

DIE VERMÖGENSFRAGE

Erfolgreich im Ausland
in Sachwerte investieren

Internationale Risikostreuung und Vermögensschutz beinhalten viele Chancen, aber auch Risiken. Auch bei Realwerten wie Immobilien sollten die Optionen und damit verbundene Vor- und Nachteile abgewogen werden. *Von Rainer Juretzek*



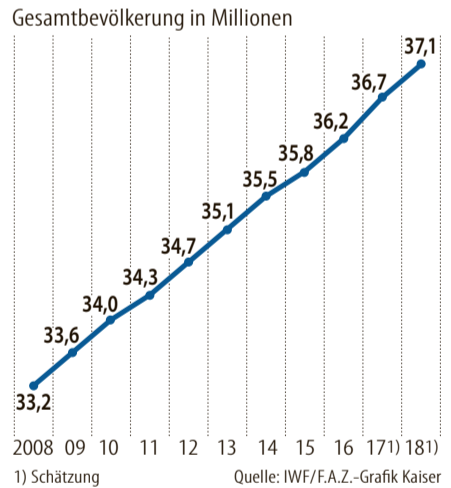
Idyll in Nova Scotia: Deutsche schätzen die Provinz im Osten Kanadas sehr.

Foto Imago

Immobilien als Kapitalanlage stehen nicht nur bei deutschen Anlegern, sondern auch international weit oben in der Beliebtheitskala. Vorrangig ist der Blick dabei auf die heimischen Immobilienmärkte gerichtet, wenn man an die Investition in Einzelobjekte wie Eigentumswohnungen denkt. Durch die in Deutschland in vielen Regionen stark angestiegenen Kaufpreise passen die Mindesteinsteigsummen nicht in jedes Budget und engen die Investitionsmöglichkeiten schnell ein. Auch bei der Sachwertanlage ist neben Renditeerzielung und Vermögensschutz Risikostreuung erwünscht. Alternativ stehen dann als liquiderer Form der Sachwertanlage offene Immobilienfonds im europäischen Fondsmantel sowie Immobilien-AGs (REIT – Real Estate Investment Trust) zur Verfügung. Daneben kann der Investor auf unternehmerische Beteiligungsangebote zurückgreifen, in denen er sich im Rahmen eines geschlossenen Fonds, auch Publikums-AIF (alternative Investmentfonds) genannt, an einem oder mehreren Objekten als Kommanditist beteiligt. Im Gegensatz zu den im eigenen Namen gehaltenen Immobilien vermeidet der Investor dabei den damit einhergehenden eigenen administrativen Aufwand für die Objektverwaltung. Als beliebtes Anlagevehikel gelten die deutschen offenen Immobilienfonds, die nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen europäischen Ländern sowie international investieren. Der Gedanke der räumlichen Risikostreuung wird seit vielen Jahren auch in geschlossenen Immobilienfonds, vorzugsweise mit Investitionen im nordamerikanischen Raum, umgesetzt.

Dies aufgrund der Rechtssicherheit und der Liquidität, was auch für die angelsächsischen geprägten Immobilienmärkte gilt. Die Vereinigten Staaten stehen traditionell durch ihre Größe und den Status der Leitwährung im Fokus internationaler Immobilieninvestitionen. Der Anleger kann daher auf eine genügend große Auswahl von Investitionsangeboten und Dienstleistern zurückgreifen. Von auf Immobilien-AGs spezialisierten Investmentfonds bis zu Beteiligungen sind langjährig etablierte Anbieter wie unter anderem Jamestown oder Wealthcap zu nennen. Die Initiatoren stellen in der Regel jährliche Ausschüttungen zwischen 4 und 6 Prozent in Aussicht. Allen Angeboten ist zu eigen, dass es sich um eine Beteiligung an einem oder wenigen relativ großen Objekten handelt. Daher ist der Investitionserfolg stark vom Zeitpunkt des Einkaufs beziehungsweise Verkaufs im Immobilien- und auch Wirtschaftszyklus abhängig.

Historisch liegt das Augenmerk bei Initiatoren und vielen Anlegern auf gewerblichen Objekten zur Einkommenserzielung, bevorzugt auf größere Objekte. Hierbei geht man davon aus, dass die Verwaltung effizienter stattfinden kann, als Vermietungsaktivitäten in kleineren Einheiten.

Bevölkerungsentwicklung
in Kanada

Am Bändel der Chinesen

Die Beteiligung an Tencent hat Südafrikas Medienkonzern Naspers zu einem der größten IT-Investoren gemacht

KAPSTADT, 18. Mai. „Ein chinesischer Feiertag hat der Johannesburg-Börse (JSE) eine Verschnaufpause beschert.“ Die Nachricht klingt kurios. In Südafrika aber wissen Anleger sofort, was dahintersteckt. Der dortige Medienkonzern Naspers ist ein Börsenschwergewicht und Hauptaktionär an dem chinesischen IT-Riesen Tencent. Fällt der Kurs der Tencent-Aktie, wie vor kurzem im Sog von Facebook & Co., geht es auch für Naspers abwärts, oder wie es Analysten zusammenfassen: Wenn Tencent sich in Hongkong erkaltet, bekommt Naspers einen Schnupfen – und zieht den ganzen südafrikanischen Aktienmarkt mit.

Die Geschichte von Tencent und Naspers versetzt selbst Investoren im Silicon Valley in Staunen. Mit 32 Millionen Dollar ist Naspers vor 17 Jahren bei Tencent eingestiegen. Damals kannte kaum jemand das chinesische Start-up. Niemand ahnte, dass daraus ein IT-Gigant werden würde, der Betreiber von We-Chat, einem Whatsapp-Rivalen, und der Anbieter von mobilen Spielen wie „Clash of Clans“. Naspers 32-Millionen-Dollar-Investition ist heute 150 Milliarden Dollar wert, fast das Fünffachfache.

Erstaunlich ist die Investitionsgeschichte auch, weil Naspers nicht aus einer Zeit stammt, in der Unternehmen Alphabet oder Apple heißen. Der in Kapstadt beheimatete Medienkonzern ist 103 Jahre alt. Sein Name ist die Abkürzung von „De Nationale Pers“ (Nationale Presse). In Apartheid-Zeiten diente das Zeitungshaus der weißen Minderheitsregierung als Sprachrohr, es verlegte Zeitungen auf Afrikaans, der Sprache der früheren holländischen Kolonialherren, brachte Zeitschriften für

den Landwirt und die Hausfrau heraus. Der frühere Naspers-Chef Koos Bekker – manche nennen ihn „Afrika Rupert Murdoch“ – witterte jedoch schon in den frühen neunziger Jahren Wachstumspotential in den elektronischen Medien. Er gründete den ersten Bezahlfernseher des Landes, investierte in den Mobilfunk, akquirierte Internetunternehmen in Brasilien, Russland, Israel und China. Nicht alle erwiesen sich als Glücksgriffe. „Naspers zu ignorieren ist wie Lionel Messi auf die Ersatzbank setzen“, witzeln Analysten. Im Schlepptau von Tencent hat der Kurs der Aktie in den vergangenen fünf Jahren um fast 400 Prozent zugelegt. Der Einführungskurs zum Börsengang 1994 betrug 17,50 Rand. Heute sind es mehr als 3000 Rand (200 Euro).

Naspers ist auch ohne die Tencent-Beteiligung ein stattlicher Konzern: 30 000 Mitarbeiter in 120 Ländern. Zahlreiche Zeitungen, Zeitschriften, Fernsehsender und das afrikanische Pendant zu Amazon gehören dazu sowie Beteiligungen rund um den Globus: an dem russischen Internetkonzern Mail.ru beispielsweise oder dem Online-Essenlieferanten Delivery Hero in Deutschland.

Doch an der Börse überschattet Tencent alles andere. Zum aktuellen Ten-

leger zunehmend vorsichtig. Dabei geht man in seiner Beurteilung von einigen, immer wieder in den Medien genannten Teilmärkten aus und extrapoliert dies auf die gesamte Region. Ein erster Schritt für den potentiellen Investor ist daher die Selektion von Ländern, deren zukünftiges Wirtschaftswachstum und Bevölkerungswachstum das bestehende Preisniveau relativieren können. Ein differenzierter Blick auf die Märkte eröffnet damit Chancen. Ein asiatischer, international bekannter Vermögensverwalter hat die Frage des sinnvollen Investitionslandes so beschrieben: Betrachtet man die heutigen globalen geopolitischen Herausforderungen, ist es ratsam, sein Vermögen auch in Ländern zu investieren, die das Porträt der britischen Königin auf ihren Banknoten abbilden. Hierzu gehört Kanada, von vielen als einer der rechtssichersten und aufstrebenden Standorte geschätzt. Mit einer Landesfläche

von fast 10 Millionen Quadratkilometern ist Kanada hinter Russland das zweitgrößte Land der Welt. Vor diesem Hintergrund ist die Bevölkerungszahl Kanadas mit rund 36,2 Millionen Einwohnern recht gering (2016). Mit einer Bevölkerungsdichte von rund vier Einwohnern pro Quadratkilometer (2016) belegt Kanada Platz zehn der Länder mit der geringsten Bevölkerungsdichte in der Welt. Die meisten Kanadier leben im Süden des Landes in der Nähe der Grenze zu den Vereinigten Staaten; die größten Städte sind Toronto, Montréal und Vancouver. Selbstverständlich kann man nicht von „dem“ kanadischen Markt sprechen, auch hier gilt es nach Regionen, Wirtschaftskraft und besonderen Katalysatoren oder Trends zu unterscheiden. Die hohe Eigentumsquote und die qualitativ stringente Immigrationspolitik Kanadas tragen zu einer attraktiven Preisdynamik vor allem im Bereich

Wohnimmobilien bei. Vergleichbar mit den deutschen überbeurteilten Immobilienstandorten München und Hamburg sind in Kanada Vancouver und Toronto zu nennen. Darüber hinaus gibt es aber, ebenso wie in Deutschland, attraktive Investitionsstandorte.

Erfolgreiche Immobilienanleger legen nachahmenswerte Maßstäbe an eine potentielle Investition an. Man bewertet Standorte nach dem zukünftigen Potential, anstatt sich auf die derzeitige Situation und die Historie zu konzentrieren. Dabei wird man mittelfristige Trends identifizieren, die eine Preisdynamik unterstützen oder verstärken können. Nicht zuletzt analysiert man insbesondere Standorte, die sich in räumlicher Nähe von breit aufgestellten Wirtschaftszentren befinden.

Aus historischen Gründen haben sich deutsche Investoren gern auf die kanadische Provinz (Bundesstaat) Nova Scotia

an der Ostküste des Landes konzentriert. Eine wunderschöne und teils noch unberührte Landschaft mit vielen Seen und Meerzugang ist dabei die Attraktion, wobei Renditeaspekte meist im Hintergrund stehen. Denn wirtschaftliche Dynamik zeichnet diese Region, mit Ausnahme der Hauptstadt Halifax, nicht aus. In Deutschland gibt es einige Anbieter (zum Beispiel Solit), die Grundstücke und Objekte in dieser Region vermitteln können.

Eine überdurchschnittliche Wirtschaftsdynamik konzentriert sich in Kanada vor allem auf das südliche Ontario beziehungsweise die Region um Toronto, aber auch Montreal. Vancouver selbst rangiert erst dahinter. Mit lokalem Wissen, insbesondere von Partner die persönlich in der Verantwortung stehen und Verständnis für die Dynamik und die besonderen Trends des jeweiligen Immobilienmarktes haben, kann ausländisches Immobilienvermögen nicht nur Vermögensschutz, sondern auch Rendite ermöglichen. Keith Costello, kanadischer Partner der Costello International Inc. und selbst langjährig erfahrener Investor, zeigt dies an einem praktischen Beispiel. Das südliche Ontario profitiert von einem starken Bevölkerungszuwachs (siehe Grafik) und einer breit aufgestellten Wirtschaft. Die hohe Qualität der zuziehenden Haushalte und der Ausbau der Verkehrsinfrastruktur verstärken eine historisch bestehende Nachfrage nach qualitativ gutem Mietwohnraum in Lagen außerhalb Torontos, die mittelfristig nicht zu befriedigen ist. Die Kanadier bevorzugen kleine Mieteinheiten; diese wurden jedoch in der Wohnraumpolitik dieser Region stark vernachlässigt. Daher kann man heute konservativ und ohne Fremdfinanzierung mit einem breit aufgestellten Portfolio von kleinen Wohneinheiten Ausschüttungen von etwa 4 Prozent bei realistischer Aussicht auf zusätzlichen Wertzuwachs erzielen. Da der kanadische Markt, anders als das deutsche Pendant, sehr liquide ist, sind Investitionen schon ab einem Zeithorizont von sechs Jahren interessant. Family Offices und professionelle Investoren können sich dieses Anlagekonzept im Rahmen einer aktiven kanadischen Aktiengesellschaft auf ihre Bedürfnisse individuell zuschneiden und verwalten lassen.

Schließlich bleibt noch ein Blick auf das Thema Erbnachfolge. Kanada ist eines der wenigen Länder, das keine Erbschaftsteuer kennt. Das Land erhebt im Erbfall eine Steuer auf den Kapitalgewinn, das heißt, es wird ein Veräußerungsvorgang angenommen. Der großzügige leibzeitige Freibetrag für Kapitalgewinne kann von Non-Residents nicht genutzt werden. Mehrheitlich, mit Ausnahme der Provinz Quebec (in der ein europäisches Rechtsregime gilt), findet das angelsächsische Rechtssystem (Civil Law) Anwendung, so dass man die dort gültigen Regelungen für ein Testament beachten sollte. Man kennt somit kein Pflichtteilsrecht für Kinder, jedoch hat der (Ehe-)Partner eine Vorrangstellung. Man kann die Immobilien jedoch als Non-Resident in einer kanadischen Kapitalgesellschaft in Form einer Aktiengesellschaft halten, womit die Erbschaftsproblematik meistens umgangen werden kann, da das bei Immobilien in der Regel bestehende Belegenheitsprinzip hier nicht greift. Der Dienstleister Costello International mit Sitz in Kanada ist auf die Konzeption solcher Immobiliengesellschaften spezialisiert.

Drei Kriterien sind letztlich auch für eine erfolgreiche Investition im Ausland ausschlaggebend: die Lage, das Objekt und die Qualität der Berater, insbesondere deren lokales Knowhow und das Verständnis für die besonderen Trends des jeweiligen Marktes.

Der Verfasser ist Geschäftsführer der Analytica Finanz Research Beratungsgesellschaft mbH in Bad Homburg.

RAG-Stiftung beteiligt
sich an Pfandbriefbank

FRANKFURT/DÜSSELDORF, 18. Mai (Reuters). Die RAG-Stiftung ist beim Immobilienfinanzierer Pfandbriefbank (PBB) eingestiegen. Die Stiftung, die mit ihrem Vermögen für die Folgekosten des Steinkohle-Bergbaus in Deutschland aufkommen soll, erwarb eine Beteiligung von 4,5 Prozent an der PBB. „Die Bank ist strategisch gut aufgestellt und bietet mit dem risikoreichen Geschäftsmodell und dem guten Dividendenrendite ein attraktives Risiko-Rendite-Profil“, sagte RAG-Finanzchef Helmut Linsen am Freitag der Nachrichtenagentur Reuters. „Unser Meinung nach passt das sehr gut zur Anlagestrategie der RAG-Stiftung.“ Die wichtigste Beteiligung der RAG-Stiftung ist der Chemiekonzern Evonik. In den vergangenen Jahren hat die Stiftung versucht, ihre Abhängigkeit von der Chemieindustrie zu reduzieren. Mit dem Einstieg bei der PBB diversifiziert die Stiftung nun ihre Kapitalanlagen weiter, sagte Linsen. Wenn sich Gelegenheiten ergeben, seien weitere Investitionen in die Finanzbranche nicht ausgeschlossen. Linsen wollte sich nicht dazu äußern, ob die Stiftung ihre Beteiligung an der PBB ausbauen will. Nach Reuters-Daten ist die Stiftung bereits jetzt zweitgrößter Aktionär des Immobilienfinanzierers. Erst vor wenigen Tagen hatte sich der deutsche Staat fast komplett aus der PBB zurückgezogen und ein Aktienpaket von 16,5 Prozent für 287 Millionen Euro an institutionelle Investoren veräußert. An dem Nachfolgestitut der zusammengebrochenen Hypo Real Estate hält der Bund nun noch 3,5 Prozent. Seit dem Anteilsverkauf war darüber gerätselt worden, welcher „langfristig orientierte institutionelle deutsche Investor“ 4,5 Prozent erwarb. Am Freitag gab sich die RAG-Stiftung zu erkennen.

CLAUDIA BRÖLL



China im Bann von Tencent Foto Bloomberg