

Auszug aus dem Artikel der Bloomberg Business Week vom 03. März 2010

Immobilienwirtschaft USA: Hoffnungsschimmer am Horizont

Kapitalkräftige Baufirmen kaufen wieder Land und tippen auf eine Wende des neuen Wohnungsmarktes

Eigentlich sollte man meinen, dass sich die größten privaten Baufirmen derzeit vor Schmerzen winden. Die Verkäufe von neuen Einfamilienhäusern sanken im Januar auf den niedrigsten saisonbereinigten Stand seit fünf Jahrzehnten.

Doch in einer Immobilienwirtschaft, die so groß und vielfältig wie in den USA ist, können solche Angaben täuschen. Die großen börsennotierten Baufirmen sind dank Kostensenkungen, Vermögensverkäufen, Anleihen sowie Steuervergünstigungen nicht in düsterer Stimmung. Ihre Aktien haben sich im letzten Jahr fast verdoppelt.

Der Grundstücksmarkt begann sich im letzten Jahr schon wieder zu erholen, nachdem fertiggestellte Grundstücke unter Marktwert angeboten wurden. Die Baufirmen konnten endlich wieder mit Immobilien Gewinne erwirtschaften, sagt Scott D. Clark, CEO von Americap Development Partners aus San Ramon, Kalifornien. Günstigere Preise und steuerliche Anreize sollten hierbei kurzfristig helfen. Außerdem sind die großen Baufirmen davon überzeugt, dass das Bevölkerungswachstum letztendlich einen Bauboom auslösen wird.

Die Bauträger kaufen derzeit selektiv Schnäppchen auf – kaufen nur das, was sie benötigen, um der erwarteten Nachfrage für die nächsten Jahre gerecht zu werden. "Alle Baufirmen sind gut aufgestellt. Sie haben sich auf eine gesunde Größe geschrumpft und können jetzt entsprechend agieren und die Wachstumschancen ergreifen", sagte James T. Nathan, Präsident des in Scottsdale (Arizona) ansässigen Grundstücksmaklers Nathan & Associates.

Eine steigende Preisentwicklung ist wichtig, denn Land ist der Hauptfaktor in dem nervenaufreibenden Immobilien-Zyklus. Als die Immobilienpreise Mitte des letzten Jahrzehnts boomten, lag dies nicht an dem Bau selbst, der plötzlich als wertvoller geschätzt wurde, sondern an dem Grundstück. Economist Morris A. Davis, Universität der Wisconsin-Madison School of Business schätzt, dass sich die Preise für US-Wohnareale von Anfang 2000 bis Ende 2005 fast verdreifacht (Washington, Miami, Tampa, San Diego, Los Angeles und Phoenix) und in Sacramento, San Bernardino (Kalifornien) sogar vervierfacht haben. Er stellte fest, dass die überregionalen Grundstückspreise Anfang 2009 um fast zwei Drittel fielen, bevor sie sich dann wieder im Laufe 2009 um mehr als 20 % erholten.

Der starke Rückgang der Grundstückspreise war besonders hart für die kleineren Baufirmen und die machen ca. 70 % des Gesamtmarktes aus. Die Mitgliedschaften in der National Association of Home Builders sind um etwa 20 % auf 45.000 gesunken. Viele mussten Arbeitsplätze streichen. Dagegen sind die meisten großen Bauunternehmen kampferprobt und wieder bereit, weiter zu wachsen. Laut Fitch Ratings haben bei 13 der größten Baufirmen Wertberichtigungen und Abschreibungen im Wert von über USD 32 Mrd. stattgefunden. Im Gegensatz zu den kleinen Handwerksbetrieben, die sich fast ausschließlich auf die Banken verlassen müssen, können die großen Baufirmen ihre Mittel durch die Ausgabe von Anleihen erhöhen.

Grundstücke außerhalb der Metropolregionen sind im Moment nicht besonders nachgefragt, sagt Daniel Oppenheim, Analyst bei Credit Suisse. Dagegen steigen die Preise für Grundstücke, die im Einzugsgebiet der Metropolen liegen und über gesicherte Abwasser-, Elektrizität- und Wasserversorgung verfügen. Auf diesen erschlossenen Grundstücken können die Bauträger schnell Häuser errichten. Für die Realisierung kurzfristiger Interessen kann so noch die Frist bis zum 30. April für öffentliche Hauskauf-Steuerkredite eingehalten werden.

Langfristig orientierte Bauträger suchen eher in Planung befindliche Grundstücke, bei denen auch noch die Infrastruktur entwickelt werden muss, so Jody Kahn, Vize-Präsidentin der regionalen Märkte der in Irvine (Kalifornien) ansässigen John Burns Real Estate Consulting.

Das Interesse an unerschlossenem Farmland kommt im Immobilienzyklus gewöhnlich erst später, sagt Thomas E. Lucas, Senior Vice President der DMB in Scottsdale. "Wir glauben nicht, dass wir in den nächsten drei bis vier Jahren unerschlossenes Farmland verkaufen werden", sagt Lucas. Das ist eine erstaunliche Vertrauensaussage in Anbetracht der Gefahren im Immobiliengeschäft aufgrund hoher Arbeitslosigkeit, steigenden Hypothekenzinsen und Zwangsvollstreckungen.

Alles scheint sich in diesen Tagen schneller zu drehen, auch der Immobilienzyklus, der wieder aufwärts geht, bevor er überhaupt ganz unten war.