

FRAGEN AN: Fabian Spindler, Jamestown

„Alle wollen in Amerika aktiv sein“

Über den größten Immobilienmarkt der Welt und den Einfluss von Donald Trump

Sie investieren vor allem in Immobilien in Amerika. Welche Folgen hat die Wahl von Donald Trump zum amerikanischen Präsidenten?

Für die Immobilienwirtschaft sehe ich erst mal kaum Auswirkungen. Unser Geschäft wird von vielen Kräften bestimmt, die über das Amt des Präsidenten hinausgehen. Die amerikanische Notenbank Fed zum Beispiel hat einen Einfluss durch die Zinsentscheidungen, aber die ist unabhängig. Außerdem brauchen politische Entscheidungen Zeit, um sich zu manifestieren. Wir sind seit 40 Jahren im Geschäft in Amerika und haben viele Präsidenten erlebt. Trump wird unser Geschäft nicht negativ beeinflussen.

Welche Faktoren beeinflussen dann das amerikanische Geschäft?

Am Ende zählen die Fundamentaldaten – und die sind positiv! Wir haben ein starkes Bevölkerungswachstum und eine eigentümergefreundliche Gesetzgebung. Amerika ist der größte und transparenteste Immobilienmarkt der Welt, alle wollen hier aktiv sein. Das wird auch weiter so bleiben.

Zuletzt war das Geschäft dort aber schwieriger. Wie sehen Sie die Lage auf dem Immobilienmarkt in Amerika?

Wir gehen davon aus, dass die Talsohle des Preisverfalls insgesamt erreicht ist. Die Ausnahme sind Büroimmobilien: Hier wird die Korrektur noch ein paar Jahre anhalten. Dieser Trend folgt im Prinzip den Einzelhandelsimmobilien vor vielen Jahren: Jeder hat den Einzelhandel in Amerika schon totgesagt, weil der Onlinehandel immer stärker wurde. Aber hochwertige Ladenflächen in hervorragenden Geschäftslagen haben immer funktioniert und werden es auch weiterhin. Nicht mehr klappen mittelmäßige Flächen in mittelmäßigen Lagen, die keine Mietnachfrage erfahren, dadurch an Wert verlieren und teilweise abgerissen oder umgenutzt wurden. Diesen Trend sehen wir nun auch für Büros.

Dann öffnet sich die Schere zwischen guten und schlechten Immobilien?

Genau. Hochwertige Immobilien funktionieren weiter: Sie haben gute Mieter und können durch die Nachfrage die Mietpreise halten. Für schlechtere Objekte finden sie keine Nachfolger: Diese Immobilien müssen abgerissen oder umgenutzt werden.

Der Preisverfall für Büros geht in Amerika also weiter?

Für Qualitätsimmobilien sind wir auf einem guten Weg. Dort müssen die Eigentümer jedoch investieren, weil die Mieter hochwertige Büros mit umfangreichen Ausstattungen wie Lounges, Besprechungsräumen und Fitnessbereichen suchen. Der Wert schlechterer Immobilien wird weiter sinken. In Atlanta sehen wir bei hochwertigen Büroimmobilien eine Leerstandsquote von zwölf Prozent, über den gesamten Büromarkt hinweg jedoch mehr als 30 Prozent. Daran sehen Sie, wie die Schere auseinandergeht.

Was bedeutet diese Schwäche für Ihr Geschäft in Amerika?

Auf der Käuferseite macht es Spaß, weil wir von niedrigen Preisen profitieren können. Hier waren wir aktiv und haben in den vergangenen Monaten für unseren US-Fonds Jamestown 32, der noch bis Ende des Jahres zur Zeichnung offen steht, Immobilien im Wert von mehr als 100 Millionen Dollar erworben. Auf der einen Seite haben wir He-



Fabian Spindler ist seit fünf Jahren Geschäftsführer des Unternehmens Jamestown US-Immobilien in Köln und investiert in Amerika.

Foto Unternehmen

rausforderungen durch gesunkene Immobilienwerte in unserem Portfolio. Derzeit verwalten wir knapp 14 Milliarden Dollar überwiegend in Amerika. In der Krise ist es wichtig, genug Liquidität auch für Anschlussfinanzierungen zu haben. Die Banken sind nicht mehr bereit, das Darlehen wieder zur gleichen Höhe zu refinanzieren.

Was machen die Banken dann?

Sie verlangen eine Reduzierung des Darlehens oder wollen es gar nicht mehr refinanzieren. Steht das Kapital für Darlehensrückzahlungen nicht zur Verfügung oder können keine neuen Fremdkapitalgeber gefunden werden, kann dies dazu führen, dass die Bank das Objekt übernimmt und die Eigentümer ihr investiertes Kapital verlieren. Die Situation bietet

aber auch Chancen. Für ein Bürogebäude in San Francisco haben wir der Bank ein Darlehen im Wert von rund 58 Millionen Dollar für 45 Millionen Dollar abgekauft. Auf den Restbetrag verzichtete die Bank. Wenn Sie an das Objekt glauben, macht das Sinn, weil wir davon ausgehen, dass die Immobilie im Wert wieder steigen wird, sobald sich die Märkte wieder positiv entwickeln.

Erwarten Sie mehr Zahlungsausfälle?

Auf jeden Fall. Wir sehen schon länger Zahlungsausfälle in Amerika. Das wird auch so weitergehen – gerade für ältere Bürohäuser. Der amerikanische gewerbliche Immobilienmarkt ist dem deutschen Markt immer einen Schritt voraus. Wir sind in Amerika mit dem Preisverfall schon weiter. Im deutschen Immobilienmarkt haben wir die Talsohle noch nicht erreicht. Hierzulande werden wir vermutlich erste Anzeichen einer Stabilisierung erst Ende nächsten Jahres sehen.

Für unattraktive Büros sprechen Sie von einer Umnutzung. Das ist nicht leicht. Wie gelingt es Ihnen, diese Gebäude in Wohnungen zu verwandeln?

Das stimmt. Wir haben das für einige Bürohäuser versucht, aber das funktioniert aus struktureller Sicht nicht für jedes Objekt. Man kann beispielsweise die Wände nicht immer so umbauen, dass daraus attraktive Wohnungen entstehen, die auch gut vermietbar sind.

Woran lag das?

Beispielsweise waren die Flächen zu tief. Dadurch haben Sie im Kern kein Licht hineinbekommen. Sie können ein Atrium in die Mitte einbauen, aber das ist teuer und verringert die Mietfläche. Gleichzeitig halten sich die Banken weiterhin zurück, um Zukäufe und Umbauten zu finanzieren.

Lässt sich in Amerika leichter bauen?

Der Prozess ist schneller. In Rotterdam haben wir mehrere Jahre auf die Genehmigung für die Maßnahmen zur Repositionierung eines großen Bürogebäudes gewartet. Das ist in Deutschland oft nicht anders. In Atlanta hat die Genehmigung für ein Bürohaus und zwei Wohnblöcke von uns nur ein halbes Jahr gedauert. Die Gebäude waren in rund zwei Jahren fertig.

Das Gespräch führte **Jan Hauser**.