

Mieten wird amerikanisch

Multifamily Die Nachfrage nach Miet-Apartments in den USA steigt, der flexible Lebensstil ist populär.

PEER BENDER

Der Trend hatte schon in der Finanzkrise Schwung bekommen, wurde aber jüngst durch die Covid-19-Pandemie beschleunigt: Über ein Drittel des Immobilien-Anlagevolumens in den USA wurde 2020 in Multifamily-Projekten getätigt. Dank dieser nachhaltigen Entwicklung ist der amerikanische Multifamily-Sektor ein attraktives und liquides Anlageuniversum für Anleger, die ihre Immobilienanlagen international diversifizieren möchten. In den letzten 25 Jahren hatten US-Multifamily-Investitionen die höchsten durchschnittlichen Renditen aller Anlageklassen für kommerzielle Immobilien in den USA. Darüber hinaus überstand der Multifamily-Sektor die Rezession 2020 besser als die meisten anderen Immobiliensektoren und die Marktabschwächung war geringer als in früheren Rezessionen. So ist die Investition in US-Mietobjekte eine Strategie mit relativ geringer Volatilität bei hohen Renditen.

Aufschwung verstärkt die Nachfrage

Die Mieteinnahmen waren seit Beginn der Pandemie vergleichsweise robust. Daran konnten auch die Einkommensverluste vieler US-Haushalte aufgrund der Covid-19-Pandemie nichts ändern, denn der Anteil der nicht gezahlten Mieten bewegte sich im Jahr 2020 bei weit unter 10 Prozent. Auch die Preise pro Wohneinheit konnten sich nach einem kurzen Einbruch im Sommer gegen Ende 2020 wieder rasch erholen. Der zu erwartende wirtschaftliche Aufschwung wird dabei zu einer weiter steigenden Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern führen. Acron erwartet für das nächste Jahr eine Rückkehr zum Leerstandsquoten-Level auf das Niveau vor der Krise und einen kontinuierlichen Anstieg der durchschnittlichen Nettomieten.

Schon nach der Finanzkrise hatten verschärfte Kreditanforderungen für Einfamilienhausbesitz in den USA zu einer Verlagerung von Wohneigentum zur Miete geführt. Während der Pandemie hat das Leben und Arbeiten zu Hause viele Menschen dazu veranlasst, zusätzlich ihre ideale Wohnform zu überdenken. Wegen der grosszügigeren Grundrisse, geringeren Bevölkerungsdichte und niedrigeren Lebenshaltungskosten erscheinen Vorstadtwohnungen attraktiver. Arbeitnehmer, die das Homeoffice nutzen, schätzen die daraus entstandene Flexibilität, ihren Wohnort freier wählen zu können.

Sunbelt-Märkte wie Dallas/Fort Worth, Austin und Phoenix profitieren davon und gehören, was das Beschäftigungs- und Bevölkerungswachstum angeht, in den

letzten Jahren zu den am schnellsten wachsenden Märkten der USA. Die Arbeitsmarktbedingungen in diesen Metropolen haben sich auch während der Corona-Krise besser entwickelt als in den meisten Küstenmärkten. Unternehmen werden ihre Beschäftigungsbasis in diesen Städten wohl weiter ausbauen.

Concierge-Service und Fitnessstudio

Dagegen waren im Zuge der Covid-19-Pandemie Multifamilienimmobilien in grösseren und stärker bevölkerten Märkten wie San Francisco, New York und Chicago am stärksten von Abwanderung und pandemiebedingten Störungen betroffen, was zu einem Anstieg der Leerstandsquoten und negativen Gesamtrenditen im Jahr 2020 führte. Diese demografischen und

ökonomischen Trends wirken sich direkt auf die Immobilienmärkte in den Metro-Regionen der USA aus. Die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern in den stark wachsenden Regionen in den USA ist ein nachhaltiger Trend, wobei besonders die Nachfrage nach höherwertigen Apartments mit entsprechendem Leistungsangebot für die Mieter stetig wächst. Die Anforderungen von US-Mietern sind häufig höher als in Europa. Oft gehört etwa ein Concierge-Service, ein an die Apartments angeschlossenes Fitnessstudio oder gut ausgestattete Gemeinschafts- und Freizeiträume zum Anforderungsprofil. Diese Zusatzleistungen erhöhen die Lebensqualität der Mieter und letztlich die Attraktivität der Apartmentanlage. Das Segment dieser Lifestyle-Asset-Klasse wächst so schneller als die «Renter-by-necessity»-US-Märkte, in denen Nachfrage nach Wohnungen vor allem durch lokales Arbeitsplatzwachstum getrieben ist. So konnten Standorte wie Phoenix oder San José und Tampa im März 2021 Mietsteigerungen von über 1 Prozent gegenüber dem Vormonat verzeichnen, obwohl die Märkte beim Stellenwachstum nur im Durchschnitt des Landes liegen.

Jede Anlagestrategie für US-Wohnimmobilien sollte die Trends der lokalen Märkte berücksichtigen und entsprechend ihre Schwerpunkte in den stark wachsenden Regionen im Süden des Landes setzen. Die Anlagevolumen in diesem Markt steigen stetig und eröffnen auch für internationale Investoren Anlagechancen. Nach einem krisenbedingten Einbruch der Transaktionen im Sommer 2020 stiegen die Verkaufszahlen im Dezember 2020 auf ein neues Rekordniveau, was die Stabilität und Liquidität des Mehrfamilienhaus-Segments unterstreicht.

Peer Bender, CEO Acron, Zürich.



Sorunda, Schweden: Südlich von Stockholm und direkt am Meer liegt diese Villa im traditionellen schwedischen Stil. Über zwei Holztreppen führt der Weg über die Felsen direkt zum eigenen Steg. Preis: 2 420 546 Dollar.

SWEDEN SOTHEBY'S REALTY

d Renditeperlen

ststände. In den Städten gilt der Markt immer noch als überhitzt.

wir uns vergegenwärtigen, dass Immobilien eben mit Aufwand, Kosten und Risiken verbunden sind, werfen allzu hohe Preise Fragen auf. Der Eigentümer und Vermieter muss ja so kalkulieren, dass die Erträge längerfristig alle Kosten decken – Verwaltung, Nebenkosten, Abschreibungen und Rückstellungen für spätere Sanierungen.

Auch 2021 sind die Renditen von Schweizer Mehrfamilienhäusern in den urbanen Zentren immer noch sinkend. «Dort haben wir es mit einem ausgeprägten Käufermarkt und einer extrem hohen Zahlungsbereitschaft zu tun», beobachtet Robert Weinert, Ökonom beim Beratungsunternehmen Wüest Partner. Von den Städten abgesehen habe sich aber der Schweizer Markt insgesamt eher stabilisiert. Ausserhalb der städtischen Hot Spots sei der Preiszuwachs eindeutig nicht mehr so stark wie beispielsweise noch 2015 oder 2016.

Eine gewisse Abflachung erklären sich die Experten zum einen dadurch, dass die Banken auf Druck der Finanzmarktaufsicht Finma und der Nationalbank die Finanzierungsregeln für Mehrfamilienhäuser deutlich verschärft haben. Seit 2019 sind Finanzierungen nur noch möglich, wenn der Käufer des Objekts mindes-

tens 25 Prozent Eigenkapital einbringt. Dämpfend wirkt auch die Anforderung, dass die Hypothek innerhalb von zehn Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes reduziert werden muss. Nebst den strengen Finanzierungsbedingungen dürften auch die in ländlichen Regionen gestiegenen Leerstände die Kauflust etwas dämpfen. Wenn in gewissen Regionen Leerstände von 3 oder 4 Prozent festgestellt werden, werden die Käufer von Mehrfamilienhäusern entsprechend vorsichtiger agieren. Martin Neff, Chefökonom von Raiffeisen, sagt dazu: «Die aktuell hohen Preise für Mehrfamilienhäuser haben aber durchaus ihre Logik. Denn in Relation zu den negativen Zinsen bei risikolosen Anlagen bieten sie vergleichsweise attraktive Erträge.» Der Spread gegenüber einer Bundesobligation liege heute sogar höher als zu Zeiten, als Bundesobligationen noch 4 oder 4,5 Prozent Zins einbrachten.

Was macht den Erfolg aus?

Der Erfolg oder Misserfolg mit Mehrfamilienhäusern hängt naturgemäss stark von der Makro- und der Mikrolage ab. Zumindest in der Vergangenheit war es so, dass sich sowohl die Ertragslage als auch die Wertentwicklung in den Wirtschaftszentren und an gut erschlossenen Lagen

deutlich positiver entwickelten als an der Peripherie. Das Marktgleichgewicht auf dem Wohnungsmarkt, das wirtschaftliche Umfeld wie die demografische Entwicklung sind entscheidende Einflussfaktoren für den Mietwohnungsmarkt. «Doch auch in Regionen, die jetzt hinsichtlich Demografie und Wirtschaft nicht erste Wahl sind, finden sich an guten Lagen innerhalb einer Gemeinde attraktive Ertragsperlen», stellt Martin Neff von Raiffeisen fest. Im Einzelnen hängt dies unter anderem auch davon ab, ob die Wohnungen in Relation zum üblichen Marktniveau attraktiv oder eher teuer sind.

Von der Lage und vom Umfeld abgesehen, sollte jeder Eigentümer von Mehrfamilienhäusern sich auch genauer mit dem Zustand des Objekts auseinandersetzen. Wenn grosse Investitionen für Erneuerungen und Umbauten anstehen, muss dies durchgerechnet werden. Es braucht dann einen genaueren «Business Plan», der sowohl die Entwicklung der Ertragslage als auch die Kostenseite für die nächsten Jahre umfasst.

Fazit: Es macht einen entscheidenden Unterschied, ob eine Privatperson, eine Familie oder eine Erbengemeinschaft das Objekt bereits im Eigentum hält oder erst eines kaufen möchte. Jetzt noch attraktive Mehrfamilienhäuser zu einem vernünftigen Preis zu finden, dürfte schwieriger sein als noch vor fünf oder zehn Jahren.

Es gibt auch in Regionen, die nicht erste Wahl sind, immer wieder Chancen.

ANZEIGE



Zeitnah vom Home ins Office.

Der Franklinturm hält Ihre Wege kurz, damit Zeit für Wichtigeres bleibt. Auf repräsentativen Büroflächen ab 560 m² direkt am Bahnhof Oerlikon kommt Ihr Unternehmen weiter.

Werden Sie jetzt mobil unter franklinturm.ch

FRANKLIN TURM

