



US-Invest

Informationen zu US-Sachwerten

Markt

Immer einen Schritt voraus	3
Interview mit Michael Phillips	5

Trends

Food Halls erobern die Vorstädte	7
----------------------------------	---

Service

Vertrauen durch Leistung und Transparenz	10
--	----

Meldungen

Ankäufe für Jamestown 32	12
--------------------------	----

Zu guter Letzt

Legitimation in zwei Minuten: Versprochen	14
---	----

Immer einen Schritt voraus

Nach der Corona- und der Zinskrise befindet sich die US-Wirtschaft wieder auf dem Pfad der Gesundheit. Nicht zum ersten Mal erweist sich die US-Volkswirtschaft als robust. Liegt das an ihrer schieren Größe? Und wie wirkt sich das Wirtschaftsklima auf die Immobilienmärkte aus?

Das Aufatmen von Politikern, Entscheidern in der Wirtschaft und Marktanalysten in den USA ist unüberhörbar. Während Europa noch immer unter den wirtschaftlichen Folgen der Bekämpfung von Corona, unterbrochenen Lieferketten, der Energiekrise und der Hochzinspolitik leidet, haben die USA wohl gerade noch eine Rezession abwenden können.

Für die Bewertung der gesamtwirtschaftlichen Lage – der Konjunktur – nutzen Volkswirte das Bruttoinlandsprodukt (BIP). Es misst den Wert der Dienstleistungen und Waren, die ein Land in einem bestimmten Zeitraum herstellt. Wenn das BIP in zwei Quartalen oder mehr hintereinander schrumpft, sprechen die Volkswirte von einer Rezession. Deutschland beispielsweise ist im vergangenen Jahr in eine solche gerutscht und für 2024 sieht es ebenfalls trübe aus. In den USA hingegen blieb das BIP in 2023 positiv und auch für 2024 erwarten alle Experten trotz hoher Zinsen ein leichtes Plus. Für die nächsten Jahre prognostizieren sie sogar einen vergleichsweise steilen Anstieg.

Damit stammt rund ein Viertel der gesamten Weltwirtschaftsleistung aus den USA und das Land

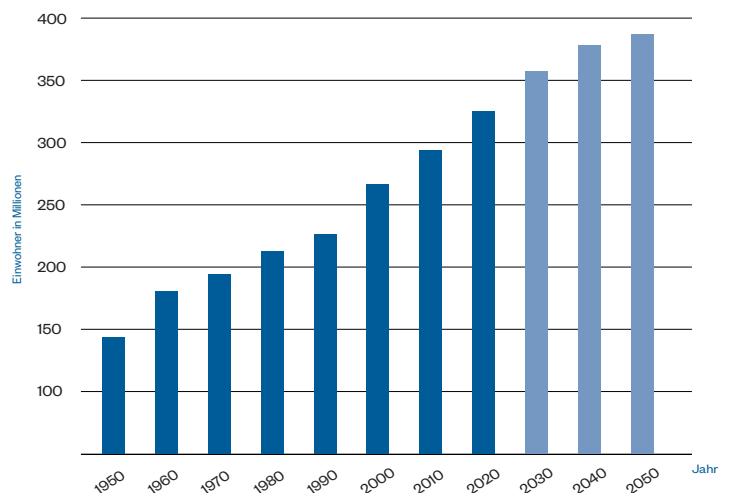
Exkurs Wohnimmobilien

Das Bevölkerungswachstum bedingt zwangsläufig auch eine steigende Nachfrage nach Wohnraum. Bei Wohnimmobilien sind nach Ansicht des Immobiliendienstleisters CBRE und der Unternehmensberatung PwC die kurzfristigen Aussichten gedämpfter, nachdem zuletzt viele Neubauten auf den Markt kamen. Die hohen Hypothekenzinsen schwächen jedoch den Hausbau, was die Mietnachfrage zumindest aufrechterhalten wird. Die Unternehmensberatung McKinsey glaubt daher, dass die Nachfrage nach Mietwohnraum in 2030 wieder höher sein wird als 2019, vor allem im Sun Belt im Süden der USA und an der Westküste.

ist – mit großem Abstand vor China – die unangefochtene Wirtschaftsmacht Nummer eins in der Welt.

Bevölkerungswachstum und Konjunkturprogramm befeuern die US-Wirtschaft

Seit jeher ist das anhaltende Bevölkerungswachstum ein wesentlicher Motor der US-Wirtschaft. Die Bevölkerung in dem Einwanderungsland USA wächst weiter kontinuierlich; für die nächsten zehn Jahre rechnen die Statistiker mit



Bevölkerungswachstum: In den nächsten zehn Jahren erwarten Demografen einen Zuwachs von 20 Millionen Einwohnern
Quelle: Statista

einem Zuwachs von heute 340 Millionen auf dann 360 Millionen Einwohner: Menschen, die Produkte nachfragen, die den Arbeitskräftemangel reduzieren und die helfen, die Sozialsysteme zu finanzieren.

Neben dem Faktor Bevölkerungswachstum hat 2022 die Biden-Regierung mit ihrem gigantischen Inflation Reduction Act (IRA), zu deutsch: Gesetz zur Reduzierung der Inflation, maßgeblich zum Erfolg der US-Wirtschaft beigetragen.

Exkurs Einzelhandelsimmobilien

Das positive Konsumklima und das Umsatzwachstum begünstigen für die Vermieter allgemein die Einnahmensicherheit und stabilisieren Immobilienportfolios. Einzelhandelsobjekte in demografisch stark wachsenden Regionen (beispielsweise im Sun Belt) entwickeln sich sogar überdurchschnittlich gut.

Während der E-Commerce weiter wächst, macht er laut Ratingagentur Moody's nur etwa 15 Prozent des gesamten Einzelhandels aus, so dass es viel Platz für stationäre Betreiber gibt, vor allem in Nachbarschafts- und Gemeindeeinkaufszentren. Der stationäre Einzelhandel ist also dank Phantasie und Nachholeffekten beim Konsum vergleichsweise glimpflich davongekommen und sollte diesen Schwung auch mit ins neue Jahr nehmen, wie das Urban Land Institute (ULI) und die Unternehmensberatung PwC in ihren „Emerging Trends in Real Estate 2024“ berichten.

Um eine Inflationsreduzierung geht es bei dem rund 433 Milliarden Dollar schweren Investitionspaket jedoch nicht primär. Vielmehr soll die amerikanische Industrie klima- und zukunftsfest gemacht werden – und gleichzeitig hat der IRA der US-Wirtschaft einen kräftigen Schub verliehen. Zwar ist dieses Investitionsprogramm mit Schulden finanziert, diese refinanzieren sich aber teilweise wieder

Exkurs Büroimmobilien

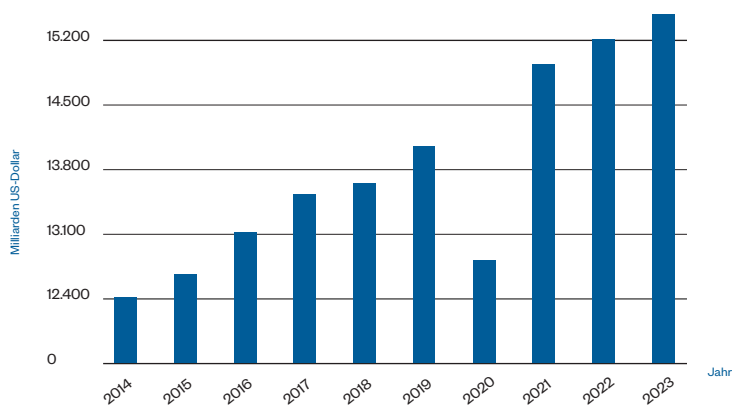
Die wiedererstarke US-Konjunktur konnte dem Markt für US-Büroimmobilien nach Ausbruch der multiplen Krisen keine positiven Impulse verleihen. Im Gegenteil: Gerade auch die Technologie- oder Finanzdienstleistungsstandorte haben unter Remote Work zu leiden. In der Spitze stehen dort bis zu 30 Prozent der Flächen leer. Erhebliche Preiseinbrüche für etliche finanziell in Schieflage geratene Gebäude sind die Folge. Nun aber erwarten zahlreiche Analysten und Marktbeobachter, dass sich der Markt ab diesem Jahr zugunsten von Investoren wieder erholen könnte, auch aufgrund von möglichen Zinssenkungen und der beeindruckenden Zunahme von Neugeschäftsgründungen. Und: Mancherorts drängen große Arbeitgeber ihre Belegschaften wieder zu mehr Präsenz im Büro.

durch höhere Steuereinnahmen, durch die Verringerung von Sozialleistungen und die Abwehr künftiger teurer Klimaschäden. Und: Der IRA wirkt stark protektionistisch, nur inländische Firmen profitieren. Dennoch gelten die USA wegen ihrer unternehmerfreundlichen Rahmenbedingungen laut verschiedener Studien und Umfragen weiter als attraktivster Wirtschaftsraum weltweit.

Erste Erfolge des IRA zeigen sich bereits. Nachdem die Coronakrise in den USA Millionen Arbeitsplätze vernichtet hatte, entstanden in 2023 Monat für Monat Hunderttausende neuer Arbeitsplätze, im Juli 2023 kratzte die Neubeschäftigung an der Millionenmarke. Anders ausgedrückt: In 2020 erklomm die Arbeitslosenquote kurzzeitig zweistellige Werte und ist jetzt wieder auf historische Tiefstwerte gefallen. Das ist fast Vollbeschäftigung.

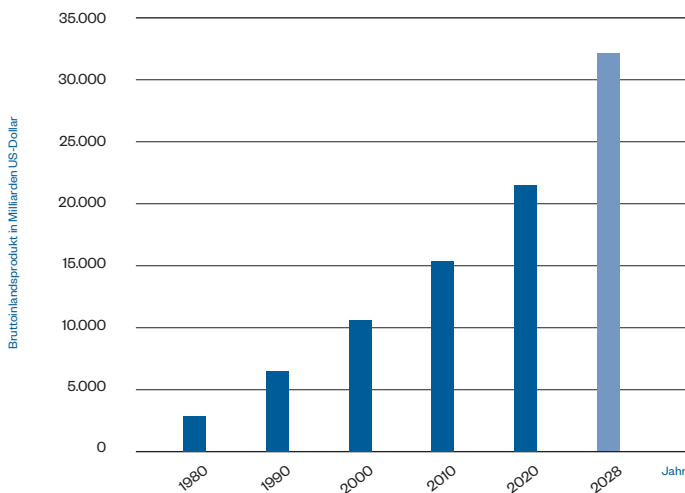
Einzelhandel ist wesentlicher Stabilitätsanker

Gepaart mit einem beachtlichen Durchschnittseinkommen pro Einwohner von umgerechnet knapp 73.000 Euro (Platz 6 in der Welt hinter steuergünstigen Ländern wie der Schweiz, Luxemburg oder Irland, Deutschland: 51.000 Euro) sorgen diese Arbeitsmarktzahlen natürlich für neue



Einzelhandelsentwicklung: Coronadelle kompensiert
Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis

Konsumfreuden. So stieg der schwer angeschlagene MSCI-Verbrauchervertrauensindex nach den harten Krisenzeiten zuletzt wieder an. Beflügelt von Lohnsteigerungen, die jüngst schneller als die Verbraucherpreise zulegten, steigerten die US-Amerikaner ihre privaten Konsumausgaben per Ende Februar, inflationsbereinigt um drei Prozent. Und immerhin trägt der private Konsum mehr als zwei Drittel zur US-Wirtschaftsleistung bei, weshalb Analysten ihn als den Stabilitätsanker der US-Wirtschaft bezeichnen.



Bruttoinlandsprodukt: Die amerikanische Volkswirtschaft wächst weiter
Quelle: Statista

Eine weitere Basis für die gesamtwirtschaftliche Robustheit ist die Tatsache, dass von den 20 umsatzstärksten Unternehmen der Welt allein neun aus den USA stammen.

Gemessen an der Marktkapitalisierung sind unter den weltweit zehn größten Unternehmen ebenfalls neun US-Firmen vertreten, darunter die sechs marktführenden Technologieriesen. Allein der Technologievorsprung bedeutet für die US-Wirtschaft einen enormen Wettbewerbsvorteil, der in viele Wirtschaftszweige hineinstrahlt, zum Beispiel in den Dienstleistungssektor: Man ist dem Rest der Welt durch Know-how immer mindestens einen Schritt voraus.

Der technologische, aber auch der naturwissenschaftliche Wissensvorsprung hat seinen Ursprung unter anderem in der Qualität der Universitäten. Unter den 20 besten Universitäten der Welt rangieren nach einer Studie des Center for World University Rankings allein 16 aus den USA. Sie ziehen Jahr für Jahr die Besten der Besten aus aller Welt an, es ist die pure Bündelung an Talent, Intelligenz und Fleiß. Junge Menschen, die später die Führungskräfte in Forschung und Entwicklung, in der Real- und Finanzwirtschaft sowie der Politik stellen – und die dort die Zukunft gestalten werden.

Interview mit Michael Phillips: „Unsere wichtigsten Akquisitionen fanden in Krisenzeiten statt“

Michael Phillips ist geschäftsführender Gesellschafter von Jamestown. Im Interview erläutert er, wie Jamestown Krisen begegnet und auf welche Immobilientrends er für die Zukunft setzt.

Ob digitale Transformation, Klimakrise oder zunehmende Individualisierung – wir leben in einer Zeit des ständigen Wandels. Immobilienprojekte ziehen sich jedoch oft über viele Jahre. Wie gelingt es Ihnen, mit den Entwicklungen Schritt zu halten oder ihnen sogar voraus zu sein?

Innovation muss ein integraler Bestandteil von Geschäftsstrategien sein, nicht nur eine leere Marketing-Worthülse. Bei Jamestown haben wir eine historisch gewachsene Innovationskultur. Das ist meiner Meinung nach zentral, um Schritt zu halten. Auch wenn die Generation Z heute im Mittelpunkt steht, müssen wir jetzt schon die nachfolgende Generation Alpha im Blick haben und für sie bauen. Deshalb sind wir permanent dabei, neue Konzepte zu testen, zu verbessern und an die aktuellen und künftigen Bedürfnisse der Nutzer anzupassen.



Michael Phillips: geschäftsführender Gesellschafter von Jamestown

Können Sie Beispiele für solche neuen Konzepte nennen?

Ein Beispiel ist unser neues Hospitality-Living-Konzept Scout Living auf dem Areal von Ponce City Market. Hospitality-Living bedeutet, dass Wohnungen mit zusätzlichem Service angeboten werden. Bei dem Objekt Scout Living stehen den Mietern beispielsweise Hausmeisterdienste, ein Concierge und ein Reinigungsservice zur Verfügung. Außerdem gibt es einen Pool, Fitness- und Wellnessräume sowie Büros und Konferenzräume. Ein zweites Beispiel für unseren Mut zur Innovation ist die Neugestaltung des Gebäudes One Times Square. Neben einer Aussichtsplattform, die einen völlig neuen Blick auf den Times Square ermöglicht, entsteht hier aktuell ein Museum, das den Besuchern mit Hilfe von virtueller und erweiterter Realität ein einzigartiges immersives Erlebnis bieten wird.

Die US-Immobilienbranche musste in den vergangenen Jahren mit zahlreichen Herausforderungen kämpfen: Pandemie, hohe Inflation und steigende Zinsen, Materialknappheit und hohe Baukosten. Liegt das Schlimmste hinter uns?

Wir glauben, dass die Inflation unter Kontrolle ist und es keine weiteren Zinserhöhungen geben wird. Allerdings braucht die Immobilienbranche voraussichtlich einige Zinssenkungen, damit der Markt zu einem gewissen Grad an Normalität zurückkehrt. Leider werden diese Zinssenkungen wohl erst ab der zweiten Hälfte des Jahres 2024 erfolgen.

Sie wirken trotzdem optimistisch.

Selbstverständlich! Gerade wirtschaftlich kritische Zeiten bieten oft einige der besten Möglichkeiten im Immobilienbereich. Unsere wichtigsten Akquisitionen – von Chelsea Market über Ponce City Market bis hin zu zahlreichen weiteren Immobilien – fanden in schwierigen Zeiten statt. Auch wenn das Jahr 2024 Herausforderungen mit sich bringt, wird es zweifellos auch Chancen bieten.

Lassen Sie uns einen Blick in die Kristallkugel werfen: Was sind die wichtigsten Trends, die den US-Immobilienmarkt in den nächsten fünf Jahren prägen werden?

Um nur einige Stichpunkte zu nennen: Ich glaube, dass insbesondere der Massivholzbau und flexible Wohnkonzepte an Bedeutung gewinnen werden. Zudem dürften sich Smart Contracts, also digitale Verträge, weiter verbreiten ebenso wie der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Immobilienverwaltung und -entwicklung.

Und wo wird Jamestown in fünf Jahren stehen?

Unser Ziel ist es, in fünf Jahren eine Reihe neuer und verbesserter Produkttypen auf dem Markt zu haben, insbesondere in den Bereichen Massivholzbau und Hospitality-Living. Zudem wollen wir uns noch weiter diversifizieren, was Märkte und Produktangebote betrifft.

Als geschäftsführender Gesellschafter von Jamestown verantwortet Michael Phillips die Immobilienprojekte des Unternehmens weltweit. Phillips ist die treibende und kreative Kraft hinter den großen Umnutzungs- und Revitalisierungsprojekten des Unternehmens wie Chelsea Market in New York oder Ponce City Market in Atlanta. Er hat zahlreiche Auszeichnungen für seine kreative Arbeit und philanthropischen Aktivitäten erhalten. Bevor er zu Jamestown kam, besaß er ein Einkaufszentrum, das sich in direkter Nachbarschaft zu einer Jamestown-Immobilie befand. Schließlich fusionierten beide Unternehmen und Phillips blieb bei Jamestown.

Food Halls erobern die Vorstädte

Überall in US-Kleinstädten und Vororten entstehen moderne Food Halls. Was steckt hinter ihrem Erfolg und warum sind sie so wichtig für die Communities?

In den Kleinstädten und Vororten Amerikas ist eine auffallende Veränderung zu beobachten: Food Halls, einst ein Charakteristikum der Metropolen, sprießen hier zunehmend aus dem Boden und bereichern die Esskultur der Menschen. Während bei traditionellen Food Courts in Einkaufszentren oder an Autobahnraststätten zumeist die rasche Abfertigung der Gäste im Zentrum steht, setzen Food Halls auf ein besonderes Ambiente und ein vielfältiges kulinarisches Angebot, bei dem es um Klasse statt Masse geht.

Das Wachstum der modernen Markthallen hat sich in den vergangenen Jahren in rasendem Tempo vollzogen: Waren 2019 in den USA noch rund 220 Food Halls in Betrieb, wurden seither 120 neue Markthallen eröffnet. Knapp 130 weitere befinden sich außerdem aktuell in Planung und ein Großteil von ihnen soll noch in diesem Jahr fertiggestellt werden. Die Zahlen stammen von der Colicchio Consulting Group, die zum internationalen Immobilienunternehmen Cushman & Wakefield gehört und sich auf die Entwicklung von Food Halls spezialisiert hat.

Bemerkenswert an den Neueröffnungen ist Colicchio Consulting zufolge aber nicht allein die schiere Anzahl, sondern auch die Wahl der Standorte. Denn bis vor wenigen Jahren waren Food Halls vor allem ein Gewächs der Metropolen. Noch im Jahr 2015 befand sich über ein Drittel aller Food Halls in Nordamerika allein in der Stadt New York. Die übrigen waren auf Großstädte wie Los Angeles, Chicago, Boston oder San Francisco in den USA sowie Toronto und Vancouver in Kanada verteilt. Heute, nicht einmal ein Jahrzehnt später, sind die Food Halls überall zu finden: vom beschaulichen Grapevine in Texas bis hin zum 7.000-Einwohner-Ort Selma in North Carolina. Das Angebot ist vielfältig und reicht von lokaler Küche über Peruanisch und Kubanisch zu nepalesischer Straßenküche und syrischen Spezialitäten und von Rinderbrust und Meeresfrüchten zu einer großen vegetarischen und veganen Auswahl.

Dass Food Halls seit einigen Jahren auch abseits der Metropolen ihren Siegeszug antreten, hat vor allem zwei Gründe. Der erste ist der Wandel der amerikanischen Esskultur, der mit der Generation Y – also den in den frühen

1980er bis in die späten 1990er Jahre Geborenen – Einzug gehalten hat. Denn in dieser Generation und auch in der darauffolgenden Generation Z bezeichnen sich auffallend viele Menschen als sogenannte „Foodies“: als Essensliebhaber und Gastrofans, die einen besonderen Wert auf gutes und hochwertiges Essen legen. Für sie ist Essen nicht nur notwendige Nahrungsaufnahme, sondern ein Hobby und ein wichtiger Teil ihrer Freizeitgestaltung.

Digitalisierung als Treiber der Entwicklung

Der zweite entscheidende Grund für die steigende Beliebtheit von Food Halls ist die Digitalisierung. Denn um dem wachsenden E-Commerce etwas entgegenzusetzen, benötigen die Entwickler und Betreiber von Shoppingcentern neue Konzepte, um die Kunden weiterhin in ihre Malls zu locken. Doch nicht nur das: Mit Trends wie Online-Shopping, Online-Gaming und vor allem Homeoffice wächst bei den Menschen der Wunsch nach sogenannten „Social Hubs“, nach sozialen Treffpunkten und Orten des Austauschs in der „echten“ Welt. Denn je mehr sich unser Leben von der physischen in die digitale Welt verlagert, desto geringer sind auch die Möglichkeiten der Kontaktaufnahme an realen Orten. Plattenläden etwa, die



Vielfältiges Angebot: Food Halls bieten für jeden Geschmack etwas



Kontaktaufnahme im realen Leben: Food Halls sind Orte der Begegnung wie hier in Ponce City Market in Atlanta

einst ein beliebter Treffpunkt für amerikanische Jugendliche waren, sind heute nahezu völlig verschwunden. Auch die Zahl der Buchhandlungen hat sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten dramatisch reduziert. Und während es in den 1980er Jahren etwa 2.500 überregionale Einkaufszentren in den USA gab, so sind es heute nur noch rund 1.300.

Amerikaner geben mehr Geld für Auswärtsessen als für Lebensmittel zu Hause aus

Die Pandemie hat der wachsenden Bedeutung von Food Halls übrigens keinen Abbruch getan. Zwar wurde kaum eine Branche so hart von den Covid-19-Maßnahmen getroffen wie die Gastronomie: Viele Restaurants mussten über

Wochen und Monate vollständig schließen, andere konnten nur mit deutlich reduzierter Kapazität betrieben werden. Doch inzwischen ist die Krise vielerorts überwunden. Bereits im Jahr 2021 gaben die Amerikaner wieder mehr Geld für auswärtiges Essen aus als für Lebensmittel, die sie zu Hause verzehren. Und seither zeigt der Trend weiter nach oben.

Food Halls bieten aber nicht nur eine breite kulinarische Vielfalt, sondern auch zahlreiche Möglichkeiten zur sozialen Interaktion: von Karaoke- und Quizabenden zu Gin-Tastings, After-Work-Partys, Yoga-Stunden und Bastel-Workshops. Gerade in Vororten und kleineren Städten, in denen das Freizeitangebot ansonsten überschaubar ist, können die neuen Food Halls auf diese Weise zu einer zentralen Anlaufstelle werden und auch Zielgruppen ansprechen, die nicht nur auf der Suche nach einem schnellen Mittagessen sind, sondern echte „Quality Time“ erleben möchten.

Mehr als schnelles Essen: Food Halls bieten vielfältige Events an



Mit Leistung und Transparenz Vertrauen schaffen

Anleger haben zurecht die Erwartung, über den Anbieter und die fortlaufende Entwicklung ihrer Kapitalanlage informiert zu werden. Was ist dabei gesetzliches Minimum, was Standard und was volle Transparenz?

Bei der Geldanlage ist das Vertrauen in den Anbieter für die meisten Menschen ein sehr wichtiges Kriterium: Vertrauen in seine Investitionsstrategie, in seine Kompetenz und in seinen transparenten Umgang damit, wenn eine Kapitalanlage einmal nicht so gut läuft wie angenommen.

Da niemand in der Glaskugel erkennen kann, was die Zukunft wohl bringen mag, kann einzig der Blick zurück Auskunft darüber geben, ob der Produkthanbieter sein Geschäft versteht, ob er ehrlich kommuniziert hat und bestmöglich sogar eine Interessensgleichheit mit den Anlegern verfolgt.

Insbesondere bei einer Investition in einen geschlossenen Fonds bedarf all dies einer ausführlichen Dokumentation. Denn es genügt nicht, vor der Zeichnung einer Fondsbeteiligung den Emissionsprospekt genau zu studieren. Die drei wichtigsten Formen sind die Leistungsbilanz, die laufenden Gesellschafterinformationen sowie seit kurzem der Nachhaltigkeitsreport.

Die Leistungsbilanz

Die Kompetenz eines Anbieters lässt sich am besten anhand einer sogenannten Leistungsbilanz überprüfen. Sie stellt den Verlauf der bisher aufgelegten Fonds dar. Über viele Jahrzehnte hinweg war sie die Visitenkarte eines Emissionshauses. Heute, nach Einführung vieler Regularien für die Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs), spielt sie für manche Anbieter in ihrer Außendarstellung nur noch eine untergeordnete bis gar keine Rolle, für andere wiederum ist sie auch heute noch das wichtigste Aushängeschild.

Allerdings: Leistungsbilanz ist nicht gleich Leistungsbilanz. Entscheidend ist, wie detailliert die einzelnen Fonds dargestellt sind. Nur wenn alle Fonds aufgeführt sind – festzumachen beispielsweise an einer Nummerierung –, hat die Leistungsbilanz Aussagekraft. Darüber hinaus



Leistungsbilanz: Die Visitenkarte eines Emissionshauses

ist es Branchenstandard, dass der Emittent einen Soll-/Ist-Vergleich zwischen der Prospektprognose und dem tatsächlichen Ergebnis vornimmt.

Aber auch innerhalb der Darstellung der einzelnen Fonds ist darauf zu achten, dass erstens die Entwicklung aller Objekte des Fonds und nicht nur die Vorzeigeobjekte dargestellt sind, und zweitens sollte sich glaubhaft ableiten lassen, dass die Fondsobjekte auch tatsächlich die laufenden Ausschüttungen erwirtschaftet haben.

Nun kann es aber auch Marktphasen geben, in denen die Fondsobjekte schwächeln, wie zum Beispiel die Weltwirtschaftskrise zum Ende der Nuller-Jahre oder die gegenwärtig anhaltende multiple Krisensituation mit Kriegen, den Coronanachwirkungen und der

Inflationsbekämpfung. Der transparente Umgang damit gehört ebenfalls und so ausführlich wie möglich in der Leistungsbilanz dargestellt. Denn daraus lässt sich ablesen, wie professionell das Fondsmanagement mit schwierigen äußeren Einflüssen umgegangen ist. Hinweis: Üblicherweise haben beispielsweise Immobilien einen Zyklus von Ankauf bis Verkauf von sieben bis rund zwölf Jahren. Wenn einzelne Objekte ausweislich der Leistungsbilanz deutlich länger im Fondsbestand liegen, dann kann dies gegebenenfalls Rückschlüsse auf ihre mangelnde Veräußerbarkeit zulassen.

Die Gesellschafterinformation



08.04.2024 | T 0221 3098-244
Gesellschafterinformation

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund der erfolgreichen Objektverkäufe in der Vergangenheit konnte der Fonds bislang bereits Rückflüsse in Höhe von 206% des Eigenkapitals ohne Ausgabeaufschlag an die Anleger leisten. Das Neubauvorhaben bei dem Gebäudekomplex Ponce City Market liegt erfreulicherweise unverändert im Zeit- und Kostenplan und bietet dem Fonds die Möglichkeit, an der dynamischen Entwicklung des Standortes weiter zu partizipieren. Die weitere Bewirtschaftung ist jedoch aufgrund des aktuellen Marktfeldes auch herausfordernd.

Der US-Immobilienmarkt ist durch den rasanten Anstieg der Zinsen in eine Krise geraten und sieht weiterhin vor großen Herausforderungen. Die Immobilienpreise in den USA sind signifikant zurückgegangen. Die amerikanische Zentralbank hat die Leitzinsen zuletzt im Juli 2023 auf 5,5% angehoben – den höchsten Stand seit 2007.

Das Transaktionsvolumen hat sich im Jahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr mehr als halbiert. Eigentümer verschieben geplante Verkäufe, sofern diese nicht zwingend erforderlich sind, da sie mittelfristig wieder steigende Preise erwarten. Aus Bewirtschaftungssicht steht vor allem der US-amerikanische Büromarkt nach wie vor stark unter Druck. In vielen amerikanischen Metropolen ist das Angebot an verfügbaren Büroflächen groß. Zusätzlich werden vermehrt Flächen zur Untervermietung angeboten. Mietinteressenten befinden sich daher aktuell in einer sehr guten Verhandlungsposition und Mietvertragsabschlüsse können von den Eigentümern in der Regel nur mit hohen Zugeständnissen an die Mieter erzielt werden.

Stabiler präsentieren sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmendaten der USA. Die Arbeitslosenquote ist weiterhin sehr gering und die Konsumausgaben der privaten Haushalte steigen kontinuierlich. Die Inflation ist in den USA seit Sommer 2023 deutlich gesunken,

Der Inhalt in Kürze

Bilanz Rückflüsse von insgesamt 206% ausgezahlt.

Zusätzliche Rückflüsse bis Ende 2026 von 44% prognostiziert, somit Gesamtrückflüsse von 250% erwartet

Neubauteilen bei Ponce City Market im Zeit- und Kostenplan

Prognose		
Ausschüttungen für die Jahre	in %	Gesamt
2010 bis 2014	30%	3000%
2016 bis 2020	6% p.a.	450%
Ausschüttungen gesamt		750%
Verkaufserlöse angezählt in 2023		1800%
Bisherige Gesamtrückflüsse		206,60%
Prognostizierte Verkaufserlöse 2026		44,25%
Gesamtrückflüsse		249,75%

ohne dass es zu einem massiven Rückgang des Wirtschaftswachstums oder gar zu einer Rezession gekommen ist. Vorbehaltlich der weiteren Entwicklung hat die amerikanische Zentralbank zuletzt erste Zinssenkungen in Aussicht gestellt. Sollte sich das Zinsniveau in den kommenden Monaten weiter stabilisieren, dürfte auch die Dynamik am Transaktionsmarkt wieder zunehmen und insgesamt zu mehr Stabilität auf dem US-Immobilienmarkt führen.

Auswirkungen auf Jamestown Co-Invest 5

Die Marktentwicklung führt auch bei den zwei verbleibenden Fondsobjekten zu niedrigeren prognostizierten Rückflüssen. Die aktualisierte Verkaufshypothese geht weiterhin von einem Verkauf der beiden Investitionsobjekte Ponce City Market in Atlanta und

Gesellschafterinformation: Jamestown Anleger werden mindestens zweimal jährlich angeschrieben

Anleger von geschlossenen Immobilienfonds sind von Rechts wegen Gesellschafter der Fondsgesellschaft. Damit haben sie das Recht auf umfassende Information zur laufenden Entwicklung sowohl auf Fonds- als auch auf Objektebene. Gesetzlich vorgeschrieben ist, mindestens einmal im Jahr den Nettoinventarwert des Fonds durch einen unabhängigen Abschlussprüfer zu ermitteln und den Privatanlegern mitzuteilen. Der Nettoinventarwert ergibt sich aus der Bewertung aller Vermögensgegenstände abzüglich aller Verbindlichkeiten der Fondsgesellschaft, die Mitteilung darüber ist folglich eine alljährliche Momentaufnahme des Fondsvermögens.

Branchenstandard ist, die Anleger wenigstens einmal jährlich über die laufenden Aktivitäten des

Fondsmanagements zu informieren. Transparenter ist es, wenn dies regelmäßig halbjährlich mit Gesellschafterinformationen geschieht. Darin informiert die KVG beispielsweise über den Vermietungsstand, Maßnahmen zur Wertsteigerung von Objekten oder bei sich bietenden Gelegenheiten (meist gegen Ende der geplanten Fondslaufzeit) über die Verhandlungen mit interessierten Käufern.

Der Nachhaltigkeitsreport

Im Zuge der neuerlichen EU-Nachhaltigkeitsverordnungen sind Anbieter von Finanzprodukten gemäß EU-Offenlegungsverordnung verpflichtet, ihre Kunden über ökologische, soziale und unternehmerische Nachhaltigkeitsaspekte (ESG) zu informieren. Für manche Anbieter ist das Thema Neuland oder weniger wichtig, andere stellen ihre ESG-Maßnahmen schon seit vielen Jahren dar. Entsprechend unterschiedlich fallen die Nachhaltigkeitsberichte der Anbieter aus.

Gerade bei Immobilienfonds sind ökologische Maßnahmen für den Betrieb und den Bau von Objekten sehr wichtig, wirken sie sich doch auf Dauer kostensparend aus und heben sie den Wert einer Immobilie. Es lohnt sich also, die Nachhaltigkeitsberichte von Fondsanbietern zu vergleichen: Wie detailliert fallen die Reports aus, was haben die Maßnahmen bewirkt? Sodann lassen sich auch Rückschlüsse über die Werthaltigkeit und die Kosteneffizienz einer Investition ziehen.

Fazit: Entscheidend für den Erfolg der Kapitalanlage ist, wie das Ergebnis nach Fondsauflösung ausfällt, wenn also alle Fondsobjekte verkauft sind. Auf diese Ergebnisse sollten Anleger besonders achten. Auch wichtig: Wie transparent und umfänglich kommuniziert der jeweilige Anbieter? Die Unterschiede sind groß.



Nachhaltigkeitsreport: Ein Vergleich der Berichte verschiedener Anbieter lohnt sich

Jetzt die Chance eines Käufermarktes nutzen



Und in Jamestown 32 investieren!

Der Fonds im Überblick



Investitionsorte
Metropolen der USA



Nutzungsarten
Bestandsimmobilien
mit Entwicklungspotenzial



Währung
Anlage in der
Weltleitwährung US-Dollar

Immobilien im Fonds

Derzeit befinden sich zwei Nahversorgungszentren im Fonds

Fountain Oaks

- Atlanta, Georgia
- Mietfläche: 15.000 m²
- Vermietungsquote: 92%
- Ca. 200.000 US-Dollar Haushaltseinkommen



Tamarac Town Square

- Großraum Miami, Florida
- Mietfläche: 12.000 m²
- Vermietungsquote: 85%
- Zweitbevölkerungsreichster Bezirk Floridas



Jamestown verfügt über mehr als **40 Jahre Erfahrung** in der Bewirtschaftung von US-Immobilien. In dieser Zeit haben **80.000 Investoren** Jamestown ihr Vertrauen geschenkt und das Unternehmen hat **28 US-Vermietungsfonds erfolgreich aufgelöst**. Derzeit verwaltet Jamestown **11,6 Mrd. US-Dollar** in den USA und Europa¹.

¹Stand 31.12.2023

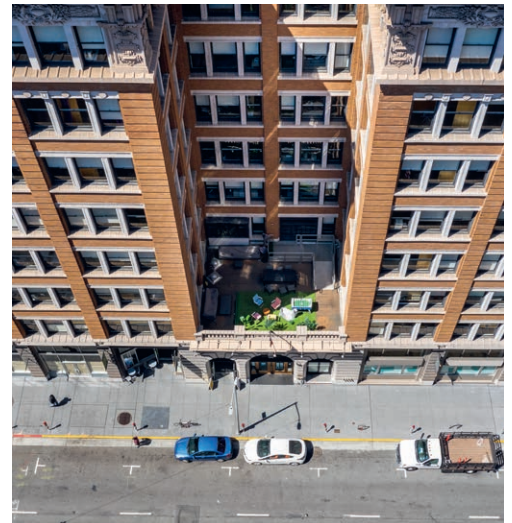
Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt des Jamestown 32 L.P. & Co geschlossene Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketing-Anzeige stammen mit Ausnahme der separat gekennzeichneten Quellenangaben von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown 32 L.P. & Co. geschlossene Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Marienburger Str. 17, 50968 Köln erhältlich.



Kostenlose Infomappe anfordern!

Chancen im Markt nutzen

Der US-Immobilienmarkt ist weiterhin von großen Herausforderungen geprägt und im aktuellen Marktumfeld ist es aufgrund gesunkener Verkehrswerte oftmals schwierig, anstehende Anschlussfinanzierungen in gleicher Höhe zu verlängern, teilweise finden Eigentümer überhaupt keine Fremdkapitalgeber. So auch bei dem Geschäftshaus Rialto in San Francisco, von dessen Werthaltigkeit Jamestown unverändert überzeugt ist. Der Verkehrswert von gut 120 Millionen US-Dollar hat sich innerhalb eines Jahres um rund die Hälfte reduziert. Jamestown konnte mit der Bank verhandeln, das Darlehen in Höhe von 58,3 Millionen US-Dollar durch eine Zahlung von 45 Millionen US-Dollar vollständig abzulösen. Die finanziellen Mittel wurden von Cologne Investors mit einem zinsgünstigen Darlehen zur Verfügung gestellt. Weiter hat Jamestown 29 den gesamten Anteil des Joint-Venture-Partners für einen symbolischen Kaufpreis von einem US-Dollar übernommen und den Anteil des Objekts für den Fonds Jamestown 29 von 47 Prozent auf 100 Prozent erhöht. Dadurch kann der Fonds im Vergleich zur vorherigen Joint-Venture-Struktur überproportional von möglichen zukünftigen Entwicklungen profitieren.



Geschäftshaus Rialto in San Francisco

Kundenportal erstrahlt in neuem Glanz

Bald ist es soweit: Das Kundenportal Jamestown Online bekommt eine neue, frische Optik und wird noch kundenfreundlicher. Es wird eine innovative, benutzerfreundliche Plattform mit aktuellen Informationen rund um unsere Fonds und die USA. Registrierte Nutzer können ihre Beteiligungen einsehen, Stammdaten aktualisieren, Dokumente hochladen und noch vieles mehr. Ebenso wird es möglich sein, einen neuen Fonds zu zeichnen. Wir halten Sie auf dem Laufenden, wenn es soweit ist.



Ankauf für Jamestown 32:
Nahversorgungszentrum Fountain Oaks

Erste Ankäufe für Jamestown 32

Jamestown hat das Nahversorgungszentrum Fountain Oaks in Atlanta und das Einkaufszentrum Tamarac Town Square im Großraum Miami für seinen Fonds Jamestown 32 angekauft. Im Nahversorgungszentrum Fountain Oaks befinden sich auf rund 15.000 Quadratmetern derzeit 38 Einzelhändler und Gastronomen, Ankermieter ist Kroger, die größte Lebensmittel-Supermarktkette in den USA. Im Einkaufszentrum Tamarac Town Square ist der Supermarkt Publix der Hauptmieter. Der Zeitpunkt für den Erwerb der beiden Immobilien war günstig. Nach der jüngsten Preiskorrektur ließen sich bei beiden Objekten attraktive Einstiegsgelegenheiten nutzen.

Impressum

Herausgeber

Jamestown US-Immobilien GmbH
Kapitalverwaltungsgesellschaft
Marienburger Str. 17 • 50968 Köln

Redaktion – Verantwortlich für den Inhalt

Fabian Spindler • Geschäftsführung
Telefon 0221 3098-0 • Fax 0221 3098-100
info@jamestown.de

Jamestown im Internet

www.jamestown.de

Copyright

Jamestown US-Immobilien GmbH

US-Invest erscheint halbjährlich und wird unentgeltlich abgegeben. Alle Rechte vorbehalten. Wir haften nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte. Nachdruck ist unter der Quellenangabe Jamestown US-Immobilien GmbH gestattet. Angaben ohne Gewähr.

Bildnachweis

Titelfoto, S. 5, S. 7-13, Rückseite: Jamestown, Grafik S. 3-5: Jamestown basierend auf Statista, Bea, S. 15: Alamy

Legitimation in zwei Minuten: Versprochen!

Bankkonto eröffnen, Kredit beantragen oder ein Finanzanlageprodukt erwerben: Bei vielen Transaktionen muss man sich rechtssicher identifizieren. Lange Zeit war das nur vor Ort möglich – heute lässt sich dies von zu Hause erledigen – schnell und kinderleicht mit dem Postident-Verfahren der Deutschen Post.

Nur zwei Minuten Zeit, sich auszuweisen? Dann ist die Identifikation mit der eID (Online-Ausweisfunktion) genau das Richtige! Sie brauchen lediglich Ihren Personalausweis und die dazugehörige Pin sowie den Link des entsprechenden Vertragspartners, der den Vertragsunterlagen beiliegt (Postident-Coupon). Wenn Sie die Onlinefunktion Ihres Ausweises schon aktiviert haben, können Sie sofort loslegen.

Ansonsten dauert es auch kaum länger. Zusammen mit Ihrem Ausweis haben Sie eine 5-stellige Transport-Pin erhalten. Während der Identifizierung können Sie damit eine persönliche sechsstellige Pin erstellen – im Handumdrehen im laufenden Identifizierungsprozess.

In beiden Fällen gelangen Sie durch den Link direkt auf das Postident-Portal. Laden Sie parallel die Postident-App auf Ihr Smartphone und starten Sie den Identifizierungsprozess durch Scannen des QR-Codes, der Ihnen dort angezeigt wird. Alternativ können Sie auch Ihre Vorgangsnummer aus dem Postident-Coupon in der App eingeben. Nun geben Sie Ihre selbstgewählte 6-stellige Pin ein und halten Ihren Ausweis an die NFC-Schnittstelle (Near Field Communication) auf dem Display des Smartphones.

Identifikationsdaten in sicheren Händen

Schon geschafft: Ihre Identifikationsdaten werden sicher an den Vertragspartner weitergeleitet und Sie können sich ganz entspannt zurücklehnen. Sie haben kein Smartphone zur Hand? Dann können Sie die kostenlose Software „AusweisApp“ auf der Seite ausweisapp.bund.de herunterladen und in Kombination mit einem zugelassenen Kartenlesegerät für den Computer oder das Tablet verwenden. Das funktioniert genauso unkompliziert.

Übrigens: mit einer Unionsbürgerkarte oder einem elektronischen Aufenthaltstitel geht es genauso schnell und einfach.

Das ist Ihnen zu anonym? Dann ist die Legitimation mittels Videochat wahrscheinlich das richtige Verfahren für Sie. Auch hierfür benötigen Sie den Link des entsprechenden Vertragspartners. Nach der erfolgreichen Vorabüberprüfung des Ausweisdokuments werden Sie per Videochat mit einem Servicemitarbeiter der Deutschen Post verbunden, der durch den Identifizierungsprozess führt.

Während der Identitätsprüfung werden in der Regel zwei Fotos von dem Ausweisdokument sowie die Sicherheitsmerkmale und Hologramme überprüft. Bitte sorgen Sie vorab für eine ruhige und gut beleuchtete

Das wird benötigt

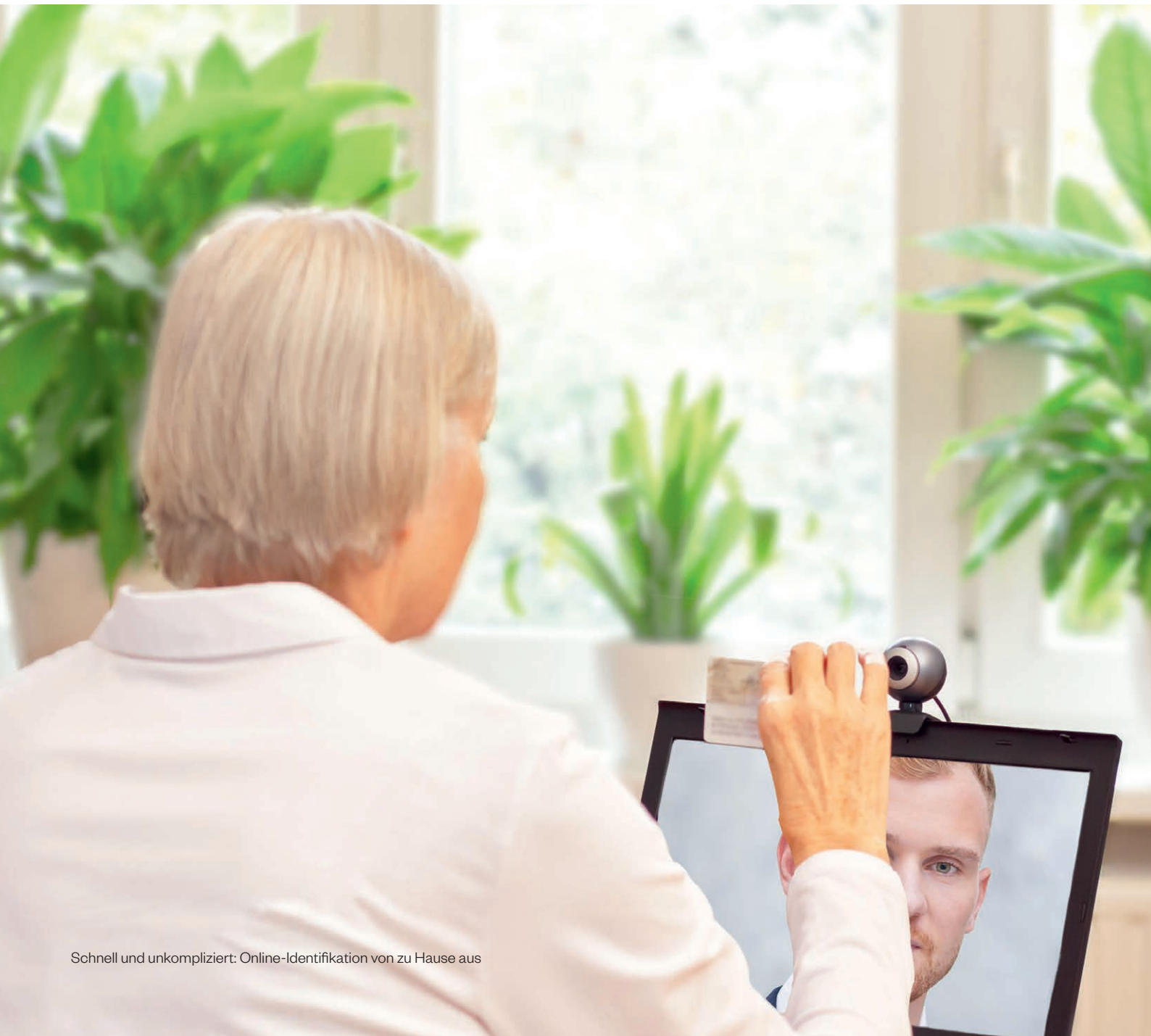
- Deutscher Personalausweis, deutscher elektronischer Aufenthaltstitel oder Unionsbürgerkarte (eID-Karte) mit freigeschalteter eID-Funktion (Online-Ausweisfunktion)
- Selbstgewählte, 6-stellige Pin des Ausweises mit eID-Funktion (alternativ den behördlichen Pin-Brief zum Ausweis mit eID-Funktion)
- Nutzung am Smartphone: aktivierte NFC-Funktion
- Nutzung am Desktop: Kartenlesegerät

Umgebung. Abschließend wird ein Foto von Ihnen erstellt und die erfassten Daten werden zur Kontrolle angezeigt. Nach der Bestätigung der Daten ist die Identifizierung abgeschlossen.

Sollten Sie eine Identifizierung im Rahmen des Geldwäschegesetzes beispielsweise bei einer Kontoeröffnung vornehmen, wird Ihnen zusätzlich eine Tan per SMS an Ihre Mobilfunknummer geschickt. Bitte halten Sie dafür Ihr Mobiltelefon bereit. Das Ergebnis der Identifizierung wird verschlüsselt übermittelt und steht dem Vertragspartner in der Regel nach wenigen Minuten zur Verfügung.

Und wenn Sie doch einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort haben möchten, können Sie in jeder Postfiliale vorbeikommen und sich dort legitimieren. Wie in den beiden anderen Fällen auch, benötigen Sie den Postident-Coupon Ihres Vertragspartners. Der Mitarbeiter in der Filiale übernimmt die Informationen aus dem Coupon und überprüft das vorgelegte Ausweisdokument. Ihre Identifikationsdaten werden nach Ihrer Bestätigung digital an den Vertragspartner übermittelt.

Ganz gleich, welchen Weg Sie wählen – Ihre Daten sind immer sicher und dem weiteren Vertragsabschluss steht nichts mehr im Weg.





Lobby des Apartmentgebäudes 88 Leonard Street: Modernes Design und Weltoffenheit