

können, was eher gegen Wohneigentum spricht.

Der US-Immobilienmarkt ist sehr heterogen, so dass die grundlegenden Veränderungen nicht überall im gleichen Tempo und mit der gleichen Dynamik ablaufen. Die Unterschiede zwischen den Standorten können riesig sein, auf Makro- wie auf Mikroebene. Das macht es zur anspruchsvollen Aufgabe, als Investor die Chancen zu nutzen, die sich aus den Trends ergeben. Denn die Schnäppchen liegen nicht auf der Straße: Die Immobilienpreise in den

USA erleben eine substanzielle Hausse. Insbesondere im stark nachgefragten Segment „Multi-Family Residential“ sind die Preise für qualitativ hochwertige Objekte weiterhin vergleichsweise hoch bis sehr hoch. Das macht die Entwicklung ausgewählter neuer Objekte oder die Modernisierung gut gelegener Bestandsobjekte noch attraktiver als sonst. Es braucht allerdings eine exzellente Vernetzung im Markt und entsprechende Ortskenntnisse, um die lukrativen Gelegenheiten aufzuspüren – und nachhaltig zu nutzen.

Wie das gelingt, zeigt BVT bereits seit mehreren Jahrzehnten mit erfolgrei-

chen US-Engagements. Die ersten Investitionen in Multi-Family-Wohnimmobilien, also Mehrparteienhäuser, tätigte der Asset-Manager schon Anfang der 1980er-Jahre. Der Grundgedanke zielt darauf ab, mit einer Projektentwicklung direkt am Anfang der Wertschöpfung dabei zu sein, wenn die Margen am höchsten sind. Nach Fertigstellung werden die Objekte dann veräußert. Nach diesem Prinzip funktioniert auch die 2004 ins Leben gerufene Residential USA-Serie, die bis heute zwölf Fonds mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von weit über einer Milliarde US-Dollar hervorgebracht hat. Aktuell befindet sich der Fonds BVT Residential USA 12 für institutionelle Investoren in der Platzierung, ein Beteiligungsangebot für Privatanleger steht in den Startlöchern. Investiert wird an ausgewählten Boom-Standorten in die Entwicklung von Class-A-Apartmentanlagen. Anleger können dabei von überdurchschnittlichen Ertragschancen bei geplanter kurzer Laufzeit von rund 3 bis 4 Jahren ab Investitionszeitpunkt profitieren. Dafür sorgt die US-Immobilienkompetenz und -erfahrung von BVT im Zusammenspiel mit bewährten einheimischen Projektpartnern. Der Markt verändert sich, die Chancen für Investoren bleiben groß – und sind je nach Lage sogar gewachsen.

**Impressum**

**Herausgeber:**  
BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH, Leopoldstraße 7, 80802 München

**Redaktion:**  
Andreas Graf Rittberg (verantwortlich)  
E-Mail: avr@bvt.de

**Verlag:**  
Alsterspree Verlag GmbH, Kurfürstendamm 173/174, 10707 Berlin, www.alsterspree.de

**Hinweis:** Daten bzw. Informationen können sich trotz sorgfältiger Recherche als nicht richtig herausstellen oder kurzfristig verändern. Die Redaktion kann daher weder Haftung noch Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Die in diesem Investorenblatt aufgeführten Informationen dienen allein der unverbindlichen Vorabinformation. Die Angaben stellen keine Anlageempfehlung dar und können eine Beratung des Investors nicht ersetzen. Investoren prüfen eigenverantwortlich, ob ein Investment für sie geeignet ist. Sie können die aus ihrer Sicht erforderlichen Unterlagen sowie ggf. konkrete Beteiligungsmöglichkeiten bei der BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH, Leopoldstraße 7, 80802 München, anfordern.

**Redaktionsstand:** 19.03.2019

**Sweet Home – wie die US-Amerikaner gerne wohnen**

Mietwohnungen in Mehrfamilienanlagen werden in den wirtschaftlich starken Regionen verstärkt nachgefragt. Schon in der Erholungsphase nach der Krise 2008/2009 galt dieser Immobilientyp als Trendsetter und wird es laut Prognosen vorerst bleiben. Dabei haben sich bestimmte Typen von Wohnanlagen etabliert. Diese Neubauten im Mehrfamiliensegment punkten mit hohem Standard und ansprechender Architektur.



**Garden-Style Apartments**

- Mehrere kleinere Wohngebäude mit jeweils mehreren Wohnungen
- 2 bis 4 Stockwerke hoch
- Wohnungszugang jeweils über Treppen oder über Patio
- Wohnungen haben Patios und gartenähnliche Außenanlagen
- Park- bzw. Garagenstellplätze ebenerdig



**Wrap-Style Apartments**

- Wenige größere Wohngebäude
- Um eine mehrstöckige Parkgarage herumgebaut
- 3 bis 5 Stockwerke
- In der Regel mit Aufzügen
- Grünanlagen im Außenbereich



**Individuelle Stadthäuser**

- Heterogene Kategorie
- Individuelle Gestaltung je nach Lage und Nachfrage
- Häufig in Innenstadtlagen
- Zielgruppe sind vorwiegend junge Singles
- Für den etwas anderen Geschmack

Bei der in diesem US Monitor erwähnten Beteiligungsmöglichkeit BVT Residential USA 12 handelt es sich um eine Beteiligung an einem geschlossenen Spezial-AIF im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB), die ausschließlich semiprofessionellen und professionellen Anlegern im Sinne des KAGB offensteht. Privatanleger können sich am BVT Residential USA 12 nicht beteiligen.

Die Beteiligung an einem geschlossenen Spezial-AIF ist eine unternehmerische Beteiligung, die mit Risiken verbunden ist. Anleger stellen der Investmentgesellschaft Eigenkapital zur Verfügung, das durch Verluste aufgezehrt werden kann. Die Beteiligung ist nur eingeschränkt handelbar. Es bestehen projektspezifische Risiken, insbesondere das Risiko eines nicht prognosegemäßen Bauverlaufs bzw. Verkaufs. Die Beteiligung weist aufgrund der vorgesehenen Zusammensetzung des Investmentvermögens und der Abhängigkeit von der Marktentwicklung sowie den bei der Verwaltung verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf, das bedeutet, dass der Wert der Beteiligung auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein kann. Da es sich um eine Investition in US-Dollar handelt, kann die Rendite infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen. Es bestehen weitere Risiken, die in den Informationen für semiprofessionelle und professionelle Anleger gemäß § 307 Absatz 1 und Absatz 2 KAGB sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen erläutert werden. Diese Unterlagen erhalten Sie – in deutscher Sprache und kostenlos – in Papierform von Ihrem Anlageberater oder von der derigo GmbH & Co. KG, Leopoldstraße 7, 80802 München, sowie in elektronischer Form unter www.derigo.de.

Die derigo GmbH & Co. KG bzw. die beauftragte Vertriebsstelle wird sich vor Zeichnung eines semiprofessionellen Anlegers nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen davon überzeugen, dass dieser in der Lage ist, die mit dieser Beteiligung verbundenen Risiken zu verstehen. Die Mindestbeteiligung beträgt drei Millionen US-Dollar.

## Große Veränderung, große Chancen

Auf dem US-Immobilienmarkt vollziehen sich seit einigen Jahren tektonische Verschiebungen. Für gut informierte und vernetzte Investoren wird er damit noch interessanter.

Nachdem die US-amerikanische Notenbank Fed zuletzt ein „geduldigeres“ Vorgehen angekündigt hat, haben sich die Konjunkturaussichten jenseits des Atlantiks wieder aufgehellt. Den vielfältigen Störfaktoren – von Handels- und Haushaltskonflikten bis zu gesunkenen chinesischen Wachstumsraten – gegenüber zeigt sich die US-Wirtschaft robust. Und so liegen die Wachstumsprognosen auch jetzt noch deutlich über denen für Deutschland und Europa. Dennoch dürfte sich die Dynamik mittelfristig abschwächen, was sich auch auf dem Immobilienmarkt bemerkbar machen wird. Eine sorgfältige Selektion der Anlageobjekte wird damit noch wichtiger als in der Vergangenheit. Zugleich aber eröffnen sich Investoren durch einige fundamentale Trends auch neue, attraktive Chancen auf dem US-Immobilienmarkt.

Zu nennen ist zunächst die voranschreitende Urbanisierung. Mittlerweile leben rund 150 Millionen Amerikaner in einer Metropolregion; bezieht man auch Kleinstädte mit ein, wohnen rund 82 Prozent der Bevölkerung in einer Stadt, nachdem es 2007 noch circa 80 Prozent waren. Vor allem die großen Innovations- und Technologiezentren wie Boston oder San Francisco wirken wie demografische Magneten. In Städten aber wird in aller Regel



»Der US-Immobilienmarkt ist heterogen, so dass die Veränderungen nicht überall mit der gleichen Dynamik ablaufen.«

Christian Dürr,  
BVT-Geschäftsführer  
Immobilien Global

mehr gemietet als gekauft. Folgerichtig befindet sich die Wohneigentumsquote im Sinkflug: Verfügten 2004 noch etwa 70 Prozent der US-Bürger über eigene vier Wände, sind es heute nur rund 64 Prozent, das entspricht über sieben Millionen zusätzlichen Mieterhaushalten. In den 100 einwohnerstärksten Städten der USA fiel die Quote kürzlich sogar, erstmals in der Geschichte, unter die 50-Prozent-Marke.

Der großen Verschiebung hin zu einem Mietermarkt liegen mehrere Ursachen zugrunde. So hat die Subprime-Krise, in deren Folge die Eigenheime zahlreicher Amerikaner unter den Hammer kamen, eine vorsichtigeren Haltung gegenüber dem Immobilienerwerb bewirkt. Das gilt auch

für die Banken, die teils aus Eigeninteresse, teils aufgrund regulatorischer Verschärfungen ihre Kreditvergabe an strengere Bedingungen knüpfen als vor der Subprime-Krise. Aktuell sind zudem die Leitzinsen wieder gestiegen und verteuern Finanzierungen. Hinzu kommt, dass in den Nachkrisenjahren weniger gebaut wurde.

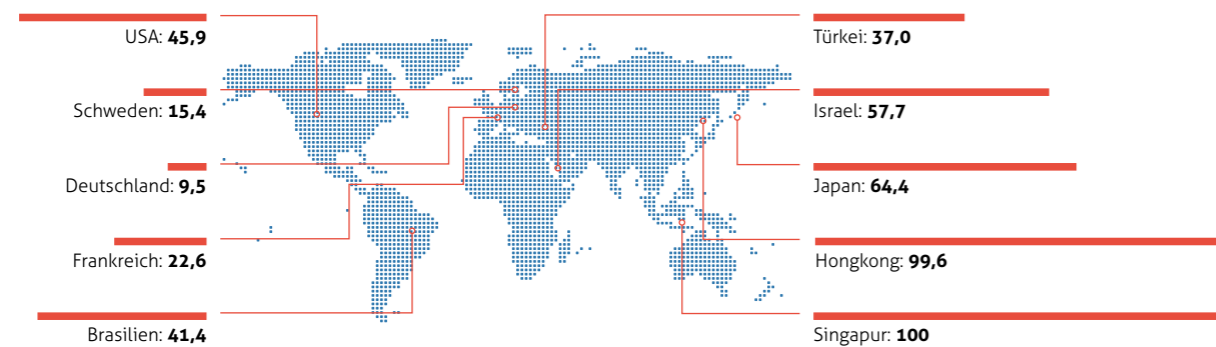
Wohnimmobilien sind heute entsprechend rar und teuer, insbesondere in Ballungsräumen mit ihrem Nachfrageüberhang. Auch ein Kulturwandel der letzten Jahre spielt beim Mieten-statt-kaufen-Trend eine Rolle: Immer mehr Menschen wollen mobil bleiben und unkompliziert den Wohnort wechseln

# Der Trend ist eindeutig: In den USA mieten immer mehr Menschen

Über 150 Millionen US-Amerikaner leben und arbeiten in Großstädten und Metropolregionen. Dabei wird vor allem ein Trend deutlich: In den USA gibt es zunehmend mehr Mieter. Die Ursachen hierfür sind vielfältig. Die Kreditanforderungen sind höher, die Zinsen steigen wieder und die Ansprüche – vor allem der Babyboomer-Generation – gehen im Alter eher zu kleineren Wohneinheiten, die im Zweifelsfall lieber gemietet werden. Hinzu kommt ein kontinuierliches Bevölkerungswachstum in den USA.

## Stadtbevölkerung in Agglomerationen mit mehr als einer Million Einwohnern

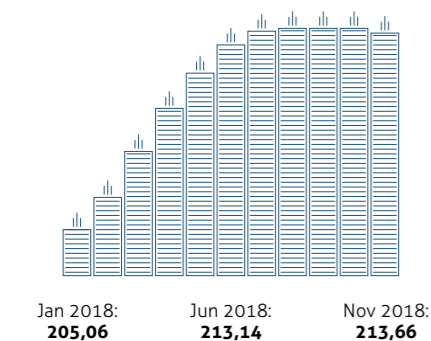
Ob große Internetkonzerne oder dynamische Start-ups: US-amerikanische Metropolregionen bieten mehr denn je den Ballungsraum der Zukunft. Wohn- und Geschäftsflächen werden so zu einem immer wertvolleren Gut.



% der Gesamtbevölkerung. Stadtbevölkerung in Agglomerationen mit mehr als 1 Mio. Einwohnern ist der Prozentsatz der Bevölkerung eines Landes, der in Metropolgebieten lebt, welche im Jahr 2000 eine Bevölkerung von mehr als 1 Mio. Menschen hatten. Quelle: Weltbank (2017)

## S & P – Case-Shiller-Hauspreisindex

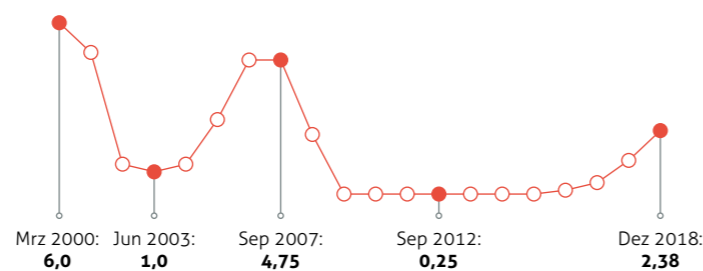
Die Preise am US-Häusermarkt sind nach einem kräftigen Anstieg in der zweiten Jahreshälfte 2018 weitestgehend konstant geblieben.



Quelle: Tradingeconomics.com / Standard & Poor's

## Leitzinsentwicklung in den USA und was daraus folgt

Die Zinsen steigen und Immobilien verlieren ihre Attraktivität für Anleger? Im Gegenteil. Vor allem in Ballungsräumen würde die Zinsentwicklung zu einer Normalisierung der Preisentwicklung führen. Außerdem stünde die hohe Nachfrage weiterhin einem zu geringen Immobilienangebot gegenüber.



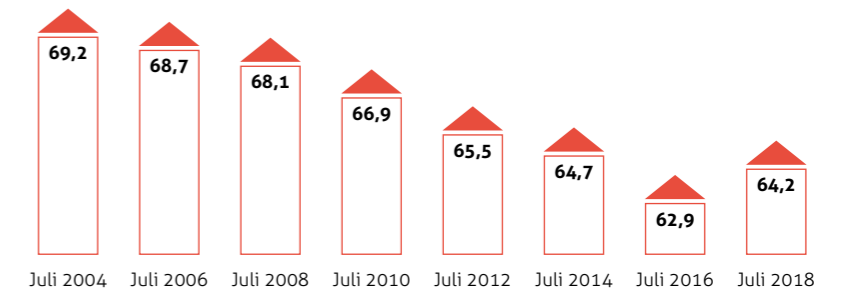
Angaben in %

Quelle: Funds Rate der Fed

## Wertsteigerungen



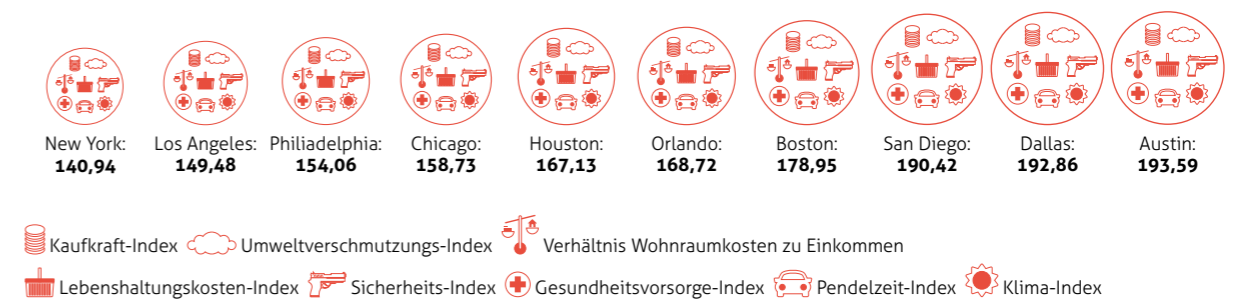
## Wohneigentumsquote in den USA



Quelle: Tradingeconomics.com, U.S. Census Bureau

## Lebensqualität in zehn Großstädten der USA

Der Lebensqualitäts-Index ist eine Einschätzung der allgemeinen Lebensqualität in der Stadt (höherer Wert bedeutet höhere Lebensqualität). Verschiedene Faktoren werden dabei berücksichtigt.



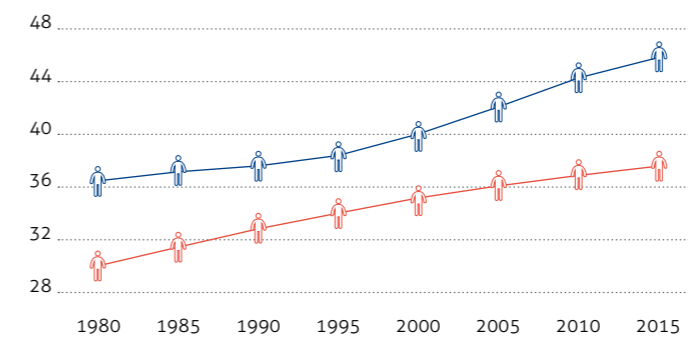
Stand: Februar 2019

Quelle: Numbeo

## Zeitpunkt des ersten Immobilienerwerbs

Im Schnitt sind US-Amerikaner zum Zeitpunkt des ersten Immobilienerwerbs 29 Jahre alt – und damit deutlich älter als noch vor der Finanzmarktkrise. Das heißt, sie wohnen länger zur Miete. In Deutschland sind die Immobilienkäufer im Mittel fünf Jahre älter.

## Durchschnittsalter der Gesamtbevölkerung

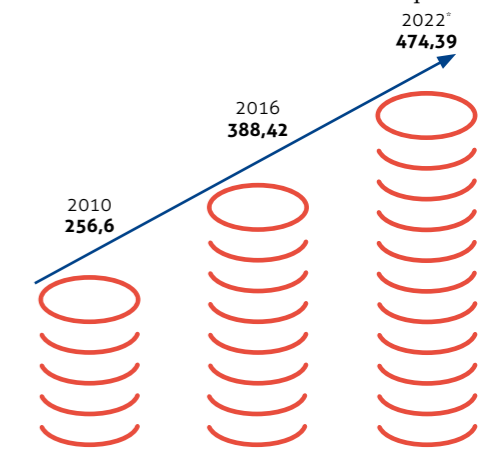


Angaben in Jahren

Quelle: World Population Prospects: The 2017 Revision

## Branchenumsatz US-Immobilien

Laut einer Prognose wird sich der Umsatz der US-Immobilienbranche bis 2022 gegenüber 2010 fast verdoppelt haben. Das kennzeichnet die Branche als sehr liquide.



\*Prognose

Quelle: Statista 2019