

Der Charme der zweiten Reihe

USA – Die Immobilienmärkte der USA zählen zu den global attraktivsten Investitionszielen. Längst nicht nur Weltstädte wie New York, Los Angeles und San Francisco bieten attraktive Investmentchancen, sondern auch kleinere Grosstädte.

Von Christian Hunziker – Bilder: Ed Schipul/wikimedia.org; PD



Sekundärmärkte wie Austin rücken verstärkt in den Fokus internationaler Immobilieninvestoren.

Zum Beispiel Charlotte im Bundesstaat North Carolina: Im dortigen Central Business District (CBD) kaufte im zweiten Quartal dieses Jahres die Arden Group für knapp 150 Millionen US-Dollar das Bürohochhaus BB&T Center. Oder Overland Park in Kansas: Dort erwarb die Group RMC Corporation im August einen aus 22 Einzelgebäuden bestehenden Büropark. Oder Denver, die Hauptstadt von Colorado: Dort sicherte sich ebenfalls in diesem Jahr die deutsche Fondsgesellschaft Union Investment für 154 Millionen US-Dollar

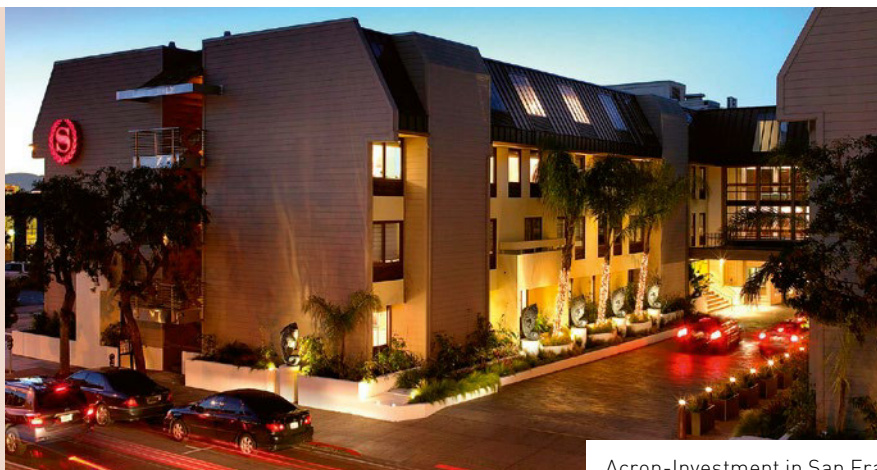
das 21.000 Quadratmeter grosse Bürohaus The Triangle.

Diese Beispiele belegen, dass der US-amerikanische Immobilienmarkt keineswegs nur aus den sogenannten Gateway Cities oder 24-Stunden-Städten besteht. Zu dieser Top-Kategorie zählen die Experten New York, Washington, D.C., San Francisco, Boston, Los Angeles und Chicago, manchmal auch Dallas, Houston und Seattle. Doch in den USA gibt es noch viel mehr Grosstädte – gut 70 Kommunen zählen mehr als 250.000 Einwohner. Dabei zeigt sich eine bemerkenswerte

Entwicklung, wie Stephen Newbold, National Director of Office Research bei Colliers International, festhält: «Sekundärmärkte erleben eine gestiegene Aktivität, da Investoren Jagd nach höheren Renditen machen.»

Vorteile der 18-Stunden-Städte

Tatsächlich sind die Renditeunterschiede zwischen A- und B-Städten beträchtlich. «Bei den Cap Rates beträgt die Differenz zwischen Manhattan und Dallas um die 200 Basispunkte», sagt Peer



Acron-Investment in San Francisco: Das Sheraton Fisherman's Wharf Hotel.

Bender, CEO der Acron AG mit Hauptsitz in Zürich, die seit Jahren für ihre Klienten – hauptsächlich private Grossanleger – in den USA investiert. Der Renditeunterschied hat nach Benders Worten gute Gründe: «Bezogen auf Büroimmobilien sind die Gateway Cities besonders attraktiv, weil sie eine geringere Volatilität als kleinere Städte haben. Bei einer Wirtschaftskrise würden in ihnen Nachfrage und Preise also tendenziell weniger einbrechen.»

Hinzu kommt, dass Investoren, die auf der Suche nach ganz grossen Ankäufen sind, eher in Top-Städten fündig werden: Die 25 teuersten Einzelobjekte, die in der ersten Hälfte dieses Jahres verkauft wurden, befanden sich nach Angaben von Colliers International alle in den zehn grössten US-Bürostädten und dort hauptsächlich in CBD-Lagen.

Dessen ungeachtet wäre es nach Ansicht von Thomas Gütle, geschäftsführender Gesellschafter der in München ansässigen Fondsgesellschaft US Treu-

hand, falsch, die kleineren Grossstädte zu vernachlässigen. «Städte wie Fort Worth und Las Vegas gehören für uns definitiv in ein Portfolio, weil sie ein stärkeres Wirtschaftswachstum aufweisen als die Gateway Cities», argumentiert Gütle. Er spricht – in Abgrenzung zu den 24-Stunden-Städten – von 18-Hours-Cities. In diesen seien die Lebenshaltungskosten deutlich niedriger als etwa in New York oder Los Angeles, was zu einer höheren Lebensqualität führe.

Die These Gütles wird von gleich mehreren Untersuchungen bestätigt. «In den USA sind es hauptsächlich die B-Märkte, die in den kommenden drei Jahren die grössten Mietpreiswachstumsraten aufweisen werden», heisst es im jüngsten Report «Global Office Forecast» von Cushman & Wakefield. Demnach werden die Mieten in Seattle voraussichtlich um 6,8 Prozent, in Raleigh/Durham um 4,8 Prozent und in Oakland um 4,2 Prozent steigen.

Die Studie «Emerging Trends in Real Estate 2017» von PwC und Urban Land Institute (ULI) sieht in einem Ranking der dynamischsten US-Immobilienstandorte ebenfalls Städte aus der zweiten Reihe ganz vorne: Austin führt die Rangliste an, gefolgt von Dallas/Fort Worth, Portland und Seattle; erst auf Platz 5 folgt mit Los Angeles die erste Weltstadt.

Investoren scheinen diese Studien aufmerksam zur Kenntnis zu nehmen. Jedenfalls stieg laut Colliers International das Transaktionsvolumen von Bürogebäuden im ersten Halbjahr 2017 in den Sekundärstädten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um zehn Prozent, während es in den Primärmärkten um 15 Prozent zurückging.

Und auch beim Büroleerstand stehen Städte aus der zweiten Reihe gut da: Die US-weit geringste Leerstandsquote registriert Colliers International in Nashville mit 5,8 Prozent, gefolgt von Raleigh/Durham mit 6,4 Prozent.

ANZEIGE

Spitzenleistung mit Weitblick:

Das Glasfaserkabelnetz von UPC

- ✓ Top-Geschwindigkeiten mit **bis zu 500 Mb/s** flächendeckend, auch auf dem Land.
- ✓ **Service- und Unterhalts-Garantie** bis zur Anschlussdose ohne Zusatzkosten.
- ✓ **Flächendeckende Verfügbarkeit des Grundangebots** (Basic TV, Radio) mit jeder Anschlussdose und ohne Set-Top-Box.
- ✓ **Zukunftssichere Netztechnologie**, welche die Deckung des wachsenden Bandbreitenbedarfs dauerhaft gewährleistet.
- ✓ **Liegenschaftsanschluss schweizweit möglich**



upc

Weitere Infos unter: upc.ch/kabelanschluss | 058 388 46 00 (Netzanschluss)



«Die Korrelation zwischen der Schweiz und den USA ist sehr niedrig.»

Thomas Gütle, US Treuhand



«Bei den Cap Rates beträgt die Differenz zwischen Manhattan und Dallas um die 200 Basispunkte.»

Peer Bender, Acron AG

Einzelhandelsobjekte und Hotels

Auch ausserhalb des Bürosegments lohnen sich Experten zufolge Investitionen keineswegs nur in den Metropolen. «Einzelhandelsimmobilien sind nicht nur in den ganz grossen Städten interessant, sondern auch in kleineren Städten, die ein Einwohner- und Wirtschaftswachstum aufweisen», sagt Acron-CEO Peer Bender. Thomas Gütle von US Treuhand rät bei Einzelhandelsimmobilien allerdings zur Vorsicht, da der Einzelhandel in den USA durch den E-Commerce noch stärker unter Druck sei als in Europa. Umso spannender seien dafür Logistikimmobilien, gerade auch in-

nerstädtische Objekte, die für die letzte Meile benötigt würden.

«Auch bei Hotels kommt es nicht nur auf den Makrostandort an», führt Peer Bender weiter aus. Dass Acron 2016 in San Francisco das Sheraton Fisherman's Wharf Hotel erworben hat, liegt deshalb nicht nur an der Attraktivität der Stadt, sondern auch und besonders an der Mikrolage. «Das Hotel befindet sich an der wichtigsten Touristenattraktion der Stadt und damit in einer Lage, die nicht duplizierbar ist», erläutert Bender. Die Mikrolage gab für Acron auch den Ausschlag, in Atlanta das Solis Hotel zu bauen, das demnächst eröffnet wird: Es liegt zum einen neben dem Porsche-

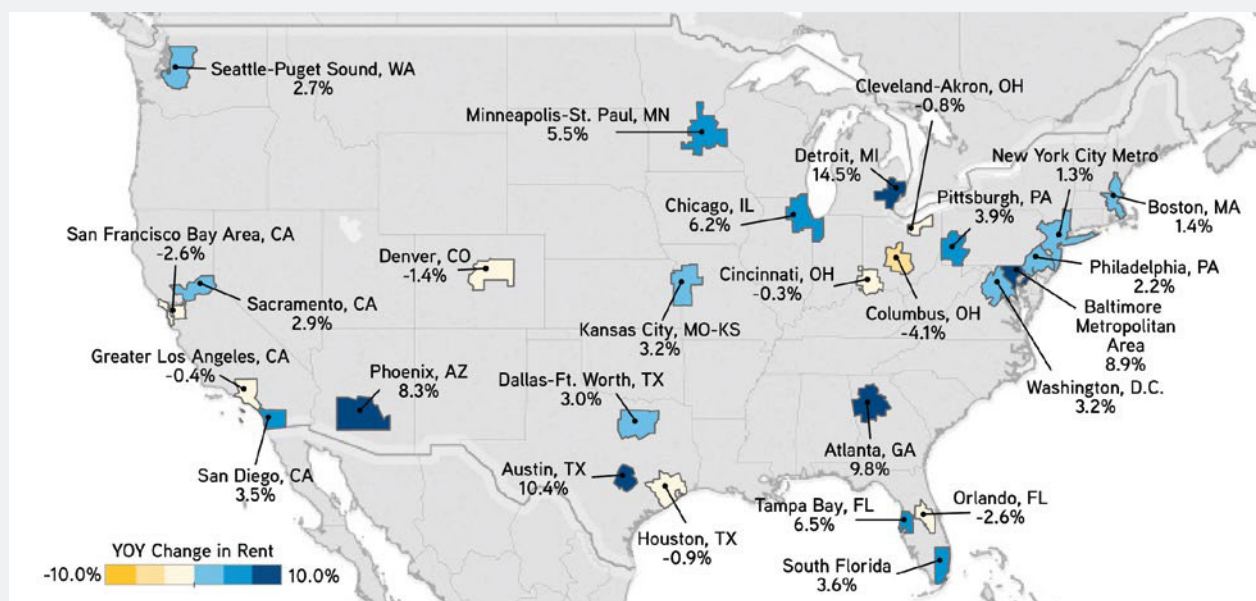
Headquarter für Nordamerika und zum anderen direkt am Flughafen.

Trend zu Mietwohnungen

Ebenfalls Chancen bieten Städte aus der zweiten und dritten Reihe in Bezug auf den Wohnungsmarkt. «Die sekundären und tertiären Märkte in den USA zeichnen sich durch hohes Mietwachstum, eine solide wirtschaftliche Basis, niedrige Arbeitslosigkeit, niedrige Kriminalitätsraten, eine gute Altersverteilung, geringe Leerstände sowie eine vielfältige Mieterbasis hinsichtlich Familienstand und Herkunft aus», sagt Patrick Richard, Delegierter des Verwaltungs-

TOP-30-METROPOLEN DER USA.

Q2 2017: Veränderung der Class-A-Mieten im CBD-Vergleich zum Vorjahresquartal



YOY = im Jahresvergleich

Quelle: Colliers



«Die sekundären und tertiären Märkte in den USA zeichnen sich durch hohes Mietwachstum, eine solide wirtschaftliche Basis und niedrige Arbeitslosigkeit aus.»

Patrick Richard, Varia US Properties

rates von Varia US Properties. Die in Zug ansässige Gesellschaft hat sich auf Mietwohnungsanlagen in diesen sekundären und tertiären Märkten spezialisiert, wobei sie laut Richard auf «städtische Regionen mit einer stabilen Beschäftigungssituation und einem anhaltenden Bevölkerungswachstum» setzt, wie sie vor allem im Süden und Westen der USA zu finden sind.

Grundsätzlich ist laut Richard die Nachfrage nach Mietwohnungen höher als das Angebot. Das mag manchen überraschen, gelten doch die USA als Dorado der Eigenheimbesitzer. Doch diese Einschätzung stimmt nicht (mehr): «Die Eigentumsquote betrug 2016 lediglich 63,7 Prozent und ist damit die niedrigste seit mehr als 30 Jahren», sagt Richard. «Der Trend geht zur Miete», bestätigt Thomas Gütle von US Treuhand. Während sich Varia US Properties auf Wohnungen für Mieter im unteren bis mittleren Einkommenssegment konzentriert, errichtet Acron momentan zusammen mit einem lokalen Partner in Dallas eine Multi-Family-Anlage mit 319 hochwertigen Mietwohnungen. Der Stadtteil Las Colinas, in dem das Projekt namens The Carolyn entsteht, verfüge über ein hohes Pro-Kopf-Einkommen, begründet CEO Bender diese Ausrichtung.

Rendite höher als in der Schweiz

Grundsätzlich sollten die USA in keinem Portfolio eines international ausgerichteten Investors fehlen, sagt Thomas Gütle. Dabei verweist er auf die Grösse, das Wirtschafts- und Einwohnerwachstum, die hohe Transparenz und die stabilen Rahmenbedingungen. Ausserdem spre-

chen laut Gütle portfoliotheoretische Überlegungen für ein Engagement in den Vereinigten Staaten – ganz besonders für schweizerische Investoren. «Die Korrelation zwischen der Schweiz und den USA ist sehr niedrig», erklärt er. Das bedeutet, dass sich die beiden Märkte im Zeitverlauf unterschiedlich entwickeln – die Diversifizierung hilft also, das Risiko zu minimieren.

Nicht zu verachten ist auch der Renditevorteil. Gütle zufolge ist für einen Schweizer Investor bei US-amerikanischen Wohnimmobilien eine Ausschüttungsrendite von rund vier Prozent und eine IRR von etwa sechs Prozent realistisch, wobei in diesen Werten die Absicherung des Wechselkursrisikos bereits enthalten ist. Bei gemischt genutzten Portfolios aus Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien beträgt die Ausschüttungsrendite laut Gütle rund fünf, die IRR etwas über sechs Prozent. «Grundsätzlich ist die Rendite deutlich höher als in der Schweiz», sagt auch Acron-CEO Peer Bender. Er beziffert die Differenz auf 200 bis 300 Basispunkte, wobei bei dieser Angabe die Währungsrisiken nicht abgesichert sind.

Und wie verhält es sich mit den Auswirkungen der Präsidentschaft von Donald Trump, über deren Folgen für den Immobilienmarkt nach der Wahl im vergangenen November eifrig spekuliert wurde? Investoren und Marktkenner geben sich demonstrativ gelassen. Peer Bender jedenfalls erwartet «von der Politik von Präsident Trump weder positive noch negative Auswirkungen auf die Immobilienbranche». Und auch Thomas Gütle ist überzeugt: «Die USA bleiben im Fokus internationaler Investoren.»

NACHRICHT

Aareal Bank

USD-Hypotheken-Pfandbrief herausgegeben

Die Aareal Bank hat Anfang September einen Hypotheken-Pfandbrief mit einem Volumen von 625 Mio. USD erfolgreich am Kapitalmarkt platziert – mit einem Coupon von 1,875 Prozent (Fälligkeit: 15.9.2020). Der Ausgabekurs lag bei 99,666 Prozent. Damit beträgt die Rendite des Pfandbriefs 1,991 Prozent – was einem Aufschlag von 38 Basispunkten gegenüber dem aktuellen Referenzkurs (6.9.2017) im US-Swapmarkt entspricht.

Das Interesse deutscher wie internationaler Investoren an der Emission war nach Angaben der Bank hoch: Das Orderbuch lag bei über 1 Mrd. USD. Begleitet wurde die Transaktion von einem Konsortium aus Citi, Credit Suisse, Goldman Sachs, HSBC und Landesbank Baden-Württemberg. «Mit dieser Benchmark-Transaktion stärken wir die Fremdwährungs-Refinanzierungsbasis für unser Kreditgeschäft», erklärte Thomas Ortman, Vorstandsmitglied der Aareal Bank AG. Gleichzeitig habe die Bank damit ihre Investorenbasis erweitert: «Insbesondere internationale Investoren zeigten ein hohes Interesse», sagte Ortman. Die hohe Qualität der Hypothekendarlehen der Aareal Bank wird durch die Höchstnoten von FitchRatings und Moody's bestätigt. Die Aareal Bank Gruppe mit Hauptsitz in Wiesbaden bietet Finanzierungen, Software-Produkte sowie digitale Lösungen für die Immobilienbranche und angrenzende Industrien und ist auf drei Kontinenten – in Europa, Nordamerika und Asien – vertreten. Muttergesellschaft des Konzerns ist die im MDAX gelistete Aareal Bank AG, unter deren Dach die Unternehmen der Gruppe in den Geschäftssegmenten Strukturierte Immobilienfinanzierungen und Consulting/Dienstleistungen gebündelt sind. Das Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen umfasst die Immobilienfinanzierungs- und Refinanzierungsaktivitäten der Aareal Bank Gruppe. (bw)