



# Mr. US-Fonds

**PORTRAIT** ■ Christoph Kahl ist Gründer und Kopf der Jamestown US-Immobilien GmbH. Sein Markenzeichen: Fliege statt Krawatte und ein sicheres Gespür für den richtigen Zeitpunkt von Ankauf und Verkauf.

Von Markus Gerharz

Von einem der erfolgreichsten Emissionshäuser für geschlossene Immobilienfonds hätte man eigentlich eine repräsentativere Zentrale erwartet. Einen in der Sonne vor lauter Glas und Stahl spiegelnden Bürobau in bester Rheinlage beispielsweise. Von Stahl und Glas ist allerdings am Hauptsitz der Jamestown US-Immobilien GmbH nichts zu sehen. Der zweckmäßige, leicht angegraute Betonbau wirkt inmitten des gediegenden Kölner Stadtteils Marienburg mit seinen Villen und herrschaftlichen Bungalows wie ein irrtümlich hierher verfrachteter Schulanbau aus den 1970er Jahren.

Zunächst ein etwas irritierender Anblick. Doch bereits nach wenigen Minuten im Gespräch mit Jamestown-Gründer Christoph Kahl merkt man, dass dieses gebaute Understatement bestens zum Unternehmen und seinem Lenker passt. Kahl ist nicht der Mann der spektakulären Auftritte oder der Selbstinszenierungen. Er wirkt lieber im Stillen, solide, mit einem klaren und analytischen Gespür für sein Geschäft. Und mit einem Blick für das Praktische. „Wissen Sie, ich verbringe viel Zeit in diesem Büro, da ist es einfach praktisch, dass mein Wohnhaus nur ein paar Meter entfernt liegt. So bin ich schnell zu Hause und kann die freie Zeit, die bleibt, auch wirklich mit der Familie verbringen“, erklärt er.

Sein Unternehmen ist das erfolgreichste deutsche Emissionshaus für US-Immobilienfonds. Mehr als 7,7 Milliarden US-Dollar hat er für 70.000 Kunden

seit der Gründung 1983 in Übersee angelegt. Im schlechtesten Fall sprangen dabei für die Anleger 8,5 Prozent Rendite, im besten 34,5 Prozent pro Jahr heraus.

Angefangen hat alles mit einer Stellenanzeige der Consulta Wirtschafts- und Finanzierungs GmbH. Die suchte einen privaten Vermögensverwalter, der sich auch um die zahlreichen Fondsbeteiligungen kümmern sollte. „Die erste und einzige Stellenanzeige, auf die ich mich jemals beworben habe“, blickt Kahl zurück. Es ist der Einstieg des jungen Betriebswirts in die Branche.

## Er schätzt die Professionalität in den USA

Der nächste prägende Schritt lässt nicht lange auf sich warten: 1977 investierte Consulta erstmals in den USA, in 112 Mietwohnungen in Atlanta. Kahl übernahm die Betreuung der Einheiten für die deutschen Anleger. Später wird Atlanta Sitz der US-Niederlassung von Jamestown mit heute 100 Mitarbeitern.

Der junge Kahl erkannte damals schnell die wesentlichen Vorzüge des US-amerikanischen Immobilienmarktes: Professionalität und Transparenz. Daran hat sich seiner Meinung nach bis heute wenig geändert. In Deutschland, so hat er es einmal ausgedrückt, versucht der Einäugige den Blinden zu übertölpeln. Jeder baut seine eigenen Excel-Tabellen oder nutzt unterschiedliche Indizes. „In den

USA sitzen sich zwei Sehende gegenüber“, formuliert es der 56-Jährige. Als Beispiel nennt er die Argus-Software, die in den USA von fast allen Immobilienprofis verwendet wird. Die Daten der Immobilien können so zwischen Käufer, Verkäufer oder der Bank problemlos ausgetauscht werden. „Der Kaufpreis entsteht dann über die jeweilige Markterwartung der Beteiligten“, weiß Kahl. Diese Verfügbarkeit und Kongruenz der Daten erhöht die Verlässlichkeit und auch die Geschwindigkeit, in der man kommunizieren und Geschäfte machen kann.

Geschäfte machte auch Christoph Kahl, der 1986 seine erste Gewerbeimmobilie für Jamestown in den USA erwarb. Zu dieser Zeit steckte der dortige Immobilienmarkt in einer seiner größten Krisen. Für Kahl eine Zeit, in der er viele Erfahrungen sammelte und sich sein Gespür für das richtige Timing im An- und Verkauf aneignete. Die ersten Jamestown-Fonds waren vergleichsweise klein, mit Volumina um fünf Millionen Dollar.

In den 1990ern wurden die Investments dann rasch größer. Kahl nahm Büroimmobilien in Boston und New York ins Visier. Heute investiert Jamestown auch in Einzelhandelsimmobilien oder Hotels und seit einigen Jahren auch in Waldgebiete in der Nähe von Atlanta.

Kahls Lieblingsstadt in den USA? Keine Frage: der Big Apple. „New York ist ein absoluter Melting Pot mit Menschen aus der ganzen Welt und einer unvergleichlichen Geschwindigkeit“, findet Kahl.



# CHRISTOPH KAHL

„Ich habe in New York wahrscheinlich mehr Immobilien von innen gesehen als in Köln“, gibt er zu.

Von innen und wohl auch von außen, sollte man ergänzen. Denn er hat sich etwas zu eigen gemacht, wovon ein Geschenk seiner Mitarbeiter zeugt. An der Wand seines Büros lehnt ein gerahmter Spiegel, auf dessen Oberfläche Sportschuhe montiert sind – geschätzt: Größe 57. Unweigerlich denkt man an die Basketballschuhe eines NBA-Stars. Tatsächlich aber sind die Schuhe so etwas wie die Sieben-Meilen-Stiefel von Christoph Kahl. Fasst er ein Investment ins Auge, schnürt er die Laufschuhe und erkundet die Umgebung. Drive-by oder Fly-over-Besichtigungen gibt es mit ihm nicht. „Ich muss das im Laufschrift machen, fürs Spazieren bin ich zu ungeduldig.“

Manhattan, wo Jamestown etliche Immobilien gekauft und verkauft hat, kennt er wie seine Westentasche. Hier – genauer gesagt im Stadtteil Chelsea – sorgte Jamestown im vergangenen Jahr für einen Paukenschlag, der auch außerhalb der Immobilienwirtschaft für Aufsehen und Schlagzeilen sorgte. Für 1,8 Milliarden Dollar kaufte der Internet-Gigant Google das Bürogebäude „111 Eighth Avenue“, das einen ganzen Häuserblock einnimmt und 260.000 Quadratmeter Fläche bietet. Bisheriger Eigentümer: der Jamestown-Fonds Nr. 25 und zwei lokale Partner. Im Jahr 2004 hatten diese drei das Gebäude aus dem Jahre 1932 für rund 800 Millionen Dollar erworben. Damals standen 13

Prozent der Fläche leer, bei weiteren 17 Prozent liefen die Mietverträge aus. Keine leichte Aufgabe, aber aus heutiger Sicht ein Beispiel seines Gespürs für das richtige Timing im An- und Verkauf.

Das stellte er vor allem im Jahr 2006 unter Beweis. Als die Preise für US-Immobilien immer weiter steigen, ist für ihn klar, „dass das alles nicht mehr lange gut gehen kann“. Innerhalb eines Jahres verkaufte Jamestown etwa 75 Prozent seiner Immobilien und erlöste damit 5,7 Milliarden US-Dollar. Zu diesem Zeitpunkt lernen erstmals viele Immobilienprofis das Wort „Subprime-Krise“ kennen.

## „Man muss selbst Lösungen finden“

Der Verkauf an Google brachte den Anlegern abzüglich des Einsatzes einattes Plus von rund 110 Prozent in nur sieben Jahren. „Der Verkauf hat vor allem gezeigt, dass der Markt liquide ist. Das war gut für die Stadt“, findet Kahl.

Seine vier Kinder sind zwischen 13 und 19 Jahre alt. Christoph Kahl ist gerne Vater und vor seiner Frau Ute, die er bei Consulta kennenlernte, hat er großen Respekt. „Mit vier Teenagern hat meine Frau den anspruchsvolleren Job und meistert ihn besser als ich meinen.“

Seinen Geschäftsstil bezeichnet Kahl selbst als risikoscheu. Was allerdings nicht heißt, dass er lediglich ausgetretene Pfade nachtrampelt. Im Gegenteil. „Her-

ausforderungen kommen auf jeden Fall, und wenn es soweit ist, darf man nicht darauf warten, dass sich die Situation von allein ändert. Man muss selbst Lösungen finden“, ist er überzeugt.

Ein Beispiel dafür liefert er gleich mit. Nach den Anschlägen vom 11. September 2001 waren keine Terror-Versicherungen für Wolkenkratzer in New York zu bekommen. Kahl gründete kurzerhand ein eigenes Versicherungsunternehmen, die Jamestown Captive, die neben dem Zugang zum Rückversicherungsmarkt auch staatliche Absicherungen in Anspruch nehmen konnte.

Sein Gespür fürs Geschäft und sein bescheidenes Auftreten haben Kahl aus der Masse der Immobilienbranche hervor. Wie auch sein soziales Engagement. Für die Unterstützung von SOS-Kinderdörfern in Mittelamerika erhielt Jamestown unter anderem den **immobilienmanager.Award 2010**. Jede Spende der eigenen Kunden verdoppelt das Unternehmen noch einmal. Doch Selbstinszenierung und Lobhudelei sind Kahls Sache nicht. Entsprechend fiel seinerzeit auch sein erster Kommentar zur Ehrung im gleißenden Scheinwerferlicht auf der Bühne aus: „Das war mir eigentlich schon zuviel Namensnennung. Der Dank gilt vor allem unseren Kunden.“

Bleibt noch eine Frage: Wie kam es zu seiner Vorliebe für Fliegen, anstelle der branchenüblichen Krawatten? Er schmunzelt: Die hat er sich von einem seiner ersten Anleger abgeguckt. 