ACRON
REAL ESTATE INVESTMENTS
SINCE 1981

FINANZ und WIRTSCHAFT

29. November 2023

Abgeschlossenes ACRON U. S. Multifamily-Projekt „The View At Belterra“ **36,7 % IRR p.a.**

Aktuelle ACRON Club Deal U.S. Multifamily-Highlights:
Raleigh (North Carolina) Investment-Volumen: USD 90,8 Mio. (Forecast)
Charleston (South Carolina) Investment-Volumen: USD 85,5 Mio. (Forecast)
Exit: 2027

Steckbrief

ACRON als familiengeführter Immobilien-Investment-Manager schlägt die Brücke zwischen Investoren und Trophy-Immobilien in Europa und den USA.

Seit 1981 bietet ACRON indirekte und geschlossene Immobilieninvestments an und ermöglicht vermögenden Privatanlegern (HNWIs und UHNWIs), institutionellen Investoren und Family Offices weltweit exklusive Club Deals. ACRON verfügt über globale Expertise und lokale Präsenz in der Schweiz (Hauptsitz), den USA, Deutschland, Brasilien und Luxemburg. Als Initiatorin, Dienstleisterin und Immobilienverwalterin investiert ACRON gemeinsam mit ihren Investoren.

Mehr Informationen unter acron.ch

Der **„American Dream“** kann auch mieten

PEER BENDER

Die USA stehen als Paradebeispiel für ein Land der Wohneigentümer. Das freistehende Einfamilienhaus mit großem Garten gilt als der Inbegriff des „American Dream“. Doch hierzulande fast unbemerkt findet seit einigen Jahren ein Mentalitätswandel statt. Freilich ist die Wohneigentumsquote in den USA noch immer höher als in der Schweiz. Doch das Wohnen zur Miete kommt in Mode. Sein soziales Stigma hat es längst verloren. Apartments in Multifamily-Anlagen sind schick, komfortabel und flexibel – und somit gleich in mehrfacher Hinsicht stark gefragt. Daraus ergeben sich auch für europäische Investoren Potenziale.

Work-Life-Balance

Für viele Amerikaner, vor allem für die Generation der Millennials, sind Flexibilität, Convenience-Mentalität und Work-Life-Balance wichtige Kriterien ihrer Lebensentwürfe – nicht anders als in Europa. Das verträgt sich nur bedingt mit aufwendiger Hauspflege und wöchentlichem Rasenmähen. Zudem sinken auch in den USA die Haushaltsgrößen, es gibt immer mehr Single-Haushalte. Eine teils sehr zahlungskräftige Klientel zieht es deshalb vor, in Multifamily-Einheiten zur Miete zu wohnen und ein breites Dienstleistungsangebot in Anspruch zu nehmen – „Amenities“ sind ein Magnet für solche Objekte. Das erklärt den seit Jahren anhaltenden strukturellen Aufschwung dieses Segments. Dabei muss man sich auch die Größe des Landes vor Augen führen: Mehr ein Drittel der US-amerikanischen Haushalte wohnen zur Miete. Bei rund 130 Millionen Haushalten betrifft das also fast 45 Millionen Einheiten. Das Investitionsvolumen betrug zuletzt circa 370 Milliarden US-Dollar. Damit ist US-Multifamily der vielleicht größte und liquideste Immobilien-Teilmarkt der Welt.

Trotzdem übersteigt die Nachfrage deutlich das Angebot – mit der Folge steigender Mieten. Seit Beginn des Jahrtausends hat sich die Angebotsmiete für Mietwohnungen in den USA pro angebotene Einheit mehr als verdreifacht, von knapp über 400 monatlich auf mehr als 1.400 US-Dollar pro Wohnung. Dies spiegelt zwei wesentliche Treiber wider: erstens die hohe Nachfrage bei zu geringem Angebot, aber auch die steigenden Erwartungen und die Zahlungsbereitschaft für attraktive „Amenities“. Die Mietentwicklung war auch während der Rezessionsphasen in diesem Jahrtausend intakt: Weder die Dotcom-, noch die Finanz- oder die Corona-Krise konnten den Aufwärtstrend nachhaltig ausbremsen. US-Multifamily gehört somit zu den resilientesten Teilsegmenten an den Immobilienmärkten überhaupt. Er wird sich auch angesichts der Zinswende behaupten. Allerdings gilt diese Bestandsaufnahme nicht für alle US-Teilmärkte gleichermaßen. Der wichtigste Wachstumspol in den USA ist der Südosten. Dorthin zieht es die jungen, gut ausgebildeten Arbeitnehmer, und dorthin zieht es die Unternehmen. Das eine ergibt das andere, die Gründe sind aber identisch: hohe Lebensqualität bei deutlich niedrigeren Lebenshaltungskosten und Steuerbelastungen als in den klassischen „Gateway Cities“ – den großen Metropolregionen an Ost- und Westküste.

Land der Völkerwanderung

Innerhalb der USA findet seit Jahren eine regelrechte Völkerwanderung in diesen „Sunbelt“ statt, und mit den Menschen ziehen auch die Unternehmen und das Kapital dorthin um. Das gilt übrigens auch für europäische Konzerne. Die deutschen Autohersteller zum Beispiel haben sich schon in den 1990er Jahren für die Südstaaten als Produktionsstandorte entschieden und dort in neue Produktionsanlagen investiert, und eben nicht in den klassischen Automobilhochburgen im „Rustbelt“. Die IT-Konzerne bewegen sich in dieselbe Richtung. Diese Entwicklung befruchtet sich wechselseitig: Nachwuchstalente suchen Jobs, Unternehmen suchen Nachwuchstalente. Und die Nachwuchstalente suchen Wohnungen. Bei ACRON haben wir uns dem Motto „Building Wealth“ verschrieben – und dabei seit jeher die Chancen am Wohnimmobilienmarkt in den USA mit Fokus auf den Sunbelt im Blick.

Weder die Dotcom-, noch die Finanz- oder die Corona-Krise konnten den Aufwärtstrend nachhaltig ausbremsen.