IMMOBILIEN

Die dritte Haut

Traumhäuser

Immobilien werden oft aus der Erwachsenenperspektive betrachtet. Wie sind die Substanz, die Lage, der Preis und die Rendite beim Verkauf? Vergessen wird manchmal, dass auch Kinder darin wohnen, die eine wichtige emotionale Bindung zu ihrem Wohnumfeld aufbauen. In der Psychologie wird das Haus oder die Wohnung daher auch als dritte Haut bezeichnet. Auf ihrer Recherche begegneten unserer Fotografin Iris C. Ritter immer wieder Kinderzeichnungen mit dem Thema Traumhaus- und -wohnung. So entstand in Zusammenarbeit mit dem Kinderhort Kinderkids aus Zürich eine Bilderserie, gezeichnet von aufgeweckten Chindsgi- und Primarschulkindern, die sich ganz fest Gedanken gemacht haben, wie sie später einmal wohnen möchten.

«Markt wird in die Pflicht genommen»

ANDREAS AMMANN
Verwaltungsrat
Wüest Partner

Herr Ammann, das CO_2-Gesetz ist gescheitert. Eine verpasste Chance für den Schweizer Immobilienmarkt?
Das Ergebnis darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass dieses Thema den Immobilienmarkt massgeblich beschäftigen wird. Ich würde sogar sagen, der Markt wird diesbezüglich in die Pflicht genommen und ist bereits dabei, sich darauf einzustellen.

Was darf Nachhaltigkeit kosten?
Irgendwann stellt sich wohl eher die Frage, was es kostet, wenn wir nicht nachhaltig werden. Zudem drängt sehr viel Kapital in den Immobilienmarkt, und die Finanzierungskosten sind gering. Die Sache ist aber insofern nicht ganz einfach, als sich kurzfristige Renditen gut berechnen und messen lassen, langfristige Kostenfolgen jedoch schwierig abzuschätzen sind. Nachhaltigkeitskriterien gewinnen bei Immobilieninvestitionen aber klar an Bedeutung.

Was bedeutet das konkret?
Es ist zwischen Neubauten und Altbauten zu unterscheiden. Bei Neubauten gelten strenge Anforderungen, etwa bezüglich energetischer Aspekte. Wenn Nachhaltigkeitskriterien in den Projekten von Beginn an berücksichtigt werden, muss das nicht zwingend zu relevanten Mehrkosten führen. Bei Altbauten ist die Situation anders. Sie so umzurüsten, dass sie heutige Anforderungen erfüllen, kann aufwendig und teuer sein. Schwierig wird es, wenn solche Bauten auch bezüglich Nutzbarkeit nicht mehr den heutigen Anforderungen entsprechen, dann lassen sich die zusätzlichen Investitionen erst recht nicht mehr rentabilisieren. Doch vielfach kann mit einigen gezielten Massnahmen eine massgebliche Verbes-

Fortsetzung auf Seite 5

Den guten Formstand bewahren

EDITORIAL *Liegenschaften bleiben auf dem Radar der Anleger. Co-Living-Konzepte und die Nachhaltigkeit der Gebäude gewinnen an Bedeutung.*

Wolfgang Gamma und Carla Palm

Der Schweizer Immobilienmarkt hat sich den guten Formstand in der Pandemie bewahren können. Der Häusermarkt verharrte nur kurz im Schockzustand und die Nachfrage nach indirekten Immobilienanlagen erlitt keinen Einbruch. Die einzelnen Sektoren haben sich allerdings auseinanderentwickelt, statt kommerzieller Flächen rückten Mehrfamilienhäuser auf den Radar der Anleger. Die Schlagworte dahinter lauten Home Office und Onlinehandel. Ob das Arbeiten zu Hause zum Game Changer wird, bleibt eine viel diskutierte Frage.

Wie das Interesse der Investoren auseinanderdriftet, zeigen für Stephan Lüthi von Swisscanto Invest die Agios im Bereich der kotierten Gesellschaften und der Immobilienfonds. Lagen sie lange Jahre eng beieinander, ist die Differenz inzwischen deutlich.

Das gleiche gilt für die Teilmärkte, die Anlageklasse Immobilien gibt es nicht mehr. Von der Attraktivität als Renditebringer haben Liegenschaften nichts eingebüsst, obwohl hohe Transaktionspreise den Renditedruck eher verstärkten. Das Angebot an Alternativen zu Immobilien ist dünn gesät, und bis diese Saat aufgeht, braucht es Zeit. Daran dürften auch die Signale aus den USA, wonach eine Zinswende den Markt rascher als erwartet treffen dürfte, wenig ändern. Das Sentiment für Immobilien ist intakt. Institutionelle Anleger sind vor allem im Markt für Mietwohnungen aktiv. Dabei achten sie auf die Marktgängigkeit der Wohnungen, wie Andreas Ammann von Wüest Partner sagt. Die Neugier auf neue Marktsegmente ist für ihn dennoch gegeben. Dazu zählen gemeinschaftliche Wohnformen. Gut zwei Drittel der Haushalte in der Schweiz sind Ein- und Zweipersonenhaushalte, für die Co-Living immer mehr an Bedeutung gewinnt. Das Zuhause soll für sie Lebensmittelpunkt, Arbeitsplatz, Lernstudio und Fitnesscenter zugleich sein. Die Unternehmensberatung Accenture hat die 2020er Jahre bereits zum «Jahrzehnt des Zuhauses» erklärt. Der Trend erfasst Berufseinsteiger, Freelancer und auch ältere Leute, die Anschluss suchen. Für jede Zielgruppe gibt bereits erste Co-Living-Konzepte, die sich in Zukunft wohl noch weiter ausdifferenzieren werden.

Bei den Studentenwohnheimen, vergangenes Jahr noch als aufstrebende Anlageform hochgelobt, teilen sich die Meinungen. So halten die Experten der Privatbank Pictet eine jahrelange Durststrecke für möglich, weil das Leben an den Universitäten nach der Coronapandemie erst sehr langsam zurückkehrt. Andere sehen das Segment nicht bedroht. Zur Diversifikation bieten sich auch Investments in Europa an. Sie ermöglichen den Zugang zu Wachstumsbranchen. Auch das Trendthema Logistik lässt sich im Ausland besser spielen als in der Schweiz, wo das Angebot allein durch die geringe Marktgrösse beschränkt ist.

Um den Formstand nicht des Marktes, sondern der Immobilien selbst zu bewahren, gewinnt das Thema Nachhaltigkeit an Bedeutung. In die Langlebigkeit der Gebäude zu investieren, lohnt sich für die Besitzer gleich doppelt. Energiesparsame Gebäude senken die Kosten und erhöhen die Chancen, wenn es darum geht, Geldgeber für weiteres Wachstum zu finden.

STEFAN LÜTHI, CEO IMMOBILIENANLAGEN, SWISSCANTO INVEST

«Immobilien in wirtschaftlichen Zentren sind weiterhin gefragt»

Nur während einer kurzen Phase stand der Immobilienmarkt 2020 still. Die Preise sind aber stabil geblieben. «Es ist sehr viel Kapital im Anlagemarkt, das investiert werden will», begründet Stephan Lüthi diese Konstanz. Im Vordergrund stehen Liegenschaften in Zentren. Investoren fänden dort die gewünschte Renditesicherheit. **SEITE 8**

BILD: YVON BAUMANN

Neue Bürokultur

New York erwacht aus dem Pandemieschlaf. Arbeitnehmer kehren an den Arbeitsplatz zurück. Manche Büroimmobilien müssen jedoch neu erdacht und gestaltet werden. Das bietet viele Chancen für langfristig orientierte Investoren. **SEITE 4**

Für gutes Klima

Immobilien sind für einen Grossteil des globalen Energieverbrauchs verantwortlich. Das macht die Berücksichtigung von Aspekten der Nachhaltigkeit zentral. Viele Liegenschaften bieten enormes Potenzial zur CO_2-Reduktion. **SEITE 13**

Fonds vs. Aktien

Indirekte Immobilienanlagen haben seit Anfang Jahr an Zulauf gewonnen. Die Agios vor allem der Fonds sind teils hoch. Kommt die Angleichung in der Bewertung, sind Aktien im Vorteil. Nicht nur, weiss Helvetica-VR und Mitgründer Hans Holdener. **SEITE 12**

Babyboomer verkaufen jetzt

Viele Immobilieneigentümer, die das Rentenalter erreichen, überdenken ihre Wohnsituation. **SEITE 3**

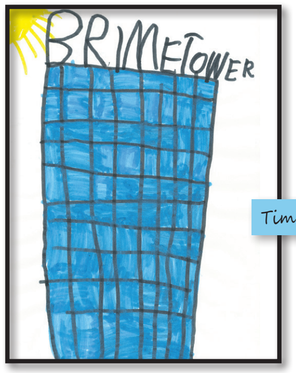
Logistik auf dem Vormarsch

Dank Online-Handel sind Logistikimmobilien besser durch die Coronakrise gekommen als andere Segmente. Die Zeichen stehen gut, dass dies auch so bleibt. **SEITEN 4, 14, 15**

Doppelbesteuerung

Wohneigentum im Ausland kann für Schweizer zu einer Besteuerung in beiden Ländern führen. Doch es gibt viele Ausnahmen, wie ein Beispiel aus Frankreich zeigt . **SEITE 10**

Mia, 12 Jahre



Tim, 6 Jahre

Jannah, 8 Jahre

«Ein Haus in Italien, am Meer. Dort wohnen auch Hasen.»

Lovis, 8 Jahre

Nicht nur für Profis

PRIVATE REAL ESTATE DEBT *Mit nachrangigen Krediten lassen sich temporäre Finanzierungslücken einfach schliessen.*

Kevin Hinder

Die klassischen Kreditgeber bei Immobilienfinanzierungen sind seit jeher die Banken. Weil sie wegen strengerer Regulierung bei der Vergabe von Krediten aber immer öfter eingeschränkt sind, wächst der Bedarf an alternativen Finanzierungsformen. Dazu zählen auch nachrangige Kredite, die sich in der Schweiz immer grösserer Beliebtheit erfreuen. Nachrangige Hypotheken werden von verschiedenen Instituten vergeben.

Ein Weg, Kreditnehmern Zugang zu nachrangigen Finanzierungen zu bieten, führt über eine Fondsstruktur. Diese Form von immobilienbesicherten Krediten ist auch als Private Real Estate Debt bekannt. Käufer der Fondsanteile, die Anleger, beteiligen sich damit an einem diversifizierten Immobilienkreditportfolio. Konkret bedeutet dies, dass die Fondsgelder in nachrangige Kredite investiert werden, die an Akteure auf dem Immobilienmarkt vergeben werden. Die Kredite stehen dabei immer in Verbindung mit einem Grundstück und/oder einer Liegenschaft, die als Sicherheit dient. Durch die selektive Finanzierung von erstklassigen Objekten oder Promotionen kann eine attraktive Rendite erwirtschaftet werden.

ETABLIERTE ALTERNATIVE

Private Real Estate Debt ist im Ausland eine etablierte Alternative zum klassischen Immobilienfonds. Schrittweise gewinnt das Konzept auch in der Schweiz an Popularität. Gerade für Privatanleger erschliesst sich so die Möglichkeit, in eine innovative Immobilienanlage zu investieren, die sich finanziell tragen lässt. Denn das Preisniveau bei klassischen Produkten im Immobiliensektor ist sehr hoch.

Indem Anleger nicht in die Objekte an sich, sondern in die Finanzierung investieren, erhalten sie Zugang zu einer Anlageklasse, die sonst fast nur institutionellen Akteuren vorbehalten war. Hinzu kommen weitere Vorteile, die ein Investment im Immobilienbereich mit sich bringt, wie die gute Verzinsung gerade im Umfeld von Negativzinsen, die geringe Korrelation zu den Kapitalmärkten sowie ein attraktives Risiko-Rendite-Profil.

«Die Vergabe von Krediten folgt strengen Auswahlkriterien.»

Der Erfolg einer Private-Real-Estate- Debt-Lösung hängt auch vom Zugang zu Kreditnehmern ab, denen die Fondsgelder ausgezahlt werden. Ein Anbieter sollte über Kapitalmarkt-Know-how verfügen und eine hohe Immobilienkompetenz aufweisen. So ist der Zugang zu professionellen Immobilienakteuren gewährleistet, die Finanzierungslösungen suchen.

ZUSÄTZLICHES EIGENKAPITAL

Die Kreditnehmer erhalten die Möglichkeit, temporäre Finanzierungslücken zu schliessen. Zudem können nachrangige Kredite zur Optimierung der Kapitalstruktur dienen oder zur Freisetzung von zusätzlichem Eigenkapital für weitere Marktopportunitäten. So vergibt etwa der One Real Estate Debt Fund von Property One Kredite zwischen 1 und 30 Mio. Fr. mit einer Laufzeit von maximal 36 Monaten. Das Angebot richtet sich an professionelle Akteure am Schweizer Immobilienmarkt wie Immobilieneigentümer, Architekten, Projektentwickler oder Bauträger und dient zur Ergänzung der klassischen Immobilienfinanzierung.

Die Vergabe von Krediten folgt strengen Auswahlkriterien, basierend auf einem mehrstufigen Prozess. Dazu gehören Bonitätsprüfungen und die Überwachung des Kreditnehmers sowie die nachhaltige Bewertung der Immobilie nach anerkannten Standards.

Kevin Hinder, Co-Founder und CEO, Property One Investors

Für Senioren und Studenten

WOHNEN *Megatrends verändern den Immobilienmarkt in Europa und der Schweiz.*

Marc Pamin

Die Wohnimmobilienmärkte in Europa und der Schweiz haben die Pandemie gut überstanden, wobei sich die Schweiz als sehr stabil erwiesen hat. Die schon vor der Pandemie bestehenden Megatrends, von der Urbanisierung über veränderte Lebensgewohnheiten bis hin zur demografischen Entwicklung, werden auch künftig günstige Auswirkungen auf vermietete Wohnimmobilien haben.

Aktuelle Daten deuten darauf hin, dass die Urbanisierung in europäischen und Schweizer Grossstädten anhalten wird. Ursache dafür ist vor allem die zunehmende Attraktivität des Lebens in nahe gelegenen Vororten grosser Städte.

LEBEN IN BALLUNGSRÄUMEN

Gemäss den neuesten Daten der Vereinten Nationen leben 56% bzw. 4,2 Mrd. Menschen in Städten. Es wird erwartet, dass dieser Anteil bis 2050 auf 68% steigt. Neben den besseren Aussichten auf wirtschaftlichen Erfolg bietet das Leben in Ballungsgebieten auch Vorteile wie ein breiteres Kultur- und Freizeitangebot. Diese Faktoren sind für junge, aber auch für ältere Generationen attraktiv.

Bereits vor der Pandemie blieb die Bautätigkeit in europäischen Städten deutlich hinter der Nachfrage zurück. Die wiederholten Lockdowns haben die Angebotsentwicklung zusätzlich begrenzt. Das starke Bevölkerungswachstum, der wachsende Zuzug in die Randgebiete von Grossstädten, das steigende Heiratsalter, die schrumpfende Haushaltsgrösse, die zunehmende Präferenz für Mietwohnungen und die hohen Kosten eines Immobilienerwerbs führen zu einem Run auf europäische Wohnimmobilien. In der Schweiz ist eine ähnliche Knappheit zu beobachten. Dies gilt besonders für höher segmentierte Immobilien (Einfamilienhäuser, Villen und Familienwohnungen ab 4½ Zimmern). Dies wird nur durch ein zusätzliches Angebot abgefedert werden können.

Die Pandemie hat die Digitalisierung der Arbeitswelt und des privaten Konsums beschleunigt. Durch das Home Office und die wachsende Nachfrage im Online-Handel entsteht in privaten Wohnungen Bedarf an funktionalen Räumen mit Flexibilität. Dadurch steigt die Nachfrage nach modernen und effizienten Wohnungen in Stadtrandlagen.

Aber auch im Bereich Ausbildung gibt es Bewegung. Wegen der wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie dürfte sich eine steigende Zahl an Berufstätigen für eine Weiterbildung oder ein Hochschulstudium in den kommenden Jahren interessieren. Zudem sollte der Arbeitsmarkt für Schulabgänger künftig schwächer ausfallen. Die Universitäten haben zwar während der Krise eine Durststrecke erlebt, dürften sich aber mit der schrittweisen Öffnung erholen. Dies stützt den Bedarf an Studentenunterkünften. So dürfte eine neue Form des Wohnens, die in Grossbritannien und den USA sehr beliebt ist, auch in Europa verstärkt Einzug halten. Dabei handelt es sich um Zweckwohneinheiten, sogenannte Purpose Built Student Accommodations. Das sind Cluster-Wohnungen oder private Studios mit angeschlossenen Freizeiteinrichtungen. In diesem speziellen Markt dürfte es zu Veränderungen kommen, denn Europa und die Schweiz sind bei Studenten beliebt.

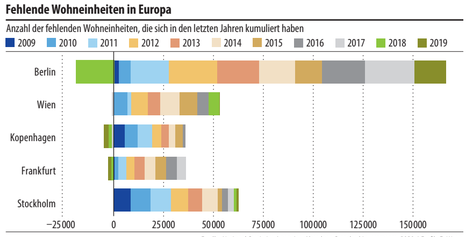
KOMFORTABEL UND AKTIV

Am anderen Ende des Altersspektrums hat die Nachkriegsgeneration ein beträchtliches Vermögen angesammelt. Oft wird heute das Familienheim zugunsten einer kleineren Wohnung in einer lebendigen Gegend verkauft. Diese wachsende Altersgruppe geht früher in den Ruhestand und favorisiert Seniorenresidenzen mit eigenständigem Wohnen in einem attraktiven Umfeld. In europäischen Städten werden nun vermehrt Seniorenwohnungen gebaut. Diese Wohnungen sind so konzipiert, dass sie den Bewohnern dank geeigneter Ausstattung und zahlreicher Aktivitäten einen komfortablen Lebensstil erlauben. Beispiele dafür lassen sich in Stadtrandlagen und weiteren wohlhabenden und attraktiven Gegenden in ganz Europa, einschliesslich der Mittelmeerküsten, finden.

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien steigt in europäischen Grossstädten exponentiell. Der Sektor wird für die Zeit nach der Pandemie neuartige Lebensräume schaffen, die den Bedürfnissen einer wachsenden Zahl von Mietern über den gesamten Lebenszyklus hinweg gerecht werden. Für Anleger erweitert sich dadurch das Chancenspektrum.

Fehlende Wohneinheiten in Europa

Anzahl der fehlenden Wohneinheiten, die sich in den letzten Jahren kumuliert haben



Quelle: National Statistics Agencies, Aberdeen Standard Investments, 2020 / Grafik: FuW, sp

Marc Pamin, Deputy Head of Residential Real Estate, Aberdeen Standard Investments

Wie wir leben werden

RAUMPLANUNG *Covid-19 wird das Bild unserer Städte verändern, aber die Urbanisierungswelle ist nicht mehr aufzuhalten. Worauf Anleger achten müssen.*

Zsolt Kohalmi

Vergangene Pandemien und Krankheiten haben das Erscheinungsbild der Städte von heute entscheidend geprägt. Die minimalistischen weissen Mauern und die deckenhohen Fenster moderner Gebäude waren ursprünglich an die Tuberkulosesanatorien von Anfang des 20. Jahrhunderts angelehnt. Mit den Boulevards in Paris und dem Central Park in New York sollte die Ausbreitung der Cholera und anderer Krankheiten im 19. Jahrhundert unter Kontrolle gebracht werden. Das Konzept der Stadt an sich aber hat überlebt und sich durchgesetzt.

Heute machen Städte 80% des globalen Bruttoinlandprodukts (BIP) aus, und dieser Anteil dürfte weiter steigen. Der Covid-19-Ausbruch wird Einfluss auf die Gestaltung unserer Städte sowie auf die Art und Weise, wie wir in ihnen arbeiten und leben, haben. Damit die Krise auch für etwas gut ist, müssen wir die Chance nutzen und die Probleme lösen, unter denen das urbane Umfeld schon lange leidet.

Da Zinsen und Anleihenrenditen überall auf der Welt sehr niedrig oder negativ sind, wird der Immobiliensektor weiter von starken Zuflüssen von Investoren profitieren, die eine positive Realrendite anstreben. Dazu ist es jedoch wichtig, sich auf die Veränderungen einzustellen, die über unsere Städte schwappen werden.

STANDORT WIRD ENTSCHEIDEND

Nehmen wir den Einzelhandel. Nach der Pandemie wird es weniger Geschäfte im bisherigen Stil geben. Wegen der Lockdowns sind die Kundenzahlen in britischen Geschäften beispielsweise im April im Jahresvergleich um 85% zurückgegangen, während der Online-Handel bei Verkäufen von Nichtlebensmitteln einen Anstieg von 58% auf rekordhohe 70% verzeichnete. Ein Teil davon wird zwar nur temporär sein, aber durch die Pandemie wurde der Trend stark beschleunigt. Die digitale Bereinigung werden diejenigen Einzelhändler überleben, die an beliebten Standorten angesiedelt sind und Erlebnisse und Freizeitaktivitäten anbieten. Da mehr Fläche für Lagerung und Logistik bei Online-Verkäufen benötigt wird, werden die Mietpreise unter Druck geraten.

Büroflächen in Städten laufen ebenfalls Gefahr, der Coronakrise zum Opfer zu fallen. Da Millionen Menschen in aller Welt erfolgreich im Home Office gearbeitet haben, dürfte der traditionelle Büroalltag in Zukunft der Vergangenheit angehören. Natürlich wird die Arbeitsweise flexibler, aber Büros werden eine Zukunft haben, auch wenn nicht alle jeden Tag dorthin gehen. Menschen sind soziale Wesen: Wir brauchen gemeinsamen Raum, um in der Gemeinschaft etwas zu schaffen, innovativ zu sein und etwas zu erreichen. Das gilt heute mehr denn je, wo viele manuelle und routinemässige Aufgaben automatisiert sind. Und es verändert die Arbeitsinhalte, die wir in den Büros erledigen. Rund 80% der heutigen Tätigkeit sind als kollaborativ zu bezeichnen.

MEHR PLATZ AM ARBEITSPLATZ

Einige Unternehmen werden natürlich verschwinden, andere, vor allem die kleinen, werden auch ohne Büroräume auskommen. Ältere Gebäude in der Peripherie werden vermutlich Probleme haben, Mieter zu finden, und viele dürften zu Wohnungen umgebaut werden. Aber es wird auch Unternehmen geben, die ihre Bürofläche erweitern, um die Einhaltung der Abstandsregeln zu ermöglichen. Der durchschnittliche Platz pro Mitarbeiter hat sich in den vergangenen zwanzig Jahren halbiert, und wir sehen jetzt, dass sich der Trend umkehrt. Grosszügige moderne Büros werden bei der Personalbeschaffung zu einem überzeugenden Argument für künftige Mitarbeiter.

«Familien ziehen lieber in städtische Aussenbezirke oder Pendlerstädte.»

Schätzungen zufolge sind für abstandkonforme Büros 12,5 m² pro Schreibtischmitarbeiter nötig. In der Innenstadt von London sind es im Durchschnitt 11,7 und im Geschäftsviertel Docklands nur 9,7 m². Möglich sind weitere Veränderungen: Türen, die sich berührungslos öffnen, Appgesteuerter Kantinenbetrieb, bessere Aufzugssysteme, verbesserte Luftzirkulation und Hot Desking, bei dem sich Mitarbeiter einen Arbeitsplatz teilen. Immobiliensegmente, die auf Reiseverkehr angewiesen sind, werden lange brauchen, um sich zu erholen. Auf Geschäftsreisende spezialisierte Ziele werden möglicherweise stärker betroffen sein als solche, die auf Freizeittouristen setzen. Der Fokus dürfte neu verstärkt auf die Präferenzen inländischer Touristen gerichtet werden. Studentenunterkünfte, bis vor kurzem noch Garantie für regelmässigen Ertrag, könnten für Jahre in eine Flaute geraten, weil Universitäten auf Online-Vorlesungen umstellen.

Auch vor dem Wohnimmobiliensektor machen die Veränderungen nicht halt. Da sich die Menschen daran gewöhnen, von zu Hause aus zu arbeiten, brauchen sie eine professionelle Arbeitsumgebung. Dies erfordert eine neue Gestaltung mit mehr Platz und Licht. Künftig wird in Wohnungsanzeigen die Zahl der Arbeitszimmer genauso wichtig sein wie die der Schlafzimmer. Wohngemeinschaften wird es weiter geben, allein aus finanziellen Gründen, aber mit stärkerem Fokus auf Platz und Technologie.

Suburbanes Wohnen wird weiter zunehmen. Familien mit Kindern etwa ziehen vielleicht lieber in städtische Aussenbezirke oder Pendlerstädte, vor allem, wenn sich flexibles Arbeiten etabliert und sie nicht mehr jeden Tag pendeln müssen. Gleichzeitig wird das Pendeln umweltfreundlicher, weil Arbeitnehmer zu Fuss gehen oder das Fahrrad nehmen. E-Bikes machen Innenstädte schneller und bequemer erreichbar und somit attraktiver.

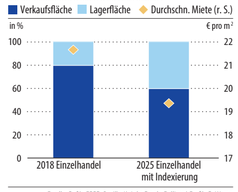
LUFTQUALITÄT VERBESSERN

Der Luftqualität in Räumen und im Freien wird eine höhere Priorität beigemessen. Das ist ein grosses Thema, da urbane Bereiche für 70% der weltweiten Treibhausgasemissionen verantwortlich sind. In grossen Städten wie London werden die Menschen beim Hauskauf oder bei der Wahl eines Bürostandorts genau auf die Luftqualität in der Strasse achten.

Zu den möglichen Gewinnern der Covid-19-Krise gehören Rechenzentren, medizinische Einrichtungen, Sportstätten und Wellness-Einrichtungen, in der Erwartung, dass die Gesellschaft mit einem stärkeren Gesundheitsbewusstsein aus dieser Pandemie hervorgehen wird. Auch Last-Mile-Logistikbetriebe dürften profitieren, weil verstärkt online eingekauft wird. Kein Sektor bleibt vor Veränderungen verschont. Da 70% aller Gebäude in Europa älter als zwanzig Jahre sind, kann dieser Wandel nur mit grossem Aufwand realisiert werden. Investoren müssen sich schnell an die neuen Anforderungen und Erwartungen von Gebäudenutzern anpassen und die Chance nutzen, die Städte von morgen mitzugestalten.

Auswirkungen auf Mieten im Einzelhandel

Theoretische Auswirkung des zunehmenden E-Commerce auf die monatlichen Mieten im Einzelhandel



Quelle: BofA, CBRE, Savills, Knight Frank, Colliers/ Grafik: FuW, mg

Zsolt Kohalmi, Global Head Real Estate and Co-Chief Executive Officer, Pictet

Nicht ausgeschöpft

EUROPA *Immobilien in Grossstädten und Regionalzentren an guter Lage erzielen jetzt eine attraktive Rendite.*

Mario Hugo Holenstein

Mit dem Impffortschritt in Europa normalisiert sich das Leben, auch wenn die Pandemie noch nicht überstanden ist. Positive Signale gibt es auch für die Konjunktur: Zum Ende des ersten Quartals sind in der Eurozone die wichtigsten Stimmungsindikatoren der Wirtschaft stark gestiegen. Während sie zeitweise deutlich zurückgingen, sah es am Immobilienmarkt nie wirklich düster aus. Denn trotz der Unsicherheiten gelten Immobilien wegen des Niedrigzinsumfelds als solide Anlage mit einem nach wie vor attraktiven Renditeabstand zu risikolosen Staatsanleihen.

Insgesamt wurden zwischen April 2020 und März 2021 rund 229 Mrd. € an den europäischen Immobilienmärkten platziert, wobei das vierte Quartal 2020 mit 83 Mrd. € am stärksten ausfiel. In den anderen Quartalen wurden jeweils zwischen 46 und 52 Mrd. € investiert.

Allerdings ist das Transaktionsvolumen in den europäischen Immobilienmärkten zurückgegangen, was sich mit den Reisebeschränkungen, den Lockdowns und der Unsicherheit über die Folgen der Pandemie sowie die Vermietungsaktivität erklären lässt. Zudem hat die Krise eine Verschiebung des Risikoprofils der Investoren hin zu Core-Immobilien bewirkt. Da es im Transaktionsmarkt zu wenig solcher Core-Liegenschaften gibt, hat dies ebenfalls zum Rückgang des Transaktionsvolumens geführt. Insgesamt fiel das Volumen gemäss Datenanbieter RCA zwischen April 2020 und März 2021 gegenüber der Vorjahresperiode um ein Drittel.

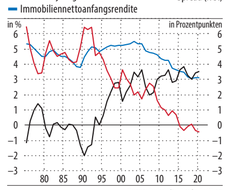
BÜROLIEGENSCHAFTEN GEFRAGT

Innerhalb der Segmente der europäischen Immobilienmärkte zeigt sich eine klare Präferenz für Anlagen mit sicherem Mietertrag, die nicht direkt von den Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie betroffen sind. So blieben Anlagen in Wohnobjekte gefragt, während sich Investorengelder in Einzelhandel und Büroobjekten verringerten. Dennoch: Absolut betrachtet bewahren Büroinvestments ihre Stellung als grösste Anlageklasse und bleiben nachgefragt, gerade an erstklassiger Lage, was sich in stabilen bis teilweise rückläufigen Spitzenrenditen spiegelt.

Im europäischen Durchschnitt lag die Spitzenrendite für Büroinvestments 2020 gemäss dem Analysehaus PMA konstant bei 3,4%. Die niedrigste Spitzenrendite wiesen Büroobjekte in Deutschland mit 2,7% Ende 2020 auf (–10 Basispunkte zum ersten Quartal). Die von den Investoren am stärksten nachgefragten Büromärkte sind London, Paris und Frankfurt, auf Länderebene dominiert der deutsche Büroinvestmentmarkt. Von grossem Interesse ist, wie sich der Markt für Büroliegenschaften künftig entwickeln wird. Mittelfristig dürften mehr Angestellte flexibler arbeiten. Die Rolle des Büros wandelt sich von einem funktionalen Arbeitsort zu einem Raum der Zusammenarbeit, des kreativen Wirkens und des Sozialisierens. Dies fördert die Innovationskraft der Unternehmen.

Risikoprämien im historischen Vergleich

Entwicklung der Immobilienrenditen in der Schweiz



Quelle: SwissLife / Grafik: FuW, sp

DIVERSE MIETERSCHAFT

Unternehmensimmobilien stellen sich dank der Diversität der Mieterschaft in der geschwächten Wirtschaftslage als besonders resilient heraus. Dazu zählen gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur, Büro-, Lager-, Fertigungs-, Forschungs-, Service- und Grosshandelsflächen sowie Freiflächen. Gewerbeparks richten sich wegen des Angebots unterschiedlicher Flächenarten an ein breites Nutzerfeld. Dadurch werden Mieter aus diversen Branchen angesprochen, was die Krisenfestigkeit des Objekts erhöht. Zudem: Das volle Investitionspotenzial des Sektors ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Viele Industrieobjekte befinden sich im Besitz von KMU, die erst allmählich ihre Bestände veräussern. Somit steigt die Zahl der für Anlagen zugänglichen Objekte.

Die Renditeschere zwischen Immobilien mit starken und schwachen Lagequalitäten sowie zwischen Wohn- und Gewerbeflächen dürfte sich weiter öffnen, was Chancen bietet. Für Investoren ist es daher wichtig, zur eigenen Risikotragfähigkeit passende Anlagelösungen zu selektieren. Immobilien in europäischen Grossstädten und Regionalzentren an zentraler Lage erzielen im anhaltenden Tiefzinsumfeld eine attraktive Rendite und erhöhen die Diversifikation in dieser Anlageklasse.

Mario Hugo Holenstein, Head Real Estate Portfolio Management European Products, Swiss Life Asset Managers

Anzeige

Zeitnah vom Home ins Office.

Der Franklinturm hält Ihre Wege kurz, damit Zeit für Wichtigeres bleibt. Auf repräsentativen Büroflächen ab 560 m² direkt am Bahnhof Oerlikon kommt Ihr Unternehmen weiter.

Werden Sie jetzt mobil unter franklinturm.ch

FRANKLIN TURM