

Auf ein Wort

## „US-Inflation ist nur Momentaufnahme“

US-Treuhand-Geschäftsführer Volker Arndt hält Dollar noch für zu günstig bewertet

US Treuhand platziert seit rund 30 Jahren am Markt den ersten Blind-Pool der Unternehmenshistorie in den USA. Verantwortlich für den Vertrieb ist Geschäftsführer Volker Arndt.

**Der Fondsbrief:** Wie sehr schockt Sie der starke Dollar? Mitte Juli hatte er erstmals nach 20 Jahren die Parität zum Euro erreicht.

**Volker Arndt:** Schockt mich gar nicht. Meiner Ansicht nach ist der Dollar noch zu günstig bewertet.

**Ernsthaft?**

Der Markt hat immer recht, und der Markt hat den Kurs korrigiert. Alle waren euphorisch, als der Euro als Pendant zum Dollar eingeführt wurde, als europäische Währung, die dem Dollar Paroli bieten sollte. Aber wir mussten lernen, dass viele Dinge falsch angefasst wurden. Der größte Fehler war, die Schulden der einzelnen Mitgliedsländer nicht zu konsolidieren. Somit haben wir in jedem Mitgliedsland ein anderes Zinsniveau. Das ist in den USA komplett anders. Ein Land, eine Währung, ein Zinsniveau.

**Trotzdem ist das auch ein psychologisches Moment. Wie reagieren die Anleger darauf?**

Das ist so. Viele Anleger schielen auf den Umrechnungskurs und scheuen ein Investment in den USA. Das Thema verfolgt mich seit 21 Jahren, so lange ich bei US Treuhand beschäftigt bin. Den idealen Kurs gibt es nicht. Jedoch hat der Dollar vor fünf, zehn, fünfzehn oder zwanzig Jahren immer für Diversifikation in den Portfolios gesorgt. Darauf kommt es an, egal zu welchem Kurs.

**Jetzt haben wir aber nicht nur einen teuren Dollar, sondern in den USA auch eine Inflation von neun Prozent.**

Und in Deutschland von acht Prozent. Die Differenz ist denkbar gering. Für die Anleger ändert sich nicht viel. Sie sollten nur solche Immobilien-Investitionen tätigen, die gesicherte Cash-Flows generieren und Potenzial haben für Wertsteigerungen. Denn genau das ist, was ein Fondsmanager leisten muss: Die Immobilien nach einer Reihe von Kriterien auswählen, die dem Anleger eine gute Rendite ermöglichen.

**Die Fed hat die Zinsen erhöht auf jetzt 2,25 bis 2,5 Prozent. Rechtfertigt das Zinsniveau den Risikoauf-**

**schlag einer unternehmerischen Immobilienbeteiligung?**

US-Anleihen verzinzen sich aktuell zu rund 2,7 Prozent. Unser Fonds stellt seinen Zeichnern 5,75 Prozent in Aussicht, und zwar aus regelmäßigen Mieteinnahmen. Denn auch das dürfen wir nicht ver-



Volker Arndt

gessen: Die Inflation ist eine Momentaufnahme, sie wird nicht dauerhaft so hoch sein. Die Miete dagegen ist ein dauerhafter Zustand.

**Auch die Hypothekendarlehen werden teurer. Stimmt die Kalkulation auf dieser Basis noch?**

Wir haben für unser erstes Objekt in Washington D.C. das Darlehen zu 3,288 Prozent für zehn Jahre eingedeckt. Erwirbt der Fonds eine zweite und eventuell noch eine dritte Immobilie, berücksichtigen wir dafür höhere Zinsen – können aber günstiger einkaufen. Denn die Preise reagieren mit Abschlägen auf die Zinsentwicklung.

**Sie platzieren den ersten Blind Pool ihres Unternehmens. Wie kommt der im Vertrieb an?**

Das war ein Kulturbruch. Wir haben ganz klar gesehen, dass der Vertrieb anzog, nachdem wir das erste Objekt gekauft haben. Inzwischen läuft es, wir haben rund 30 Millionen Dollar eingesammelt.

**Warum setzen Sie auf Büros? Die sind bei Anlegern derzeit doch gar nicht angesagt.**

Büros sind im Vergleich zu Wohnungen oder Logistikobjekte günstig. Sie bieten höhere Einnahmesicherheit als Hotels, und im Einzelhandel werden die Karten neu gemischt. Viele Malls werden vom Markt verschwinden, andere neu entstehen, weil die Menschen andere Einkaufserlebnisse erwarten. Büros werden sich trotz Home Office weiterhin durchsetzen. Der Trend kennt nur eine Richtung: In den 50-er Jahren hatten wir in den USA 50 Millionen Büroarbeitsplätze. Heute sind es 150 Millionen.