

Wetten auf das Comeback



Foto: Robert Wiedersich

Österreichische Investoren stecken Millionen in Eigentumswohnungen in Miami. Warum sie auf eine Erholung im Immobilienkrisenland USA spekulieren.

VON ROBERT WIEDERSICH

► Es soll kleine Kinder in Miami geben, die noch nie einen Bauarbeiter gesehen haben. Bauarbeiter sind eine rare Spezies an der heiß-schwülen Südspitze der USA, denn sie brauchen Baustellen. Und diese muss man in Miami seit gut zwei Jahren suchen. Dabei war das Stadtbild in der Zeit vor der Wirtschaftskrise von Baustellen geprägt. Seit 2003 wurden allein in Downtown Miami 22.000 Apartments aus dem Boden gestampft. Luxuriöse Türme, die locker 800 Wohnungen fassen, stehen dichtgedrängt, oft direkt am Wasser und mit eigener Yacht-Anlegestelle. Viele von ihnen wurden mitten in der Krise fertig. Den Developern blieb oft nur der Weg in die Pleite. Manche werden von den Banken künstlich am Leben gehalten, in der Hoffnung, dass die Preise bald wieder steigen. Neue Projekte traut sich keiner mehr anzugreifen. Abgesehen davon, dass Finanzierungen ungefähr so rar sind wie Bauarbeiter in Miami.

„Florida zählt neben Kalifornien, Nevada und Arizona zu den am härtesten betroffenen Bundesstaaten der ge-

platzen Immobilienblase“, sagt Malte Strauss, Koordinator der deutschen Makler in den USA. „Im Vergleich dazu sind die Preise in New York oder Washington gar nicht stark gefallen“, meint auch Peter Zalewski. Der frühere Wirtschaftsjournalist hat sich auf die Aufbereitung von Immobiliendaten in Florida spezialisiert und gilt als einer der besten Kenner des Marktes. So weisen seine Statistiken Preisabstürze von 50 Prozent und mehr auf, wenn auch von einem extrem überhitzten Niveau. „Es besteht weiter ein Überangebot in

allen Segmenten. Die Preise waren 2009 auf einem 20-Jahres-Tief.“

Kann es noch schlimmer kommen?

Viele Investoren glauben offenbar nicht, dass es noch schlimmer kommen kann. Seit dem Vorjahr ist der Leerstand bei Eigentumswohnungen in Downtown Miami um die Hälfte gesunken, während Einfamilienhäuser im Umland wie in den gesamten USA weiter an Wert verlieren. „Vier von fünf Käufern sind Ausländer, vor allem aus Europa, Kanada oder Singapur“, so Zalewski. Der schwache Dollar sei ein zusätzlicher Kaufanreiz gewesen.

Stephan Gietl gehört zu diesen ausländischen Käufern. Der österreichische Immobilienexperte entwickelte vor der Krise Büros und Einkaufszentren in Prag. Während eines Studiums in Harvard entstand die Idee eines Engagements in den USA. Gemeinsam mit einem Studienkollegen und Immobilienentwickler aus Miami gründete er 2009 das Unternehmen McKafka und begann, sich nach „distressed assets“ umzusehen. Dabei handelt es sich um Immobilien, deren Eigentümer auf Druck der Banken verkaufen müssen, oft zu Preisen unter den Baukosten. Bislang investierte McKafka 35 Millionen Dollar in 250 Wohnungen im Großraum Miami. Einige Deals sollen noch folgen, so lange die Preise am Boden sind. Gerade wird über den Kauf von weiteren 133 Wohnungen verhandelt. Das Geld kommt unter anderem von österreichischen Großinvestoren, die vom früheren Finanzminister und Steuerberater Andreas Staribacher vertreten werden.

Vorsorgewohnung in Florida

Gekauft werden ganze Pakete von Wohnungen in Anlagen, auf denen die

Immokauf in den USA

Österreicher können in den USA relativ problemlos Immobilien erwerben. Rechtssicherheit herrscht dank Grundbuch und Title Insurance. Letztere ist eine Versicherung, die den Käufer vor Ansprüchen Dritter schützt, falls solche z. B. aus der Zeit des Vorbesitzers auftauchen. Die Beiziehung eines Anwalts und eines Maklers ist dennoch

empfehlenswert. Dieser kümmert sich auch um die technische Überprüfung des Hauses. Unabhängig vom Immobilienbesitz in den USA ist die Aufenthaltsdauer. Hausbesitzer dürfen nicht länger bleiben als andere Touristen. Ein visafreier Aufenthalt ist auf 90 Tage beschränkt, mit einem Touristenvisum sind bis zu sechs Monate möglich. Hilfreich ist die Seite der deutschen Makler in den USA: usa-immobilienmakler.com

Errichter in der Krise sitzen blieben und die deshalb leer stehen oder günstig vermietet wurden. Gietls Interesse gilt dabei ausschließlich mittelpreisigen Eigentumswohnungen, sogenannten Condominiums, in guten Lagen, die bei Mietern gefragt sind.

Eine Wohnung zu mieten ist in den USA allerdings noch die Ausnahme. „Die Amerikaner sind eigentlich keine Mieter, sie kaufen lieber. Derzeit müssen aber viele potenzielle Käufer mieten und Cash ansparen, weil sie keine Finanzierung bekommen“, erklärt Zalewski. Finanzierten die amerikanischen Banken früher 110 Prozent des (überhöhten) Immobilienwerts und ein neues Auto dazu, sind sie heute extrem vorsichtig bei der Kreditvergabe. So hat die Krise dazu beigetragen, dass sich nun auch in Städten wie Miami ein Mietmarkt entwickelt. Die Zuckerln für die Mieter werden weniger. Waren im Vorjahr noch drei Monate mietfrei Standard, sind es heute nur noch zwei Wochen.

Für Investoren, die von ihren Wohnungen gute Mieterträge erwarten, ist dieser Trend interessant. Darauf setzt



Investor
Stephan Gietl
beim GEWINN-
Lokalaugenschein in
Miami: „Haben
bislang 250
Wohnungen um
35 Millionen
Dollar
gekauft.“

auch Gietl. Er verkauft die im Paket erworbenen Wohnungen einzeln an Anleger in Europa weiter. Die Preise beginnen bei ca. 200.000 Dollar. Das Konzept ähnelt dem der Vorsorgewohnung. Gietl kümmert sich auch nach dem Verkauf mit seiner Hausverwaltung vor Ort um die Vermietung der Wohnung.

Kein risikofreies Investment

Nach Abzug der Verwaltungskosten sollen laufende Renditen zwischen 3,3

und 4,5 Prozent übrig bleiben. „Durch die niedrigen Mieten ist das Risiko nach unten begrenzt“, versichert Gietl.

Allerdings stehen für ihn die Mieterträge nicht im Vordergrund. Schon nach fünf, sechs Jahren soll sich ein Wiederverkauf der Wohnung auszahlen und bis zu 75 Prozent Ertrag bringen. Spekuliert wird auf einen deutlichen Preisanstieg auf ein Niveau, das dem langjährigen Durchschnitt entspricht, vom Vorkrisenlevel aber noch weit entfernt ist. So beträgt der Kaufpreis für den Square Foot (0,09 Quadratmeter) für eine Wohnung in Gietls Vorzeigeprojekt 150 Dollar. 2005 lag der Preis noch bei 300 Dollar. In wenigen Jahren will Gietl 250 Dollar erzielen. Dann könnte die Kombination aus fehlendem Neubau und wachsender Bevölkerung zu einem Wohnungsmangel führen. Voraussetzung für steigende Preise ist auch, dass der Kreditmarkt anspringt und die Amerikaner sich wieder Wohnungen leisten können. „Es ist natürlich kein risikofreies Investment. Das verheimlichen wir aber auch nicht“, sagt Gietl offen.

G

3. IFM-Kongress

Wissenschaft trifft Praxis

25. und 26. November 2010 an der TU Wien



INTERNATIONAL FACILITY MANAGEMENT

So steigern Sie die Effizienz Ihres Facility- und Immobilienmanagements

Sie haben ein Unternehmen, das seine Immobilien selbst nutzt oder anmietet? Sie sind ein Immobilienbesitzer, -Entwickler, -Verwalter oder -Makler? Kosten und Renditen sind Ihnen wichtig?

Folgende Themen werden aus der Sicht der Wissenschaft und Praxis beleuchtet, um die Effizienz Ihres Facility- und Immobilienmanagements zu steigern:

- Value Added – FM aus der Sicht der Geschäftsführung
- Weltwirtschaft: vor/nach der Krise
- Für und Wider von Gebäudezertifikaten
- Quo vadis FM – nationale und internationale Trends
- FM im öffentlichen Sektor und FM-Benchmarking

Beteiligen auch SIE sich an den hochkarätigen Diskussionen mit Vorständen, Geschäftsführern, FM-Verantwortlichen und mit wissenschaftlichen Kapazitäten, um Kosten- und Produktivitätsvorteile für Ihr Unternehmen zu erkennen und die Effizienz des Kerngeschäftes zu verbessern.

Ihr persönlicher Vorteil durch Ihren Besuch des 3. IFM-Kongress ist:

- die aktuellen Trends und Entwicklungen im Bereich FM zu erfahren
- mit Meinungsträgern und Trendsettern persönlich in Kontakt zu treten
- Ihr persönliches Netzwerk zu erweitern
- Ihren Vorsprung gegenüber den Mitbewerbern am Markt auszubauen

Ich freue mich auf einen regen Gedankenaustausch anlässlich des 3. IFM-Kongress am 25. und 26. November 2010 an der TU Wien.

Ihr Prof. Dr. Alexander Redlein



Dr. Alexander Redlein
IFM, TU Wien



Thomas Köck
dm drogeriemarkt GmbH



Mag. Thomas Malloth
WKO



Dr. Peter Zöllner
ÖeNB

Anmeldemöglichkeit und das detaillierte Programm finden Sie unter
www.ifm.tuwien.ac.at/kongress2010

Anfragen bitte an kongress@ifm.tuwien.ac.at



Premiumsponsor
FACILITY SERVICES