

US-Büroimmobilien – wo lohnt sich der Einstieg noch?

Die aktuelle Marktsituation erfordert alternative Investitionsstrategien.

In den vergangenen Jahren haben viele deutsche Anleger die Gelegenheit genutzt und ihr Immobilienportfolio international strukturiert. Einen erheblichen Anteil daran haben vor allem die Immobilienbeteiligungen in den USA. Dies liegt einerseits an den attraktiven steuerlichen Rahmenbedingungen, andererseits aber auch sicherlich an der attraktiven Anlegerrendite von Investments im US-Markt. Nachdem durch die Preisentwicklung der jüngsten Zeit die Renditen von US-Büroimmobilien deutlich zurückgegangen sind, stellt sich für den deutschen Anleger nun die Frage, wo sich ein Einstieg derzeit noch lohnt.

Die aktuelle Marktsituation

Bei Beurteilung des Immobilienmarktes in den USA muss man vor allem die immense Größe und die Heterogenität des Marktes beachten. Es gibt nicht einen US-Büroimmobilienmarkt sondern viele Teilmärkte, die nach regionaler Lage und nach Investitionsstrategie zu unterscheiden sind.

Die allgemeine Situation ist seit Jahren geprägt durch eine stark steigende Nachfrage der Investoren und ein expansives Transaktionsvolumen. Dies liegt vor allem an der Tatsache, dass viele Pensionskassen in den USA als Folge des Börsencrashes beschlossen haben, die Immobilienquote in ihren Portfolien deutlich zu erhöhen. Das hohe Anlagevolumen der Pensionskassen sorgt am Immobilienmarkt aktuell für einen deutlichen Nachfrageschub.

Die Nachfrage der in- und ausländischen Investoren richtet sich in erster Linie auf die Objekte in den Top-Lagen der so genannten „24-Stunden-Städte“, wie New York City, Chicago, San Francisco, Washington D.C. und Boston. Immobilien in den Innenstadtlagen dieser Städte werden heute in der Regel im Bieterverfahren, mit oft mehr als 50 Teilnehmern, vermarktet.

In Folge dieser Marktsituation sind in diesen Lagen in den vergangenen Jahren die Kaufpreise für die „Landmark-Buildings“ deutlich stärker gestiegen als die Mieten der Objekte. Somit haben sich die Mietrenditen in den vergangenen Jahren deutlich nach unten bewegt.



Quelle: CB Richard Ellis

Für den Investor rechnen sich solche Objekte derzeit vor allem noch wegen des durch die niedrigen Kapitalmarktzinsen sehr ausgeprägten Hebeleffektes (Leverage) der Fremdfinanzierung der Immobilien. Steigende Zinsen dürften daher mittelfristig zu einem Preisrückgang bei diesen stark auf den Cashflow fixierten „Core-Investments“ führen.

Die Zukunftsaussichten der Märkte

Die meisten Analysten sind sich einig, dass die langfristige Entwicklung der Märkte für Büroimmobilien in den USA positiv sein dürfte.

So kommt z.B. **Feri-Trust** zum Ergebnis, dass bis 2015 mit steigenden Mieten und sinkenden Leerstandsdaten zu rechnen ist. Auch erwartet man dort höhere Mietrenditen und Preissteigerungen als in Europa.

Getragen wird dieser Optimismus vor allem durch die Demografie, denn viele Studien prognostizieren den USA in der Zukunft einen stetigen Bevölkerungszuwachs, verbunden mit einer kontinuierlich steigenden Nachfrage nach Büroflächen.

Bevölkerungsprognose



EU Staaten (25):
Reduzierung um 50 Mio.



USA:
Zunahme um 100 Mio.

Quelle: Vereinte Nationen(bis 2050)

Opportunity- Investments als attraktive Alternative

Unter Berücksichtigung der langfristigen Attraktivität von US-Büroimmobilien und der derzeit eher schwachen Rendite bei den erstklassigen Büroinvestments, scheinen aktuell die Investitionen in die so genannten „Opportunity“-Immobilien hoch attraktiv.

Hierbei handelt es sich in der Regel um eine Investition in Immobilien, die zu einem günstigen Kaufpreis eingekauft werden und von einem Projektentwickler durch Sanierungs-, Entwicklungs- und Vermietungsmaßnahmen aufgewertet werden. Nach Abschluss der Maßnahmen stehen dann diese Immobilien wieder als attraktive Investments dem „Core-Markt“ zur Verfügung.

Da diese Investitionen an einem früheren Punkt in der Wertschöpfungskette ansetzen und auch mit vielen nicht planbaren Unwägbarkeiten verbunden sind, lassen sich hier natürlich deutlich höhere Renditen erzielen.

Die o.a. Unwägbarkeiten lassen sich aber durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Partner in den USA in der Regel sehr gut in den Griff bekommen.

MPC Opportunity Amerika

Gemeinsam mit den Profis investieren!



Die MPC Capital AG, führender Anbieter für geschlossene Fonds in Deutschland, bringt erstmals einen Publikumsfonds auf den Markt, mit dem der deutsche Investor bereits ab USD 10.000,- an der dynamischen Wertentwicklung von „**Real Estate Opportunity Funds**“ in den USA profitieren kann. Gerade im aktuellen Marktumfeld in den USA erscheint uns diese Art der Beteiligung besonders interessant.

Anlagestrategie

Der Fonds ist als Dachfonds konzipiert und investiert in drei Zielfonds in den USA, die dort von erfahrenen Partnern, vor allem für institutionelle Investoren aufgelegt werden.

Ziel des Fonds ist die Investition in unterbewertete Immobilien in den USA, mit signifikantem Entwicklungspotenzial unter Ausnutzung der gegebenen Marktsituation.

Die Partner in den USA

Alle Partner verfügen über eine langfristige Expertise im Bereich „**Opportunity-Immobilien**“ und die Vorgängerfonds weisen durchweg zweistellige Renditen auf.

Das Wichtigste zu den US-Partnern im Überblick:



Tishman Speyer Properties gilt in den USA als erste Adresse, wenn es um die Entwicklung und Vermarktung von Immobilien geht. Spezialität des Unternehmens sind die großen Deals, die oft erhebliches Aufsehen am Markt erregen.

So hat Tishman Speyer z.B. Ende der Neunziger Jahre das weltberühmte „Chrysler Building“ in New York erworben und nach gründlicher Sanierung und Neuvermietung mit stattlichem Gewinn weiter veräußert.

Die Rendite der bisher aufgelegten fünf „Opportunity- Fonds“ von TSP lag zwischen 11,4 % und 18% p.a. IRR für die jeweiligen Investoren.



Die **Starwood Capital Group** ist ein sehr renommierter Partner, vor allem wenn es um Projektentwicklungen im Bereich Hotel- und Wellnessimmobilien geht.

Seit 1991 hat das Unternehmen 250 Immobilientransaktionen mit einem Volumen von über 8 Mrd. US \$ sehr erfolgreich abgewickelt.

Die erwartete Netto-Rendite der bisher aufgelegten sechs Fonds beträgt 27% p.a. IRR.



Apollo Real Estate Advisors zählt zu den erfolgreichsten Opportunity- Investoren überhaupt. Derzeit verwaltet man ein Immobilienvermögen von weltweit über 12 Mrd. US\$.

Die Rendite der Vorgängerfonds von Apollo lag zwischen 11,2 % und 22,3 % p.a. IRR.

Alle Verträge mit den Partnern in den USA sind stark leistungsorientiert gestaltet. Die jeweiligen Partner erhalten erst einen Anteil an der Immobilienrendite, nachdem den deutschen Fondszeichnern Renditen von 9-11 % p.a. zugeflossen sind. Hierdurch besteht ein hoher Leistungsanreiz für das Management

Die jeweiligen Manager der Zielfonds beteiligen sich auch mit wesentlichen Beträgen an eigenem Geld an den Fonds. Dies dokumentiert nochmals das Vertrauen in das beachtliche Renditepotenzial dieser Anlageklasse.

Die Highlights auf einen Blick:

- Hohes Renditepotenzial durch aktives Management und Schaffung von Mehrwert.
- Schneller Kapitalrückfluss und kurze durchschnittliche Kapitalbindung von 4,5 Jahren.
- Geringe Korrelation mit anderen Anlageklassen.
- Attraktive prognostizierte Rendite von 12% p.a. im Base-Case-Szenario.
- Breite Streuung des Kapitals durch indirekte Investition in drei Zielfonds.
- Beträchtliche Eigenbeteiligung des Managements.

Sprechen Sie mit Ihrem SRQ-Berater, der Sie ausführlich über dieses attraktive Angebot informiert!