ustreuhand
Gemeinsam Investieren

MONTHLY Ausgabe 09/2026
Werbemitteilung

Als New York das Selfie entdeckte

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

New York im September 1926. Am Broadway gehen die Lichter der Theater an, Menschen strömen über die Bürgersteige – und in einem kleinen Studio sorgt eine Maschine für Aufsehen. Wer 25 Cent einwirft und vor der Kamera Platz nimmt, bekommt acht Minuten später acht Bilder von sich selbst. Der Photomaton ist da.

Sein Erfinder Anatol Josepho hatte ein gutes Gespür für diesen Ort und diesen Moment. Der aus Russland eingewanderte Fotograf tüftelte bereits seit Jahren an seiner Idee und baute 1925 einen funktionierenden Prototyp. Am 21. September 1926 eröffnete er sein Studio am Broadway mit fünf weiterentwickelten Automaten.

Dann ging es schnell. Wenige Wochen später schrieb The New Yorker über die neue Mode. Nach den Theatervorstellungen standen die Menschen Schlange. In den ersten sechs Monaten kamen 280.000 Besucher. Der Photomaton machte aus dem Porträt ein Vergnügen für zwischendurch – spontan, erschwinglich und mitten in der Stadt.

Und aus dem Vergnügen wurde ein Geschäft. Im Frühjahr 1927 zahlte ein Investorenkonsortium eine Million US-Dollar für Josephos Erfindung. Noch im selben Jahr standen 95 Automaten in 30 amerikanischen Städten. Eine Idee, die kurz zuvor in einem einzelnen Studio am Broadway begonnen hatte, war auf dem Weg durch die USA.

Fast 100 Jahre später lässt sich die Geschichte des Photomaton deshalb auch als Geschichte über Timing lesen. Josepho traf auf eine Stadt, die Lust auf seine Erfindung hatte. Er erkannte den Moment und nutzte ihn.

Solche Momente gibt es auch an den Märkten. Manchmal entstehen sie gerade dort, wo sich die Verhältnisse zuvor kräftig verschoben haben. Der amerikanische Büroimmobilienmarkt hat eine solche Phase hinter sich. Preise sind gefallen, Kapital hat sich zurückgezogen. Gleichzeitig entwickeln sich einzelne Standorte längst wieder in eine andere Richtung.
Für Investoren lohnt sich deshalb ein neuer Blick auf die USA. In dieser Ausgabe zeigen wir, was sich dort verändert hat – und warum der Zeitpunkt für ausgewählte Büroimmobilien wieder interessant werden könnte.

Sometimes, timing is everything.

Ihr
Fabian Frenz
Leiter Vertrieb und Marketing

Die USA bleiben erste Adresse für internationales Kapital

Quelle: Adobe Stock

Wer derzeit auf die USA blickt, findet genügend Gründe für Zurückhaltung. Die Handelspolitik sorgt für Unsicherheit, die geopolitischen Fronten haben sich verschoben. Gleichzeitig steht Europa selbst unter Druck: schwaches Wachstum, hohe Energiepreise und steigende Standortkosten verschärfen den Wettbewerb um Investitionen. Bei den Investitionsentscheidungen internationaler Unternehmen zeigt sich allerdings ein erstaunlich klares Bild.

Amerika rechnet sich

Im FDI Confidence Index 2026 von Kearney stehen die USA zum 14. Mal in Folge auf Platz eins. Der Abstand zu Kanada auf Rang zwei ist zwar kleiner geworden. An der grundsätzlichen Präferenz hat sich jedoch nichts geändert. 507 Führungskräfte international tätiger Unternehmen wurden im Januar gefragt, in welchen Ländern sie in den kommenden drei Jahren investieren wollen. Kein Land wurde häufiger genannt als die USA. Auch das tatsächlich investierte Kapital bestätigt diese Präferenz. Der World Investment Report 2026 der UNCTAD weist die USA für 2025 als weltweit größtes Zielland für ausländische Direktinvestitionen aus. Nach Zahlen des U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) gaben ausländische Investoren 232,2 Milliarden US-Dollar für den Erwerb oder den Aufbau von Unternehmen aus – 49,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Mit 121,8 Milliarden Dollar floss gut die Hälfte in die Industrie.

Deutsche Unternehmen stimmen mit ihrem Kapital ab

Bemerkenswert ist, woher das Geld kommt. Japan führte die Statistik mit 50,5 Milliarden Dollar an. Auf Platz zwei folgte Deutschland mit 26,7 Milliarden Dollar – noch vor Kanada. Politisch ist das Verhältnis zu den USA komplizierter geworden. Bei ihren Investitionsentscheidungen setzen deutsche Unternehmen dennoch in erheblichem Umfang auf das Land. Das hat handfeste wirtschaftliche Gründe. Unternehmen rechnen mit Energiekosten und Steuern, prüfen Regulierung und Infrastruktur. In mehreren dieser Kategorien steht Deutschland selbst unter Druck.

Energie und Steuern werden zum Standortfaktor

Deutschlands Energiepreise gehören im internationalen Vergleich zu den hohen. Auch die Belastung von Unternehmensgewinnen durch Steuern liegt über dem Durchschnitt vieler anderer Industriestaaten. Die USA setzen dem einen großen Binnenmarkt und in vielen Bundesstaaten günstigere Standortbedingungen entgegen. Wie sehr Deutschland unter Druck steht, zeigt eine andere Zahl: 2025 stellten knapp 188.000 Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit ein – so viele wie seit zwei Jahrzehnten nicht mehr. Creditreform und ZEW nennen neben der schwachen Nachfrage ausdrücklich hohe Energie- und Personalkosten als Belastungsfaktoren. Auf der anderen Seite des Atlantiks stiegen die Ausgaben für neue ausländische Direktinvestitionen 2025 dagegen um 49,5 Prozent.

Texas zieht Kapital und Menschen an

Innerhalb der USA gehört Texas zu den Gewinnern. Niedrige Steuern, vergleichsweise begrenzte Vorgaben für Unternehmen und eine investitionsfreundliche Politik tragen zur Attraktivität des Standorts bei. Auch die Bevölkerung folgt der wirtschaftlichen Dynamik. Binnen eines Jahres gewann Texas 391.243 Einwohner hinzu und zählt inzwischen 31,7 Millionen Menschen. In absoluten Zahlen wuchs kein anderer US-Bundesstaat stärker. Zugleich entfielen 2025 neue ausländische Direktinvestitionen von 21,5 Milliarden Dollar auf Texas. Nur Kalifornien zog mit 59,7 Milliarden Dollar mehr an. Unternehmen investieren, Arbeitsplätze entstehen und Menschen ziehen dorthin, wo sie wirtschaftliche Perspektiven sehen.

Wo Unternehmen investieren, wächst Immobiliennachfrage

Für Immobilieninvestoren ist das mehr als eine volkswirtschaftliche Randnotiz. Unternehmen, die Milliarden in einen Standort investieren, treffen Entscheidungen mit langfristiger Wirkung. Sie schaffen Arbeitsplätze, ziehen weitere Unternehmen und Dienstleister an und verändern damit die Nachfrage nach Immobilien. Texas zeigt, welche Dynamik daraus entstehen kann. Der Bundesstaat gewinnt Unternehmen, internationales Kapital und Einwohner – und damit genau jene wirtschaftliche Substanz, von der Immobilienmärkte langfristig leben.

Marktkenntnis schlägt Markttrend – das gilt auch für US-Büroinvestments

Quelle: US Treuhand

40 Prozent. So stark sind die Preise für Büroimmobilien in den amerikanischen Central Business Districts zwischen ihrem Höchststand Anfang 2022 und Ende 2023 gefallen. Doch schon MSCI, von dem diese Zahl stammt, warnte vor einem voreiligen Schluss: Die Preisentwicklung unterscheidet sich erheblich nach Markt und Art der Büroimmobilie. Wer über US-Büro spricht, muss also genauer hinsehen.

Genau das macht den Markt derzeit interessant. Denn während viele Investoren Büro weiterhin mit Vorsicht betrachten, hat sich an einigen Standorten längst etwas bewegt. Dallas–Fort Worth liefert dafür ein gutes Beispiel. Im zweiten Quartal 2026 verzeichnete der Markt bereits das sechste Quartal in Folge eine positive Nettoabsorption. Der Leerstand sank zum fünften Mal nacheinander. Besonders stark entwickelte sich Class A: Die Angebotsmieten stiegen binnen eines Jahres um 3,1 Prozent auf einen neuen Höchstwert.

Gleichzeitig bleibt das Angebot knapp. Für das gesamte Jahr 2026 erwartet Cushman & Wakefield lediglich rund 29.600 Quadratmeter neue Bürofläche. Durch Abriss, Umnutzung und Verkäufe an Eigennutzer verschwanden allein im ersten Halbjahr dagegen rund 195.100 Quadratmeter aus dem frei verfügbaren Bestand. Für Investoren entsteht damit eine ungewöhnliche Konstellation: Auf dem Investmentmarkt wirken die Folgen der Preiskorrektur nach. Auf dem Vermietungsmarkt ziehen gute Gebäude in gefragten Teilmärkten bereits wieder an.

Eine Rechnung mit neuen Variablen

Ein niedriger Kaufpreis allein macht noch kein gutes Investment. Entscheidend ist, wie viel Kapital nach dem Erwerb in ein Gebäude fließen muss, bevor es im Wettbewerb um Mieter bestehen kann. Genau diese Rechnung hat sich verändert. In einem von hohen Preisen geprägten Markt waren Value-Add-Strategien eine nachvollziehbare Antwort: ein älteres oder schwächer vermietetes Gebäude günstig erwerben, investieren, neu positionieren und anschließend von höheren Mieten und einem gestiegenen Wert profitieren. Heute ist dieser Ansatz erheblich kostspieliger. Der Turner Building Cost Index für gewerbliche Bauleistungen in den USA ist von 938 Punkten im zweiten Quartal 2015 auf 1.552 Punkte im zweiten Quartal 2026 gestiegen – ein Plus von rund 65 Prozent.

Zugleich differenziert sich der Mietmarkt stärker. In Dallas–Fort Worth sinken die Leerstände besonders bei hochwertigen Class-A-Immobilien. In der von Cushman & Wakefield ausgewiesenen Trophy-Kategorie ging die Leerstandsquote binnen Jahresfrist um 3,8 Prozentpunkte zurück, in der unmittelbar darunterliegenden Qualitätsstufe um 2,3 Prozentpunkte. Der Teilmarkt Legacy/Frisco erreichte im zweiten Quartal mit rund 40.000 Quadratmetern die höchste Nettoabsorption der gesamten Region. Die interessante Rechnung beginnt deshalb nicht beim möglichst niedrigen Kaufpreis. Sie beginnt bei der Frage, was ein Gebäude nach dem Kauf noch braucht. Hochwertige, bereits modernisierte und gut vermietete Immobilien können derzeit zu Preisen auf den Markt kommen, die noch die zurückliegende Korrektur widerspiegeln.

Qualität vor Aufholbedarf

Wie das konkret aussieht, zeigte bereits der UST XXVI. Das Three Ravinia in Atlanta wurde über Jahre kontinuierlich modernisiert, beim Ballantyne Tower in Charlotte investierte der Voreigentümer allein 2024 rund sieben Millionen US-Dollar in die Renovierung. Der UST XXVII führt diesen Ansatz mit dem Pinnacle Tower in Dallas fort: Auch hier war die umfassende Modernisierung bereits abgeschlossen, als US Treuhand einstieg. Statt auf Gebäude mit großem Aufholbedarf setzt US Treuhand damit auf Class-A-Qualität, die ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht erst nach dem Kauf beweisen muss.

Unter der Haube des Pinnacle Tower 1: die 30-Prozent-Lücke

Quelle: US Treuhand

Ein Class-A-Gebäude, das bereits modernisiert und zu 87,4 Prozent vermietet ist – wo soll da noch Potenzial stecken? Beim Pinnacle Tower liefert ausgerechnet der Blick in die Mietverträge eine Antwort. Rund 30 Mieter nutzen das Gebäude, ihre Verträge laufen im Durchschnitt noch 6,2 Jahre. Doch die entscheidende Zahl ist eine andere: Die durchschnittliche Miete liegt bei 26,50 US-Dollar je Quadratfuß und Jahr (rund 285 US-Dollar je Quadratmeter). Für vergleichbare Flächen setzt das Gutachten 38 US-Dollar (rund 409 US-Dollar je Quadratmeter) an. Zwischen Bestand und Markt klafft damit eine Lücke von rund 30 Prozent. Genau diese Lücke gehört zur Investmentidee. In den 1985 errichteten Pinnacle Tower wurden seit 2016 bereits mehr als 50 Millionen US-Dollar investiert. Die Aufwertung des Gebäudes muss also nicht erst nach dem Kauf finanziert werden. Die Aufgabe beginnt an anderer Stelle: bestehende Mieten entwickeln und die noch freien Flächen vermieten.

38 Dollar statt 26,50

Ob 38 US-Dollar tatsächlich erzielbar sind, entscheidet allerdings kein Gutachten. Das entscheiden die Mieter. Einen ersten Beleg liefert das Taiwan Trade Center, das taiwanische Unternehmen beim Markteintritt und bei ihren Geschäftsaktivitäten in den USA unterstützt. Der Bestandsmieter verlängerte seinen Vertrag bis Oktober 2030 um weitere vier Jahre und drei Monate. Vereinbart wurden 38 US-Dollar je Quadratfuß und Jahr (rund 409 US-Dollar je Quadratmeter) – genau die Miete, die das Gutachten für vergleichbare Flächen ansetzt. Interessant ist deshalb nicht allein die Höhe, sondern auch der Zeitpunkt. Nach Angaben von US Treuhand entschied sich das Taiwan Trade Center so früh für die Verlängerung, weil der Mieter mit knapper werdenden hochwertigen Büroflächen und weiter steigenden Mieten rechnet. Zwei Jahre Planungssicherheit für den Mieter werden so zugleich zum Miethebel für den Eigentümer.

Zehn Jahre für Cantor Fitzgerald

Dass 38 US-Dollar kein Ausreißer eines einzelnen Bestandsmieters bleiben müssen, zeigt ein Neuabschluss. Cantor Fitzgerald, eine New Yorker Investmentbank, hat rund 6.000 Quadratfuß (rund 557 Quadratmeter) angemietet und sich für zehn Jahre gebunden. Die vereinbarte Miete beträgt 37 US-Dollar je Quadratfuß und Jahr (rund 398 US-Dollar je Quadratmeter). Der Name passt zugleich zum Profil des Hauses. Bereits 68 Prozent der Mieter im Pinnacle Tower kommen aus der Finanzbranche. Und er passt zur Vermietungsstrategie: US Treuhand will ausdrücklich weitere bonitätsstarke Unternehmen für das Gebäude gewinnen. Damit liefern die ersten Abschlüsse zwei unterschiedliche Hinweise auf dasselbe Potenzial: Ein Bestandsmieter verlängert vorzeitig zu 38 US-Dollar. Ein neuer Mieter bindet sich für zehn Jahre zu 37 US-Dollar. Der Abstand zur durchschnittlichen Bestandsmiete von 26,50 US-Dollar wird damit erstmals in realen Verträgen sichtbar.

Noch 7.000 Quadratmeter

Die zweite Stellschraube ist die Fläche. Von rund 51.000 Quadratmetern im Pinnacle Tower sind derzeit etwa 44.000 Quadratmeter vermietet. Rechnerisch bleiben damit rund 7.000 Quadratmeter, auf denen neue Mietverträge zusätzliche Einnahmen bringen können. Die Investmentplanung sieht vor, die Vermietungsquote von aktuell 87,4 Prozent auf mehr als 90 Prozent zu steigern. Parallel sollen bestehende Verträge bei Verlängerungen näher an die Marktmiete geführt werden. Damit wird die Rechnung hinter dem Pinnacle Tower ziemlich konkret: mehr vermietete Fläche und ein höheres Mietniveau. Ob sie über die gesamte Haltedauer aufgeht, hängt von Markt und Vermietungserfolg ab. Die ersten Verträge zeigen definitiv, dass die 30-Prozent-Lücke nicht nur auf dem Papier existiert – sie beginnt sich bereits zu schließen.

24 Tage Texas am Stück

Quelle: State Fair of Texas

Wenn Texas feiert, reichen zwei Wochen offenbar nicht. Am 25. September beginnt in Dallas die State Fair of Texas – und endet erst 24 Tage später, am 18. Oktober. Damit ist sie nach Angaben der Veranstalter die am längsten laufende Fair der USA.

Ihre Geschichte reicht bis 1886 zurück. Was damals als Ausstellung mit starkem Bezug zu Landwirtschaft und Viehzucht begann, ist heute eine ziemlich umfassende Leistungsschau texanischer Kultur. In den Ställen werden weiterhin Rinder, Pferde und andere Nutztiere präsentiert. Gleich nebenan zeigt die Texas Auto Show seit mehr als 100 Jahren, was auf vier Rädern neu auf den Markt kommt. Im historischen Cotton Bowl wird College Football gespielt, auf mehreren Bühnen gibt es Live-Musik, abends ziehen Paraden über das Gelände. Mehr als 100 Veranstaltungen und Attraktionen pro Tag sind bereits im Eintritt enthalten.

Und über allem wacht ein Mann, den in Dallas fast jeder kennt: Big Tex. Der Cowboy mit Hut und Stiefeln begrüßt die Besucher seit 1952 und ist inzwischen selbst eine Sehenswürdigkeit. Rund 16 Meter hoch ist die heutige Figur – womit selbst das Maskottchen texanische Maßstäbe erfüllt.

Dann wäre da allerdings noch das Essen. Seit 2005 suchen die „Big Tex Choice Awards" jedes Jahr nach besonders ungewöhnlichen Kreationen. 2026 gewann bei den herzhaften Gerichten ein Taco, dessen Schale aus zusammengepressten Tater Tots und Cheddar besteht. In der Kategorie Süßes setzte sich ein Schokoladenriegel im Teigmantel eines Corn Dogs durch – selbstverständlich frittiert. So viel Tradition muss sein.

Impressum/Disclaimer

Stand: September 2026

Herausgeberin:
Kontaktdaten:

US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH | Schaumainkai 85 | 60596 Frankfurt am Main
newsletter@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 veröffenlichten 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 das Basisinformationsblatt 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 Rechte inhabers. 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 kennzeichnet. 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?