

Vom Haus in die Mietwohnung

Im Ruhestand tauschen viele US-Babyboomer das Eigenheim gegen ein Apartment.
Das darf ruhig hochwertig sein.

Auch wenn ihre Dominanz im kulturellen und wirtschaftlichen Leben langsam schwindet: Die Babyboomer – womit in den USA die Jahrgänge von Mitte der 1940er- bis Mitte der 1960er-Jahre bezeichnet werden – bleiben noch auf Jahre hinaus eine gewichtige und lukrative Zielgruppe. Schon wegen ihres Wohlstands. Ein Großteil der Babyboomer hat sich vor Jahrzehnten ein stattliches Eigenheim gebaut. Nachdem die Kin-

der längst aus dem Haus sind, ist der Wohnraum überdimensioniert, während seine Instandhaltung Zeit, Mühe und Geld kostet. Außerdem möchten viele Babyboomer zentraler wohnen, wo Einkaufsmöglichkeiten und Unterhaltungsangebote schneller erreichbar sind als in den Einfamilienhaus-Vorstädten oder auf dem Land. Die Lösung lautet: ein City-nahes Apartment mieten. Laut „Wall Street Journal“ führt dieser Trend zu Verzerrungen auf

dem US-Immobilienmarkt. Denn zum einen passen die nun auf den Markt kommenden riesigen Häuser der Babyboomer schlecht zu den Ansprüchen und Möglichkeiten der nachrückenden Millennials (siehe Seite 1). Die fragen, wenn sie eine Finanzierung stemmen können, eher kleinere und vor allem modernere Häuser nach. Zum anderen konkurrieren beide Generationen um ein knappes Angebot an hochwertigen Apartments in pulsierenden Metropolen.

Auf Komfort und die Vorzüge einer zentralen Lage möchten nämlich beide nicht verzichten. Die logische Konsequenz ist ein nachhaltig steigendes Mietpreinsniveau. Eine fundamentale Entwicklung, die Investoren mit den Residential USA-Fonds von BVT für sich nutzen können. Die Fondsprojekte decken punktgenau den hohen Bedarf an Class-A-Apartments in beliebten Wachstumsregionen ab.



Foto: iStock / Paul Bradbury

Bei den in diesem US Monitor erwähnten Beteiligungsmöglichkeiten handelt es sich um Beteiligungen an geschlossenen AIFs im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB), die mit Risiken verbunden sind. Anleger stellen der jeweiligen Investmentgesellschaft Eigenkapital zur Verfügung, das durch Verluste aufgezehrt werden kann. Die Beteiligungen sind nur eingeschränkt handelbar. Es bestehen projektentwicklungstypische Risiken, insbesondere das Risiko eines nicht prognosegemäßen Bauverlaufs bzw. Verkaufs. Die Beteiligungen weisen aufgrund der vorgesehenen Zusammensetzung des jeweiligen Investmentvermögens und der Abhängigkeit von der Marktentwicklung sowie den bei der Verwaltung verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf, das bedeutet, dass der Wert der jeweiligen 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. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt in den für die jeweilige Investitionsmöglichkeit erstellten gesetzlichen Verkaufsunterlagen. Diese Dokumente (in deutscher Sprache) sind jeweils während der Dauer des Vertriebs kostenlos in Papierform erhältlich bei der derigo GmbH & Co. KG, Leopoldstraße 7, 80802 München, sowie in elektronischer Form unter www.derigo.de. Die steuerliche Behandlung hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein.

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion:

Andreas Graf von 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: 18.06.2019

Stabübergabe der Generationen

Am US-Immobilienmarkt lösen die Millennials die Babyboomer als prägende Alterskohorte ab – mit nachhaltigen Auswirkungen auf das Nachfrageverhalten.

Die Abgrenzung zwischen verschiedenen Generationen hat ihre Tücken. Denn natürlich verfügt jeder Mensch über individuelle Werte und Lebensentwürfe, für die der Geburtsjahrgang weniger entscheidend ist als das jeweilige soziale Umfeld. Und dennoch: Die geteilte Lebenswelt, in der die verschiedenen Generationen aufwachsen, schafft auch Gemeinsamkeiten. Das zeigen Umfragen ebenso wie das Konsumverhalten. Betrachtet man die heute rund 20- bis 39-Jährigen, die gemeinhin als Millennials bezeichnet werden, fallen einige Tendenzen auf: Sie sind durchschnittlich besser ausgebildet als die Vorgängergenerationen, legen aber weniger Wert auf Karriere als auf Selbstverwirklichung und „Quality Time“ mit Familie und Freunden. Gesellschaftliches Prestige und Statussymbole sind ihnen nicht so wichtig.

Gerade diese letzte Eigenschaft hat konkrete Auswirkungen auf den Immobilienmarkt, wie die seit 2004 von 69,4 auf 64,2 Prozent (Q1.2019) gesunkene US-Wohneigentumsquote illustriert. Die derzeit in den Ruhestand gehenden Babyboomer sahen im Eigenheim noch den unverzichtbaren Ausweis dafür, „es geschafft zu haben“. Als marktbestimmende Immobilienkäufer und -mieter treten sie nun jedoch in den Hintergrund – und schwenken dabei auch eher auf kleine Mietwohnungen um, da die Kinder längst aus dem Haus



Foto: iStock / People Images

»Prestige und Statussymbole sind den Millennials nicht so wichtig.«

sind. Die Millennials wiederum tendieren nicht nur wegen veränderter Wertvorstellungen eher zum Mieten als zum Kauf. Sie verfügen auch über weniger Liquidität als die Babyboomer. Oftmals müssen sie hohe Studiendarlehen tilgen, während die Hauspreise gestiegen sind und Immobilienkredite bei Weitem nicht mehr so leichtfertig vergeben werden wie vor der Finanzkrise von 2008. Hinzu kommt der Trend

zur Patchwork-Erwerbsbiografie, der häufigere Jobwechsel und Umzüge mit sich bringt. Mietwohnungen bieten hier mehr Flexibilität.

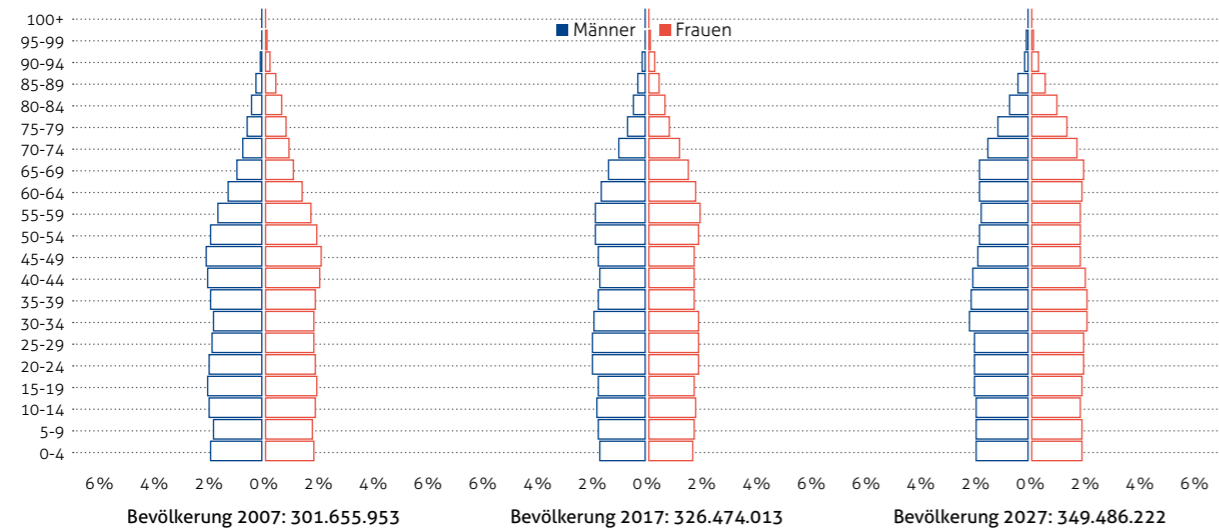
Aus diesen Entwicklungen resultieren Investitionschancen, die BVT mit ihrer jahrzehntelangen US-Markterfahrung bereits 2004 erkannt und in der Residential USA-Fondsserie aufgegriffen hat. Die Investitionsobjekte decken mit ihrer Lage in Boomregionen und ihrer hochwertigen Ausstattung passgenau die Bedürfnisse der Millennials ab, insbesondere der 20- bis 34-jährigen „Prime Renter“ (Erstmieter), deren Zahl seit 2007 um sechs Millionen gewachsen ist. Die Millennials können kommen, BVT ist schon da.

Millennials verändern den US-Immobilienmarkt

Laut einer Erhebung des US-Zensus-Büros haben die Millennials die Babyboomer als größte Generation abgelöst. Mit einer Anzahl von 85 Millionen werden die heute zwischen 22 und 37 Jahre alten US-Bürger ausschlaggebend für die weitere Entwicklung der USA sein. Das birgt vor allem für den Immobilienmarkt neue Potenziale.

Mieterpotenzial bleibt auf hohem Standard

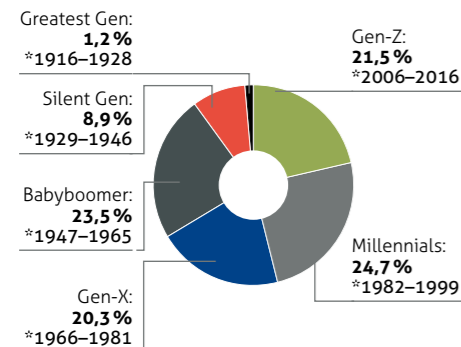
Das Lebensalter zwischen 20 und 34 Jahren gilt in den USA als „Prime Renter Age“. Die Altersgruppe ist im Vergleich zu 2007 um circa sechs Millionen angewachsen. Auch die Tendenz zeigt ein stabiles Bestehen dieser Kohorte.



Quelle: populationpyramid

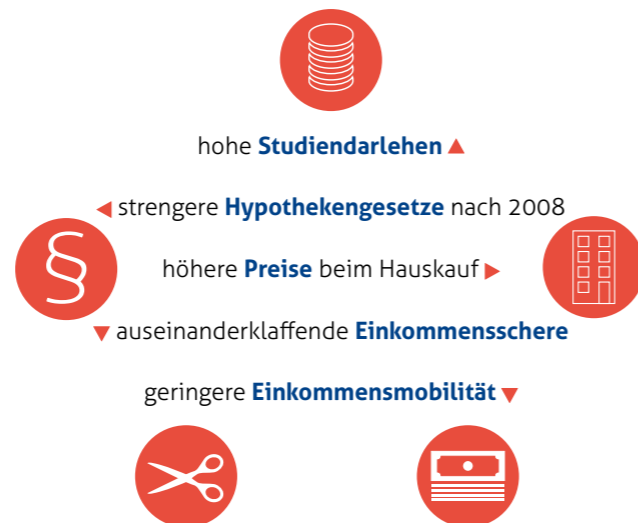
Generationswechsel in den USA

Die US-amerikanische Bevölkerung setzt sich aus folgenden Alterskohorten zusammen. Dabei sind die Millennials aktuell zahlenmäßig die stärkste Gruppe.



Quelle: knoema

Millennials mit schwierigen Voraussetzungen



15,1%
der Millennials

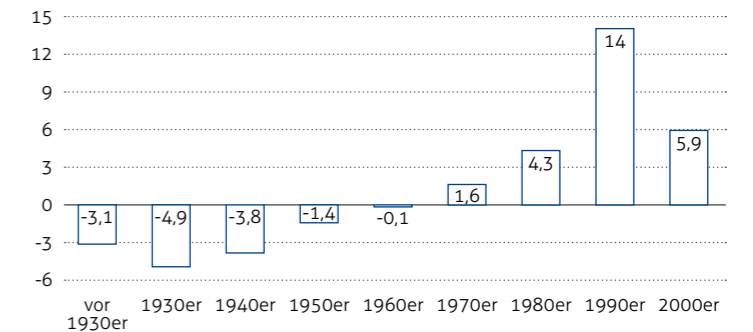
würden in den Kauf einer Immobilie investieren, falls sie 10.000 \$ zur Verfügung hätten.

Zur Miete zu leben ist kein soziales Stigma mehr in den USA. Multifamily-Mieter schätzen die Flexibilität und den hohen Komfort.

Quelle: Untersuchung der International Real Estate Business School (IREBS)

12,5 Millionen neue Haushalte

Vor allem Millennials sind für den numerischen Anstieg der Haushalte bis 2025 verantwortlich. Dabei wird erwartet, dass 58 Prozent der neu gegründeten Haushalte zur Miete wohnen werden.



Prognostiziertes Haushaltswachstum nach Geburtsjahrzehnt von 2016 bis 2025
 Nettoveränderung der Anzahl der Haushalte (in Mio.)

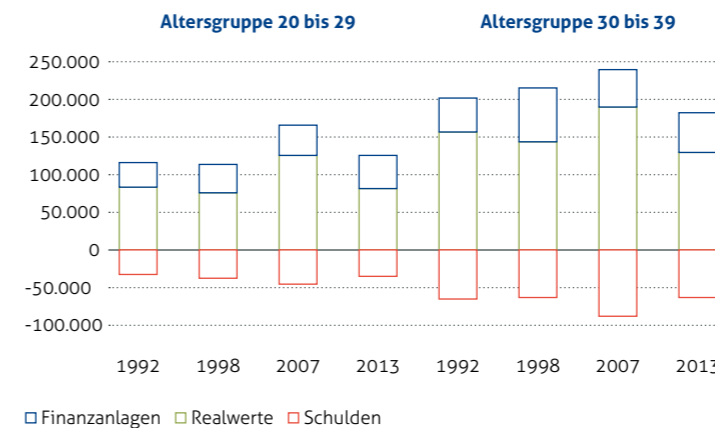
Quelle: John Burns Real Estate Consulting Company

1,4 Bio. \$

beträgt das Volumen der Studentendarlehen derzeit. Zwischen 2017 und 2025 wird sich die Summe der Darlehen verdoppeln.

Miete passt zur finanziellen Situation

Die heute 20- bis 39-Jährigen haben im Vergleich zu den vorhergehenden Jahrgängen weniger positive Vermögenswerte. Dabei sind die Schulden relativ gewachsen beziehungsweise identisch geblieben. Das kann zu einem steigenden Mietbedarf führen.



Angaben in US-Dollar
 Quelle: James Davies, Rodrigo Lluberas and Anthony Shorrocks, Credit Suisse Global Wealth Databook 2017

Laut einer Studie der Capital Group setzen Millennials bei ihren Ausgaben durchaus andere Prioritäten als die Generationen vor ihnen. Reisen gilt dabei als wichtiger als der Kauf eines Hauses.

Quelle: Capital Group