

IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

1. August 2025
76. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

DIGITALER
SONDERDRUCK

IMMOBILIEN- SPEZIALFONDS INSTITUTIONAL ASSET MANAGEMENT

AKTUELLE OPPORTUNITÄTEN IM
US-IMMOBILIENMARKT

DR. GISBERT BECKERS, DR. PATRICK ADENAUER, NIKOLAUS ADENAUER



IMMOBILIEN-SPEZIALFONDS – INSTITUTIONAL ASSET MANAGEMENT

AKTUELLE OPPORTUNITÄTEN IM US-IMMOBILIENMARKT

Der US-Immobilienmarkt stellt Immobilieninvestoren vor ein großes Dilemma. So ist er unverändert der größte, vielfältigste und liquideste Markt und bietet Anlegern die größte Auswahl an Sektoren. Außerdem befindet er sich derzeit an einem attraktiven Bewertungspunkt im Immobilienzyklus. Gleichzeitig aber herrscht eine große Unsicherheit. Denn längst ist noch nicht abzusehen, wie die US-Wirtschaft, die Kapitalmärkte und die Immobilienmärkte mittelfristig auf die angekündigten und durch die Anordnungen des Präsidenten umgesetzten politischen Initiativen der Regierung reagieren werden. Zuschlagen oder abwarten, lautet die Frage. Für die drei geschäftsführenden Gesellschafter der German American Realty-Gruppe (GAR), allesamt langjährige Kenner der US-Märkte, ist die Antwort klar: Im Interview mit Immobilien & Finanzierung äußern sie sich zu den Besonderheiten des US-Immobiliensektors und den Aussichten für deutsche Investoren unter der Regierung Trump und heben die großen Chancen im US-amerikanischen Mietwohnungsmarkt in der wachstumsstarken Sunbelt-Region hervor. Auch die Assetklasse „Light Industrial“ ist für sie sehr interessant.

GAR ist seit über zehn Jahren in den USA als Fonds- und Investmentmanager tätig und ermöglicht deutschen Anlegern ein Engagement im dortigen Immobilienmarkt. Warum die USA? Wie kam es dazu?

Gisbert Beckers: Wir als Gesellschafter-Familien sind bereits seit den 1970er Jahren im Rahmen von Immobilieninvestments in den USA aktiv. Das Land ist extrem dynamisch und hat sich insbesondere in den vergangenen zwei Jahrzehnten wirtschaftlich deutlich besser entwickelt als Deutschland. Während das deutsche BIP in den vergangenen 20 Jahren um rund 65 Prozent gewachsen ist, legte das der USA um über 140 Prozent zu. Ähnlich dynamisch ist auch der Immobilienmarkt, der sich durch investorenfreundliche Rahmenbedingungen auszeichnet.

Sie spezialisieren sich unter anderem auf Multifamily, also Mietwohnanlagen, daneben auch auf Single Family Homes for Rent. Das sind

alles Mietobjekte. Wie ist denn zurzeit die Nachfrage dazu in den USA? Wie wird sie sich weiterentwickeln? Sind Amerikaner nicht eher Käufer als Mieter?

Nikolaus Adenauer: Die Nachfrage nach Mietwohnraum in den USA steigt stetig – ein Trend, der sich so schnell nicht umkehren wird. Sowohl die Einwohnerzahlen als auch die Zahl der Haushalte wachsen kontinuierlich. Gleichzeitig verzögern „First Time Home Buyers“ den Immobilienkauf deutlich: Zwischen 2023 und 2024 stieg ihr Durchschnittsalter von 35 auf 38 Jahre. Das liegt auch daran, dass nach der Zinswende Wohneigentum deutlich weniger erschwinglich geworden ist. Die monatliche Mehrbelastung gegenüber einer Miete liegt inzwischen bei rund 1200 US-Dollar – Anfang 2020 waren es nur etwa 125 US-Dollar. Der Trend zu Mieten bleibt also bestehen.

Wo sehen Sie die größten Unterschiede zwischen dem deutschen und dem US-Mietwohnimmobilienmarkt? Gibt es Unterschiede im Mietverhalten? Wie sieht es bei den Rahmenbedingungen aus?

Patrick Adenauer: Der Mietmarkt in den USA funktioniert grundlegend anders als in Deutschland. Er wird primär durch Angebot und Nachfrage gesteuert – nicht durch Eingriffe wie die Mietpreisbremse oder ähnliche Regulierungen. Mietverträge laufen in der Regel nur über ein Jahr und werden anschließend neu verhandelt. Dies erlaubt eine direkte Anpassung an die Marktentwicklung und sichert Investoren einen unmittelbaren Zugang zu Mietwachstum. Das bietet historisch einen verlässlichen Inflationsschutz. Hinzu kommt: US-Amerikaner ziehen im Schnitt zwölfmal

„Die Nachfrage nach Mietwohnraum in den USA steigt stetig.“

Nikolaus Adenauer

im Leben um – eine Flexibilität, die man so aus Deutschland nicht kennt.

Ein Blick auf die Landkarte: Warum ausgerechnet der Sunbelt – also die südlichen US-Staaten? Welche besonderen Bedingungen gibt es hier für Mieter, was sollten Investoren dazu wissen?

Nikolaus Adenauer: Der Sunbelt ist deshalb so interessant, weil Staaten wie

DER AUTOR

DR. GISBERT BECKERS

Geschäftsführender Gesellschafter, German American Realty-Gruppe (GAR), Köln



Foto: German American Realty

in

DER AUTOR

DR. PATRICK ADENAUER

Geschäftsführender Gesellschafter, German American Realty-Gruppe (GAR), Köln



Foto: German American Realty

in

DER AUTOR

NIKOLAUS ADENAUER

Geschäftsführender Gesellschafter, German American Realty-Gruppe (GAR), Köln

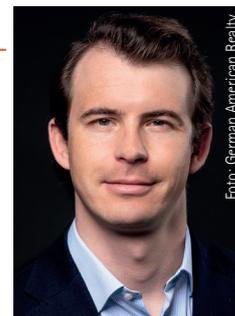


Foto: German American Realty

in

Abbildung 1: Opportunität

Starke Fundamentaldaten sorgen aktuell für einen günstigen Einstiegszeitpunkt für Investitionen in Mietwohnanlagen in den USA

- 1 Notleidende Kapitalstrukturen** Auslaufende Kredite und Zinsbindungen zwingen Immobilienbesitzer mit Liquiditätsengpässen, **Objekte deutlich unter Einstand sowie unter aktuellen Wiederherstellungskosten zu veräußern.**
- 2 Bevölkerungsentwicklung** Die **US-Bevölkerung wird voraussichtlich bis 2030 jährlich um ca. 1,6 Millionen Menschen pro Jahr wachsen.** Die Anzahl der Haushalte soll im gleichen Zeitraum um ca. 4 Millionen steigen.
- 3 Wachstum im Sunbelt** **Zielmärkte** wie Texas, Florida, Arizona und die Carolinas **wachsen deutlich schneller** als andere US-Regionen.
- 4 Erschwinglichkeit von Eigentum** Die **monatliche Mehrbelastung bei Kauf** einer eigenen Immobilie im Vergleich zum Mieten liegt bei durchschnittlich **ca. US-Dollar 1200 pro Monat.**
- 5 Geringe Baustarts** Nach erhöhter Bauaktivität hat sich die **Anzahl von Neubaustarts seit 2022 um ca. 72% reduziert.** Die Reduktion von fertiggestellten Mietwohnungen sollte Potenzial für Mietwachstum schaffen.

Quelle: German American Realty

Texas, Arizona oder Florida ein überdurchschnittliches Bevölkerungswachstum aufweisen. Texas zum Beispiel erhebt keine Bundesstaaten-Einkommensteuer und bietet vergleichsweise günstige Lebenshaltungskosten. Das zieht Menschen an – und Unternehmen gleich mit. Viele verlagern ihre Unternehmenszentralen in diese Regionen, weil die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen attraktiver sind. In den vergangenen fünf Jahren sind allein sechs Fortune-500-Konzerne mit einer Marktkapitalisierung von insgesamt rund 1,3 Billionen US-Dollar nach Texas gezogen.

 **Warum ist genau jetzt ein attraktiver Zeitpunkt, in den Multifamily-Bereich einzusteigen? Gibt es sonstige Einflussfaktoren, die nicht so offensichtlich sind?**

Gisbert Beckers: Während der Pandemie und der Niedrigzinsphase wurde sehr viel neu gebaut. Das hat vorübergehend zu einem Überangebot geführt. Seit dem starken Zinsanstieg ab 2022 ist die Zahl neuer Bauprojekte jedoch deutlich zurückgegangen. Wir rechnen daher mittelfristig mit einem spürbar sinkenden Angebot. Gleichzeitig zieht es weiterhin viele Menschen in die Sunbelt-Staaten, wodurch

die neu geschaffenen Wohnungen gut absorbiert werden. Diese Kombination spricht aus unserer Sicht für überdurchschnittliches Mietwachstum in den kommenden Jahren.

 **Wie wählen Sie die Immobilien aus, in die Sie und Ihre Anleger investieren? Wie stellen Sie die Performance sicher beziehungsweise wie steuern Sie die Objekte aus Deutschland heraus?**

Patrick Adenauer: Wir investieren grundsätzlich nur gemeinsam mit erfahrenen, lokalen Partnern, die selbst auch eigenes Kapital einbringen. Dadurch schaffen wir eine Interessengleichheit und stellen sicher, dass alle Beteiligten sich aktiv am langfristigen Erfolg beteiligen. Zudem besuchen wir unsere Objekte mindestens viermal im Jahr persönlich, um mit dem Property Management vor Ort wichtige Entscheidungen zu treffen und den Fortschritt zu überprüfen. Wir stehen in ständigem Austausch mit unseren Partnern – so stellen wir eine kontinuierliche Betreuung und Steuerung sicher. Und seit

2024 haben wir ein Büro in New York, von dem aus wir sehr nah und schnell agieren können.

 **Ihre Kunden kommen zumeist aus Deutschland und sind nicht immer gute Kenner des US-Immobilienmarktes. Wie führt GAR sie an den Markt heran? Wie unterstützen Sie in der Praxis – das fängt mit möglichen Sprachschwierigkeiten an?**

Nikolaus Adenauer: Zunächst erklären wir den Anlegern die fundamentalen Unterschiede und damit verbundenen Chancen des amerikanischen Mietwohnmarktes.

„Wir rechnen mittelfristig mit einem spürbar sinkenden Angebot.“

Gisbert Beckers

Der US-Multifamily-Markt ist sehr transparent und datenbasiert. Das erlaubt es uns, Investoren von Anfang an mit fundierten Marktanalysen zu unterstützen. Zusätzlich bieten wir Interessierten an, mit uns in die USA zu reisen, sich Objekte anzusehen und unsere Partner vor Ort ken-

genannten Light Industrial, sehen wir derzeit starke Engpässe. Die Leerstände sind niedrig, das Mietwachstum hoch, gegebenenfalls steigende Baukosten verhindern zukünftige Neubautätigkeit in der Breite – ideale Voraussetzungen, um gemeinsam mit unseren Anlegern davon zu profitieren.

Können Sie noch etwas näher erläutern, wie das Management dieser Light-Industrial-Objekte funktioniert? Bestehen hier Ähnlichkeiten zum Multifamily Markt?

Patrick Adenauer: Durchaus. Die von uns erworbenen Objekte werden aktiv von unseren lokalen Partnern gemanagt. In einer typischen Anlage gibt es zwischen 20 und 50 Mieter, die Verträge mit durchschnittlich drei Jahren Laufzeit abschließen – sie bleiben aber meist rund acht Jahre vor Ort. Die Gebäude sind so konzipiert, dass sie flexibel anpassbar sind. Sollte ein Mieter wachsen oder sich verkleinern wollen, lässt sich das regelmäßig innerhalb der Anlage abbilden. Das schafft eine hohe Flexibilität. Ähnlich wie im Multifamily-Segment geht es also auch hier um aktives Management.

Die US-Wirtschaft unter Präsident Donald Trump ist im ersten Quartal 2025 um 0,5 Prozent geschrumpft, wir erleben eine erratische Zollpolitik. Der Anstieg des privaten Konsums geht zurück. Verunsicherung liegt in der Luft. Hat die wirtschaftliche Stimmungslage, die wir auch in Europa stark spüren, Auswirkungen auf die Investitionsbereitschaft deutscher Anleger?

Nikolaus Adenauer: Natürlich gibt es derzeit viele Anleger, die angesichts der Unsicherheiten zögern – das merken wir auch. Aber wir stehen weiter hinter unseren Strategien und verfolgen unseren Kurs konsequent. Ich habe selbst sechs Jahre in den USA gelebt und gearbeitet, kenne das Land und sehe das enorme Potenzial, insbesondere in Regionen mit höherem Beschäftigungs- und Bevölkerungswachstum. Langfristig betrachtet bin ich überzeugt, dass die Vereinigten Staaten stärker wachsen werden als das fragmentierte Europa. Aussagen wie „Jetzt kommen alle Forscher nach Deutschland“ halte ich für wenig realitätsnah. Aber am Ende darf das natürlich jeder für sich selbst beurteilen.

Erwarten Sie durch die Entwicklungen der vergangenen Mo-

Abbildung 3: Erschwinglichkeit von Wohnraum

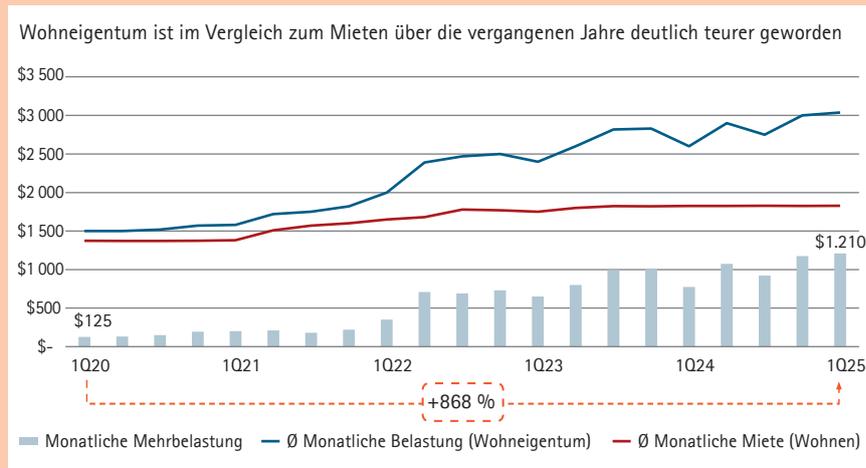
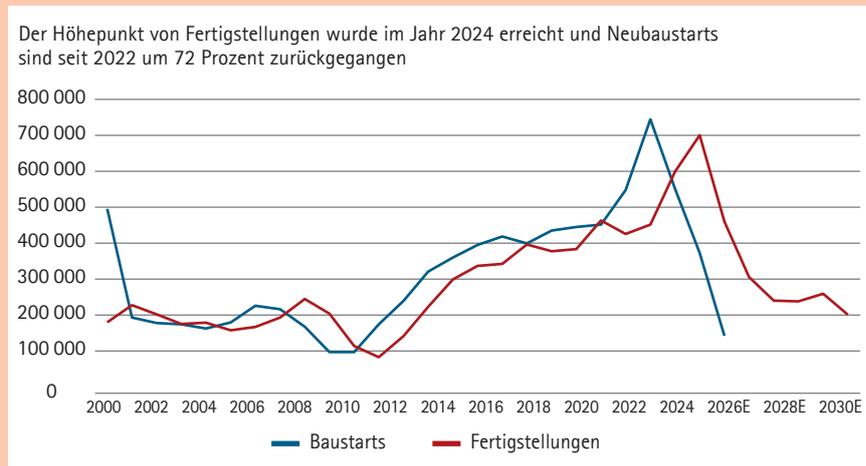


Abbildung 4: Baustarts und Fertigstellungen Multifamily



nate steigende Baukosten im Immobiliensektor? Könnte dies Auswirkungen auf Ihre Portfolios haben?

Patrick Adenauer: Aktuell lässt sich noch nicht genau sagen, wie stark Baukosten steigen werden. Sollten sie sehr stark steigen, würde das dazu führen, dass sich neue Projektentwicklungen zunehmend weniger rechnen – was wiederum bedeutet, dass weniger neues Angebot auf den Markt kommt. Das wiederum wäre ein Vorteil für unsere Bestandsobjekte, da sie von der anhaltenden Nachfrage und möglichem Mietwachstum profitieren würden. In unseren laufenden Entwicklungen haben wir zudem die Kosten vertraglich gesichert. Hier sehen wir daher kein Risiko.

Wie sind Ihre Erwartungen für das kommende Geschäftsjahr? Setzen Sie auf eine Resilienz der Märkte?

Patrick Adenauer: Unsere Erwartungen basieren auf den stabilen Fundamentaldaten, die unsere Investmentstrategie in den USA tragen.

„Wir investieren grundsätzlich nur gemeinsam mit erfahrenen, lokalen Partnern.“

Patrick Adenauer

Das laufende Jahr ist sicher eines der anspruchsvollsten, das wir erlebt haben. Gleichzeitig sehen wir darin aber auch Chancen. Gerade in Phasen der Verunsicherung entstehen oft die besten Einstiegsmöglichkeiten. Deshalb blicken wir mit viel Zuversicht nach vorn – und freuen uns auf das, was kommt.