17. Dezember 2019

Werbemitteilung

Der Wohnungsmieter von heute

Den US-Wohnungsmieter von heute verstehen und überzeugen

- Seit dem Platzen der Immobilienblase vor zehn Jahren hat sich die Nachfrage nach Wohnungen gut entwickelt.
- Wohnungsinvestoren verwenden viel Zeit und Ressourcen um heraus zu finden, welche Ansprüche aktuelle und künftige Mieter an die Ausstattung der Wohnung und die Gemeinschaftseinrichtungen stellen.
- Anhand dieser Faktoren kann sich die langfristige Wertentwicklung einer Wohnungsimmobilie vorhersagen lassen.

Mark G. Roberts
Head of Alternatives Real Estate

Seit langem gehört der US-Wohnungsmarkt zur bevorzugten Anlageklasse institutioneller Anleger. Die Rahmenbedingungen sind günstig, von steigender Nachfrage nach Mietwohnungen bis hin zu steuerlichen Vergünstigungen. Wir sehen den US-Wohnungsmarkt positiv und bevorzugen Märkte mit einem hohen Bevölkerungswachstum wie Phoenix und Austin.

Wohnungsinvestoren verwenden beachtlich viel Zeit und Ressourcen um heraus zu finden, welche Ausstattungsmerkmale der Wohnung und Gemeinschaftseinrichtungen für aktuelle und künftige Mieter am wichtigsten sind, wie Mieter ihre künftige Wohnung suchen und welche Überlegungen bei ihrer Entscheidung die wichtigste Rolle spielen. All diese Informationen sind für die langfristige Wertentwicklung einer Wohnimmobilie von enormer Bedeutung und helfen bei der Prognose der langfristigen Mietnachfrage und somit des Cashflows über den gesamten Anlagehorizont.

Während des aktuellen Immobilienzyklus bauen und planen Bauunternehmen und Bauträger viele Wohnanlagen mit immer mehr Wohneinheiten. Damit reagieren sie auf die robuste Nachfrage nach Mietwohnungen seit dem Platzen der Immobilienblase vor zehn Jahren. Auch wenn die starke Mieternachfrage für eine solide Entwicklung im Wohnungsbereich sorgt, hat sich gezeigt, dass Wohnanlagen, die auf die Bedürfnisse und Anforderungen moderner Wohnungsmieter zugeschnitten sind, für stabilere Cashflows sorgen. Sie sind schneller vermietbar und viele Mieter bleiben länger. Das vermindert den Leerstand und sorgt für höhere Auslastung. Die Mieterwünsche sind vielfältig: von der Grundausstattung wie dem Bodenbelag, Arbeitsflächen, Haushaltsgeräten, Freiflächen für Haustiere und ansprechender Gebäudegestaltung bis hin zu Luxusausstattungen wie Dachterrassen mit Pool, intelligenten Thermostaten, Schallschutzwänden und begehbaren Kleiderschränken. Darüber hinaus sind das gewünschte Umfeld (wie z.B. Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants usw.) und die Lage insgesamt entscheidend (d.h. Erreichbarkeit angesehener Schulen, Beschäftigungsmöglichkeiten, Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr etc.).

Investoren müssen sich auch mit den Auswirkungen demographischer Entwicklungen und technologischer Fortschritte in Bezug auf die Wohnungsnachfrage befassen. Die Mieter von heute gehören mehreren Alterskohorten an. Die Ausstattungsmerkmale und Annehmlichkeiten einer Wohnanlage sollten also die Bedürfnisse derjenigen Generationen erfüllen, von denen die größte Nachfrage ausgeht. Ein Mieterprofil für ein bestimmtes Gebiet zu erstellen und zu verstehen, könnte zur Stabilisierung der Immobilienrendite beitragen. Die drei

Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, die sich als nicht zutreffend oder nicht korrekt herausstellen können. Alternative Anlagen sind mit diversen Risiken behaftet, nicht unbedingt für jeden Anleger geeignet und für jedes Portfolio verfügbar. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Es kann keine Gewähr übernommen werden, dass Anlageziele erreicht oder Ertragserwartungen erfüllt werden. DWS Investment GmbH; Stand 10.12.2019

wichtigsten vom Pew Research Center ermittelten Alterskohorten, aus denen die aktuelle Mieterpopulation in den Vereinigten Staaten besteht, umfassen: Die Babyboomer (geboren zwischen 1946 und 1964), die Generation der Jahrtausendwende, die so genannten Millennials (geboren zwischen 1981 und 1997) und die Generation Z (nach 1998 geboren).[1] Die zwischen 1965 und 1980 geborene Generation X fällt vor allem in die Kohorte der Immobilienbesitzer und wird daher für unsere Analyse nicht näher berücksichtigt.

Wohnanlagen sollten daher die Räumlichkeiten bieten, die den Bedürfnissen der Zielgenerationen entsprechen und deren Design und Ausstattung diesen Alterskohorten gefallen. Die Generation der Babyboomer selbst ist schon zahlreich – die amerikanische Bevölkerung wird aber auch insgesamt immer älter. Nach den Daten der US-Statistikbehörde dürfte die Alterskohorte 65+ zwischen 2010 und 2050 schneller wachsen als jede andere und sich beinahe verdoppeln, während die Zunahme bei den 18- bis 44-Jährigen bei 32,2 Prozent und bei der Kohorte unter 18 Jahren bei 35,1 Prozent liegen soll.[2] Die Babyboomer sind nicht mit ihren Eltern zu vergleichen, die im fortgeschrittenen Alter überwiegend in Senioreneinrichtungen oder -wohnanlagen wohnten. Beinahe ein Drittel aller Mietgesuche in Städten wird von über 60-Jährigen gestellt.[3] Freddie Mac geht davon aus, dass über fünf Millionen Babyboomer ihr nächstes Heim mieten werden.[4] Wer nun von einem Haus in eine Mietwohnung umzieht, möchte meist in einem Mehrgenerationenumfeld mit Menschen unterschiedlichen Alters leben.

Trotz des Altersabstands sind die Vorlieben der Babyboomer- und Millennial-Mieter überraschend ähnlich: Beide Kohorten bevorzugen eine hochwertige Materialverarbeitung, viel Platz, erstklassige Ausstattung und fußläufige Erreichbarkeit. Viel Platz für die Beherbergung von Familie und Freunden, fußläufige Erreichbarkeit für schnelleren Zugang zu gehobenen Einkaufsmöglichkeiten und Restaurants, und größere Küchen, um Gäste zu Hause bewirten zu können. Zusätzlich wünschen beide Gruppen ein gutes Angebot an Gemeinschaftseinrichtungen innerhalb der Anlage. Diese gemeinsam genutzten Räume stärken das Gefühl der Gemeinschaft und Zusammengehörigkeit und schaffen somit die gewünschte Erweiterung der Privaträume. Besonders die Mieter der Babyboomer-Generation wünschen sich ein wesentlich größeres Angebot an sozialen Aktivitäten.

Wenn Wohnungsinvestoren nun die Präferenzen ihrer Zielmieter in einem bestimmten Markt kennen und eine Immobilie entsprechend planen bzw. sanieren, hoffen sie auf Mieteinnahmen, die über denen anderer Vermieter liegen. Höhere Mieten führen zu höheren Nettobetriebseinnahmen, stabilisieren also die Renditen für Investoren und schaffen langfristig Spielraum für höhere Immobilienpreise. Abbildung 1 zeigt den durchschnittlichen monatlichen Mietpreisaufschlag, den beide Mieterkohorten laut Datenbank von Greystar zu zahlen bereit sind, wenn die jeweiligen Ansprüche an die Wohneinheit erfüllt werden. Abbildung 2 zeigt den durchschnittlichen monatlichen Mietpreisaufschlag, wenn die jeweiligen Ansprüche an die Gemeinschaftseinrichtungen erfüllt werden. Zu den Ausstattungsmerkmalen, die sowohl für Mieter als auch Vermieter Wert schaffen, gehören bodentiefe Fenster, Holzböden und Schlafzimmer mit Balkon. Bei den Gemeinschaftseinrichtungen sind dies ein gesicherter Zugang, eine für die Freizeitnutzung ausgestattete Dachterrasse und ein Swimmingpool. Wichtig anzumerken ist, dass die monatlichen Mietaufschläge Durchschnittswerte für die gesamten Vereinigten Staaten sind. Sie können je nach geographischem Standort und Wohnungsart abweichen.

Wohnungsinvestoren, die diese Herausforderung innovativ und aktiv angehen, sehen sich für gewöhnlich schnell durch höhere Mieten und stabilere Auslastung ihrer Anlagen in ihren Bemühungen, einen tatsächlichen Wettbewerbsvorteil zu schaffen, bestätigt.[5]

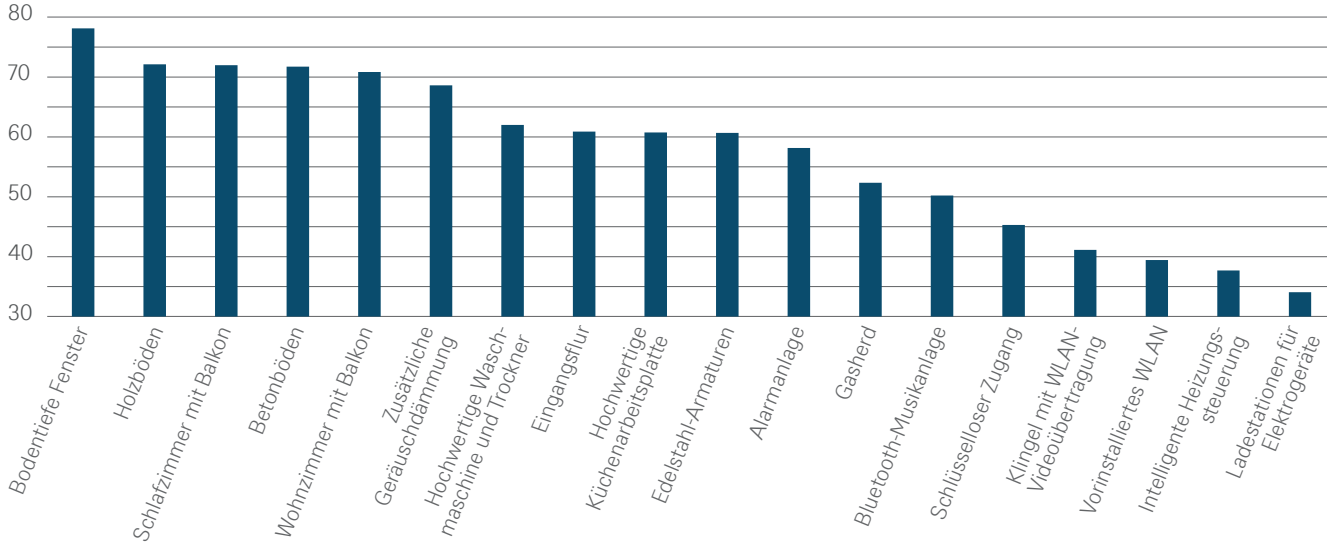
1 Pew Research Center. Daten Stand Dezember 2018.
2 US Census Bureau. Daten Stand Dezember 2018.
3 TenantCloud. Daten Stand Januar 2018
4 Freddie Mac; GfK Public Affairs and Corporate Communications. Daten Stand 2016.
5 Zu diesem Thema wurde im Oktober 2019 ein ausführlicher Bericht veröffentlicht: Understanding and Appealing to the Modern Renter (Link: https://image.insights.dws.com/lib/fe8b1372756d037477/m/8/50751c90-626c-46ac-98db-fda31609b510.pdf),

Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, die sich als nicht zutreffend oder nicht korrekt herausstellen können. Alternative Anlagen sind mit diversen Risiken behaftet, nicht unbedingt für jeden Anleger geeignet und für jedes Portfolio verfügbar. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Es kann keine Gewähr übernommen werden, dass Anlageziele erreicht oder Ertragserwartungen erfüllt werden. DWS Investment GmbH; Stand 10.12.2019

MIETAUFSCHLAG FÜR BESONDERE AUSSTATTUNGSMERKMALE DER WOHNEINHEITEN

Mieter mögen besonders bodentiefe Fenster, wobei sie am wenigsten auf intelligente Heizungen und Ladestationen für Elektronikgeräte achten.

Durchschnittlicher monatlicher Mietaufschlag in US-Dollar*

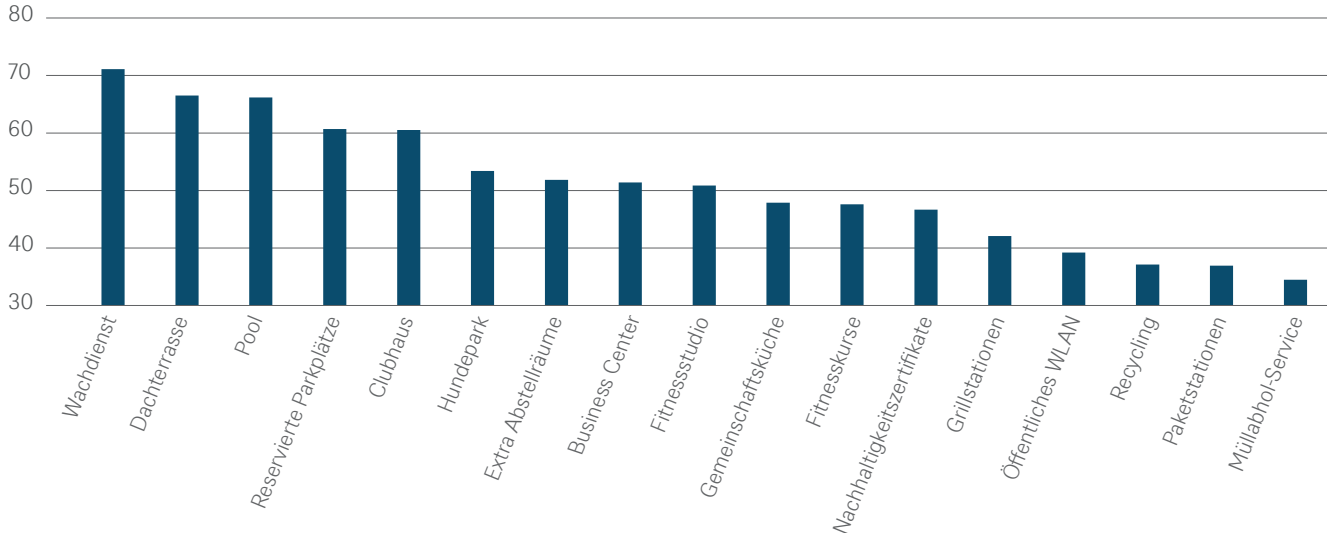


* Durchschnittlicher monatlicher Mietaufschlag, den Babyboomer- und Millenial-Mieter bereit sind für besondere Ausstattung der Wohneinheit zu zahlen (in US-Dollar)
Quellen: Greystar, RREEF Management L.L.C.; Stand: 03/2019

MIETAUFSCHLAG FÜR BESONDERE AUSSTATTUNG DER GEMEINSCHAFTSRÄUME

Wachdienst, Dachterrasse und Swimmingpool stehen bei Mietern besonders hoch im Kurs

Durchschnittlicher monatlicher Mietaufschlag in US-Dollar*



* Durchschnittlicher monatlicher Mietaufschlag, den Babyboomer- und Millenial-Mieter bereit sind, für besondere Ausstattung der Gemeinschaftsräume zu zahlen (in US-Dollar)
Quellen: Greystar, RREEF Management L.L.C.; Stand: 03/2019

Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, die sich als nicht zutreffend oder nicht korrekt herausstellen können. Alternative Anlagen sind mit diversen Risiken behaftet, nicht unbedingt für jeden Anleger geeignet und für jedes Portfolio verfügbar. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Es kann keine Gewähr übernommen werden, dass Anlageziele erreicht oder Ertragserwartungen erfüllt werden. DWS Investment GmbH; Stand 12.10.2019

Wichtige Hinweise

Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich um eine Werbemitteilung.

DWS ist der Markenname unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt.

Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar.

Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung von DWS Investment GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann.

Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, die sich als nicht zutreffend oder nicht korrekt herausstellen können.

Wertentwicklungen der Vergangenheit, simuliert oder tatsächlich realisiert, sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen genügen nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegen keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung solcher Empfehlungen. Die Vervielfältigung, Veröffentlichung sowie die Weitergabe des Inhalts in jedweder Form ist nicht gestattet.

Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. Der direkte oder indirekte Vertrieb dieses Dokuments in den USA sowie dessen Übermittlung an oder für Rechnung von US-Personen oder an in den USA ansässige Personen sind untersagt.

DWS Investment GmbH 2019

Herausgeber: DWS Investment GmbH, Mainzer Landstraße 11-17, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland

CRC 072586 (12/2019)