

Patrick Adenauer

# „Seit Trump abgewählt ist, kommen die Kunden zurück“

Der Unternehmer sieht nach Trumps Abschied aus dem Weißen Haus deutlich mehr Chancen als Risiken im US-Immobiliengeschäft – und will deshalb das Investment in Amerika auf zwei Milliarden Dollar verdoppeln.



Investor und Unternehmer Patrick Adenauer: Investments in Bestandswohnanlagen und Neubauprojekte.

Frank Beer für Handelsblatt

## Vita

Der Unternehmer Patrick Adenauer, 1960 in Köln geboren, arbeitete nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und anschließender Promotion als Unternehmensberater bei Peat Marwick International in New York und Düsseldorf. Seit 1989 leitet er gemeinsam mit seinem Bruder Paul Bauwens-Adenauer die Unternehmensgruppe Bauwens. Gemeinsam mit Gisbert Beckers ist Patrick Adenauer auch Founding Partner der German American Realty (GAR). Managing Partner bei GAR sind Fabian Bauwens-Adenauer und Christoph Pitschke.

Die Investmentgesellschaft GAR investiert in Mietwohnanlagen in den Wachstumsregionen der USA. Das Portfolio umfasst aktuell 5000 Einheiten, verteilt auf 17 Bestandswohnanlagen.

für ein Mensch Donald Trump ist: ein krankhafter Narzisst.

**Sie haben selbst einige Jahre in den USA gelebt und gearbeitet. Was hören Sie aus Ihrem früheren Umfeld?**

Zum einen sind die Leute mehr als erstaunt darüber, dass die Republikaner als Partei diesem Mann so lange bedingungslos gefolgt sind. Aber sie sind auch darüber verwundert, wie sich etwa Angela Merkel im Sinne der Meinungsfreiheit geäußert hat, nachdem Twitter das Konto des Präsidenten gesperrt hatte. Viele Amerikaner, darunter auch Republikaner, sagten mir: „Das war die einzig richtige Entscheidung, nur leider kam sie viel zu spät.“ Das sehe ich auch so. Zudem bin ich der Meinung, dass das Impeachment-Verfahren gegen Donald Trump jetzt notwendig ist. Eine rote Linie ist überschritten, und es müssen klare Grenzen her: Sonst macht irgendwann das Intolerante das Tolerante kaputt. Der Philosoph Karl Popper hat hierzu einmal gesagt: „Defending tolerance requires to not tolerate the intolerant.“

**Sie gelten als Kenner des amerikanischen Immobilienmarkts und investieren mit Ihrem Family Office und der Investmentgesellschaft German American Realty (GAR) seit vielen Jahren in den US-Wohnungsmarkt. Wie beurteilen Sie die dortige Entwicklung?**

Es war ein schwieriges Jahr. Da war natürlich Co-

rona, und da war dieser Präsident, der mit seiner Politik des Verharmlosens die Pandemielage nur noch immer schlimmer gemacht hat. Immer mehr unserer langjährigen Investoren und Kunden haben im Laufe des Jahres gesagt: Solange dieser Präsident nicht abgewählt ist, investieren wir nicht mehr in den USA.

**Haben Sie angesichts dieser Stimmungslage einen Moment daran gedacht, Ihr Investmentverhalten zu überdenken und sich aus dem amerikanischen Markt zurückzuziehen?**

Nein, der amerikanische Markt wird schon sehr bald wieder sehr attraktiv sein. Aber wir haben im Frühjahr unsere Maschinen fast vollständig gestoppt. Drei Fragen galt es zu klären: Können sich unsere Mieter angesichts steigender Arbeitslosigkeit infolge konjunktureller Probleme noch ihre Mieten leisten? Und zweitens: Finden wir in dieser aufgeheizten Stimmung, zudem inmitten der Corona-Pandemie, noch genügend Investoren für neue Projekte?

**Und?**

Die Antwort auf die zweite Frage habe ich eben schon indirekt gegeben. Die meisten unserer Kunden wollten ihr Geld, solange Trump noch im Amt sein würde, vorläufig zusammenhalten und nicht frisches Geld zusätzlich investieren. Eine schwierige Lage also. Dafür gab es Entwarnung bei den Mieten, weil der amerikanische Staat hier

sehr schnell und unbürokratisch geholfen hat, und zwar mit Schecks in Höhe von 600 Dollar pro Woche und pro Person. Zudem wurde für Menschen, die aufgrund der Corona-Pandemie ihre Arbeit verloren hatten, ein staatlicher Kündigungsschutz erlassen.

**Hatten Sie Mietausfälle aufgrund der Corona-Krise?**

Ja, aber in sehr überschaubarem Maße. Wir sind ausschließlich auf den Mietwohnungsmarkt fokussiert und investieren in Apartmentanlagen für Mieter mit mittleren Einkommen. Für Mieter, die aufgrund der Pandemie in Zahlungsschwierigkeiten gekommen sind, haben wir individuelle Zahlungspläne erarbeitet. Im Ergebnis lagen 2020 unsere Mieteinnahmen nur etwa ein bis drei Prozent unter denen des Vorjahrs.

**Gab es Mietminderungen, weil Gemeinschaftsflächen wie Pools oder Fitnessräume aktuell aufgrund der Ansteckungsgefahr nicht genutzt werden können?**

Nein, das nicht. In den USA gilt die Pandemie als höhere Gewalt – die Miete zu mindern ist deshalb nicht möglich.



Auch in den USA gibt es, verstärkt durch Corona, den Trend, dass die Menschen aus den engen Städten in Vororte ziehen wollen.

**Ihr Bestandsgeschäft war durch Corona also nicht gefährdet, es war aber kein Neugeschäft möglich?**

Genau. Wir wollten im Laufe des Jahres 2020 eigentlich vier bis fünf große Projekte realisieren, haben dann aber nur eine Neubau-Projektentwicklung am Stadtrand von Dallas abgeschlossen. Das war Anfang Mai. Die Verträge waren bereits unterschrieben, und wir haben dann inmitten dieser schwierigen Phase des Lockdowns an der Umsetzung festgehalten.

**Wie groß ist das Projekt, und wie läuft es?**

Es handelt sich um 375 Wohneinheiten, wie in den USA bei solchen Mietwohnungskomplexen üblich mit Gemeinschaftsanlagen, wie Clubhaus, Pool und Fitnesscenter. Das Grundstück befindet sich in direkter Seelage zum Lake Ray Hubbard. Das Gesamtinvestment umfasst 80 Millionen Dollar, wobei 30 Millionen Dollar Eigenkapital von uns, unseren deutschen Investoren und von unserem US-Projektpartner kommen. Die Fertigstellung ist für 2022 geplant.

**Wird sich das rechnen für Sie angesichts der Lage in den USA?**

Ja, da bin ich mir ganz sicher. Bedingt durch Corona kamen im Jahr 2020 weniger Neubauprojekte zur Umsetzung. Das Wohnungsangebot in der Metropolregion Dallas steigt damit langsamer als die Nachfrage. Zum anderen gibt es auch in den USA, verstärkt durch Corona, den Trend, dass die Menschen aus den engen Städten in Vororte ziehen wollen. Und alle unsere Projekte befinden sich jeweils im Umland zu Metropolen wie Atlanta, Austin, Dallas oder Tampa.

**Mit welchen Renditen können Ihre Kunden rechnen?**

Das kommt auf die Art des Projekts an. Wir investieren in Bestandswohnanlagen, und wir entwickeln Neubauprojekte. Bei Bestandsprojekten, wo wir also ältere Apartmentanlagen kaufen, sie sukzessive modernisieren und vom ersten Tag an Mietzahlungen fließen, rechnen wir mit einer laufenden Rendite von vier bis fünf Prozent pro Jahr und inklusive der Schlusszahlung nach dem Verkauf nach etwa vier bis fünf Jahren – mit zwölf bis 13 Prozent Eigenkapitalrendite. Beim Neubaugeschäft, also der klassischen Projektentwicklung von neuen Wohnanlagen, die etwas höhere Risiken mit sich bringen, liegt die Verzinsung auf das Eigenkapital bei 18 bis 20 Prozent.



**Gibt es neue Wohntrends, die Sie sehen und in die Sie investieren wollen?**

Durchaus. Es entsteht gerade ein Mietmarkt für Eigenheime – Single Family Homes nennt man sie in den USA, in Deutschland würde man Reihenhäuser sagen. Gerade unter dem Eindruck der Corona-Pandemie ziehen junge Familien gern in solche Wohnanlagen. Sie bieten einerseits Privatsphäre im eigenen Haus mit Gärten, andererseits die in den USA üblichen Gemeinschaftsflächen wie Pool, Fitnessräume oder Dog-Park.

**Welche Bedeutung kommt künftig dem Thema Homeoffice zu?**

Wir sehen schon, dass die Nachfrage nach etwas größeren Wohnungen zunimmt, weil Mieter einen zusätzlichen Raum zum Arbeiten brauchen. Auch dass mehr Menschen im Umland der Städte nach Haus oder Wohnung suchen, hat natürlich etwas damit zu tun, dass sie zumindest teilweise zu Hause arbeiten können. Vor allem aber will die Generation der Millennials flexibel bleiben und mietet deshalb inzwischen häufiger als noch ihre Eltern. Deshalb kommen sie gern in unsere Anlagen.

**Wenn man den Anteil der Mieterhaushalte zum Maßstab nimmt, wäre dann nicht doch Deutschland der attraktivere Markt für Wohnungsinvestoren?**

Deutschland ist ein anderer Markt – und den kennen wir als Bauwens-Gruppe sehr genau und sind hier in den großen Metropolen aktiv. Aber wir wollen unser Geschäft diversifizieren. Und genauso denken unsere Investoren. Deshalb gehen wir in andere Währungen und Länder. Und die USA sind ein riesiger Markt mit enormen Chancen.

**Ihr Optimismus in allen Ehren. Insgesamt scheint die Lage in den USA doch sehr komplex. Sie dürften bald die Marke von einer Milliarde Dollar Investitionssumme mit GAR dort erreicht haben. Sehen Sie eine Obergrenze, bei der Sie sagen, dass das Klumpenrisiko irgendwann zu groß wird für den Fall, dass Amerika in eine längere konjunkturelle Schwächephase rutscht, begleitet von steigender Arbeitslosigkeit?**

Überhaupt nicht. Wir wollen unser Investment dort am liebsten bis auf zwei Milliarden Dollar verdoppeln. Und seit Trump abgewählt ist, kommen auch die Kunden zurück. Am 6. Januar beim Sturm auf das Kapitol haben dann noch mal einige gezuckt. Aber der Spuk ist ja nun vorbei.

**Herr Adenauer, vielen Dank für das Interview.**

Die Fragen stellten Peter Brors und Anne Wiktorin.

**Bis zu 20 Prozent?**

Das liegt auch daran, dass die extrem positive demografische Entwicklung in den USA das Geschäft mit Mietwohnungen weiter befeuern wird. Davon werden mittelgroße Städte in den wachstumsstarken Regionen des „Sun Belt“, auf die wir uns konzentrieren, besonders profitieren.

**Wie viel Geld muss ein Anleger mindestens in Ihre Fonds investieren, damit sich das finanzielle Engagement mit Blick auf die Gebühren auch lohnt?**

500.000 Dollar. Ab dieser Summe wird es für beide Seiten interessant.

**Apropos Dollar: Welche Rolle spielt der Dollar-Kurs für Ihre Kunden?**

Wie auch wir selbst möchten viele unserer mittelständisch geprägten Investoren langfristig im Dollar investiert bleiben. Wir sichern unsere Dollar-Positionen deshalb auch nicht ab. Aktuell ist das Kursverhältnis für einen Einstieg oder einen Ausbau der Dollar-Position zudem sehr attraktiv.

**2008/2009 wurde die globale Finanzkrise vor allem durch faule Immobilienkredite in den USA ausgelöst. Sehen Sie derzeit keinerlei Gefahren auf dem Häusermarkt?**

Die Finanzkrise war das Ergebnis einer exzessiven Kreditvergabe auf dem Markt für Einfamilienhäuser, und zwar insbesondere für nicht kreditwürdige Bevölkerungsgruppen. Die Situation von damals ist nicht ansatzweise mit der heutigen vergleichbar. Außerdem ist unser Geschäft die Vermietung, nicht der Verkauf von einzelnen Wohnungen. Veräußert wird erst am Ende des jeweiligen Businessplans, und dann die gesamte Anlage.

# 375

Wohneinheiten

umfasst das jüngste GAR-Neubauprojekt am Stadtrand von Dallas. Es soll 2022 fertig werden.

Quelle: GAR

**Haben Sie im zurückliegenden Jahr verkauft?**

Ja, eine Anlage in Tampa/Florida mit 528 Wohneinheiten, die wir 2017 erworben und modernisiert hatten. Ohne dass wir Verkaufssignale gesendet hätten, gab es mehrere Interessenten. Im November haben wir den Deal zu einem sehr guten Preis abgeschlossen. Für unsere Kunden haben wir damit in einem schwierigen Jahr eine überplanmäßige Eigenkapitalrendite von 18 Prozent realisiert.

**Wie sieht Ihre Planung in den USA für 2021 aus?**

Wir wollen vier bis fünf neue Projekte ankaufen, ein bis zwei unserer bestehenden werden wir zum Verkauf stellen.