

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Freundinnen und Freunde der US Treuhand,



buy low, sell high. Diese Weisheit sollte – wie so viele andere Weisheiten auch – mit einem Augenzwinkern aufgenommen werden. Das Zitat wurde durch den legendären Börsenfilm „Trading Places“ bekannt. Darin erzählt ein erfolgreicher Geschäftsmann einem Gauner, wie er an seinem ersten Arbeitstag vorgehen soll. In „unserem“ Businessmodell

der Immobilieninvestments geht es schlussendlich „nur“ darum: tief kaufen und hoch verkaufen. Wenn es nur so einfach wäre ... Eine Hürde dabei ist die menschliche Psyche: Antizyklisches Handeln fällt den meisten Menschen schwer. Und das gilt nicht nur in der Kapitalanlage – aber eben auch gerade dort. Es ist der sogenannte Herdentrieb, der Menschen oftmals immer zu gleichem, indes nicht immer sinnvollem – und zeitlich klugem – Handeln treibt.

„Kaufen, wenn die Kanonen donnern, verkaufen, wenn die Violinen spielen.“ Mit dem Zitat vom Bankier Carl Mayer von Rothschild lässt sich eine wichtige mögliche Erfolgskomponente treffend beschreiben.

Wenn wir uns die internationalen Büroimmobilienmärkte anschauen, dann wird klar: Jetzt dort zu investieren, das bedeutet, Mut zu haben. Und Weitsicht. Und Vertrauen. Aber eben auch mit der richtigen Marktkennntnis die Fähigkeit, Marktschwächen zu erkennen, einzuordnen und zu nutzen. Das haben wir im zurückliegenden Jahr getan: Mit dem Erwerb der mittlerweile dreifach

nachhaltig ausgezeichneten Class-A-Büroimmobilie „Three Ravinia“ in Atlanta haben wir bei aktueller Betrachtung einen 15-Jahres-Tiefstpunkt beim Preis nutzen können. Mit zusätzlichem verhandlerischen Geschick – auch nach dem Motto „zur rechten Zeit am rechten Ort“ – konnte ein Kaufpreis der Core-Immobilie „Three Ravinia“ zum rund 10-fachen des Nettobetriebsergebnisses 2024 (NOI) erzielt werden. Das entspricht einer Cap-Rate (also einer erwarteten Jahresrendite) von 10 Prozent! Man muss also festhalten: genau richtig gekauft.

Mit der Übernahme einer seit 2016 bestehenden Finanzierung zum Niedrigzinssatz von 4,46 Prozent, der bis 2042 festgeschrieben ist, ergibt sich eine außergewöhnliche Kalkulation für die Kunden: Je nach Szenario planen wir ein Kundenergebnis vor Steuern zwischen 9,5 und 17 Prozent p.a.

Die Frage, die sich angesichts der sich verändernden Bedürfnisse bei den Büroflächen stellt: Wie zukunftsfähig ist ein Objekt wie das unsere? Dazu haben wir Ihnen im aktuellen „Monthly“ interessante Fakten zusammengestellt. Als „Teaser“ dazu sei hier genannt: Neben bereits zwei vorhandenen Zertifizierungen für die nachhaltige Qualität des Objekts bei der Erstellung und beim Betrieb ist eine Weitere hinzugekommen: für beste Wasser- und Luftqualität. Alle drei sind Auszeichnungen, die zukünftig mehr und mehr von Bedeutung sein werden.

Aber: Lassen Sie sich überraschen und starten Sie gerne in die Lektüre unseres „Monthlys“.

Damit wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen und verbleibe wie immer I„stay curious, stay tuned – und „bye for now“!

Ihr Thilo Borggreve

US Treuhand Inside

Eine Auszeit für Geist und Gaumen: unser Betriebsausflug im Weinberg

Ein Tag voller Genuss, Entspannung und guter Gespräche – so lässt sich unser jüngster Betriebsausflug beschreiben. Bei teilweise durchwachsenen, insgesamt aber sonnigem Wetter haben wir uns auf den Weg nach Hochheim am Main gemacht, um im idyllischen Weinberg die Seele baumeln zu lassen.



Bildquelle:

Nach einer zweistündigen Wanderung durften wir hinter die Kulissen des Weinguts Künstler blicken und erfuhren von Frau Kammer spannende Geschichten rund um die traditionsreiche Weinherstellung und die einzigartigen Einzellagen. Bei einer anschließenden Weinprobe ließen wir uns die edlen Tropfen auf der Zunge zergehen und konnten die Leidenschaft für den Weinbau regelrecht schmecken.

Der krönende Abschluss eines wunderbaren Tages: Ein festliches Abendessen im charmanten Restaurant „Les Deux Dienstbach“, das uns mit französischer Raffinesse und regionaler Verbundenheit verwöhnte. Getreu ihrer Philosophie „Nachhaltigkeit und Qualität im Mittelpunkt“ ergänzte sich der kulinarische Genuss perfekt mit unseren eigenen Werten.

Ein Erlebnis, das uns als Team noch enger zusammengeschweißt und uns gezeigt hat, wie wichtig es ist, ab und zu innezuhalten und gemeinsam die schönen Seiten des Lebens zu genießen.

US Treuhand Inside

Vertrieb in Bewegung: erfolgreiche Roadshows und positive Resonanz

Aktuell ist der Vertrieb der US Treuhand sehr viel „auf Reisen“! Die Vertriebsaktivitäten nehmen deutlich zu, die Ferienzeit ist zu Ende und Weihnachten noch lange nicht in Sicht – wengleich die ersten Dominosteine bereits im Supermarkt zu kaufen sind. Ich persönlich habe da noch keinen Geschmack entwickelt und bin eher noch beim Sommerwein ...



Bildquelle:

So waren wir gerade erst am Chiemsee auf einer Sommertagung einer großen Vertriebsgesellschaft. Die Stimmung allgemein war sehr gut, und besonders die sehr positive Resonanz auf unseren Vortrag sowie unser Investment lässt Gutes erahnen. Gutes in Sachen Umsätze ... Ähnliches können wir auch von einer Produktpartnertagung eines anderen Finanzdienstleisters in Leipzig berichten. Es hat richtig Freude gemacht, sich vor Ort austauschen zu können – und so viel Lob für unseren Fonds zu bekommen.

Auch unsere eigene Roadshow lässt sich gut an. Sicher: 30 und mehr Besucher pro Veranstaltungstag wie noch vor 10 oder 15 Jahren sind es aktuell nicht. Zu schwer wiegen auch die Negativnachrichten von anderen Anbietern; aber die Erkenntnis, dass es weiterhin sehr gut positionierte Emittenten mit Kernkompetenzen, einer jeweils langen Historie und meist guten Leistungsbilanzen gibt, kommt positiv an.

Wir waren als Mitglied im VKS (Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter) und somit Mitausrichter des eigenen VKS-Kongresses in Frankfurt am Main doch sehr erfreut, wie viele Berater und Vermittler der Einladung gefolgt sind und an dem einwöchigen Kongress teilgenommen haben. Auch dort: ja, teils eine gemischte Stimmung mit Blick auf einige platzierte Investments. Aber die Resonanz auf die dort anwesenden Anbieter mit den jeweiligen Kernkompetenzen und damit auch auf uns war ausgesprochen gut.

Märkte und Menschen I

Hochwertige Büros trotzen der Krise: ein klarer Wettbewerbsvorteil

Der US-Büromarkt durchlebt turbulente Zeiten. Dennoch bleiben erstklassige Büroflächen attraktiv für Mieter, die bereit sind, für ein hochwertiges Arbeitsumfeld einen Aufpreis zu zahlen. Solche Flächen helfen Unternehmen nicht nur, neue Talente anzuziehen, sondern bieten auch ein positives Umfeld für ihre Mitarbeiter. Eine aktuelle Analyse von CBRE, die 830 erstklassige Gebäude in 57 US-Märkten untersucht hat, zeigt interessante Entwicklungen in diesem Bereich.



Bildquelle: Adobe Stock

Top-Büros: die Gewinner im Verdrängungswettbewerb

Mit einem Anteil von nur acht Prozent rund am gesamten US-Büroflächenbestand sind erstklassige Gebäude nach wie vor eine Nische. Sie sind jedoch besonders gefragt, da sie meist in den vergangenen zehn Jahren gebaut oder umfassend renoviert wurden. Sie bieten moderne Arbeitswelten mit hochwertiger Ausstattung, Wellness-Standards und exzellenter Verkehrsanbindung. Die Folge: Der Leerstand von erstklassigen Büros ist deutlich niedriger als bei herkömmlichen Immobilien, und der Mietaufschlag ist von 60 Prozent im Jahr 2018 auf 84 Prozent im ersten Quartal 2024 gestiegen. Unternehmen zahlen für Qualität – und das immer mehr.

Mieter setzen auf Qualität: Nachhaltigkeit als neuer Schlüssel

Eine Aktuelle CBRE-Umfrage zeigt: Fast 60 Prozent der Büronutzer erwägen einen Umzug in hochwertigere Flächen. Besonders gefragt sind verkehrsgünstige Lagen und Nachhaltigkeitszertifikate. Immer mehr Unternehmen sind bereit, für ökologisch zertifizierte Flächen höhere Mieten zu zahlen, was den Wettbewerb um erstklassige Büroflächen weiter verschärft. Während erstklassige Gebäude in den vier zurückliegenden Jahren eine Nettoabsorption von 4,46 Millionen Quadratmetern verzeichneten, verloren konventionelle Büros fast 15,79 Millionen Quadratmeter. Ein klarer Beleg für den anhaltenden Trend zu Premiumflächen.

Engpass bei Premiumflächen: First come, first served

Das Angebot an erstklassigen Büroflächen wird sich weiter reduzieren. Mit derzeit nur rund zwei Millionen Quadratmetern im Bau ist das Angebot stark begrenzt. Insbesondere in den Boomregionen werden hochwertige Büroflächen immer knapper. Die Leerstandsquoten liegen dort deutlich unter dem Durchschnitt, was für Mieter, die in naher Zukunft umziehen möchten, besonders relevant ist. Die beste Zeit, sich hochwertige Flächen zu sichern, ist jetzt.

Vermieter und Mieter im Spannungsfeld: Wer sitzt am längeren Hebel?

Der Mangel an erstklassigen Büroflächen eröffnet sowohl Vermietern als auch Mietern neue Chancen. Vermieter können von der steigenden Nachfrage profitieren, indem sie in Annehmlichkeiten wie Elektrotankstellen oder intelligente Gebäudetechnik investieren. Mieter hingegen sollten frühzeitig mit der Suche beginnen, um sich die besten Konditionen zu sichern. In einer Marktphase, in der Premiumflächen rar sind, ist proaktives Handeln gefragt.

Ausblick: Rückbesinnung auf alte Stärken oder neue Normalität?

Prognosen gehen davon aus, dass die Leerstandsdaten für erstklassige Büroflächen bis 2027 wieder auf das Niveau vor der Pandemie sinken könnten. Dazu tragen das robuste Beschäftigungswachstum und die konjunkturelle Erholung bei. Gleichzeitig wird erwartet, dass Unternehmen weniger Mietverträge verlängern und stattdessen in neue, hochwertigere Flächen umziehen. Erstklassige Büroflächen bleiben somit auch in unsicheren Zeiten eine stabile Investition.

Quelle: <https://www.cbre.com/insights/viewpoints/prime-office-buildings-benefit-from-new-working-patterns-and-tenant-preferences>



Bildquelle: Adobe Stock:

Märkte und Menschen II

Warum das „Three Ravinia“ den jungen Wilden die Stirn bietet

Was macht ein über 30 Jahre altes Gebäude zur ersten Wahl für Mieter, die nach topmodernen Büroflächen suchen? Das „Three Ravinia“ in Atlanta hat die Antwort: Es verbindet die zeitlose Architektur des Stararchitekten Kevin Roche und die visionäre Entwicklung des Branchenführers Hines mit einem fortschrittlichen Management, das Trends nicht nur erkennt, sondern auch setzt. Dank gezielter Modernisierungen und kluger strategischer Entscheidungen bleibt das „Three Ravinia“ frisch und begehrt. Ob es an den energieeffizienten Systemen, der nachhaltigen Bauweise oder einfach an einem glücklichen Händchen für Innovation liegt – das „Three Ravinia“ ist der Beweis dafür, dass Qualität und Weitsicht zeitlos sind.

Umweltbewusstsein als strategischer Vorteil

Dass das „Three Ravinia“ auch in Sachen Nachhaltigkeit in einer eigenen Liga spielt, beweist nicht nur die Auszeichnung mit dem renommierten LEED-Zertifikat in Gold, sondern auch das beeindruckende ENERGY STAR-Rating von 85. Das Gebäude spart nicht nur Energie durch modernste Klimaanlage sowie erneuerbare Energien und setzt auch auf wassersparende Armaturen und ein ausgeklügeltes Regenwassermanagement. Diese technischen Raffinessen sind kein Zufall: Sie sind das Ergebnis eines durchdachten Konzepts, das Nachhaltigkeit von Anfang an als integralen Bestandteil der Gebäudephilosophie verankert hat. Hier wurde und wird nicht nur gebaut, um zu beeindrucken und zu inspirieren.

ENERGY STAR-Rating – effizient und nachhaltig

Das ENERGY STAR Rating ist ein 1992 in den USA eingeführtes Programm der Environmental Protection Agency (EPA) und des Departments of Energy (DOE). Es bewertet die Energieeffizienz von Gebäuden, Haushaltsgeräten und technischen Produkten. Gebäude, die einen Score von 75 oder höher auf einer Skala von 1 bis 100 erreichen, gelten als energieeffizienter als 75 Prozent vergleichbarer Gebäude und erhalten die ENERGY STAR-Zertifizierung. Diese Auszeichnung zeigt, dass ein Gebäude besonders energieeffizient betrieben wird, was zu niedrigeren Betriebskosten und einer geringeren Umweltbelastung führt. Das Gütesiegel ist ein wichtiges Kriterium für Mieter und Investoren, da es eine hohe Nachhaltigkeits- und Effizienzstandards garantiert.

Reaktion auf Markttrends

Wie CBRE in der von uns im Beitrag zuvor skizzierten Studie überzeugend darlegt, bleiben Premium-Büroflächen auch in turbulenten Zeiten gefragt. Besonders hoch im Kurs stehen Gebäude, die ein flexibles Raumangebot und eine hochwertige Ausstattung bieten. Das „Three Ravinia“ erfüllt diese Kriterien mit seiner variablen Raumgestaltung, die den Anforderungen moderner Arbeitsweisen gerecht wird. Durch die Möglichkeit, Flächen flexibel zu nutzen und individuell anzupassen, schafft das Gebäude ein Umfeld, das die Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeiter fördert. Das kommt nicht von ungefähr: Die zuletzt erfolgte Modernisierung im Wert von 21,7 Millionen US-Dollar, die sich unter anderem in einer vierstöckigen „Living Wall“ in der Lobby, einem Fitnesscenter, einem Café und Konferenzräumen manifestiert, liegt erst wenige Jahre zurück.

Qualität setzt sich durch

In einem Markt, in dem sich die Spreu vom Weizen trennt, hebt sich das „Three Ravinia“ von anderen Bürogebäuden ab. Die Studie von CBRE zeigt, dass der Leerstand bei erstklassigen Büroflächen deutlich geringer ist als bei herkömmlichen Gebäuden. Das „Three Ravinia“ befindet sich in einer der begehrtesten Lagen Atlantas und profitiert von der Nähe zu wichtigen Verkehrsknotenpunkten und einem florierenden Geschäftsviertel. Damit ist es eine der ersten Adressen für Unternehmen, die hochwertige und zukunftssichere Büroflächen suchen.

Dynamik mit Tradition: das „Three Ravinia“ bleibt auf Erfolgskurs

Als „Best Ager“ unter den Bürogebäuden bietet das „Three Ravinia“ den jungen Wilden mühelos Paroli. Mit seiner Kombination aus hoher Energieeffizienz, nachhaltiger Bauweise und erstklassiger Ausstattung beweist es, dass auch ein Klassiker topaktuell sein kann. Die LEED-Zertifizierung in Gold und das ENERGY STAR-Rating von 85 sprechen eine klare Sprache: Hier trifft Erfahrung auf Innovation. Wer einen modernen, flexiblen und nachhaltigen Bürostandort sucht, kommt an diesem Erfolgsmodell mit Geschichte nicht vorbei. Denn das „Three Ravinia“ beweist, dass wahre Klasse zeitlos ist – und auch in Zukunft auf dem Büromarkt von Atlanta ganz vorne mitspielen wird.

Hätten Sie´s gewusst?

Mit Akzent ins All: Atlantas verborgene Verbindung zur Raumfahrt

Wer denkt beim Stichwort „Raumfahrtprogramm“ nicht sofort an Cape Canaveral, Houston oder Kalifornien? Doch aufgepasst: Auch Atlanta, die Hauptstadt des Südens, hat in der amerikanischen Raumfahrtgeschichte kräftig mitgemischt – und das teilweise mit charmantem Südstaaten-Akzent.



Bildquelle: Adobe Stock

Von Baumwollfeldern zu Raumanzügen

Als die NASA in den 1960er-Jahren fieberhaft am Apollo-Programm arbeitete, waren Wissenschaftler aus Atlanta maßgeblich an der Erforschung und Entwicklung von Materialien und Technologien beteiligt, die später bei den Mondlandungen zum Einsatz kamen. Georgia Tech, die renommierte Technische Universität der Stadt, war ein Hotspot für bahnbrechende Forschung. Ein aktuelles Beispiel ist das REVEALS-Labor, das heute an revolutionären Materialien für Raumanzüge forscht. Diese sollen Astronauten auf zukünftigen Mondmissionen vor gefährlicher Strahlung schützen, während parallel innovative Techniken erforscht werden, um Baumaterialien aus Mondstaub zu gewinnen

„Houston, wir haben ein Problem“ – Atlanta hilft!

Atlanta war zwar nie das offizielle Mission-Control-Center, spielte jedoch eine unterstützende Rolle. In den frühen Tagen des Space-Shuttle-Programms war Atlanta ein bedeutender Knotenpunkt für die Kommunikation und technische Unterstützung. Viele der Ingenieure und Wissenschaftler, die später an der Entwicklung des Space Shuttles beteiligt waren, wurden an der Georgia Tech ausgebildet. Durch die enge Verbindung zur NASA entstand ein starkes Netzwerk, das bis heute besteht.

Auf zu neuen Höhen – das Georgia Air and Space Museum

Noch ist es ein Traum, aber schon bald könnte Atlanta mit dem Georgia Air and Space Museum ein neues Kapitel in der Geschichte der Luft- und Raumfahrt aufschlagen. Geplant ist ein hochmodernes Museum, das nicht nur die Vergangenheit und Gegenwart der Luftfahrt beleuchtet, sondern auch zukünftige Generationen inspirieren soll. Mit interaktiven Ausstellungen, Bildungsprogrammen und einem starken Fokus auf MINT-Fächer (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) soll das Museum ein Anziehungspunkt für junge Talente werden.

Raumfahrt made in Georgia

Besonders reizvoll ist, dass das Georgia Tech regelmäßig an Projekten zur Entwicklung von Kleinsatelliten, sogenannten CubeSats, beteiligt ist. Diese winzigen Satelliten sind nicht größer als eine ein Tetrapak Milch, aber ihre Bedeutung ist enorm. Sie können beispielsweise zur Überwachung der Erde oder als Kommunikationsknotenpunkte eingesetzt werden. Im Jahr 2019 ist es der Georgia Tech gelungen, den ersten von Studenten entwickelten Satelliten in die Erdumlaufbahn zu bringen. Sogar die NASA greift auf das Know-how der Georgia Tech zurück, um Missionen wie ARTEMIS zu unterstützen – das ehrgeizige Projekt, wieder Menschen auf den Mond zu schicken.

„Y'all come to the moon now!“

Es ist amüsant, sich vorzustellen, wie die Pioniere der Raumfahrt mit einem freundlichen „Y'all“ die nächsten Schritte ins All planen. Auch wenn Atlanta nicht im Rampenlicht steht, hat die Stadt sich still und heimlich einen Platz in der Geschichte gesichert. Es scheint, als ob in dieser pulsierenden Metropole alles möglich ist – sogar die Eroberung des Weltalls!

So hat sich Atlanta von einer Stadt, die einst für ihre Baumwollplantagen bekannt war, zu einem wichtigen Akteur in der Luft- und Raumfahrtindustrie entwickelt. Die Kombination aus akademischer Exzellenz, industrieller Stärke und Innovationsgeist macht es möglich. Und vielleicht hört man ja eines Tages auf dem Mond: „Y'all come back now, ya hear?“ – Südstaaten-Akzent inklusive.

Quelle: <https://cos.gatech.edu/news/nasa-administrator-gets-closeup-look-georgia-techs-role-future-space-missions> & <https://georgiaairandspacemuseum.edu.godaddysites.com/>

Impressum/Disclaimer

Stand: 30. September 2024

Herausgeberin: US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH | Schaumainkai 85 | 60596 Frankfurt am Main
Kontakt Daten: thilo.borggreve@ustreuhand.de
Haftungsausschluss: Die US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH ist die Herausgeberin des Newsletters „Monthly“. Die im Newsletter veröffentlichten Artikel, Daten und Prognosen sind mit größter Sorgfalt recherchiert. Eine Garantie oder Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der zur Verfügung gestellten Inhalte und Informationen wird nicht übernommen. Die Bereitstellung der Inhalte stellt kein Vertragsangebot dar, insbesondere kommt durch die Nutzung kein Vertragsverhältnis zwischen dem Nutzer und der US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH zustande. Vertragliche und vertragsähnliche Ansprüche jeglicher Art sind ausgeschlossen. Wir weisen darauf hin, dass die veröffentlichten Artikel, Daten und Prognosen (und damit sämtliche Inhalte des Newsletters) keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Kapitalanlagen darstellen; der Newsletter stellt keine Produktberatung oder Anlageempfehlung dar. Investitionen in US-Immobilienfonds sind unternehmerische Beteiligungen, die mit Risiken einhergehen, die zu niedrigeren Einnahmen oder höheren Ausgaben als erwartet oder zu negativen Wertentwicklungen führen können, was sich negativ auf das Anlageergebnis auswirken kann. Frühere Entwicklungen und Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für das künftige Anlageergebnis. Ein Verkaufsprospekt und wesentliche Anlegerinformationen stehen in deutscher Sprache auf der Internetseite der US Treuhand (www.ustreuhand.de) zum Download zur Verfügung. Eine Haftung, gleich aus welchem Rechtsgrunde, übernimmt die US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH nicht. Soweit es rechtlich möglich ist, sind Schadensersatzansprüche ausgeschlossen.

Urheber- und Leistungsschutzrechte: Alle in diesem Newsletter veröffentlichten Informationen, Beiträge und Abbildungen sowie deren Anordnung sind urheberrechtlich geschützt. Jede vom Urheberrechtsgesetz nicht zugelassene Verwertung bedarf vorheriger schriftlicher Zustimmung der US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH oder des jeweiligen Rechteinhabers. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Einspeicherung, Verarbeitung bzw. Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Inhalte und Rechte Dritter sind dabei als solche gekennzeichnet. Die unerlaubte Vervielfältigung oder Weitergabe einzelner Inhalte oder kompletter Seiten ist nicht gestattet und strafbar. Lediglich die Herstellung von Kopien und Downloads für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch ist erlaubt.

US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH
Schaumainkai 85
60596 Frankfurt am Main
Handelsregister Frankfurt am Main: HRB 120586
Geschäftsführer: Volker Arndt

 Newsletter abbestellen?

