

Projektentwicklungs-Fonds im Gespräch

US-Baulandentwicklungen versprechen interessante Renditen

Tilo Neu-Kauschke

Immobilienorientierte Anleger erkennen neuerdings, dass sich auch mit der ersten Stufe der Wertschöpfung – der Landentwicklung – interessante Erträge erzielen lassen. (Red.)

Nach einer Untersuchung von Ernst & Young stehen derzeit die Vereinigten Staaten und China ganz oben auf der Wunschliste von Investoren. Jeweils 41 Prozent der international tätigen Unternehmen betrachten die USA und China als besonders attraktive Standorte.

Wachsende Nachfrage nach Objekten

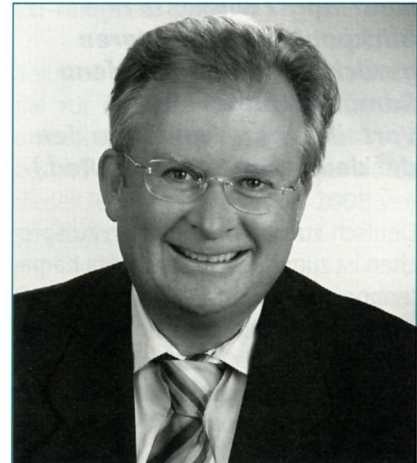
Anders als beispielsweise in Deutschland steigt dabei die Nachfrage nach neuen Wohn- und Arbeitsflächen in

überarbeitende Immobilien. Die Marktsituation begünstigt dabei Fonds, die von den hohen Preisen profitieren.

Frühzeitige Gewinnrealisierung

Betrachtet man einmal die derzeitigen Marktangebote, so fällt eine einheitliche Definition von Projektentwicklungsfonds schwer. Der große Unterschied besteht aber in jedem Fall darin, dass die Fonds nicht in Bestandsimmobilien investieren, sondern in die Entwicklung, Sanierung, Revitalisierung, Erweiterung oder Neupositionierung von Immobilien. Den neuen Projekten ist zudem gemein, dass zwar Mieterträge erzielt werden, diese jedoch nicht im Fokus des Interesses der Fondsgesellschaft stehen. Vielmehr geht es darum, durch den Verkauf der Immobilie mög-

weiterer in seinem Besitz befindlichen Grundstücke. Bevor es indes zu einem Kauf des Grundstücks kommt, liegen oftmals schon mehrere konkrete Optionen potenzieller Erwerber vor. Dies vor dem Hintergrund, dass die grundsätzliche Bebaubarkeit sowie die behördliche Seite geklärt ist.



Tilo Neu-Kauschke, Geschäftsführer der JUSA Finanz GmbH, www.jusainvest.de

In den letzten Monaten rücken immer mehr Projektentwicklungs- oder Opportunityfonds in den Fokus von Investoren, nachdem die Marktführer im Bereich der geschlossenen US-Immobilienfonds eine Trendwende weg von der „klassischen“ Bestandsimmobilie vollzogen haben.

den USA beständig an. Dies hat auch viel mit der Einwanderungsphilosophie der USA zu tun.

Dennoch mussten die Anbieter von geschlossenen US-Immobilienfonds nach der jährlich erscheinenden Studie des Fondsspezialisten Stefan Loipfinger Ende 2005 zum dritten Mal in Folge eine Verringerung des Platzierungsvolumens hinnehmen. Das eingeworbene Anlegerkapital lag bei 768 Millionen Euro, das Fondsvolumen bei 1,84 Milliarden Euro. Die Gründe hierfür sind vielfältig, liegen aber unter anderem darin begründet, dass die Preise für attraktive Büroimmobilien ein (zu) hohes Niveau erreicht haben. Damit erweist sich die Objektbeschaffung in den Vereinigten Staaten und mittlerweile auch in Kanada als immer schwieriger. In der Folge interessieren sich die Anbieter zunehmend für Projektentwicklungen, das heißt noch zu errichtende oder zu

lichst schnelle und dabei hohe Gewinne zu realisieren. Ganz am Beginn der Wertschöpfungskette steht die Entwicklung des Baulandes. Tatsache ist, dass in den USA Baulandentwicklungen großzügig geplant werden und oftmals „auf einen Schlag“ Platz geschaffen wird für Hunderte von Wohnungen, für Einkaufszentren, Hotels und Bürogebäude. Baulandentwickler erwerben in der Anfangsphase zum Beispiel Land von Farmern zu möglichst günstigen Konditionen. Nachfolgend setzen sie die erforderlichen Planungen und Baugenehmigungen um und sorgen für die Infrastruktur der Bebauungsfläche. Schließlich verkaufen sie die parzellierten Flächen an Hausbauunternehmen oder gewerbliche Developer.

Für den ehemaligen Besitzer erweist sich der Verkauf aus zweierlei Sicht als vorteilhaft: Neben dem erzielten Verkaufspreis steigt gleichzeitig der Wert

Das bedeutet: Baulandentwickler müssen einen engen Draht zu öffentlichen Stellen und zur Politik unterhalten. Nur dann kann es zu einem relativ raschen Abverkauf der Baulandprojekte kommen. Dieses Geschäft ist hochspezialisiert und verlangt ein gutes regionales Netzwerk. Dann aber können derartige Investitionen zu Renditen zwischen 16 und 25 Prozent jährlich bei Laufzeiten von weniger als vier Jahren führen.

Steuerliche Vorteile

Auch aus steuerlicher Sicht genießen Investoren in Land-Developments Vorteile. Da üblicherweise für jedes Baulandprojekt eine eigene Grundstücks-Gesellschaft als Limited Partnership Ltd. gegründet wird, an der sich wiederum die deutsche Fondsgesellschaft und damit indirekt die Fondszeichner beteiligen, werden die Anteilseigner lediglich in der Höhe der positiven Erträge der Gesellschaft besteuert. Sie liegen gemäß den US-Steuersätzen zwischen 15 und 35 Prozent. Für deutsche Investoren gilt das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den USA und Deutschland. In der Folge sind diese Einkünfte im Rahmen des Progressionsvorbehaltes für die meisten Anleger weitestgehend steuerfrei. **V&S**