

Die Selektion von Immobilien

Bei der Auswahl von Immobilieninvestments achten **Profi-Anlegende** auf drei elementare Kriterien.

PEER BENDER

Immobilien bleiben in der Schweiz eine gefragte Anlageklasse: Laut Immobilien-trend-Barometer der Beratungsgesellschaft EY betrachten 92 Prozent der 2022 befragten Investoren und Investorinnen die Schweiz als attraktiven beziehungsweise sehr attraktiven Standort. Da stellt sich die Frage, wo es in der Schweiz oder in anderen Regionen noch hervorragende Immobilien zu erwerben gibt und worauf Investierende beim Kauf eigentlich achten. Die drei folgenden Kriterien geben – neben einer gewissenhaften Prüfung des Immobilienobjektes als Grundvoraussetzung – Anhaltspunkte, worauf Profi-Anlegende bei Immobilieninvestments achten.

1. Was erwartet der Markt zukünftig?

«Prognosen sind schwierig, vor allem wenn Sie die Zukunft betreffen», lautet ein beliebtes Bonmot. Denn am Ende der Investmentperiode, wenn es zum Verkauf der Immobilie kommt, ist die Nachfrage nach genau dem gewählten Investitionsobjekt abzuschätzen. Bei überdurchschnittlich erfolgreichen Immobilienprojekten liegt es immer auch an der Fähigkeit, zu antizipieren, was der Markt in einigen Jahren erwartet. Wichtiger, als die Entwicklung des allgemeinen Immobilienmarktes zu erkennen, ist es, langfristige gesellschaftliche Trends zu erkennen und seine Investments konsequent darauf auszurichten. Megathemen, die die kommenden Jahre bestimmen werden, betreffen neben dem demografischen Wandel und der Urbanisierung besonders die Nachhaltigkeit. Die Investmentthese hierzu lautet: Nachhaltige, zertifizierte Immobilien werden künftig am Markt bessere Preise erzielen als herkömmliche Gebäude.

2. Hat die Immobilie einen USP?

Ein Entscheidungsfaktor ist für viele professionelle Investorinnen, ob die Immobilie ein Alleinstellungsmerkmal hat und vielleicht sogar eine gewisse Emotionalität mit sich bringt. Der USP (Unique Selling Proposition), also das einzigartige

Verkaufsargument, können eine herausragende Lage oder eine besondere Architektur sein. Es kann aber ebenso eine spezifische, in sich geschlossene und konsequente Anlage- und Investitionsstrategie sein. Ist der strategische Ansatz erkennbar, beispielsweise wenn zielgerichtet Investitionen in Projekte getätigt werden, die eines oder mehrere der angesprochenen gesellschaftlichen Megathemen berücksichtigen, so kann auch das der USP sein.

3. Auf regionale Diversifikation achten

In unruhigen Zeiten wie diesen ist eine Diversifizierung auf regionale Märkte noch wichtiger als sonst schon. Es gilt daher, immer wieder die Potenziale der einzelnen Regionen weltweit neu einzuschätzen. Es könnte sich beispielsweise für bislang europäisch orientierte Investoren lohnen, einen Blick auf den Immobilienmarkt jenseits des Atlantiks zu werfen. Die aktuelle Attraktivität des US-Marktes liegt an drei wesentlichen Faktoren: die «gesündere» Zinsentwicklung, ein Markt, der schnell exogene Faktoren einpreist, sowie die geringeren Auswirkungen des Ukraine-Krieges.

Nicht immer ist es Einzelinvestorinnen möglich, die vorher genannten Strategien konsequent umzusetzen. Daher könnten Investments über sogenannte Club Deals eine gute Idee sein. Bei dieser Investmentform kooperiert in der Regel ein kleiner Kreis von Investoren befristet als Partner in einer Kapitalgesellschaft, um ein Investmentprojekt gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Die wesentlichen Entscheidungen werden dabei gemeinsam getroffen. Ziel der gemeinsamen Gesellschaft ist es, die Immobilie zu kaufen, zu entwickeln, laufende Erträge zu erzielen und die Immobilie am Ende der Laufzeit gewinnbringend zu veräussern. Der Club Deal hat einen strukturellen Vorteil: Alle Beteiligten haben gleichlaufende Interessen. Dies ist häufig einer der Hauptgründe für gelungene Investments.

Peer Bender, CEO Acron, Zürich.

Beim Club Deal haben alle Beteiligten die gleichen Interessen.

Knappes Angebot

Der **Logistikmarkt** hat für Immobilieninvestoren inzwischen grosse Bedeutung.

SASCHA PAUL

Die Covid-19-Pandemie beschleunigte den Online-Handel, was sich unter anderem in einer bisher nie gesehenen Paketflut niederschlug. Die Lager der Online-Shops drohten aus allen Nähten zu platzen und viele Anbieter mussten quasi über Nacht zusätzliches Personal rekrutieren, um die Warenflüsse zu beschleunigen und um Lieferverzögerungen oder gar einen Kollaps des Geschäfts zu verhindern. Das Ausbautempo hat sich dadurch allerorts erhöht – und nicht selten erweitern aufstrebende Online-Händler bereits geplante neue Lagerflächen gleich auf die doppelte Grösse. Es ist ernüchternd, zu sehen, dass die ange-

strebte Erhöhung der Lagerbestände als Antwort auf durch die Covid-19-Pandemie verursachte Engpässe trotz allen Bemühungen offensichtlich nur unzureichend gelungen ist. Die aufgrund des Kriegs in der Ukraine sowie des jüngsten Corona-Ausbruchs in China erneut unter Druck geratenen Lieferketten haben dies wieder zum Ausdruck gebracht.

Dreimal so viel Fläche benötigt

Mit dem erwarteten weiteren Wachstum des E-Commerce wird sich auch die Expansion des Marktes für Logistikimmobilien fortsetzen. Ob grosse Logistikzentren, kleinere Verteilzentren oder effiziente Umschlagplätze: Um die Erwartungen der Kundschaft zu erfüllen, müssen Logistikanbieter und Online-

Händler geeignete Standorte für ihre Immobilien und Lösungen für die Logistik auf «der letzten Meile» finden. Dabei benötigen Online-Händler etwa dreimal so viel Logistikfläche wie der traditionelle Einzelhandel. Flächen werden vor allem in Städten und ihren Ballungsräumen sowie an den Hauptverkehrsachsen gesucht. Eine Auswertung der Baugesuche aus dem letzten Jahr zeigt, dass diese mehrheitlich von den Unternehmen selbst projektiert und gebaut werden. Somit bleiben Investitionsmöglichkeiten auf dem ausgetrockneten Markt für Logistikflächen auch künftig knapp.

Die Verfügbarkeitsquote für Logistikimmobilien, in die investiert werden kann, lag 2021 bei lediglich 2,2 Prozent, bei Industrieimmobilien sogar nur bei 1,6 Prozent. Spezifische Anforderungen an den Standort sowie an die Grösse und Beschaffenheit der Parzellen sorgen für eine eng begrenzte Anzahl an Liegenschaften, die für eine Logistikknutzung überhaupt infrage kommen. Hinzu kommt, dass viele Gemeinden Projektentwicklungen aufgrund des damit zu erwartenden Mehrverkehrs eher ablehnend gegenüberstehen.

An Wert gewinnt, was knapp ist

Als Konsequenz aus knappem Angebot und grosser Nachfrage steigen die Preise von Logistikflächen. Der Wermutstropfen in dieser Entwicklung ist, dass mit den steigenden Preisen die im Verhältnis zum gebundenen Kapital stehenden Nettomieteinnahmen (Netto-Cashflow-Renditen) unter Druck geraten. Diese haben ein Niveau erreicht, das nicht mehr weit von dem der Büroflächen entfernt ist. Doch im Gegensatz dazu wirken sich die gegenwärtigen Veränderungen wirtschaftlich eher günstig auf Logistikimmobilien aus, was für Investoren und Investorinnen, die auf der Suche nach höheren Wertänderungsrenditen sind, günstige Voraussetzungen schaffen kann – getreu dem Motto: An Wert gewinnt, was knapp ist.

Auf der Suche nach attraktiven Anlagechancen bei Logistikimmobilien ist der Wert von Netzwerken und Partnerschaften zentral. Immobilien sind ein persönliches Geschäft und Portfoliomanager, die im Markt etabliert sind, geniessen im Wettbewerb für erstklassige Logistikinvestitionen einen signifikanten Vorteil, weil sie dank ihrer Vernetzung mit vielen Anbietern in Verbindung stehen.

Sascha Paul, Fondsmanager bei der Credit Suisse.



Fensterläden: Dioniso Lab hat dieses Haus in Póvoa de Varzim, Portugal, erstellt.

ANZEIGE

„ Der Exzellenz verpflichtet “

Professionelle Beratung für Ihre Immobiliengeschäfte



Zurich

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



Zurich | Sotheby's International Realty | Rennweg 35 | 8001 Zürich | Switzerland