



Zinshausmarkt Wien

Der Wiener Zinshausmarkt ist eindeutig einer der Gewinner der Finanzkrise. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass die Wertentwicklung von Wohnimmobilien immer auch mit der Inflation mithalten konnte, dieses Investment also auch einen Art Inflationsschutz war, konstatiert die **Otto Immobiliengruppe Wien** in ihrem Ersten Wiener Zinshausmarktbericht in Zusammenarbeit mit **Knicht Frank**. Im Vergleich zu alternativen Anlagemöglichkeiten im Wertpapierbereich kann man außerdem bei Immobilien einen sicheren Substanzschutz erwarten: Lange galten immobilientypische Renditen als niedrig und langweilig, heute dagegen wirkt der stabile Ertrag eher sexy. Das Resultat: Die Nachfrage übertrifft deutlich das Angebot, die Transaktionsvolumen sinkt, hochwertige Objekte gelangen kaum auf den Markt und so halten viele Anleger Ausschau nach geeigneten Objekten im Ausland. So rückt vor allem der Berliner Zinshausmarkt in den Fokus der heimischen Investoren. Das zeigte auch ein Termin der **FIABCI Austria** unter dem Motto „Wiener Charme und Berliner Realität“ im Mai 2011. Noch besser lässt sich die angespannte Situation mit diesem Vergleich illustrieren: Vor 20 Jahren war ein Wiener Zinshaus noch um eine Million Schilling zu haben, heute wird man es kaum unter eine Million Euro bekommen, sagt **Dr. Eugen Otto (MRICS), Geschäftsführer Otto Immobiliengruppe**.

dass die Hauskäufe zugenommen haben und die Zinsraten für Immobilienkredite auf immer noch niedrigen Stand sind. Es wurden zu Hochzeiten der Kreditvergabe im Durchschnitt sensationelle 93,6% Fremdkapital gewährt. Zu den 6 Millionen Zwangsversteigerungen in 2010 werden weitere bis zu 12 Millionen „foreclosures“ bis 2012 erwartet.

„*Der Immobilienbrief*“: Welche Lösungsansätze gibt es?

Clemens Vedder: Robert Shiller, Wirtschaftswissenschaftler der Universität Yale, hat nachgewiesen, dass die Idee, ein Haus als Investment zu besitzen, einer Illusion gleichkommt. Der Ertrag pro Jahr liegt seit 1933 im Durchschnitt zwischen einem und drei Prozent. Der amerikanische Traum „ein Haus zu besitzen“ verdient hervorragende Baumethoden, die ein Asset schaffen, das 30 Jahre und mehr hält. Dies wird essentiell, wenn die Häuser auf Kredit und mit kleinen Eigenkapitalanteilen gekauft werden. Die Idee, ein Haus über langfristige Kreditzahlungen zu kaufen, macht nur Sinn, wenn das Haus mehrere Generationen übersteht. Die vergangene Krise hat gezeigt, dass die meisten von internationalen Investoren gekauften Kredite keine wirklichen Assets als Sicherheit hatten. Dieses Investment Vehikel hat jedoch wesentlich zu Wirtschaftswachstum in den Vereinigten Staaten beigetragen. Wirkliche Assets zu kreieren, ist daher nicht nur für die Hauseigentümer wichtig, sondern auch für institutionelle Investoren und somit entscheidend für die Vereinigten Staaten.

„*Der Immobilienbrief*“: Wie schnell kommt denn die US-Wirtschaft wieder aus dem Tal?

Clemens Vedder: Da bin ich zunächst nicht so optimistisch. Die angeschlagene US Immobilienwirtschaft benötigt einen beherzten Strukturwandel. Gefahren, die eine solche Unternehmung allerdings im Keim ersticken könnten lauern momentan fast an jeder Ecke der strahlenden Weltwirtschaft. Stolperstein ist u.a. die US-Staatsverschuldung, die derzeit schöngerechnet wird. Dennoch wurde die gesetzlich geregelte Schuldenobergrenze von 14,3 Billionen Dollar wurde vor wenigen Wochen durchbrochen. Viele US-Bundesstaaten können ihre gigantischen Haushaltslöcher nicht mehr stopfen. Der Markt der amerikanischen Kommunalanleihen gerät aus Angst unter Druck. Privatanleger haben in den letzten 15 Wochen insgesamt 26 Milliarden aus diesen Wertpapieren gezogen. Hedgefonds stützen momentan durch ihre Käufe den Markt. Aus meiner Sicht viel zu früh, da noch weitere Kurseinbrüche zu erwarten sind. Euro-Krise und täglich neue Hiobsbotschaften von den PIIGS Ländern verunsichern zusätzlich. Die versteckte Inflation ist ebenfalls gefährlich. Die Berechnung des sogenannten CPI-Index ist in den letzten Jahrzehnten auffallend oft angepasst worden. Als die Inflationsraten trotzdem aufgrund der gestiegenen Energiekosten immer noch zu stark stiegen, wurde durch Greenspan eine „Core Inflation“ eingeführt, die Energie- und Lebensmittelsteigerungen ausklammert.

Schlusswort: All diese bedrohlichen Szenarien zeichnen ein düsteres Bild für die globale Weltwirtschaft. Aus meiner Sicht ist der Tiefpunkt noch nicht erreicht. Gefahren aus den USA, Asien und Europa können die totgesagte Krise wieder aufflammen lassen und noch verschlimmern. Ein kleines Experiment, welches die Gewinne mit der Aktienentwicklung der Dow Jones Unternehmen vergleicht, hat gezeigt, dass seit Ende 2009 die Aussage „Aktienperformance folgt Gewinnen“ nicht mehr stimmt. Aktienkurse steigen, obwohl Gewinne stagnieren. Wer manipuliert hier? Wer stützt die Märkte? Aber dennoch ist es eine spannende Zeit für alle Investoren. Fallende Märkte und Krisen sind für uns auch immer gute Möglichkeiten zu investieren.

Chancen besser nutzen durch Ausrichtung auf professionelle Investoren

Interview mit **Karl Benno Nagy, Geschäftsführer Walton Europe GmbH**

Vorab zum Unternehmen: **Walton** ist als bankenunabhängiger Anbieter einer der führenden nordamerikanischen Baulandentwickler. Das 1979 gegründete Unternehmen ist geprägt durch die Werte eines renommierten Familienunternehmens unter der Führung des Firmenlenkers



DER IMMOBILIEN Brief

Nr. 248, 26. KW, 01.07.2011, Seite 18 von 29

Deals Deals Deals

Köln: Die **Quantum Immobilien KAG** erwirbt für einen ihrer Spezialfonds ein Geschäftshaus mit rd. 14.000 qm Mietfläche am Unter Sachsenhausen 5-7 von der **Aberdeen Immobilien Kapitalanlagegesellschaft** über **Clifford Chance**. Das Gebäude ist langfristig an die **Commerzbank** vermietet.

Stuttgart: **Sixt** mietet 250 qm Fläche im ehemaligen Kodak-Areal in der Hedelfinger Str. 56 - 80 von **Beos** über **Dr. Lübke**.

Bill Doherty. Die derzeit in der Entwicklung befindlichen Projekte sowie bereits abgeschlossene, belaufen sich auf einen Wert von mehreren Milliarden US-Dollar. Mit seinen Beteiligungen bietet Walton dabei Investoren die Möglichkeit an, von der Umsetzung von Farmland zu Bauland zu profitieren.

Die Walton Unternehmensgruppe ist hierbei spezialisiert, diesen meist mehrere Jahre dauernden Prozess über alle Beteiligte hinweg zu steuern. Walton bietet dabei von der Identifikation der richtigen Grundstücke, über die gesamte infrastrukturelle Planung bis zum letztendlichen Verkauf des dann entwickelten Baulands, alle Leistungen durch eigene Fachleute an. Diese Art der Umsetzung kann durchaus als einzigartig betrachtet werden. Weltweit betreuen mehr als 600 Angestellte über 70.000 Kunden. Auch in dieser Hinsicht zählt Walton also zu den Big Playern am Markt. Über die zum Sommer hin zu vollziehende konsequentere Ausrichtung auf institutionelle Partner unterhielt sich „Der Immobilienbrief“ mit **Karl Benno Nagy**, dem Geschäftsführer von Walton Europe GmbH.



Karl Benno Nagy

„Der Immobilienbrief“: Der Markt der geschlossenen Fonds mit amerikanischen Immobilien hat in 2010 im zweiten Jahr in Folge sehr gelitten. Worin sehen Sie denn die Chancen einer Strategieänderung begründet?

Nagy: Lassen Sie mich zunächst einmal diese Entscheidung erklären. Walton als international tätiger Konzern betrachtet Finanzmärkte analytisch im Hinblick auf die Chancen, ein dreistelliges Millionenpotential innerhalb von fünf Jahren realisieren zu können. Als Walton 2005/2006



Deals Deals Deals

Frankfurt: KGAL erwirbt für den Wohnimmobilien-Spezialfonds **KGAL/Hi Wohnen Core 2** ein Wohnungs-Portfolio. Die Wohnanlage befindet sich im Stadtgebiet City West und umfasst 76 Mietwohnungen mit insgesamt rund 5.100 qm Wohnfläche, eine Kindertagesstätte mit rund 680 qm Nutzfläche sowie eine zweigeschossige Tiefgarage mit 73 Stellplätzen. Die Wohnungen sind zu ca. 95% vermietet, für die Kindertagesstätte besteht ein Mietvertrag bis 2019. Verkäufer ist **Groß & Partner**.

Düsseldorf: Der Spezialist für Datenintegration und -management **Talend** mietet zum 01.07.2011 ca. 280 qm Bürofläche in der Jahnstraße 3. Die **Catella Property GmbH** war sowohl für den Mieter als auch für die Eigentümervertreterin, die **Corpus Sireo Asset Management GmbH**, beratend tätig.

Chemnitz: Die Modekette

die Entscheidung traf, in den deutschen Retail-Fondsmarkt zu investieren, geschah das vor dem Hintergrund, dass es sich hier um einen Milliardenmarkt handelte. Aktuell, also in 2010, lagen wir bei einem Gesamtumsatz über alle Anbieter hinweg von 45 Mio. Euro. Das ist wohl deutlich. Wenn Sie mich also nach den Chancen fragen, sehen wir diese immer noch, glauben jedoch durch eine Ausrichtung auf professionelle Investoren diese Ziele effektiver erreichen.

„Der Immobilienbrief“: Warum sind Sie generell der Meinung, dass Landentwicklungen ins Portfolio gehören?

Nagy: Für professionelle Investoren war das Investieren in den Grund und Boden schon immer ein wichtiger Teil einer ausgewogenen Anlagestrategie, da hier die höchste Wertschöpfung im Zyklus der Immobilienwirtschaft erreicht werden kann. Der Standort USA bietet sich dabei in besonderem Maße an, da es sich nicht nur um die wichtigste Wirtschaftsnation der Welt handelt, sondern die USA im Hinblick auf die Bevölkerungszahl kontinuierlich wächst und somit Nachfrage nach Immobilien und Bauland schafft. In diesem Geschäft bietet Walton für Investoren durch sein besonderes und einzigartiges Spezialwissen einen echten Mehrwert.

„Der Immobilienbrief“: Walton International meldet ein gutes Jahresergebnis insbesondere durch hohe Umsätze in Asien, Kanada und USA. Warum ist das deutsche Publikumsgeschäft so schwierig?

Nagy: Vielleicht ist es eine Mentalitätsfrage, wie man mit Problemen umgeht. Die Amerikaner haben nach der Finanzmarktkrise die Ärmel hochgekrepelt und wenn Sie heute in den USA sind, spüren Sie nahezu nichts mehr von der Krise. In Deutschland sucht man immer noch den Schuldigen. Diesen haben Teile der Presse und der Politik in den Vereinigten Staaten gefunden. Gegen diese negative Stimmungsmache mussten unsere Berater ankämpfen, da die meisten Privatanleger prozyklisch anlegen. Institutionelle Investoren gehen da analytischer vor, sie bewerten Marktdaten, Fakten, Entwicklungen und kommen zu dem Ergebnis, dass jetzt genau der richtige Zeitpunkt ist, in Landentwicklungen in den USA zu investieren.

„Der Immobilienbrief“: Hilft Ihnen denn bei Ihrer Ansprache von institutionellen Investoren Ihre jetzige Positionierung in Europa?

Nagy: In jedem Fall. Es ist uns in den Jahren gelungen, die Marke Walton, die in den USA ein Begriff ist, auch in Europa zu positionieren. Die hierdurch geschaffene Ausgangsbasis bietet viele Vorteile. So zählen in den USA und Kanada namhafte Banken, Versicherungen, Pensionskassen zu den Geschäftspartnern von Walton. Alle diese Partner haben nicht nur sehr genaue Marktkenntnisse, sondern auch eine sehr umfängliche Due Dilligence vorgenommen, bevor sie sich für eine Zusammenarbeit mit Walton entschieden. Die gleichen institutionellen Investoren finden uns nun auch in Europa, so haben wir aktuell Anfragen aus mehreren Teilen Europas. Es handelt sich hierbei um Family Offices, Stiftungen, vermögende Privatkunden. Wir wachsen also von mehreren Seiten in dieses Geschäftsfeld hinein.