichts der wegen der Bankenkrise schwieriger gewordenen Finanzierungssituationen ergeben sich beispielsweise erstklassige Gelegenheiten für Mezzanine-Finanzierungen beziehungsweise für Finanzierungen über Geschlossene Immobilienfonds. Deutsche Anleger sind bereit, hierfür erhebliche Summen zur Verfügung zu stellen, wenn ihnen amerikanische Partner eine Vorzugsstellung einräumen und werthaltige Sicherheiten bieten. Die Verhandlungsposition für eigenkapitalstarke Marktteilnehmer ist besser denn je.

Neben einer geeigneten Fondskonstruktion gilt es, einen Standort zu finden, der ungeachtet der sich abschwächenden Wirtschaftsentwicklung der USA eine hohe Nachfrage von Käufern erwarten lässt – zum Beispiel aufgrund einer attraktiven und nicht reproduzierbaren Lage. Dem Faktor Lage kommt bei Investitionen in Projektentwicklungen eine viel stärkere Bedeutung zu als bei der Investition in bereits fertiggestellte und vermietete Core-Objekte. Denn während bei letzteren auch die Substanz und Qualität der Immobilie, die Mieter und die Mietverträge eine hohe Aussagekraft hinsichtlich der potenziellen Ertragschancen haben, wird bei unbebauten Grundstücken – neben der Nutzungs-

möglichkeit – ihre Lage zur zentralen Größe.

## Sehr gefragt: Manhattan und New Jersey

Aufgrund der geographischen Größe der USA muss der Immobilienmarkt sehr differenziert betrachtet werden. Die Märkte der einzelnen Bundesstaaten der USA entwickeln sich entsprechend der regionalwirtschaftlichen Rahmenbedingungen teils sehr unterschiedlich. Vor allem aber zeigt sich, dass nicht nur auf überregionaler Ebene unterschiedliche Entwicklungen feststellbar sind. Teilweise lassen sich auch innerhalb einer Region unterschiedliche Trends beobachten. So entwickelten sich beispielsweise die Wohnimmobilienmärkte in Manhattan und entlang der New Jersey Gold Coast in den vergangenen zwölf Monaten zum Teil deutlich besser als der Markt für Wohnimmobilien in Gebieten am Rande der Metropolregion.

Der Wohnungsmarkt in Manhattan ist dagegen unter anderem wegen des niedrigen Leerstands sehr wettbewerbsstark. Die Leerstandsrate ist mit etwa 2,2 Prozent eine der niedrigsten in den USA. In den kommenden Jahren wird sich diese nach Angaben der HSH Nordbank zwar auf 3,1 Prozent erhöhen. Die Nachfrage nach hochwertigem Wohnraum ist dennoch ungebrochen. Neu auf den Markt kommende Flächen sollten auch zukünftig ohne Verzögerung nahezu vollständig absorbiert werden. Die durchschnittliche Miete für ein Apartment in Manhattan beträgt rund 3 900 US-Dollar pro Monat. Sie wird sich bis 2011 voraussichtlich auf über 4 000 US-Dollar erhöhen. Die Steigerungsrate wird dabei mit etwa vier Prozent jährlich weniger stark als in den Jahren 2006/2007 sein.

Das knappe Angebot und die hohen Preise in Manhattan machen Immobilienlagen auf der anderen Seite des Hudson Rivers in Jersey City, Bundesstaat New Jersey, attraktiv. Grundstücke in dem auch als „Gold Coast“ bezeichneten Gebiet zwischen Englewood Cliffs im Norden und Bayonne im Süden sind aufgrund der exponierten Lage gegenüber von Manhattan bei vielen New Yorkern beliebt und zählen zu den teuersten in der Metropolregion. Heute leben mehr als 600 000 Menschen in „Gold Coast“, das sind rund 16 000 Menschen pro Quadratkilometer.

Es scheint, dass der Häusermarkt entlang des Hudson River von der allgemeinen

### Der Autor

**Lothar Estein** ist geschäftsführender Gesellschafter der US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds mbH, Darmstadt.

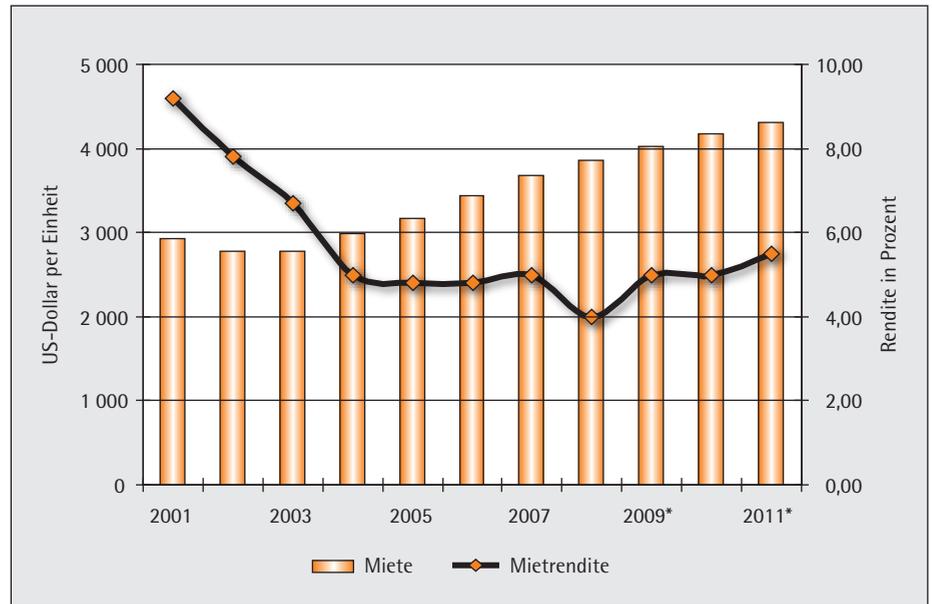
Entwicklung am US-Häusermarkt nur wenig betroffen ist. Hausverkäufer entlang der New Jersey Gold Coast können nach Maklereinschätzungen wegen der hohen Preise in Manhattan sogar vorerst mit Preissteigerungen rechnen. In den vergangenen zehn Jahren waren beispielsweise in Jersey City die Hauspreise signifikant gestiegen. Die Steigerung war in den Jahren 2005 und 2006 noch zweistellig, bevor es 2007 zu einem leichten Rückgang der Preise um etwa zwei Prozent kam.

### Spezialsegment Luxusimmobilien

Vor diesem Hintergrund hat die US Treuhand fünf unbebaute Grundstücke mit insgesamt rund 38 500 Quadratmetern in Weehawken, Hudson County, New Jersey erworben, die unmittelbar am Hudson River mit direktem Blick auf die Skyline von Manhattan liegen. Auf jedem Grundstück sollen zwischen 70 und 250 Wohneinheiten in moderner und hochwertiger Bauweise errichtet werden.

Während viele Wohnungen und Häuser in Manhattan zwar teuer, aber gleichzeitig alt sind und eher bescheidene Ausblicke bieten, profitieren die zukünftigen Eigentümer am Hudson River von einem wohnwirtschaftlichen Standard, der Luxusimmobilien des 21. Jahrhunderts auszeichnet – eine hervorragende Aussicht, zudem moderne Haus-, Gebäude- und Energietechnik, die Annehmlichkeiten eines Spa-Bereichs mit Pool und Fitness-Center sowie einen Concierge – und somit ausdrücklich den gut situierten Käufer anspricht. Privatanleger

### Mietpreiswachstum in Manhattan



Quelle: HSH Nordbank

\*geschätzt

agieren vor dem Hintergrund der Finanzkrise zunehmend sicherheitsorientiert. Sie bevorzugen daher Investitionen, die in Relation zu konkurrierenden Anlagen hohe Sicherheiten bieten. Der US Treuhand Fonds UST XXI New Jersey, Ltd. bietet solche Sicherheiten.

So investieren die Anleger über die Fondsgesellschaft nicht alleine in die Immobilie, sondern gemeinsam mit Partnern. Die amerikanischen Partner haben mit 85 Millionen US-Dollar höhere Einlagen als die Fondsgesellschaft erbracht und sind mit 50 Prozent an der Immobilieninvestition beteiligt. Darüber hinaus haben sie sich verpflichtet, erst dann einen Kapitalrückfluss ihrer Einlage zu

erzielen, wenn die Fondsgesellschaft ihre Kapitaleinlage vollständig zurückerhalten hat und eine jährliche 15-prozentige Rendite zuzüglich einer 14-prozentigen Sonderausschüttung bekommen hat. Das bedeutet: Erhalten Anleger nicht mindestens eine zweistellige Rendite auf ihre Beteiligung, verlieren die amerikanischen Partner ihre gesamte Einlage.

UST XXI eröffnet somit Privatanlegern die Chance, hohe Erträge auf ihre Einlagen zu erzielen, wobei die Konzeption dazu beiträgt, dass die mit einem solchen Investment typischerweise verbundenen Risiken zuerst einmal vollständig von den amerikanischen Partnern getragen werden. ■