

Kein Mietendeckel in Texas

Viele Familien investieren vor allem in der eigenen Region. Ganz anders die German American Realty. Für sie stehen Mietwohnungen in den USA auf der Agenda. Immobilienmanager fragte den Gründungspartner Dr. Patrick Adenauer nach den Gründen.

Als Unternehmer beschäftigen Sie sich mit deutschen Standorten und Immobilien, aber Ihr Vermögen legen Sie in den Vereinigten Staaten an. Warum?

Mit der Bauwens-Gruppe sind wir ausschließlich an deutschen Standorten aktiv. Wir generieren daher mit unserem Kerngeschäft ausschließlich Erträge in Euro und sind an den deutschen Absatzmarkt gebunden. Die maßgeblichen Beweggründe für das Engagement unserer Familie im US-amerikanischen Immobilienmarkt sind daher die Vermögens- und auch die Währungsdiversifikation.

Mit einem Beitrag von etwa 25 Prozent zum globalen BIP sind die USA die größte Wirtschaftsnation der Welt. Die wirtschaftliche Dynamik wird nachhaltig und langfristig getragen durch ein im Gegensatz zu Europa starkes Bevölkerungswachstum. Der US-Immobilienmarkt ist in höchstem Maße transparent, liquide und rechtssicher. Die Vereinigten Staaten bieten damit im direkten Vergleich mit vielen anderen Ländern attraktive Rahmenbedingungen für Immobilieninvestments.

Was sind die Beweggründe für die Gründung einer eigenen Investmentplattform?

Die Vorzüge des US-amerikanischen Immobilienmarktes haben wir bereits vor etwa 15 Jahren für uns entdeckt. Zunächst haben wir indirekt über Fondsgesellschaften investiert. Als Unternehmer empfinden wir diese Vorgehensweise allerdings als zu passiv und die Abhängigkeit von fremdem Management als zu hoch. Im Jahr 2014 dann haben wir gemeinsam mit Dr. Gisbert Beckers und Burchard von Arnim mit der German American Realty GmbH eine eigene Investmentgesellschaft gegründet, um Investitionen unmittelbar umzusetzen und aktiv zu steuern.

Sie setzen auf Mietwohnungen in den USA. Amerika ist an sich ein Eigentumsmarkt. Was macht Mietwohnungen dort so interessant?

Etwa ein Viertel des US-Immobilienmarktes entfallen auf dieses Anlagesegment. Die Nachfrage nach Wohnungen in Metropolen steigt und auch der Trend zum Mieten statt Kaufen ist weiter intakt, insbesondere in der Millennial-Generation. Zudem besteht vor dem Hintergrund stark steigender Bevölkerungszahlen ein deutlicher Nachfrageüberhang.

Mietwohnungen bieten insbesondere Anlegern, die den ersten Schritt in einen ausländischen Immobilienmarkt wagen, ein attraktives Risiko-Rendite-Niveau. Wohnen ist ein relativ konjunkturunabhängiges Grundbedürfnis, und unser Schwerpunkt liegt auf gut angelegenen Bestandswohnanlagen für mittlere Einkommen. Diese weisen im Idealfall Revitalisierungs- und Repositionierungsbedarf auf. Wertsteigerungspotenziale heben wir durch aktives Vermietungsmanagement und durch kontinuierliche Modernisierungen.

Wo investieren Sie in den USA?

Gibt es dort einen „Mietendeckel“?

Der Investitionserfolg mit Wohnimmobilien ist maßgeblich abhängig von der Anzahl der Haushalte und Nachfrager. Deshalb fokussieren wir uns auf Metropolregionen mit starken wirtschaftlichen Fundamentaldaten und entsprechend positiver Bevölkerungsprognose. Aktuell besteht unser Portfolio aus etwa 5.300 Mietwohnungen. Geographische Schwerpunkte befinden sich in Atlanta und Dallas. Das Mietrecht ist in Texas und Georgia weitgehend liberal und vermietetfreundlich. Diskussionen oder gar Gesetzentwürfe zu Preisobergrenzen und weitere staatliche Eingriffe in den Wohnungsmarkt, wie sie derzeit hierzulande diskutiert werden, sind dort nicht denkbar.

Wer sind Ihre Investoren und aus welchen Motiven wird co-investiert?

Unsere Investoren sind in erster Linie mittelständische Unternehmer, Familien und deren Family Offices. Ein maßgebliches Motiv für ein Co-Investment mit uns ist die stark ausgeprägte Interessensgleichheit. Wir übernehmen gemeinsam mit unseren US-Joint-Venture-Partnern das laufende Management und investieren mindestens zehn Prozent des benötigten Eigenkapitals. Das Interesse an einer erfolgreichen Umsetzung des Businessplans und an einem gelungenen Exit ist daher für alle Beteiligten in höchstem Maße gegeben.

Sind die Währungsrisiken nicht unkalkulierbar hoch?

Die mit uns investierenden Anleger haben ganz gezielt den Wunsch, in US-Dollar investiert zu sein. Für US-Immobilieninvestitionen verwenden sie Kapital, das nicht kurzfristig wieder in Euro benötigt wird. Hiermit komme ich zurück auf Ihre eingangs gestellte Frage. Es geht darum, Vermögen über unterschiedliche Währungsräume zu diversifizieren und hierin liegen wiederum auch Chancen. Der US-Dollar ist schließlich die bedeutendste und fungibelste globale Währung. Zu hinterfragen ist in diesem Zusammenhang die Situation des Euro und die Politik der EZB, die für den eigenen Währungsraum zu kaum kalkulierbaren Risiken führt. ■