

Oase für Investitionen

Die Weichen stehen auf fundamentales Wachstum: Mehrfamilienhäuser in US-Metropolen sind ein boomendes Marktsegment – und für internationale Anleger ein attraktives Investment.

Traditionell tendieren US-Amerikaner spätestens mit der Familiengründung zum Immobilienerwerb. Insbesondere seit der Subprime- und Finanzkrise aber wird das Eigenheim für immer weniger Menschen erschwinglich und/oder erstrebenswert. Die Hauspreise sind noch stärker gestiegen als die Mieten, die Kreditvergabe-Bedingungen wurden verschärft, zugleich drücken viele Berufstätiger hohe Studienkredit-Verpflichtungen. Zudem vollzieht sich ein kultureller Wandel: Die jüngeren Generationen legen mehr Wert auf pulsierendes Großstadtleben als auf die Ruhe in „Suburbia“ oder auf dem Land. Auch die Flexibilität, unkompliziert den Wohnort wechseln zu können, genießt einen immer höheren Stellenwert. Hinzu kommen jene Babyboomer, die ihre zu groß gewordenen Häuser gegen eine pflegeleichte Stadtwohnung mit kurzen Wegen eintauschen wollen. Eine nachhaltig steigende Nachfrage nach Apartments ist die logische Folge aus all diesen Faktoren.

Die Projektentwickler kommen kaum hinterher: Netto werden deutlich mehr Wohnungen gekauft als fertiggestellt (siehe Grafiken auf den Folgeseiten). Der Leerstand erreichte bei Apartments im dritten Quartal 2019 mit 3,6 Prozent den tiefsten Stand seit 2000. Und das trotz eines kräftigen Mietpreisanstiegs in den letzten Jahren – zuletzt um 3 Prozent von Dezember 2018 bis Dezember 2019. Hinter den



Foto: Stock / Miguel Melo

Zahlreiche Gutverdiener in Boston fragen hochwertige Apartments nach.

Netto werden deutlich mehr Wohnungen gekauft als fertiggestellt.

Steigerungsraten bei den Kaufpreisen bleiben die Mieten damit nämlich noch zurück.

An diesem Boom können auch deutsche Anleger partizipieren. Bereits in den 1980er-Jahren erkannte BVT das Potenzial von US-Apartmentanlagen und legte entsprechende Fonds auf. 2004 begann dann mit den Residential USA-Fonds eine beeindruckende

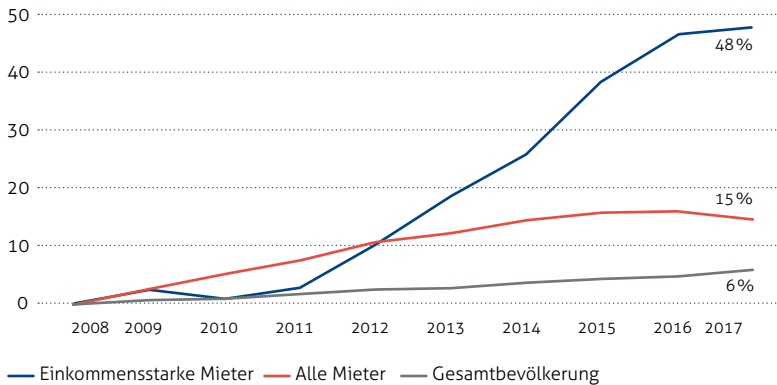
Erfolgsgeschichte, die bis heute fortgeschrieben wird (siehe auch Seite 4). An ausgewählten Metropolstandorten entwickelt BVT mit lokalen Partnern Class-A-Apartments, die mit ihrer hochwertigen Ausstattung genau den Nerv der Mietinteressenten treffen. Immerhin wächst keine andere Mietergruppe so stark wie die Gutverdiener mit einem Haushaltseinkommen von mehr als 100.000 US-Dollar. Ihre konstante Nachfrage bildet die Grundlage für rentable Investitionen im wachsenden US-Multifamily-Segment. Auch im Jahr 2020 können deutsche Anleger attraktive Residential-Beteiligungsangebote nutzen.

Multifamily in Zahlen

Haushalte mit hohem Einkommen – diejenigen, die mindestens 100.000 US-Dollar pro Jahr verdienen – sind das am schnellsten wachsende Segment des US-amerikanischen Immobilienmarktes. Diese Gruppe wuchs von 2008 bis 2017 um 48 Prozent, auf fast 2 Millionen einkommensstarke Mieter-Haushalte.

Einkommensstarke Mieter auf dem Vormarsch

Haushalte mit einem Jahresverdienst von mindestens 100.000 US-Dollar sind das am schnellsten wachsende Segment des US-Immobilienmarktes.



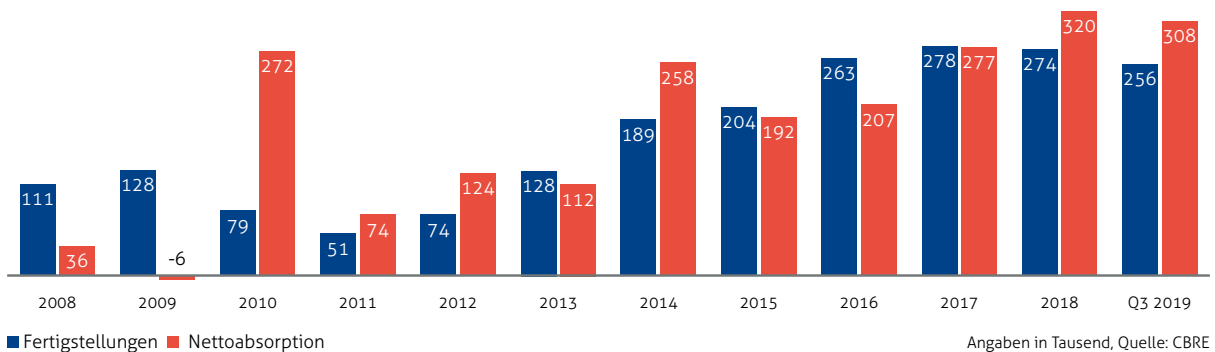
»Es war noch nie eine bessere Zeit, um ein Mieter zu sein. Was früher als Übergang zum Wohneigentum galt, hat sich zu einer attraktiven Option für Menschen in unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen entwickelt.«

MultifamilyBiz

Quelle: ACS microdata, accessed through IPUMS-USA database

Stabiles Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bei Mehrfamilienhäusern

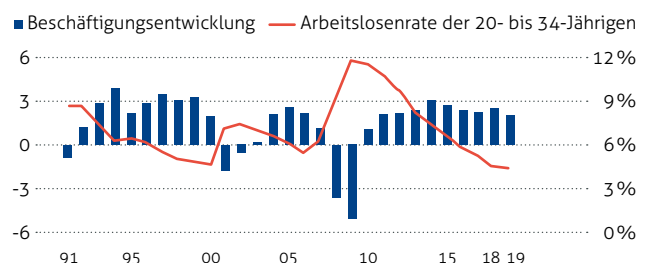
Sowohl 2018 als auch 2019 wurden mehr Wohneinheiten in Anspruch genommen als fertiggestellt. Das zeigt den anhaltend hohen Bedarf an Mehrfamilienhäusern in den USA. Insgesamt betrachtet gleichen sich Angebot und Nachfrage, nach den Unregelmäßigkeiten der Weltwirtschaftskrise, auf hohem Niveau wieder an.



Angaben in Tausend, Quelle: CBRE

Arbeit vs. Arbeitslosigkeit

2018 konnte die Arbeitslosenquote von Erwachsenen im Alter zwischen 20 und 34 Jahren auf ein 48-Jahres-Tief von 4,5 Prozent gesenkt werden. Rund zwei Drittel dieser Altersgruppe leben in Mietwohnungen und haben aufgrund des starken Arbeitsmarktes zur Wohnungsnachfrage beigetragen.



Quelle: Marcus&Millichap



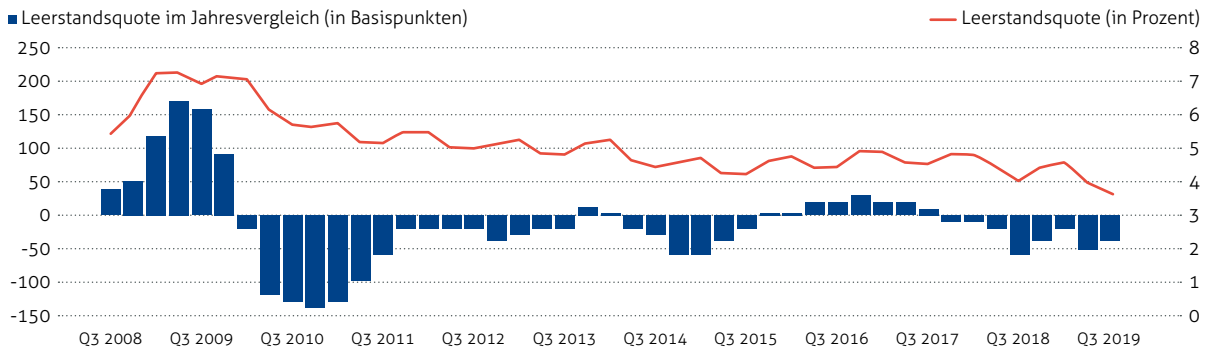
Quelle: ACS microdata, IPUMS-USA database

»Das Multifamily-Segment gilt als eine Oase für Investitionen mit geringerer Volatilität und als sicherer Hafen für unvorhersehbare Marktbedingungen. Für gewerbliche Anleger bleibt es die zuverlässigste Wahl.«

Mike Aiken, Senior Vice President of Investments bei Fogelman Properties

Leerstand so gering wie seit 20 Jahren nicht mehr

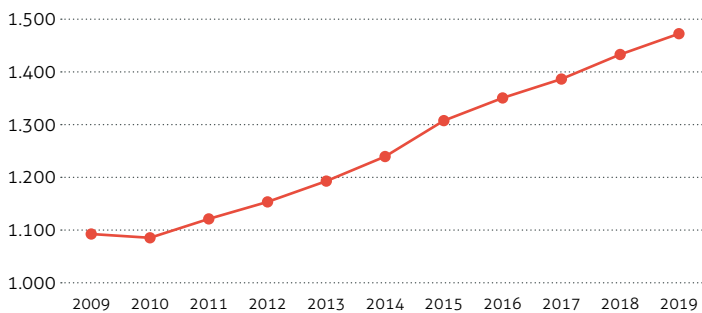
Die Leerstandsquote bei Mehrfamilien-Objekten sank im dritten Quartal 2019 auf 3,6 Prozent. Im Umkehrschluss bedeutet das eine Auslastung von Mehrfamilienhäusern, wie sie zuletzt im Jahr 2000 erreicht wurde.



Quelle: CBRE

Durchschnittsmiete steigt um 3 Prozent

Im Dezember 2019 mussten Mieter im Schnitt 43 US-Dollar mehr pro Monat für eine Wohnung bezahlen als noch im Vorjahresmonat.

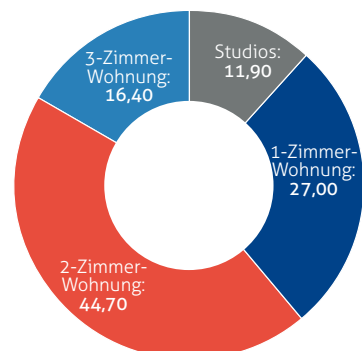


Angaben in US-Dollar

Quelle: Yardi Matrix

Kompakt liegt im Trend

Über zwei Drittel der Wohnungsmieter in den USA haben 2019 nach Ein- oder Zwei-Zimmer-Apartments gesucht.



Angaben in Prozent

Quelle: RENTCafe

Risiken solide managen

Die BVT-Fondsserie Residential USA bietet lukrative unternehmerische Beteiligungen mit bewährtem Risikomanagement.

Den richtigen Riecher für substanzuelle US-Markttrends wie den Multifamily-Boom zu haben ist das Eine. Diese Trends dann auch mit erfolgreichen Projekten zu bedienen das Andere – und Entscheidende. Denn auch wenn Mehrfamilienhäuser nachgefragt werden, ist nicht jede Projektentwicklung in diesem

Segment ein Selbstläufer. Es handelt sich um genuin unternehmerisches Handeln, das immer und überall mit Risiken verbunden ist. Diese Projektrisiken zu antizipieren und einzuhegen ist eines der Erfolgsgeheimnisse der BVT Residential USA-Fondsserie, die nun in ihr 16. Jahr geht. Über mittlerweile 14 Fonds wurde bereits weit

mehr als eine Milliarde US-Dollar in insgesamt 22 Class-A-Apartmentanlagen investiert. Und das zur großen Zufriedenheit der Anleger.

Das Risikomanagement beginnt schon bei der Auswahl des Kernkriteriums, der Lage. Hier profitieren BVT und ihre Anleger vom Experten-Know-how, das vor Ort in der Niederlassung in Atlanta und Büros in Boston und Orlando zur Verfügung steht. Die intime Marktkenntnis und -vernetzung eröffnen den Zugang zu erstklassigen Grundstücken. Das Geld der Investoren fließt jedoch erst, nachdem die Pre-Development-Phase abgeschlossen wurde. Das heißt: Die Grundstücke müssen angebonden, der Boden auf Altlasten untersucht, die baurechtlichen Genehmigungen erteilt, die Gesamtfinanzierung gesichert sein. Risikomindernd wirkt sich zudem auch die Kooperation mit großen, erfahrenen US-Projektentwicklern aus. Ebenso dienen Höchstpreisverträge für die Bauleistungen der soliden Kalkulation der Beteiligungen.



Foto: iStock/Meissasanger

Tampa punktet mit guten Lagen und schnellem Wachstum.

Bei den in diesem US Monitor erwähnten Beteiligungsmöglichkeiten handelt es sich um Beteiligungen an geschlossenen AIFs im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuchs (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, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 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, Tölzer Straße 2, 82031 Grünwald

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, Tölzer Straße 2, 82031 Grünwald, anfordern.

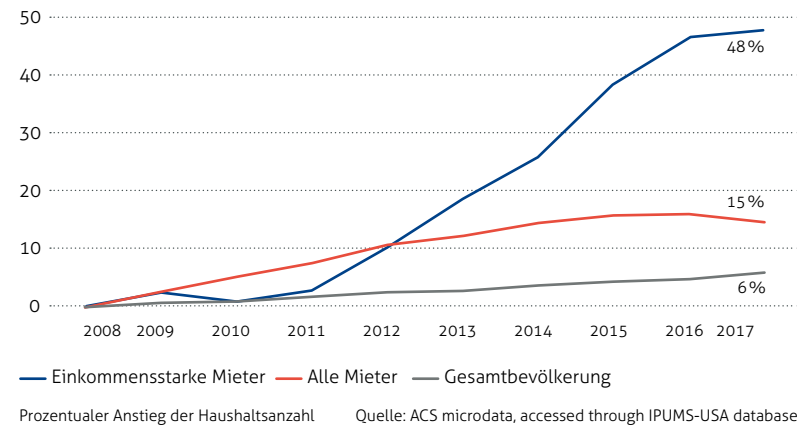
Redaktionsstand: 03.03.2020

Multifamily in Zahlen

Haushalte mit hohem Einkommen – diejenigen, die mindestens 100.000 US-Dollar pro Jahr verdienen – sind das am schnellsten wachsende Segment des US-amerikanischen Immobilienmarktes. Diese Gruppe wuchs von 2008 bis 2017 um 48 Prozent, auf fast 2 Millionen einkommensstarke Mieter-Haushalte.

Einkommensstarke Mieter auf dem Vormarsch

Haushalte mit einem Jahresverdienst von mindestens 100.000 US-Dollar sind das am schnellsten wachsende Segment des US-Immobilienmarktes.

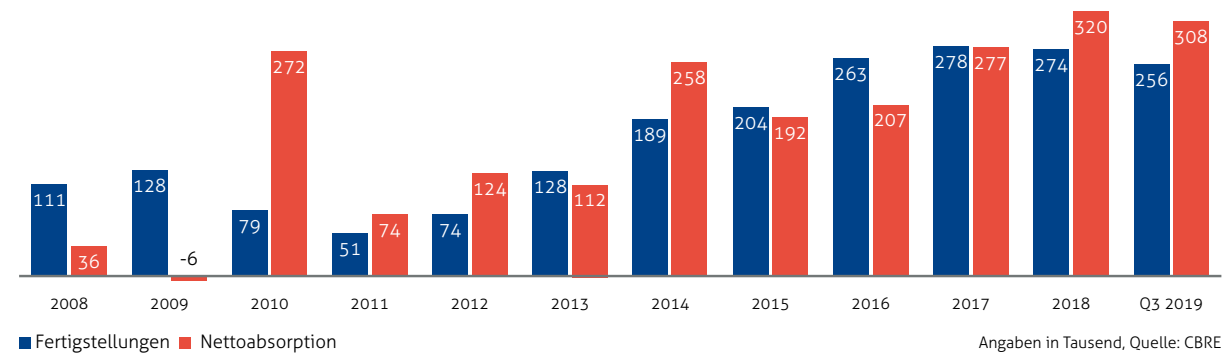


»Es war noch nie eine bessere Zeit, um ein Mieter zu sein. Was früher als Übergang zum Wohneigentum galt, hat sich zu einer attraktiven Option für Menschen in unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen entwickelt.«

MultifamilyBiz

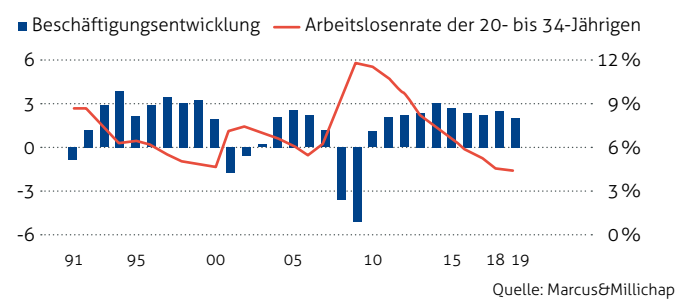
Stabiles Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bei Mehrfamilienhäusern

Sowohl 2018 als auch 2019 wurden mehr Wohneinheiten in Anspruch genommen als fertiggestellt. Das zeigt den anhaltend hohen Bedarf an Mehrfamilienhäusern in den USA. Insgesamt betrachtet gleichen sich Angebot und Nachfrage, nach den Unregelmäßigkeiten der Weltwirtschaftskrise, auf hohem Niveau wieder an.



Arbeit vs. Arbeitslosigkeit

2018 konnte die Arbeitslosenquote von Erwachsenen im Alter zwischen 20 und 34 Jahren auf ein 48-Jahres-Tief von 4,5 Prozent gesenkt werden. Rund zwei Drittel dieser Altersgruppe leben in Mietwohnungen und haben aufgrund des starken Arbeitsmarktes zur Wohnungsnachfrage beigetragen.



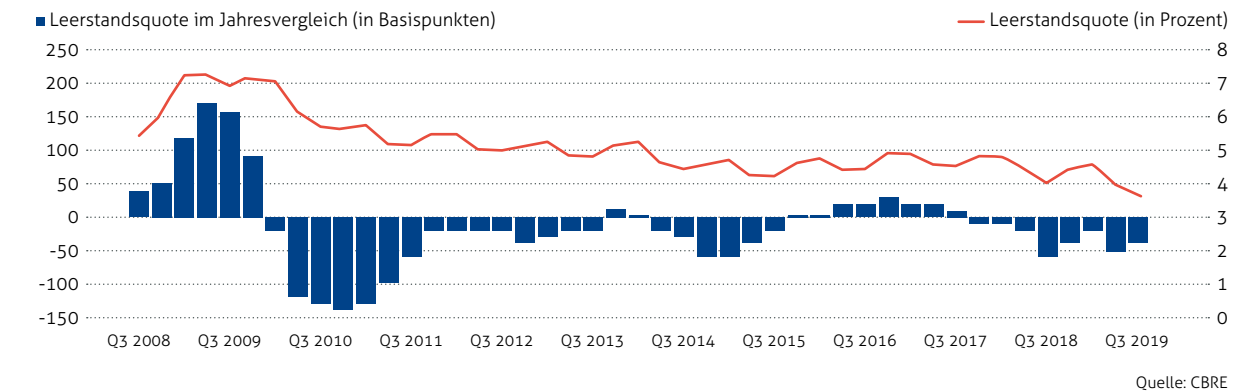
Quelle: ACS microdata, IPUMS-USA database

»Das Multifamily-Segment gilt als eine Oase für Investitionen mit geringerer Volatilität und als sicherer Hafen für unvorhersehbare Marktbedingungen. Für gewerbliche Anleger bleibt es die zuverlässigste Wahl.«

Mike Aiken, Senior Vice President of Investments bei Fogelman Properties

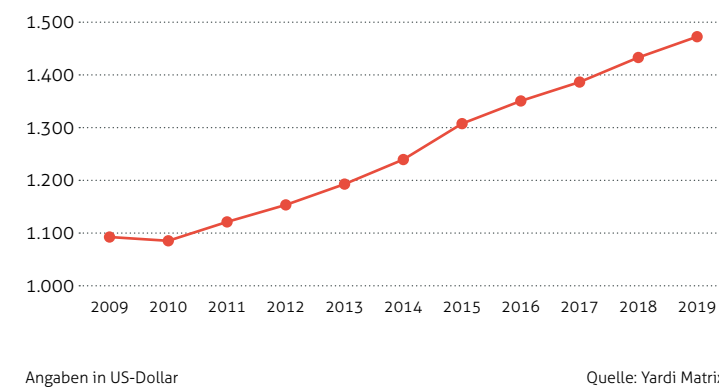
Leerstand so gering wie seit 20 Jahren nicht mehr

Die Leerstandsquote bei Mehrfamilien-Objekten sank im dritten Quartal 2019 auf 3,6 Prozent. Im Umkehrschluss bedeutet das eine Auslastung von Mehrfamilienhäusern, wie sie zuletzt im Jahr 2000 erreicht wurde.



Durchschnittsmiete steigt um 3 Prozent

Im Dezember 2019 mussten Mieter im Schnitt 43 US-Dollar mehr pro Monat für eine Wohnung bezahlen als noch im Vorjahresmonat.



Kompakt liegt im Trend

Über zwei Drittel der Wohnungsmieter in den USA haben 2019 nach Ein- oder Zwei-Zimmer-Apartments gesucht.

