

## Mieten ist der neue American Dream

**Das eigene Haus galt lange als Inbegriff des amerikanischen Traums. Doch das hat sich geändert: Immer mehr Amerikaner entscheiden sich aus freien Stücken dafür, in einer Mietwohnung zu leben. Für Investoren ergeben sich daraus vielversprechende Perspektiven.**

Ob die großzügige Südstaaten-Villa, das Reihenhaus in den Vororten der Ostküsten-Metropolen oder das bescheidene Häuschen im Mittleren Westen: Das eigene Haus war über Jahrzehnte der Inbegriff des American Dream. Während es in weiten Teilen Europas – zumal in den deutschsprachigen Ländern – schon lange gang und gäbe ist, zur Miete zu wohnen, entschieden sich die US-Amerikaner wenn immer möglich für das Eigenheim. Die Mietwohnung galt entweder als zweitklassige Alternative für diejenigen, die sich kein Eigentum leisten konnten, oder als vorübergehende Lösung für junge Menschen in der Phase vor der Familiengründung, die dann ganz selbstverständlich mit dem Kauf des ersten eigenen Hauses einherging.

Doch diese Einschätzung hat sich auch in den USA geändert. „Eine wachsende Zahl von Bewohnern betrachtet das Wohnen zur Miete nicht mehr als kurzzeitige Phase, sondern wählt die Mietwohnung ganz bewusst, weil diese Wohnform einen flexibleren Lifestyle ermöglicht als das Wohneigentum“, stellt Robert Pinnegar fest. Er vertritt als CEO der National Apartment Association (NAA) die Interessen der Eigentümer von Mietwohnanlagen. Doch auch unabhängige Quellen stützen Pinnegars Aussage: Nach Angaben der offiziellen Statistikbehörde, des United States Census Bureau, ist die Wohneigentumsquote seit 2005 von 69,1 auf 64,2 Prozent (1. Quartal 2018) zurückgegangen.

### Warum das Wohnen zur Miete schick wird

Dass mittlerweile mehr als jeder dritte Amerikaner in einer Mietwohnung lebt, hängt mit der Subprime-Krise zusammen. Die großzügige Kreditvergabe auch an Haushalte, die sich Wohneigentum eigentlich nicht leisten konnten, führte 2007/08 zu schweren Verwerfungen auf dem US-Immobilienmarkt und letztlich zur weltweiten Finanzmarktkrise. Darauf reagierten die Kreditgeber, indem sie die Anforderungen an die Bonität der Darlehensnehmer steigerten. „Höhere Kreditstandards setzen dem Kauf von selbstgenutzten Wohnimmobilien Grenzen“, halten die Experten der Immobilienberatungsgesellschaft CBRE in einer aktuellen Publikation („U.S. Multifamily Housing: A Primer for Offshore Investors“) fest. Besonders groß ist nach ihren Worten die Herausforderung für die so genannten Millennials, also die nach 1980 Geborenen, die durch die Rückzahlung der in den USA üblichen hohen Studienkredite finanziell stark belastet sind.

Doch der Trend hin zur Miete ist keineswegs nur dem Mangel an Eigenkapital geschuldet. Vielmehr entscheiden sich immer mehr US-Bürger ganz bewusst für eine Mietwohnung, obwohl sie sich problemlos auch ein eigenes Haus oder eine Eigentumswohnung (in den USA Condominium genannt) leisten könnten. „Im Vergleich zu früheren Generationen genießt das Wohnen zur Miete heute eine wesentlich höhere soziale Akzeptanz“, stellen die Experten von CBRE in ihrer Untersuchung fest. Viele Menschen, so ihre

---

Begründung, hätten erkannt, dass sie als Bewohner einer Mietwohnung wesentlich flexibler seien, wenn sie beispielsweise wegen eines Wechsels des Arbeitsplatzes umziehen müssten. Hinzu kommt der auch in den USA festzustellende Trend in die großen Städte. Weil es dort nur relativ wenige Eigentumswohnungen gibt, gewinnen Mietwohnungen an Bedeutung.

### **Die Treiber: Millennials und Babyboomer**

Vor allem zwei Bevölkerungsgruppen treiben die Nachfrage nach Mietwohnungen an: die Millennials und die Babyboomer. Bei den im späten 20. Jahrhundert Geborenen spielen dabei nicht nur die hohen Kosten des Studiums eine Rolle, sondern auch die veränderte Lebensplanung. „Die Millennials verschieben die zentralen Entscheidungen des Lebens wie zum Beispiel den Kauf eines Hauses, und sie sind wesentlich mobiler, als es ihre Eltern waren“, sagt Jay Martha, Managing Director und Wohnungsmarktexperte bei der Investmentgesellschaft TH Real Estate. Statistische Zahlen erhärten seine Einschätzung: US-amerikanische Männer sind heute bei der ersten Heirat im Durchschnitt 29,5 Jahre alt, Frauen 27,4 Jahre; damit ist das Durchschnittsalter gegenüber der Situation vor zehn Jahren um zwei Jahre gestiegen.

Die Nachfrage nach Mietwohnungen kommt aber auch von den Babyboomern, also den ungefähr zwischen 1945 und 1965 Geborenen, die bereits in den Ruhestand getreten sind oder sich allmählich dem Rentenalter nähern. Viele von ihnen wollen sich nicht mehr mit dem aufwendigen Unterhalt von Haus und Garten belasten; stattdessen zieht es sie in urbane, gut erschlossene Wohnviertel, von denen aus sie schnell Restaurants, Theater und medizinische Einrichtungen erreichen. Diese älteren Bewohner schätzen zudem die mit einer Mietwohnung verbundene Bequemlichkeit, wie Robert Pinnegar von der National Apartment Association feststellt: Bei einem Schaden in der Wohnung müssen sie sich nicht selber um die Behebung kümmern, sondern können einfach die Hausverwaltung damit beauftragen.

Dieser Prozess des Umdenkens führt nach Einschätzung von CBRE dazu, dass insbesondere die Nachfrage nach höherwertig ausgestatteten Mietwohnungen steigt. Ein solches Angebot schafft die Schweizer Investmentgesellschaft ACRON in Kooperation mit ihrem Partner American Residential Group mit dem Projekt The Carolyn in der Metropolregion Dallas/Fort Worth. Im Las Colinas Urban Center von Irving entstehen bis Mitte kommenden Jahres 319 luxuriöse Mietwohnungen mit hervorragender Verkehrsanbindung.

*„Wir kennen den lokalen Markt seit Jahrzehnten und haben dort schon viele Projekte erfolgreich realisiert“, so Greg Wilson, CEO der ACRON USA.*

### **Liquider Markt mit Chancen**

Dass es sich immer mehr Amerikaner vorstellen können, zur Miete zu wohnen, eröffnet Investoren erhebliche Chancen – zumal auch die immobilienwirtschaftlichen Kennzahlen zeigen, dass der Mietwohnungsmarkt alles andere als ein Schattendasein führt. „Es handelt sich um einen sehr liquiden Sektor mit einem jährlichen Transaktionsvolumen von über 150 Milliarden US-Dollar“, stellt Jay Martha von TH Real Estate fest. Allein

---

im ersten Quartal des Jahres 2018 wechselten nach Angaben von CBRE in den USA Wohnanlagen für 35 Milliarden US-Dollar den Eigentümer. Insgesamt beziffert die Beratungsgesellschaft den Markt in den 62 größten Agglomerationen des Landes auf 14,5 Millionen Wohneinheiten. Den Gesamtwert der US-amerikanischen Mietwohnungen schätzt das National Multifamily Housing Council (NMHC) auf 3,3 Billionen US-Dollar.

Ausländische Investoren haben das damit zusammenhängende Potenzial allerdings erst in Ansätzen realisiert. Im Jahr 2017 waren lediglich rund vier Prozent des US-Mehrfamilienhausbestandes in ausländischem Eigentum. Damit lassen sich internationale Investoren attraktive Renditechancen entgehen. Einer Analyse von CBRE zufolge erreichte der Mietwohnungsmarkt in der langfristigen Betrachtung (1992 bis 2017) nämlich einen durchschnittlichen jährlichen Total Return von 9,75 Prozent, womit die Rendite höher lag als bei anderen Assetklassen wie Hotels (9,61 Prozent), Einzelhandelsimmobilien (9,44 Prozent) und Büroobjekten (8,38 Prozent).

Hinzu kommt, dass der US-amerikanische Wohnungsmarkt weitgehend frei von staatlichen Eingriffen ist. Während in Deutschland die öffentliche Hand mit der Mietpreisbremse und anderen Instrumenten regulierend in den Wohnungsmarkt eingreift, finden sich vergleichbare Vorgaben in den USA nur in einigen Städten und auch dort nur in bestimmten Fällen. In der Regel ist der Eigentümer also frei, eine marktübliche Miete zu verlangen. Die Mietverträge laufen dabei üblicherweise für ein Jahr; bereits nach zwölf Monaten kann der Vermieter somit eine neue Miete festsetzen, was in Aufschwungphasen ein erhebliches Mietsteigerungspotenzial bedeutet.

Sicher, auch künftig werden zahlreiche Amerikaner in ihrem eigenen Haus wohnen. Doch alle Anzeichen sprechen dafür, dass der Mietwohnungsmarkt auch künftig eine wichtige Rolle spielen wird. Die Nachfrage nach Mietwohnungen werde für einen längeren Zeitraum hoch bleiben, sagt jedenfalls Fondsmanager Jay Martha von TH Real Estate. Damit stellen sich Investitionen in Mietwohnhäuser als sichere, wenig volatile Anlage dar. Denn auch die Experten von CBRE sind überzeugt: „Es ist nicht damit zu rechnen, dass die Wohneigentumsquote in naher Zukunft wieder ihren früheren Höchststand von 69 Prozent erreichen wird.“

*Hinweis: Der Beitrag darf ganz oder auszugsweise unter Angabe des Autors ohne vorherige Genehmigung der ACRON GmbH veröffentlicht werden.*

**Kontaktinformationen:**

ACRON GmbH  
Grafenberger Allee 237  
40237 Düsseldorf

Tel.: +49 (0)211 – 91 24 100

Fax.: +49 (0)211 – 91 24 200

www.acron.de  
info@acron.de

---