

Es geht doch: Geld verdienen am US-Immobilienmarkt



Einwohnerzahlen wachsen mit hoher Geschwindigkeit – Bevölkerungskonzentration führt zu Entstehung von „Megapolitans“ – Immobilie als Eigenkapitalersatz

Von ROBERT KRÜGER-KASSISSA

Es wäre nicht nur vermessen zu behaupten, dass die USA die Spekulationsblase am Häusermarkt, die ihren Höhepunkt im Januar 2009 in der Finanz- und Wirtschaftskrise hatte, bereits absorbiert hätten. Es wäre schlichtweg falsch. Noch immer gibt es eine hohe Zahl an Zwangsverkäufen von Immobilien und die Beschäftigungsquote – wenngleich auf einem guten Weg – ist immer noch nicht zurück auf dem Stand vor der Finanzkrise. Allerdings gibt das öffentliche Bild nur einen Teil der Realität wieder und dieses Bild ist häufig sehr pauschal. Oft wird außer Acht gelassen, dass die USA mit einer Fläche von 9,6 Mio. km² und derzeit 309 Millionen Bürgern weder einen einheitlichen Immobilienmarkt noch einen einheitlichen Arbeitsmarkt haben. Für die Europäische Union, obwohl nicht einmal die Hälfte der Gesamtfläche, würde ja auch niemand eine solche These aufstellen. In der Tat haben die USA allerdings den Vorteil einer einheitlichen Sprache im Gegensatz zur EU

mit allein 23 Amtssprachen. Es scheint also sinnvoll zu sein, die Entwicklung des amerikanischen Immobilienmarktes auf Basis empirischer sowie interpretierbarer Entwicklungen einzuschätzen.

Die USA wachsen in einer unvorstellbaren Geschwindigkeit. Die daraus resultierende Nachfrage nach Bauland ist der sicherste Weg, den Wert von Grundstücken zu erhöhen. In der Folge steigen auch die Preise für Immobilien wieder. In Zahlen ausgedrückt wachsen die USA im Jahr um drei Millionen Bürger oder 7.850 offiziell registrierte Einwohner pro Tag. Im Jahr 2043 soll die „400-Millionen-US-Einwohner-Grenze“ erreicht sein. Die Menschen in den USA sind zudem durchschnittlich viel jünger als in Europa. Grund für das Wachstum ist zum einen die Geburtenquote, die deutlich über der von Europa liegt (nahezu doppelt so hoch), sowie der gezielt geförderte Zuzug aus dem Ausland. So stieg beispielsweise seit der Lockerung

der Einwanderungsgesetze in 1965 die Zahl der Einwanderer von sogenannten Erst-Generationen von 9,6 Millionen in 1970 auf 48 Millionen in 2007. Allein in 2008 wurden 1.046.539 Menschen amerikanische Staatsbürger. Diese Menschen verteilen sich jedoch nicht auf die gesamten USA, sondern es werden sich – nach Studien des Metropolitan Institute an der Virginia Tech University – künftig drei Viertel der US-Bevölkerung auf nur zehn bestimmte Gebiete verteilen. In diesen sogenannten Megapolitans wird auch 70% des Bruttoinlandsproduktes erwirtschaftet.

Neben dem Bevölkerungszuwachs von außen sind zudem die Bevölkerungsbebewegungen – die sogenannte inländische Migration – in den USA wichtig für die Beurteilung zukunftsreicher Immobilienstandorte. Der Trend geht dabei nicht nur nach Süden und Westen (s. Grafik) – er folgt insbesondere der Schaffung neuer Arbeitsplätze und

berücksichtigt die Frage, zu welchen Konditionen an welchen Standorten Immobilien erworben werden können (s. Grafik). Aus den genannten Gründen fällt daher bei der Beurteilung von Immobilienstandorten einer sehr frühen Bewertung der Landflächen eine bedeutende Rolle zu. Diesen ersten Schritt vollzieht die führende nordamerikanische Land Management Gesellschaft Walton mit eigenem Kapital und verlagert somit ein wesentliches Risiko nicht auf seine Investoren. Erst wenn alle Parameter im Hinblick auf Bevölkerungswachstum, wirtschaftliche Entwicklung, bessere Standortbedingungen, regionales politisches Umfeld und vieles mehr erfüllt sind und einen Verkauf der zu Bauland entwickelten Flächen in einem überschaubaren zeitlichen Rahmen möglich machen, werden die Flächen sowie die dazugehörigen Managementleistungen als Kapitalanlage gemodelle Investoren auf der ganzen Welt angeboten.

Dabei sei auch die Frage erörtert, warum eigentlich in den USA der Drang, Immobilien-Eigentum zu besitzen so groß und mehr als nur „home sweet home“-Philosophie ist. So lag die Quote der Amerikaner, die es nach dem National Housing Survey selbst im Krisenjahr 2009 für wichtig erachteten, ein Haus zu besitzen, bei ca. 80%. Und zwar unabhängig davon, ob sie nun tatsächlich eine Immobilie besitzen oder nicht. Die Gründe sind in der Tat vielschichtig, haben aber durchaus wirtschaftliche Beweggründe. Im Gegensatz beispielsweise zu Deutschland wird in den USA der Erwerb von Eigentum nämlich auch heute noch großzügig steuerlich gefördert. So können die Finanzierungskosten für Immobilien in vollem Umfang steuerlich berücksichtigt werden und als Hausbesitzer qualifiziert man sich zudem für weitere Steueranreize – so für Versicherungen, Grundsteuern und für die Instandhaltung, was sich schnell rechnen kann. Zudem gibt es inzwischen in nahezu allen Bundesstaaten weitere hohe steuerliche Anreize für die Installierung von Solaranlagen oder weiteren Energiesparmaßnahmen. Einer Erhebung der internationalen Rechtsanwaltssozietät BridgehouseLaw zufolge, ist bei einer Durchschnittsimmobilie die monatliche Belastung eines Hauseigentümers bereits nach sechs Jahren niedriger als die eines Mieters. Eine flexible Hand-

Amerika in Bewegung



Der Trend geht nach Süden und Westen

Quelle: Walton International Group

habung bei Kauf und Verkauf von Immobilien legt zudem keine bürokratischen Steine in den Weg. So kennt man in den USA Begriffe wie Vorfälligkeitsentschädigung nicht. Hinzu kommt, dass die Immobilie nach wie vor einen hohen Stellenwert als Eigenkapitalersatz hat und Gewinne aus dem Verkauf bei Ledigen ohne Rücksicht auf die Halte-dauer bis zu 250.000 Dollar steuerfrei bleiben. Bei Verheirateten verdoppelt sich dieser Wert. Es ist also weniger eine pathetische, denn eine wirtschaftlich begründbare Einschätzung, dass die Nachfrage nach Immobilien, und somit nach Bauland, auch in den kommenden Jahren und Jahrzehnten anhalten wird.

Brian Wesbury als leitender Ökonom der führenden amerikanischen Immobilien-Research Gesellschaft First Trust Advisors gab in einem Interview gegenüber Forbes zu bedenken, dass die US-Wirtschaft ein großes Problem bekommen werde, wenn sie sich nicht bald wieder darauf konzentrieren würde, neue Häuser zu bauen. „Wir benötigen 1,5 Millionen Häuser pro Jahr, um dem Bevölkerungswachstum gerecht zu werden“, sagte er. Auch Sean Cooney, Chefeinkäufer der Walton International Group, sieht diese Entwicklung, weshalb Walton inzwischen an vier der zehn Megapolitans mit einem Milliardenvermögen investiert ist. 2009 flossen von deutschen Investoren geschätzte 933 Mio. US-Dollar direkt in Grundstücke in den Vereinigten Staaten. Hinzu kommen Großinvestoren wie beispielsweise die Otto Familie, die über REITs investie-

ren. Nahezu alle Fachleute sind sich einig, dass mit der Entwicklung von Farmland zu Bauland sehr viel Geld verdient werden kann, wenn die nötige Expertise vorhanden ist. Auf die können Unternehmen wie Walton verweisen. Erstmals bietet die führende nordamerikanische Land Management Gesellschaft mit „Walton Premium I“ die Möglichkeit, sich an einem Portfolio direkt an Grundstücken oder über Co-Investments zu beteiligen. Diese Flexibilität ermöglicht die optimale Ausnutzung von aktuellen Opportunitäten des Marktes und macht laufende Ausschüttungen in einer ohnehin schon kurzen Laufzeit von vier bis sieben Jahren möglich.

„2009 flossen von deutschen Investoren geschätzte 933 Mio. US-Dollar [...] in Grundstücke in den USA. Hinzu kommen Großinvestoren [...] die über REITs investieren. Nahezu alle Fachleute sind sich einig, dass mit der Entwicklung von Farmland zu Bauland sehr viel Geld verdient werden kann, wenn die nötige Expertise vorhanden ist.“

Robert Krüger-Kassissa,
freier Journalist, Berlin