



smg

swiss
marketplace
group

Gemeinsam zu
einer
effizienteren
Bewirtschaftung.

Effizienz steigern,
Zeit gewinnen!

Empowering Swiss Real Estate



swiss
marketplace
group

Beschleunigen Sie mit
uns Ihre Vermietung
und optimieren Sie Ihre
Bewirtschaftungsprozesse –
so gewinnen Sie mit digitalen
Lösungen mehr Zeit für Ihre
Mieter und Eigentümer.

Mehr erfahren:



| Empowering Swiss Real Estate

IMMOBILIEN BUSINESS

Das Schweizer Immobilien-Magazin

TRADITIONELL UNKONVENTIONELL

Im Gespräch mit Christian-Emanuel Forster, Walim AG

WWW.IMMOBILIENBUSINESS.CH

Titelstory:

Shoppingcenter
im Wandel



Investmentmärkte:

SNB stellt
neue Weichen



Residential:

Basels «Wohn-
schutz»-Initiative



Vermeiden Sie unnötige Wege. Mit einer Simulation im Massstab 1:1.

Optimieren Sie Räume und Prozesse
von Neu- und Umbauten
auf unserer Simulationsfläche.



Jetzt beraten
lassen





Birgitt Wüst
Chefredaktorin

Die Rückkehr der Zuversicht

Am 26. September hat die Schweizerische Nationalbank den Leitzins um weitere 25 Basispunkte auf nur noch ein Prozent gesenkt. Weitere Zinsschritte in diesem und in den nächsten Quartalen könnten folgen, wie die Währungshüter angekündigt haben. Beispielsweise, wenn es im Fall einer stärkeren Abschwächung der US-Wirtschaft als erwartet und/oder ausbleibenden Erholung in der Eurozone zum erneuten Aufwertungsdruck auf den Franken kommt.

Für die Immobilienmärkte bringt die Entwicklung Vorteile. Mit den erfolgten und möglicherweise weiteren Leitzinssenkungen werden die Finanzierungsbedingungen günstiger. Für private Käufer wird der Eigenheimerwerb erschwinglicher – das stützt den Markt, das Risiko einer stärkeren Immobilienpreiskorrektur ist vom Tisch.

Auch der Ausblick für die börsenkotierten Immobilien-Anlagevehikel fällt positiver aus als vor nicht allzu langer Zeit. Mit den niedrigeren Zinsen nimmt die relative Attraktivität von Immobilien wieder zu; die sinkenden Renditen von Schweizer Staatsanleihen dürfte die Nachfrage nach Immobilienanlagen steigern. Zumal auch deren operative Fundamentaldaten als günstig erscheinen – vielleicht abgesehen von einigen Überkapazitäten bei Büroimmobilien oder Liegenschaften, bei denen sich eine Sanierung zur Einhaltung höherer Umweltstandards nicht lohnt: Aufgrund fehlender spekulativer Bautätigkeit sind die Leerstandsdaten in vielen Immobiliensegmenten überschaubar, dies insbesondere in dem von stetig steigender Nachfrage, niedrigen Leerstandsdaten und steigenden Mieten gekennzeichneten Bereich der Wohnimmobilien. Auch dürfte das niedrigere Zinsniveau manche Befürchtungen bezüglich der Schuldenrefinanzierung zerstreuen. So wundert wenig, dass sich die Stimmung der Schweizer Marktteilnehmer gemäss aktuellen Umfragen in kürzester Zeit deutlich aufgehellt hat: Im Vergleich zu den beiden von negativen Erwartungen geprägten Vorjahren blicken die Schweizer Immobilienmarktakteure wieder zuversichtlich in die Zukunft. Ob dies zu einem «neuen Boom» führen wird, bleibt abzuwarten.

Mit den besten Grüßen
Birgitt Wüst

Nachrichten

- 6 Zürich: Zürcher lehnen Uferschutz-Initiative ab
Zürich: Neue Wohnungen für das Friesenbergquartier
Personalia: Rhystadt AG
- 7 Winterthur: Bauprojekt von Terresta fertiggestellt
Personalia: Schroders Capital Real Estate
- 8 Olten: Wohnhochhaus am Bahnhof in Bau
Knutwil: Baustart für Projekt «Am Wiberg»
Personalia: Mall of Switzerland AG
- 9 Kantone St. Gallen/Thurgau: Neuer Anlauf für «Wil West»
Personalia: Edmond de Rothschild REIM
- 10 Thun: Projekt Hofmatte kommt voran
Meyrin-Satigny: Industriezone Zimeysa wächst weiter
Personalia: Quantus
- 11 Genf: Zwei neue Hotels für Genf
Wiler: Lauchernalp Swiss Resorts nimmt Gestalt an
Impressum

Trends

- 12 JE GRÖßER, DESTO BESSER
Steigender Bedarf an Lagerhallen und Verteilerzentren
- 16 INTERVIEW: THOMAS ROSSEL, DENNER AG

Märkte und Investment

- 18 ZEIT DER ÜBERNAHMEN
Immobilienunternehmen im M&A-Karussell
- 22 DIE GELDSCHLEUSEN GEHEN AUF
Finanzierungskonditionen werden attraktiver

Titel-Thema

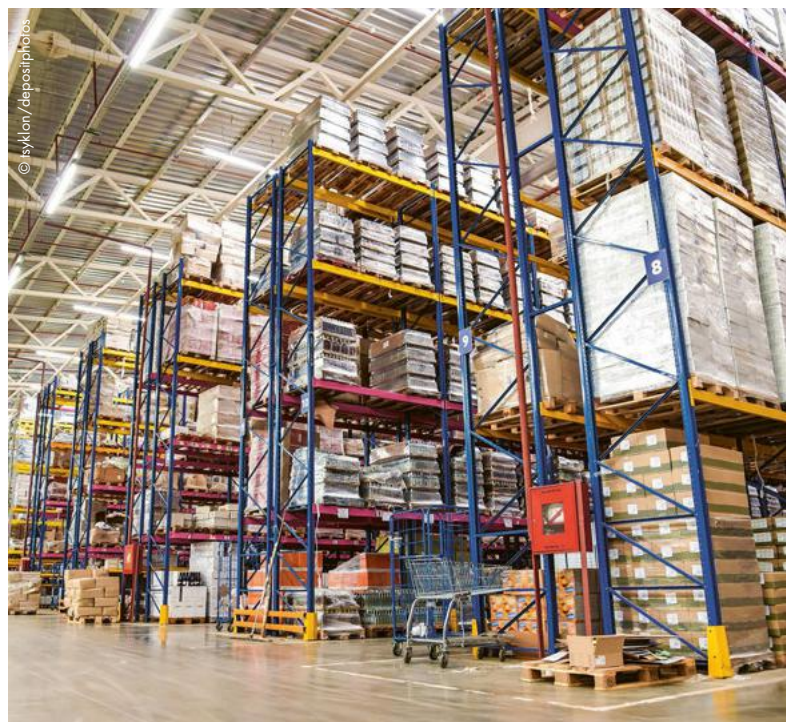
- 26 WENIGER ODER MEHR?
Shoppingcenter vor der Neu-Positionierung

Asset- und Portfoliomanagement

- 30 KAMPFANSAGE
Anlagestiftungen verpflichten sich zu mehr Transparenz

Aus den Regionen

- 34 «WIR SIND EIN GEHEIMTIPP»
Neue Grossprojekte im Kanton Schaffhausen



Je grösser, desto besser, Seite 12

Residential

- 40 VERSCHÄRFTER MIETERSCHUTZ FÜR BASEL
Zwei Jahre Wohnschutzgesetz – eine Bilanz
- 43 DIE TÜRME VON DÜBAI
Neue Hochhäuser auf dem Hochbordareal

Events

- 46« «PI MAL DAUMEN?» – DIE ZWEITE
Rückblick auf das 100. Schweizer Immobiliengespräch
- 49 STIMMUNG ETWAS BESSER
Rückblick auf die Expo Real 2024

Auslandsmärkte

- 56 «EINFACH NUR LOSLEGEN»
UK-Immobilienmarkt kommt in Bewegung

Immobilien-Finanzmärkte

- 60 INTERVIEW DES MONATS:
Christian-Emanuel Forster, Walim AG
- 64 Investis SA: Deutlich mehr Gewinn
Steiner AG: Nachlassstundung verlängert
Plazza AG: Mehr Cashflow



Die Türme von
Dübai,
Seite 43



«Pi mal
Daumen?» –
Die Zweite,
Seite 46

- 65 Bonhôte-Immobilier SICAV: Erfolgreiche Kapitalerhöhung
SF Retail Properties Fund: Frische Mittel
- 66 Dominicé Swiss Property Fund: Neue Zukäufe
Procimmo Real Estate SICAV: Weitere Fondsfusion
ZIF Immobilien Direkt: Weniger Leerstand
Cronos Immo Fund: Projekte erworben
Solvalor 61: Portfolio ausgebaut
- 67 Realstone RSF: Neue Wohn-Projekte übergeben
Vertina AST: Emission über 50 Mio. CHF
Swiss Prime AST: Zukauf in Genf
- 68 Immofonds: 2. Bauetappe in Wankdorfcity 3 in Sicht
Comunus SICAV: Höhere Mieteinnahmen
Procimmo Residential Lemanic Fund: Frisches Geld
- 71 Orascom Development Holding: Neuer IFC-Kredit
- 73 Invesco Real Estate: Im Finanzierungsgeschäft auf Kurs
- 74 KPMG sresi®: Die Stimmung hellt sich auf
- 76 IAZI-Indizes: Mehr Dynamik im Markt

Stockwerkeigentum



- 53 Gemeinsam ins Eigenheim:
Stolpersteine vermeiden

 Amenti

Machbarkeitsstudie

Zeitsparend
Preiswert
Zuverlässig

www.amenti.ch





Die beiden geplanten Wohnhochhäuser des Projekts Ensemble

ZÜRICH

Zürcher lehnen Uferschutz-Initiative ab

Aufatmen bei den Initiatoren des Projekts Ensemble mit Stadion und zwei Hochhäusern auf dem Hardturm-Areal: Die Zürcher Stimmbevölkerung hat die Uferschutz-Initiative, die den Bau neuer Hochhäuser in Fluss- und Seenähe eingeschränkt hätte, klar abgelehnt. Angenommen wurde der vom Stadtrat vorgelegte Gegenvorschlag zum Uferschutz ohne Hochhausverbot. Das Votum hat direkte Folgen für ein konkretes Grossprojekt in der Stadt: Die beiden Wohnhochhäuser, die in der Nähe des geplanten Fussballstadions am Hardturm entstehen sollen, hätten innerhalb des Verbotsperi-

eters gelegen. Abhängig von der Breite der Limmat hätte an einigen Stellen in einer Entfernung von bis zu 200 m kein Neubau höher als 25 m ausfallen dürfen. Auf dem Hardturm-Areal will der Entwickler HRS nach Plänen des Büros Caruso St John Architects und Pool Architekten Genossenschaft das Projekt Ensemble realisieren. Es umfasst ein Fussballstadion, zwei Hochhäuser mit 570 Mietwohnungen und 174 gemeinnützigen Wohnungen sowie Atelier- und Gewerbeflächen. Investorin der beiden Türme Ost und West sind die Credit Suisse Funds AG und die Credit Suisse Anlagestiftung. **BW**

ZÜRICH

Neue Wohnungen für das Friesenbergquartier

Die Stadt Zürich will zusätzliche Genossenschaftswohnungen im Friesenbergquartier ermöglichen. Laut einer Mitteilung soll die Familienheim-Genossenschaft Zürich (FGZ) das Quartier erheblich verdichten und dazu laut einer Entscheidung des Stadtrats zwei Strassenparzellen vergünstigt erhalten. Die Pläne sehen vor, dass die Teilüberbauung Grossalbis mit derzeit 74 Reiheneinfamilienhäusern durch sechs Wohngebäude mit 123 Wohnungen ersetzt wird. In diesem Zuge sollen auch ein Kindergarten, eine unterirdische Sammelgarage und eine neue Energiezentrale geschaffen werden. Für die

beiden Strassenparzellen soll die Stadt im Gegenzug Land von der FGZ erhalten. Mit der tauschweisen Abgabe der betreffenden Strassenparzellen ist laut einer Mitteilung der Stadt Zürich ein Einnahmenverzicht von 2,2 Millionen Franken verbunden. Dies, weil die Abgabe zum «Richtwert» und nicht zum Verkehrswert erfolgt. Als Rahmen für die Zukunftsplanung wurden ein Masterplan und daraus folgende Anpassungen in der Nutzungsplanung erarbeitet. Insgesamt sollen so bis 2050 schrittweise rund 500 neue gemeinnützige Wohnungen im Quartier Friesenberg entstehen. **AW**

PERSONALIA

Rhystadt AG

WECHSEL IM VERWALTUNGSRAT

Der Bau- und Immobilienexperte Raymond Cron wurde Ende September an einer ausserordentlichen Generalversammlung der Rhystadt AG als Nachfolger von Munzur Halis



und damit als Vertreter der Aktionärin Baloise in den Verwaltungsrat gewählt. Halis scheidet aus dem Verwaltungsrat aus, da er eine neue

Position als Leiter Immobilien und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Pax Asset Management AG antritt.

Raymond Cron (65) ist diplomierter Bauingenieur ETH, verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Bau- und Immobilienbranche und arbeitete in der Vergangenheit in unterschiedlichen Führungspositionen, etwa beim Bundesamt für Zivilluftfahrt BAZL, der Allreal, der Orascom Development Holding; zuletzt war er Geschäftsführer der Stiftung Switzerland Innovation. Heute nimmt Cron verschiedene Verwaltungsratsmandate wahr; unter anderem ist er VR-Präsident des St. Claraspitals und Vizepräsident des Verwaltungsrats des EuroAirport Basel Mulhouse Freiburg. Nach der Wahl bilden Daniel Gebhardt (Präsident), Conradin Stiffler (Vizepräsident), Anita Fetz, Gian Reto Lazzarini und Raymond Cron den Verwaltungsrat der Rhystadt AG.

An der Generalversammlung der Central Real Estate Holding, deren Tochterunternehmen die Rhystadt AG ist, stimmten die Aktionäre ferner einer Kapitalerhöhung und einer Reduktion des Aktiennennwerts zu. Neben der Baloise engagieren sich weitere fünf Pensionskassen und Anlagestiftungen im Aktionariat der Central Real Estate für die Entwicklung des Basler Klybeck-Areals – die Zuger Pensionskasse, die Credit Suisse Anlagestiftung, die Pensionskasse der Ärzte und Tierärzte PAT-BVG, die Safra Sarasin Anlagestiftung sowie die GastroSocial Pensionskasse. **BW**

PERSONALIA

Schroders Capital Real Estate

ROGER HENNIG LEITER
CONTINENTAL EUROPE
REAL ESTATE

Roger Hennig

Schroders Capital, der Private-Markets-Teil der Schroders Gruppe mit einem verwalteten Vermögen von rund 87,4 Milliarden Franken, meldet bedeutende Veränderungen in der Führung seines Immobiliengeschäfts. Im Fokus steht dabei unter anderem die Ernennung von Roger Hennig zum Head of Continental Europe Real Estate. Das Marktgebiet umfasst acht Standorte mit verwalteten Vermögen von rund 12 Milliarden Franken. Hennig bleibt weiterhin für das Schweizer Immobiliengeschäft von Schroders verantwortlich und Fondsmanager für den Schweizer Immobilienfonds Schroder ImmoPLUS sowie die Anlagegruppe Immobilien Europa Direkt der Zürich Anlagestiftung. Zusätzlich bleibt er Mitglied des Global Investment Committee und wird neu in das Executive Committee von Schroders Capital Real Estate berufen.

Das Weiteren vermeldet Schroders, dass Nick Montgomery, vorbehaltlich der behördlichen Genehmigung, zum Global Head of Real Estate ernannt wird und die Nachfolge von Sophie Van Oosterom antritt, die eine neue Aufgabe auf der Kundenseite übernimmt. Zusätzlich wird Kieran Farrelly Global Chief Investment Officer für Real Estate. Darüber hinaus wird James MacNamara die globale Verantwortung für Value-Add- und alternative Anlagen übernehmen, aufbauend auf seinem derzeitigen Schwerpunkt als Head of Strategy, Hotels and Operating Assets. Diese Führungswechsel sind Teil einer strategischen Weiterentwicklung, um das Wachstum des Immobiliengeschäfts von Schroders Capital weiter voranzutreiben. Das Team verwaltet aktuell ein Vermögen von mehr als 27,8 Milliarden Franken in 16 Märkten weltweit. **BW**

Das Weiteren vermeldet Schroders, dass Nick Montgomery, vorbehaltlich der behördlichen Genehmigung, zum Global Head of Real Estate ernannt wird und die Nachfolge von Sophie Van Oosterom antritt, die eine neue Aufgabe auf der Kundenseite übernimmt. Zusätzlich wird Kieran Farrelly Global Chief Investment Officer für Real Estate. Darüber hinaus wird James MacNamara die globale Verantwortung für Value-Add- und alternative Anlagen übernehmen, aufbauend auf seinem derzeitigen Schwerpunkt als Head of Strategy, Hotels and Operating Assets. Diese Führungswechsel sind Teil einer strategischen Weiterentwicklung, um das Wachstum des Immobiliengeschäfts von Schroders Capital weiter voranzutreiben. Das Team verwaltet aktuell ein Vermögen von mehr als 27,8 Milliarden Franken in 16 Märkten weltweit. **BW**



Terresta hat erstmals seit 50 Jahren wieder ein Neubauprojekt realisiert...

WINTERTHUR

Kunst- und Bauprojekt von Terresta fertiggestellt



... und damit 32 Wohnungen geschaffen.

An der Ecke Waldeggstrasse/Heinrich-Bosshard-Strasse in Winterthur Seen sind in 18 Monaten Bauzeit zwei neue Wohnhäuser entstanden. Sie umfassen insgesamt 32 Wohnungen mit 2,5 bis 4,5 Zimmern. Die Gebäude sind in Holzhybridbauweise gebaut, werden mit Erdsonden beheizt und sind mit einer Photovoltaikanlage auf dem Dach ausgestattet. Die Bauten wurden von Baumgartner Partner Architekten sowie dem Büro Chaves Biedermann Landschaftsarchitekten geplant und realisiert. Die Kosten beliefen sich auf rund 13 Millionen Franken.

EFFIZIENTE NUTZUNG

Das zuvor unbebaute Grundstück gehört der Belplan Immobilien AG, welche komplett im Besitz der SKKG Stiftung für Kunst, Kultur und Geschichte ist. Wie die zur SKKG zählende Terresta Immobilien- und Verwaltungs AG mitteilt, sind inzwischen die 67 Mieter der 32 neuen Wohnungen an der Waldeggstrasse 12 und 14 in Winter-

thur Seen eingezogen. Der Flächenverbrauch der insgesamt 67 Bewohner sei klein, berichtet Projektleiterin Sabine Angele. «Mit 38 Quadratmetern pro Person liegt er unter dem kantonalen Durchschnitt von 45 Quadratmetern.» Terresta habe hier dringend benötigten Wohnraum geschaffen und sei gleichzeitig sparsam und effizient mit der vorhandenen Grundstücksfläche umgegangen.

MEHR PLATZ FÜR KUNST

Das Bauprojekt ist auch in anderer Hinsicht wegweisend für Terresta: Es ist zum einen deren erster Neubau seit 50 Jahren, zum anderen führten SKKG und Terresta erstmals einen gemeinsamen Wettbewerb für ein Kunst- und Bauprojekt durch und luden fünf Kunschtchaffende ein, ihre Projektideen einzureichen. Die Jury wählte das Projekt «Müselet» von Christian Gonzenbach aus. Die aus Stahlrohren gefertigte Skulptur ist eine 100-fache Vergrößerung eines Tieres, welches der Künstler aus einem Muséelet geformt hat – so die französische Bezeichnung des Drahtkorbes, der den Korken eines Schaumweines umgibt.

«Müselet» ist das erste realisierte Kunst- und Bauprojekt von Terresta. Als Bereich Immobilien der SKKG möchte Terresta der Kunst bei grösseren Renovationen und Neubauten einen prominenten Platz einräumen. Weitere Kunst- und Bauprojekte in Winterthur sind bei den Projekten «Zypressenstrasse», «Steinbergasse 52» sowie «Campo» geplant. **BW**

OLTEN

Wohnhochhaus am Bahnhof in Bau

Zwischen Bahnhof und Aare entsteht in Olten SO ein neues Wohnhochhaus. Das Projekt Icono umfasst 155 Wohnungen, rund 2.000 m² für Büros sowie im Erdgeschoss knapp 600 m² Gewerbefläche. Der erste Spatenstich an der Gösgerstrasse ist bereits gesetzt worden. Entwickelt hat das Vorhaben die Mettler Entwickler AG mit der Credit Suisse Anlagestiftung. Die Initiatoren des Projekts sprechen von einem «hohen Identifikationswert» der Immobilie. Sie werde das Eingangstor in das entstehende Quartier «Areal Bahnhof Nord» darstellen.

Realisiert werden die Entwürfe von Atelier WW Architekten aus Zürich. Sie hatten sich bei einem Studienauftrag mit sechs Architekturbüros durchgesetzt, der für das Baufeld 1 des «Areal Bahnhof Nord» in Zusammenarbeit mit dem Eigentümer der benachbarten Parzelle durchgeführt wurde. Die Bauzeit soll etwa drei Jahre in An-



Im EG werden Retailflächen realisiert, darüber Büros und Wohnungen

spruch nehmen, die Eröffnung wäre somit für Ende 2027 zu erwarten.

Das 13-stöckige Gebäude wird eine Höhe von ungefähr 45 m erreichen. Die meisten Wohnungen verfügen über 2,5 Zimmer (66 Einheiten) und 3,5 Zimmer (63). Weitere 14 Wohnungen verfügen über 1,5 Zimmer und weitere 12 Einheiten über 4,5 Zimmer. In der Tiefgarage sind 70 Parkplätze vorgesehen. **AW**

KNUTWIL

Baustart für Projekt «Am Wiberg»

Die rund drei Kilometer von Sursee entfernte Gemeinde St. Erhard-Knutwil LU verfügt als Wohnort über einige Pluspunkte: die Nähe zu Luzern, ein breites Bildungsangebot, die verkehrstechnisch günstige Lage sowie ein vielfältiges Freizeit- und Naherholungsangebot. Im Knutwiler Orts- teil St. Erhard hat jüngst die Realisierungsphase der Überbauung «Am Wiberg» begonnen. Auf einem 12.400 Quadratmeter grossen Grundstück errichtet dort der Projektentwickler Eberli für Fortimo Invest acht Mehrfamilienhäuser mit 65 Eigentums-

wohnungen, fünf Ateliers und sechs Reiheneinfamilienhäusern. Wie Fortimo mitteilt, verfügen die Wohneinheiten über 2,5 bis 5,5 Zimmer mit bis zu 221 Quadratmetern Nutzfläche und Aussenbereiche von bis zu 204 Quadratmetern. Des Weiteren gibt es sogenannte Gewerbeateliers, die für Büro- oder Praxisräume konzipiert und im Edelfrohnbau erstellt werden. Sie verfügen über Flächen von 50 bis 75 Quadratmetern. Die Häuser haben die Adressen Rankweg 1 bis 11, Sonnhaldenstrasse 2 bis 8 sowie Kaltbacherstrasse 2 bis 6. **AW**



Das Fortimo-Projekt in Knutwil

PERSONALIA

Mall of Switzerland AG

NEUE CENTER-CHEFIN

Die Mall of Switzerland hat eine neue Center-Managerin. Wie die niederländische Multi Corporation, seit Mitte 2022 verantwortlich für das Immobilien- und Asset-Management des Shoppingcenters in Ebikon bei Luzern, Ende September mitteilte, hat die bisherige Center-Leiterin Jessica Janssen, welche über vier Jahre für die Mall gearbeitet habe und in dieser Zeit unter anderem die drei Modeläden Zara, Stradivarius und Pull&Bear für eine Ansiedlung gewinnen konnte, die Mall verlassen, um sich «neuen Herausforderungen zu widmen». Jessica Janssens Nachfolge hat Tiziana Hug angetreten, die bisherige Marketing-



Tiziana Hug

Managerin der Multi Switzerland AG und gemäss der Mitteilung eine «erfahrene Spezialistin für Marketing und internationales Business». Hug ist bereits seit Juni 2022 für die Mall tätig. «Es freut uns

ausserordentlich, dass wir mit Tiziana Hug eine sehr kompetente Nachfolge gefunden haben. Sie ist mit der Mall of Switzerland, den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden sowie den Anliegen der Mieterinnen und Mieter bestens vertraut», kommentiert Gerald Grüll, Geschäftsführer der Multi Switzerland AG, die Personalie.

Auch in der Mieterschaft kann die Betreibergesellschaft einige Neuigkeiten vermelden. Zu den neuen Mietern zählt die «Hall of Switzerland» mit einem «Intersport Football Codara Shop», der knapp 700 Quadratmeter Fläche belegt, davon über 260 Quadratmeter mit einer Fussball-Indoor-Anlage. Mit der italienischen Kosmetikmarke Kiko Milano hat sich auf knapp 80 Quadratmetern ein weiterer Lifestyle-Store angesiedelt und seit Oktober ist mit dem Schweizer Rosenspezialist Rosenbörse auf knapp 70 Quadratmetern ein weiterer Blumenladen in der Mall vertreten. Zudem wurde jüngst das Kinderland «Kaleidoskop» wiedereröffnet. **BW**

PERSONALIA

Edmond de Rothschild REIM

NEUZUGANG IM TEAM
REAL ESTATE DEBT

Edmond de Rothschild Real Estate Investment Management (REIM) hat Lennart Weinhold mit Wirkung zum 16. September 2024 zum Managing Director des Real Estate Debt Teams bestellt. Weinhold,

Lennart
Weinhold

der von Frankfurt aus an Ralf Kind, Head of Real Estate Debt bei Edmond de Rothschild REIM und CEO von REIM Deutschland, berichtet, wird für das Portfolio- und Risikomanagement verantwortlich sein. Darüber hinaus wird er an der Kredit-

vergabe und -abwicklung beteiligt sein. Weinhold verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung auf den europäischen Immobilien- und Finanzierungsmärkten, insbesondere in Deutschland und Grossbritannien. Bevor er zu Edmond de Rothschild REIM kam, war er sieben Jahre für Cheyne Capital tätig, davon sechs Jahre als Managing Director in der von ihm aufgebauten Berliner Niederlassung der Gesellschaft von Cheyne. Davor arbeitete Weinhold drei Jahre in London als europäischer Kredit- und Immobilienanalyst bei Sabal Financial Europe (jetzt Victoria Asset Management), einem Verbundunternehmen von Oaktree Capital Management. Er begann seine Karriere 2011 als Investment-Manager bei Deutsche Immobilien AM in London. Weinhold hat ein Diplom in Volkswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Wirtschaftspolitik, Unternehmensfinanzierung und Ökonometrie von der Universität Göttingen in Deutschland. Edmond de Rothschild REIM verwaltet eigenen Angaben zufolge Immobilien-Assets im Volumen von 12,9 Milliarden Euro. Das Team tätigt Eigen- und Fremdkapitalinvestitionen mit Schwerpunkt auf den Sektoren umweltfreundliche Büros, Industrie/Logistik und moderne Wohnimmobilien in ganz Europa. Edmond de Rothschild REIM beschäftigt mehr als 140 Mitarbeiter in neun Niederlassungen in Grossbritannien, Frankreich, den Benelux-Ländern, Deutschland und der Schweiz. **BW**



Rendering des Projekts «Wil West»

KANTON ST. GALLEN/KANTON THURGAU

Neuer Anlauf für «Wil West»

Die Pläne sind sehr ambitioniert: Zwischen St. Gallen und Zürich sollen in den nächsten 25 Jahren interessante und moderne Arbeitsstellen entstehen; in der Region zu Wohnen soll attraktiver werden. Dazu wollen die Kantone Thurgau und St. Gallen sowie die 22 Gemeinden der Region mit «Wil West» gemeinsam ein Ostschweizer Vorzeigeprojekt von nationaler Strahlkraft realisieren. Allerdings gibt es Hindernisse, für die sich jetzt eine Lösung abzeichnet. Damit das interkantonale Grossprojekt «Wil West» trotz eines Rückschlags an der Urne verwirklicht werden kann, will St. Gallen Land an den Nachbarkanton Thurgau verkaufen.

Die Stimmberechtigten des Kantons St. Gallen hatten im September 2022 den Sonderkredit für die Arealentwicklung abgelehnt. Seither suchten die beiden Kantone Verbesserungspotenziale, um dem raumpolitischen Vorhaben doch noch zum Durchbruch zu verhelfen.

Eine externe Nachhaltigkeitsprüfung hat laut einer gemeinsamen Medienmitteilung ergeben, dass «Wil West» in puncto Nachhaltigkeit bereits ein «sehr hohes» Niveau erreicht habe. Das Projekt voranbringen soll nun eine zusätzliche Kompensation von Fruchtfolgefleichen im Kanton St. Gallen. Insgesamt 3,8 Millionen Franken werden für die Aufwertung von weniger gut geeigneten Böden bereitgestellt. Darüber hinaus ist geplant, dass die Flächen des Projekts besser ausgenutzt werden und

weniger Parkplätze entstehen. Zudem sind mehr Grünraum und mehr Wasserflächen und ein nachhaltigerer Betrieb des Areals vorgesehen. Das Projekt soll eine SNBS-Areal-Zertifizierung erhalten.

THURGAU PLANT
INVESTORENWETTBEWERB

Da die Entwicklung des Wirtschaftsareals durch den Kanton St. Gallen nicht mehr möglich ist, werden den Plänen zufolge 12,3 Hektaren Land auf dem Gebiet von Münchwilen an den Kanton Thurgau verkauft. Der Verkaufspreis der Grundstücke beträgt rund 20,3 Millionen Franken. Nach Abzug von Kosten für die bundesrechtlich geforderte Kompensation von Fruchtfolgefleichen sowie der Kosten für die Mehrwertabgabe beträgt der Preis 10,3 Millionen Franken.

Wegen der Höhe des Sonderkredits für die zusätzliche Kompensation der Fruchtfolgefleichen untersteht die entsprechende St. Galler Vorlage dem fakultativen Referendum. Die erste Lesung im Kantonsrat soll in der Frühjahrsession 2025 stattfinden. Der Kanton Thurgau bereitet bereits einen Investorenwettbewerb vor. Dafür wird die Bewilligung von Mitteln in Höhe von 600.000 Franken vorbereitet.

Im Rahmen des Projekts «Wil West» sollen 3.000 neue Arbeitsplätze entstehen. Das Areal umfasst insgesamt 33 Hektaren, für die unter anderem ein Autobahnanschluss vorgesehen ist. **BW**

THUN

Projekt Hofmatte kommt voran

Die Frutiger Gruppe hat nach einer längeren Entwicklungs- und Planungsphase Ende August die Baueingabe für die erste Etappe der Projekts Hofmatte in Thun (BE) eingereicht. Neben dem Produktionsgebäude der Hoffmann Neopac AG entstehen fünf Mehrfamilienhäuser und ein Pflegeheim der Stiftung Solina.

Frutiger erwartet, sofern keine Einsprachen eingehen, eine Bewilligung im kommenden Frühling und den Baustart in der

zweiten Jahreshälfte 2025. Die ersten Wohnungen könnten 2028 bezogen werden. Mit Wohnungsgrössen von 3,5 und 4,5 Zimmern sollen die 78 Eigentumswohnungen einen klaren Fokus auf Familien haben. Die 90 Mietwohnungen umfassen auch Einheiten mit 2,5 Zimmern. Rund die Hälfte der Mietwohnungen sind als altersgerechte Kleinwohnungen geplant, laut Frutiger übersteigen sie die heutigen Normvorgaben bezüglich Barrierefreiheit und Benutzungsfreudlichkeit.

Das neue Pflegeheim der Stiftung Solina umfasst 128 Pflegezimmer und ein öffentliches Restaurant im Erdgeschoss sowie eine gedeckte Terrasse und einen Veranstaltungsraum. Auch eine Kindertagesstätte soll in der Überbauung Platz finden.

Für das gesamte Areal wird eine Zertifizierung gemäss «SNBS» und «Minergie» angestrebt. Pro Wohnung sind im Gesamtschnitt 0,9 Parkplätze – einschliesslich Besucher – vorgesehen. **AW**



Rendering des Projekts Hofmatte in Thun

MEYRIN-SATIGNY

Industriezone Zimeysa wächst weiter

In der Industriezone von Meyrin-Satigny (Zimeysa) hat die Grundsteinlegung für die Gewerbeliegenschaft Rubix stattgefunden. Bauherrin ist RE Capital, die Entwürfe stammen von dem Büro de Giuli & Portier Architectes. Als Generalunternehmerin realisiert HRS Real Estate das Vorhaben.

Die beiden Gebäude umfassen zusammen mehr als 47.000 qm Mietfläche. Die modularen Flächen können für verschiedene Tätigkeitsbereiche eingerichtet werden. Als mögliche Nutzergruppen werden Unternehmen aus den Bereichen Medizin, Forschung und Entwicklung, Luxus, Uhren oder Hightech genannt. Das Unternehmen Georg Fischer Machining Solutions, das in der Präzisionsindustrie tätig ist, hat sich bereits für die Anmietung von 8.300 qm im Gebäude A des Projekts entschieden.

Der logistische Zugang zu den Etagen wird durch zehn Entladerampen für LKWs erleichtert, ferner sind sechs Lastenaufzüge mit einer maximalen Kapazität von sechs Tonnen eingeplant. Die Deckenhöhe beträgt 6,90 Meter und die Nutzlast



Rendering des Objekts Rubix

der Decken 1.500 kg/qm im Erdgeschoss sowie im 1. Stockwerk. In den oberen Stockwerken sind die Decken mit 1.200 kg/qm belastbar. Im Erdgeschoss sollen ein Restaurant und Geschäfte betrieben werden.

Vor einem Jahr wurde mit dem Abriss des Bestandsgebäudes auf dem Areal begonnen. Darin war seit den 1970er-Jahren die ehemalige Bäckerei Pouly untergebracht. **AW**

PERSONALIA

Quantus

REAL ESTATE PRIVATE EQUITY UNTER NEUER LEITUNG



Dominik von Radecke

Seit Anfang September 2024 fungiert Dominik von Radecke als Head of Real Estate Private Equity des Investmentmanagers Quantus. Er wird zudem, vorbehaltlich der Zustimmung der FINMA, Mitglied der Geschäftslei-

tung. Von Radecke verfügt über 17 Jahre Erfahrung im Immobilienbereich, insbesondere im Transaction-, Portfolio- und Asset-Management, über alle Anlageklassen hinweg in ganz Europa. Der Manager habe «einen ausgeprägten Track Record, insbesondere bei Logistik- und Light-Industrial-Immobilien, mit einem Fokus auf Value-Add- und opportunistischen Investments in börsennotierten sowie privaten Anlagevehikeln», teilt Quantus mit. Bevor Dominik von Radecke zu Quantus kam, war er drei Jahre lang Portfoliomanager für einen an der SIX gelisteten europäischen Immobilienfonds bei der UBS. Davor arbeitete er neun Jahre bei der Cromwell Property Group, wo er als Portfoliomanager eines in Europa investierten Singapore-REITs mit einem verwalteten Vermögen von 2,2 Mrd. Euro tätig war und gleichzeitig die Münchener Niederlassung von Cromwell leitete. Zu Beginn seiner Karriere arbeitete von Radecke als Investmentmanager bei Patron Capital in London, einem Real-Estate-Private-Equity-Fonds, wo er für das Investment- und das Asset-Management von opportunistischen Investitionen verantwortlich zeichnete.

Die Quantus AG mit Sitz in Zürich wurde 1980 gegründet und ist seit 2001 von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA als kontoführendes Wertpapierhaus zugelassen und investiert mit institutionellen, professionellen und privaten Anlagegefass in Immobilien und Immobilienprojekte. Quantus ist Mitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung, von Esisuisse, der Einlagensicherung der Banken und Wertpapierhäuser sowie Teilnehmerin der Schweizer Börse SIX. **BW**

Impressum

November 2024 · 30. Jahrgang · 323. Ausgabe
Erscheint monatlich (10 Ausgaben jährlich)
www.immobiliengeschäft.ch
info@immobiliengeschäft.ch

CHEFREDAKTORIN

Birgitt Wüst, birgitt.wuest@galliedia.ch

AUTOREN

Michel Benedetti, Bernhard Bomke,
Richard Haimann, Susanne Osadnik,
Alfonso Tedeschi, Alexander Wachter,
Nena Winkler, Jürg Zulliger

GRAFIK/LAYOUT

Galliedia Print AG

KORREKTORAT

Galliedia Print AG

HERAUSGEBER

Galliedia Fachmedien AG,
c/o Immobilien Business
Baslerstrasse 60, 8048 Zürich

VERLAGSMANAGER

Harald Zeindl
T 058 344 98 47

MEDIENBERATUNG

Claudia Haas, claudia.haas@fachmedien.ch
T 058 344 98 65

AUFLAGE

Druckauflage: 6.025 Exemplare
Sonstige Auflage: 3.677 Exemplare
Verkaufte Auflage: 2.348 Exemplare
(VEMF-beglaubigt 2022/2023)
ISSN 1661-0067

DRUCK UND VERSAND

Galliedia Print AG

VERLAGSSERVICE

Galliedia Fachmedien AG
Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil
T 058 344 95 69, F 058 344 97 83
abo.immobiliengeschäft@galliedia.ch

ABONNEMENTSPREISE SCHWEIZ

1 Jahr CHF 140.–, 2 Jahre CHF 270.–
Einzelnummer CHF 14.–

WEITERE TITEL DER GALLIEDIA GROUP AG

m&k Markt & Kommunikation, Organisator,
MOTO.CH, TIR transNews, Forum Sécurité, save,
intelligent bauen, der bauingenieur, die baustellen,
Architektur+Technik, Traumhaus

Weitere Titel unter: www.galliedia-group.ch

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Der redaktionelle Inhalt stellt weder ein Angebot
noch eine Aufforderung zum Abschluss einer
Finanztransaktion dar und entbindet den Leser nicht
von seiner eigenen Beurteilung.

IMMOBILIEN Business wurde vom Verband
SCHWEIZER PRESSE für das Jahr 2014 mit dem
Gütesiegel «Q-Publikation» ausgezeichnet.

FOTOS AUF COVER:

Bild gross: Paula Beck, Select Fotostudio, Zürich
Bilder klein: Marcel Stoffel; Depositphotos

gedruckt in der
schweiz

GENÈVE

Zwei neue Hotels für Genf

Die SV Group vermeldet ihren strategischen Eintritt in den Genfer Hotelmarkt mit zwei sich ergänzenden Neueröffnungen im Extended-Stay-Segment. Dabei handelt es sich zum einen um das «Stay KooooK Genf City» an der belebten Rue de la Servette, welches auf 2.400 Quadratmetern 84 voll ausgestattete Serviced Apartments (Studios und Family Apartments) bietet sowie den für die gemeinsame Nutzung durch die Bewohner gedachten Bereich The Flat mit Dachterrasse. Jedes Studio verfügt über das Wohnelement The Slide, das den Raum flexibel gestaltet – von einer Kitchenette zum Schlafbereich.

Zum anderen wurde im ruhigen Quartier Petit-Saconnex das «Residence Inn Geneva City Nations» eröffnet. Hier kombinieren 99 Studios, verteilt über 7 Etagen, den Komfort eines gut ausgestatteten Privatapartements mit dem Service eines Full-Service-Hotels.

«Das SV-eigene Stay-KooooK-Konzept und das etablierte Residence Inn by Marriott adressieren die wachsende Nachfrage nach flexiblen Wohnlösungen in der kos-



Das «Stay KooooK» in Genf

mopolitischen Rhonestadt», kommentiert Marco Meier, Managing Director SV Hotel, den Schritt seines Unternehmens in die Westschweiz. «Stay KooooK, unsere Eigenmarke, spricht mit ihrem Community-orientierten Konzept und attraktiven Preisen besonders jüngere Gäste an. Das Residence Inn by Marriott hingegen bedient mit seinem umfassenden Serviceangebot und grösseren Suiten die Bedürfnisse von anspruchsvollen Langzeitgästen.»

Mit der jüngsten Expansion in die Westschweiz zählen nun insgesamt 23 Hotels zum Portfolio der SV Group, davon 11 in der Schweiz. **BW**

WILER

Lauchernalp Swiss Resorts nimmt Gestalt an

Mit dem Spatenstich für die Apartmentgebäude Tourmaline und Lazulite war Ende September ein Meilenstein für die Lauchernalp Swiss Resorts erreicht. Das im Luxussegment angesiedelte Projekt der Legacy Investments AG entsteht im Lötschental, inmitten eines Unesco-Weltkulturerbes in der Nähe von Wiler (VS). In den nächsten fünf Jahren sollen rund 250 Millionen Schweizer Franken in den Ausbau des Übernachtungsangebots investiert werden, «um Naturliebhabern ein Übernachtungsangebot abseits des Massentourismus anzubieten», teilt Legacy Investments mit. Der Wandel hin zu hochgelegenen Reisezielen habe sich bereits in einem Anstieg der Gondelpassagiere um 40 Prozent im vergangenen Jahr gezeigt. Das Tourmaline-Gebäude soll nach Fertigstellung 21 Luxusapartements, vom Studio bis zum Penthouse, bieten, ferner ein Clubhaus mit Spa, Fitness-



Das Projekt Lauchernalp Swiss Resorts

raum, Restaurant, Bar, Kids-Club und einer ganzjährig geöffneten Terrasse. Bei den Vesta-Luxus-Chalets handelt es sich um 27 Chalets (160 bis 220 qm) mit Panoramablick, Ski-in-und Ski-out-Zugang, privatem Fitnessraum, Sauna, Weinkeller und Whirlpools im Freien. Bei Bau und im Betrieb soll das Resort hohe Nachhaltigkeitskriterien erfüllen. Ferner sind in Wiler ein neues Parkhaus und zusätzliche Einzelhandelsflächen geplant. **BW**

JE GRÖßER, DESTO BESSER

LOGISTIKIMMOBILIEN – *Der wachsende Bedarf an Lagerhallen und Verteilerzentren bietet Investoren Renditechancen. Sehr gefragt sind Objekte mit mehr als 1.000 Quadratmetern Nutzfläche.*

Text: **RICHARD HAIMANN**

Es sind 31.155 Quadratmeter Lagerfläche – und sie liegen nahe an den Autobahnen A1 und A2 und verfügen darüber hinaus über einen eigenen Gleisanschluss: Das Logistikzentrum an der Industriestrasse 11 in Oftringen gilt als «ein Filetstück» unter den Warendrehscheiben in der Schweiz. Seit diesem Jahr zählt es zum Besitz von UBS Asset Management.

Veräussert wurde die Liegenschaft vom UniInstitutional European Real Estate, einem auf institutionelle Investoren zugeschnittenen Immobilienanlagegefäss von Union Investment Real Estate (UIRE), der Immobiliensparte des zur deutschen Volks- und Raiffeisengruppe zählenden Fonds-anbieters. Der Deal macht deutlich, wie Schweizer Investoren von den Herausforderungen profitieren können, mit denen sich Mitbewerber in der Eurozone seit geraumer Zeit konfrontiert sehen.

WACHSENDER BEDARF AN LAGERHALLEN

Die deutlich höheren Zinsen in der gemeinsamen Währungszone haben dortige Pensionskassen und Versicherungen in den vergangenen Jahren zunehmend skeptischer auf Immobilienanlagen schauen lassen. Der UIRE-Fonds hat sich deshalb von einer Reihe von Objekten getrennt. Bereits im vergangenen Herbst stiess das Gefäss ein Logistikzentrum mit 32.177 Quadratmetern Nutzfläche in Worms ab. Zuletzt veräusserte der Fonds im August ein Fachmarktzentrum in Hamburg.

Die Verkäufe der Union Investment Real Estate Manager zeigen, was derzeit bei Investoren am gefragtesten ist: Retailflä-

chen, über die Konsumenten sich mit Waren des täglichen Bedarfs versorgen können – und Distributionszentren, über die Handelsketten und E-Commerce-Firmen sicherstellen, dass ihre Produkte in die Geschäfte oder direkt zu den Kunden nach Hause gelangen.

Der Bedarf an Lagerhallen und Verteilerzentren wachse in der Schweiz von Jahr zu Jahr, berichtet Daniel Stocker. Der Leiter Research der Schweizer Sektion der Immobilienberatungsgesellschaft JLL hat den Markt jüngst in einer Studie analysiert.



*«Gegenüber
Ende 2023 gab
die Spitzenrendite
um zehn Basis-
punkte nach.»*

Daniel Stocker, JLL Schweiz

«Dies zeigt der stetige Anstieg des Bauinvestitionsvolumens für Logistikimmobilien von 2011 bis 2021 von 2,1 Milliarden Franken auf 2,8 Milliarden Franken.»

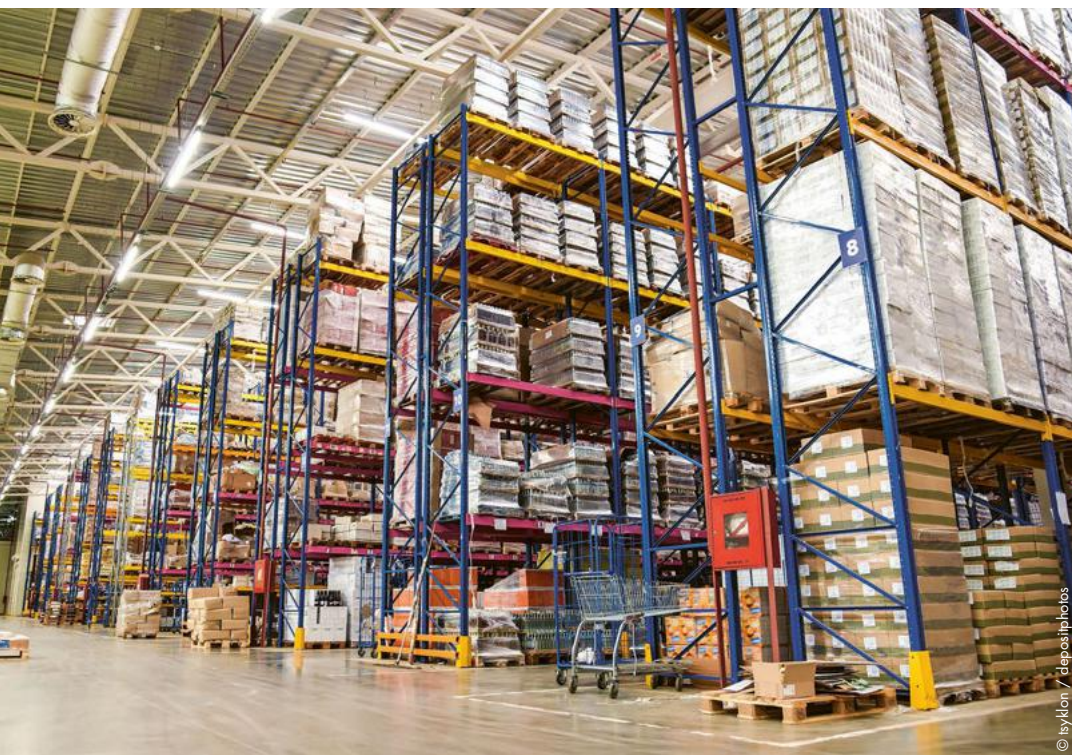
Spitzenreiter bei den Investitionen waren dabei die Kantone entlang der Verkehrsachsen. «Im Kanton Bern wurden in diesen zehn Jahren 4,3 Milliarden Franken in Logistikobjekte investiert, gefolgt vom Kanton Zürich mit 3,7 Milliarden Franken, dem Kanton Genf mit 3,3 Milliarden Fran-

ken und dem Aargau mit 3,2 Milliarden Franken», sagt Stocker. «Ebenfalls hohe Bauinvestitionen von durchschnittlich mehr als 200 Millionen Franken pro Jahr wurden in den Kantonen Waadt, Basel-Landschaft, Luzern und St. Gallen gemessen.»

STEIGENDE MIETEN

Für Investoren, die Lagerhallen und Distributionszentren als Anlageobjekte erworben haben und diese erfolgreich vermieten konnten, hat sich das Investment gelohnt. Die Mieten steigen seit Jahren kontinuierlich. Auch in der Pandemie, als zwar vorübergehend Retailgeschäfte geschlossen waren, dafür die Schweizer Konsumenten aber kräftig über das Internet eingekauft haben. Der JLL-Studie zufolge bewegte sich die Mietpreisbandbreite bei der Masse der Logistikobjekte 2019 in der Spanne zwischen 70 und 120 Franken pro Quadratmeter und Jahr. 2023 hingegen waren es 85 bis 140 Franken pro Quadratmeter und Jahr. «Die Spitzenmiete stieg parallel dazu von 180 auf 200 Franken pro Quadratmeter und Jahr», sagt Stocker.

Bislang wird der überwiegende Teil der Lagerhallen und Verteilerzentren in der Schweiz jedoch von Unternehmen für den Eigenbedarf errichtet. So wird von den über 1.200 Gebäuden mit Logistiktutzungen, die JLL in der Schweiz gezählt hat, die Mehrheit selbst genutzt: Nur 300 Logistikimmobilien sind im Besitz von Eigentümern, welche diese Gebäude zu Anlagezwecken vermieten. «65 bis 70 Prozent der Schweizer Logistikliegenschaften werden von ihren Eigentümern selbst genutzt», berichtet auch David Schoch, Director Research & Consulting bei der Schweizer Sektion des internationalen Immobilien-



An grossen Lagerhallen gibt es in der Schweiz nur ein knappes Angebot.

beratungsunternehmens CBRE. Dies liege nicht zuletzt daran, dass Unternehmen spezifische Vorstellungen haben, welche Qualitäten eine Logistikimmobilie mitbringen muss, um ihren speziellen Bedarf zu decken.

Investoren erwerben daher zumeist Lagerhallen und Verteilerzentren, welche von einem Projektentwickler exakt auf die Bedürfnisse eines Nutzers hin errichtet werden und welche dieser dann über Jahre hinweg anmietet. «Spekulativ, ohne konkreten Mieter, werden nur äusserst selten Logistikobjekte geschaffen», sagt Schoch.



*«Die Zahl
grosser, verfü-
barer Logistikimmo-
bilien ist knapper
geworden.»*

David Schoch,
CBRE Schweiz

«LEERSTANDSZIFFER UNTER ZWEI PROZENT»

Dennoch hatten Investoren in der Vergangenheit immer wieder damit zu ringen, dass von ihnen erworbene Lagerhallen und Distributionszentren leer standen, weil der ursprüngliche Nutzer den Mietvertrag nicht verlängert und stattdessen ein anderes Objekt angemietet hatte. Allerdings ist diese Gefahr mit dem steigenden Bedarf gesunken. «Die Leerstandsquote bei Anlageobjekten reduzierte sich zwischen 2019 und 2023 von 7,7 Prozent auf 5,1 Prozent», sagt Stocker. «Unter Berücksichtigung der selbst genutzten Liegenschaften liegt die Leerstandsziffer am Schweizer Logistikimmobilienmarkt geschätzt sogar unter zwei Prozent.»

Doch weder die gestiegenen Mietzinse noch die reduzierten Leerstandsziffern konnten verhindern, dass in der Phase des Zinsanstiegs die Marktwerte von Logistikliegenschaften ebenso gesunken sind wie die anderer Immobiliensegmente – und dass die Renditen in der Folge entsprechend gestiegen sind.

2022, im Jahr der ersten Leitzinsanhebung der SNB, betrug der Median der Bruttorendite von Logistikimmobilien gemäss den Berechnungen von JLL 5,6 Prozent. 2023 waren es hingegen sechs Prozent. «Die Spitzenrendite für moderne Logistikimmobilien mit etablierten Mietern und langen Mietverträgen stieg in den Jahren 2022 und 2023 um 70 Basispunkte

NEWS

Cargo sous terrain

NEUER CEO

Seit Anfang Oktober amtiert der Infrastrukturmanager und Bauingenieur Christian Späth als CEO des Logistiksystems Cargo sous terrain (CST). Späth besitzt mehr als 25 Jahre internationale Berufserfahrung in der Tiefbaubranche, davon 15 Jahre in Leitungsfunktionen. Seit 2012 war er beim Bau- und Immobiliendienstleister Implenia tätig, bis Ende August 2024 als Head Civil Engineering und als Mitglied des Implenia Executive Committee Teil der Konzernleitung.

Seit Ende Juni 2024 habe das CST-Team an einem Projektreview gearbeitet, gestützt auf neu definierte Prioritäten und Anforderungen, die aus der Sachplananhörung hervorgingen, teilt Cargo sous terrain mit. Christian Späth werde diese Arbeiten fortführen und das Projekt konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden, die Nachhaltigkeit und die Anforderungen von Städten, Gemeinden und Kantonen ausrichten. Der interimistische CEO Stefan Schraner wechsle in die Funktion des CFO. Die Innovationskraft des «Generationenprojekts» Cargo sous terrain fasziniere ihn, sagte Christian Späth anlässlich seines Amtsantritts: «Ich bin überzeugt, dass CST die richtige Antwort auf die Herausforderungen im Schweizer Güterverkehr ist.» **BW**



Christian Späth,
CEO Cargo sous terrain

auf 4,3 Prozent», sagt Stocker. Doch der Schein trügt, denn der Anstieg der Renditen resultiert vor allem aus der geringeren Zahlungsbereitschaft der Käufer. Mit dem Zinsanstieg stiegen ebenso die Renditeerwartungen bei Immobilien – mit dem Resultat, dass auch Lagerhallen und Verteilerzentren zu niedrigeren Preisen gehandelt wurden. Da auch in dieses Segment des Immobilienmarkts weniger Kapital geflossen ist und nicht alle Verkäufer zu Preisnachlässen in entsprechender Höhe bereit waren, ist das Transaktionsgeschehen in den vergangenen beiden Jahren deutlich gesunken.

ATTRAKTIVES RENDITE-RISIKO-VERHÄLTNIS

«Zwischen 2018 und 2021 haben Investoren pro Jahr Logistikliegenschaften für durchschnittlich 540 Millionen Franken erworben», sagt Stocker. «In den Jahren 2022 und

2023 sank das Transaktionsvolumen auf durchschnittlich rund 350 Millionen Franken.» Allerdings gelte es, auch diese Zahl einzuordnen: «Viele Investoren bewerten das Verhältnis von Risiko und Rendite bei Logistikimmobilien als attraktiv», sagt der JLL-Researcher und verweist darauf, dass die Renditeniveaus «deutlich über denjenigen für Wohn- oder Bürogebäude liegen».

Darüber hinaus hätten nur wenige vermietete, gut erschlossene und neuwertige Logistikimmobilien zum Ankauf zur Verfügung gestanden. Zugleich führten die Leitzinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank in diesem Jahr auch im Logistikimmobilien-Markt zu einem leichten Anstieg der Zahlungsbereitschaft bei Investoren. «Gegenüber Ende 2023 gab die Spitzenrendite um zehn Basispunkte nach und liegt nun bei 4,2 Prozent», sagt Stocker.

Sinken die Zinsen weiter, dürften angesichts des stetig steigenden Bedarfs an

Lagerhallen und Distributionszentren Investoren wieder mit Macht in dieses Segment des Immobilienmarkts einsteigen. Das würde die Preise von Logistikliegenschaften steigen lassen, was wiederum mit sinkenden Renditen einhergehen würde.

Dass die SNB nochmals die Zinsschraube lockert, sei nicht unwahrscheinlich, argumentiert UBS-Ökonom Maxime Botteron in einer neuen Studie. «Sollte die SNB ihre Inflationsprognose für 2025 von derzeit 1,1 Prozent auf unter ein Prozent revidieren, könnte dies ausreichend sein, um eine zusätzliche Zinssenkung – möglicherweise schon im Dezember – zu rechtfertigen.»

Den höchsten Mietzins können Investoren der CBRE-Studie zufolge mit Logistikimmobilien erzielen, die grosse Nutzflächen bieten, in Stadtnähe liegen und gute Raumhöhen aufweisen. «Für solche Objekte sind Nutzer bereit, Mieten um die 200

PUBLIREPORTAGE

Dusch-WC zum minimalen Preis

Es ist höchste Zeit für einen neuen Hygienestandard in den Schweizer Badezimmern: Das Dusch-WC Geberit AquaClean Alba macht's möglich.

Es sieht aus wie ein schönes, normales WC, kann aber verglichen mit einer klassischen Keramik viel mehr: Das AquaClean Alba ist ausgestattet mit einer Duschfunktion, die den Po komfortabel und gründlich reinigt. Mit diesem neuen Dusch-WC aus dem Hause Geberit kann die Reinigung mit Wasser – wie in anderen Ländern und Kulturen längst Usus – auch bei uns in der Schweiz zum Standard werden. Das AquaClean Alba ist bereits für 1085 Franken* erhältlich. Im Gegensatz zu herkömmlichen WC-Keramiken erfordert es nur einen kleinen Extraschritt in der Badplanung, der aber eine grosse Verbesserung der persönlichen Hygiene mit sich bringt.

Clever investiert

Ein Dusch-WC im Bad hebt die Badausstattung von Hotels, Wohnüberbauungen oder Bürogebäuden von der breiten Masse ab. AquaClean Alba ermöglicht mit einer erschwinglichen Investitionssumme eine markante Aufwertung des Investitionsobjektes. Für die Benutzerinnen und Benutzer ist die Reinigung mit Wasser mit dem AquaClean Alba besonders einfach, die Funktionen konzentrieren sich auf das Wichtigste. Das schlichte und elegante Design passt in jedes Badezimmer.

* unverbindliche Preisempfehlung



Das AquaClean Alba macht in jedem Badezimmer eine gute Figur.



Kontakt Daten

Geberit Vertriebs AG
Schachenstrasse 77
CH-8645 Jona
T 055 221 61 11
sales.ch@geberit.com
www.geberit.ch/alba

Franken pro Quadratmeter und Jahr zu zahlen», berichtet Researcher Schoch. «In gut erschlossenen mittelländischen Autobahnlagern beträgt der Marktmietzins oft rund 120 bis 150 Franken pro Quadratmeter und Jahr.»

GROSSE OBJEKTE SIND DERZEIT MANGELWARE

Hingegen fällt bei älteren und kleineren Objekten in dezentraleren Lagen die Zahlungsbereitschaft deutlich tiefer aus – dort sind es nicht selten nur noch 70 bis 100 Franken pro Quadratmeter und Jahr. Dies liegt gemäss der CBRE-Studie daran, dass die meisten Nutzer aufgrund des hohen Warenvolumens grosse Lagerhallen und Verteilerzentren bevorzugen – doch gerade diese sind äusserst knapp am Markt, wie Schoch berichtet. «Nur 34,6 Prozent der Logistikimmobilien, die im vergangenen Jahr zur Anmietung offeriert wurden,

zählten mehr als 1.000 Quadratmeter an Nutzfläche.» Zwei Jahre zuvor habe der Anteil derart grosser Liegenschaften unter den angebotenen Objekten noch 38,7 Prozent betragen. «Die Zahl grosser, verfügbarer Logistikimmobilien ist knapper geworden», sagt der Researcher. Dies liege zum einen an den gesunkenen Neubauaktivitäten in den letzten Jahren. Zum anderen aber auch «an der Knappheit nutzbarer Baugrundstücke aufgrund strenger Regularien und der hohen Bodenpreise».

Aufgrund des geringen Angebots an Baugrundstücken setzen viele Unternehmen auf Vorratshaltung, wie eine Befragung von fünf namhaften Schweizer Unternehmen und Betreibern von Logistikzentren – Digitec Galaxus, Gebrüder Weiss, Kuehne + Nagel, Planzer Transport und Post Immobilien – zu ihren Herausforderungen bei der Flächensuche, ihrem Flächenbedarf und den aktuellen Trends ergeben hat. «Alle

befragten Unternehmen haben sich bereits Grundstücke gesichert, manchmal sogar für mehrere Jahre oder Jahrzehnte, um auf den Bedarf reagieren zu können», sagt JLL-Experte Stocker.

Deutlich einfacher als in der deutschsprachigen Schweiz scheint es derzeit in der Westschweiz zu sein, an geeignete Flächen zu gelangen – zumal die FTI Fondation pour les Terrains Industriels in Genf, die rund 26 Prozent der Grundstücke in den Industriegebieten des Kantons besitzt, die Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Grundstücken und Räumlichkeiten unterstützt. «Einige der befragten Unternehmen sehen dort das grösste Potenzial für die Schaffung weiterer Logistikzentren», berichtet Stocker. «Eine Reihe von Gemeinden in der Romandie suchen aktiv nach Käufern und Mietern, um die lokale Wirtschaft zu stärken und Arbeitsplätze zu schaffen.» ▲

ANZEIGE

HSLU Hochschule
Luzern

Wir gratulieren unseren 26 Absolventen/-innen

zum erfolgreichen Abschluss
ihrer Immobilien-Weiterbildung

Programmstarts:

CAS Real Estate Asset Management
30. Januar 2025

MAS Immobilienmanagement
CAS Real Estate Investment Management
20. August 2025

CAS Real Estate Development
21. August 2025

hslu.ch/immobilien

FH Zentralschweiz

Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

MAS Immobilienmanagement: Lukas Barmettler, Miryam Barmettler, Marco Gämperli, Moreno Hirt, Angela Imhof, Stephanie Kessler, Lea Kiser, Sarah Kneuss, Bettina Koch, Elias Meier, Sebastian Offergeld, Sara Skumpija, Florian Spichtig, Luca Treff, Andrea Samuel Vonghia, Nils Wernli, Marco Zäch

CAS Real Estate Asset Management: Sandro David Ammann, Valerio Cerlito, Evelyn Eichenberger, Lukas Häfliger, Lorenz Hammer, Bettina Koch, Christian Roth, Pascale Uehli, David Peter Unternährer, Mahatma Noam van der Sloot



INTERVIEW

«KOMPLEXES UNTERFANGEN»

LOGISTIKIMMOBILIEN – *Flächen für Verteilzentren sind knapp geworden, sagt Thomas Rossel, Leiter Logistik bei Denner. Der Discounter schafft es dennoch, alle 870 Filialen sicher zu beliefern – auch durch KI.*

Interview: **RICHARD HAIMANN**

IB: Herr Rossel, mehr als 870 Denner-Filialen werden werktäglich von über 130 Lastkraftwagen aus nur fünf Logistikzentralen beliefert. Das klingt herausfordernd ...

THOMAS ROSSEL: Das ist es auch. Mit den zwei bestehenden Frische- und drei Hartwaren-Verteilzentralen in Dietlikon, Frauenfeld, Lyss, Mägenwil sowie Schmitten stösst Denner

zunehmend an die Kapazitätsgrenzen. Deshalb erweitern wir seit vergangenem Herbst unser Logistikzentrum in Mägenwil durch einen Neubau für Frische. Dieser wird nach der Fertigstellung im kommenden Jahr Platz für die Verteilung von mehr als 700 Frischeprodukten bieten und 60 neue Arbeitsplätze schaffen. Zudem wurde in diesem September der Grundstein für eine neue Hartwaren-Verteilzentrale in Aclens in der Waadt gelegt. Von

2027 an sollen von dort mit rund 130 Mitarbeitern 260 Filialen in der Westschweiz beliefert werden.

Eine Frage zum Verständnis: Hartwaren sind alle Produkte in ihrem Sortiment mit Ausnahme frischer Lebensmittel und Tiefkühlwaren?
Richtig. Bislang werden unsere Filialen in der Westschweiz von der Verteilzentrale in Schmitten im Kanton Freiburg versorgt. Diese werden von 2027 an über die neue Verteilzentrale in Aclens beliefert werden. So werden wir die Filialen in der Westschweiz effizienter beliefern und Schmitten entlasten können.

Für Logistikzentren werden grosse Areale benötigt. In Aclens wird die künftige Logistikfläche 35.000 Quadratmeter betragen ...

Die Warenverteilung ist ein komplexes Unterfangen. Produkte werden auf grossen Paletten angeliefert, müssen entpackt, die darin enthaltenen Waren zwischengelagert werden. Anschliessend werden diverse Produkte, je nach Bestellung der einzelnen Filialen, zusammengestellt, auf andere Paletten verladen und an die Verkaufspunkte ausgeliefert. Das Verteilzentrum in Aclens hat deshalb auch einen eigenen



ZUR PERSON:

Thomas Rossel (53), ist seit dem 1. März dieses Jahres Leiter Logistik und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Denner AG, die seit 2009 im Besitz des Migros-Genossenschaftsbunds ist. Vor seinem Eintritt beim grössten Schweizer Discounter, der 2023 einen Nettoumsatz von rund 3,9 Milliarden Franken erzielte, war Rossel, der einen Master in Advanced Studies in Supply Chain and Operations sowie einen Bachelor in Lebensmitteltechnologie hält, 25 Jahre in diversen Führungsfunktionen bei einem Konkurrenten innerhalb der Einzelhandelsbranche tätig.

Bahnanschluss und 42 Laderampen, über die Lastkraftwagen be- und entladen werden.

Die Logistikbranche beklagt, dass es nicht einfach sei, solche grossen Areale zu finden ...

Das ist richtig. Gleichzeitig steigt der Bedarf parallel zum Wachstum des Online-Handels seit Jahren. Dies hat eine Knappheit ausgelöst, die die Preise für entsprechend ausgewiesene Flächen deutlich in die Höhe getrieben hat. Wir haben in Aclens den Vorteil, die Fläche frühzeitig erworben zu haben. In Mägenwil wiederum konnten wir eine benachbarte Parzelle kaufen und nun einen Neubau realisieren.

Ein grosses Stichwort in der Logistikbranche ist die Last-Mile-Belieferung. Die Schaffung kleinerer Verteilzentren in Grossstädten, um von dort aus schnell einzelne Filialen bei Bedarf nachbeliefern zu können oder um direkt Waren zu Konsumenten zu bringen, die diese online bestellt haben. Ist das für Denner auch ein Thema?

Für uns als Discounter wäre es angesichts der Grundstückspreise und Mieten schlicht zu teuer, in den Ballungszentren Logistikstandorte zu unterhalten. Um die dabei anfallenden Kosten zu decken, müssten wir die Preise unserer Produkte signifikant erhöhen, was nicht unserem Geschäftsmodell entspricht und auch nicht im Interesse unserer Kunden wäre. Last-Mile-Verteilzentren eignen sich für andere Nutzer.

Ein zweites grosses Stichwort ist KI – künstliche Intelligenz. Werden in einigen Jahren Scanner in den Regalen der Denner-Filialen erfassen, welche Waren schnell abverkauft worden sind und automatisch Nachschub von den Verteilzentren ordern?

KI ist für uns ein Thema. Wir testen bereits gewisse Anwendungsmöglichkeiten in den Bereichen Eingangslogistik und Kommissionierung. Doch auch in den Filialen besteht bei automatischen Nachbestellungen Potenzial.

Beim Letzteren ist es aber noch zu früh, um konkreter zu werden.

KI-Entwickler prognostizieren, dass künstliche Intelligenz in naher Zukunft eine Reihe von Tätigkeiten komplett übernehmen wird ...

Das sehe ich im Moment noch nicht. KI kann aber Roboter äusserst effizient steuern. Solche Roboter setzen wir im Zusammenspiel mit Elektrohängebahnen bereits heute in unserem Verteilzentrum in Mägenwil ein. Die Roboter prüfen dort neu ankommende Paletten auf den korrekten Inhalt und entpacken diese. Die Elektrohängebahnen transportieren die Waren dann auf die korrekte Position in den Hochregallagern und holen sie später von dort zur Kommissionierung für die einzelnen Filialen wieder heraus. Eine Software steuert dabei die 46 Wagen der Hängebahn auf dem insgesamt zwei Kilometer langen Netz mit 46 Weichen. Dies sorgt dafür, dass jeder einzelne Wagen so schnell wie möglich zu seinem Ziel gelangt, ohne dabei einen anderen zu behindern.

Das ist vermutlich nicht die einzige KI, die bei Ihnen zum Einsatz kommt?

Wir verwenden in unseren Distributionszentren eine Software, die dafür sorgt, dass bei der Kommissionierung der Paletten, die in die Filialen versandt werden, immer jene Waren mit dem kürzesten Mindesthaltbarkeitsdatum aus den Hochregalen geholt werden. Zudem fordert das System automatisch Nachschub an, falls Waren an einem Kommissionierungsplatz fehlen. Gleichzeitig informiert die Software die Mitarbeiter über eine Sprachausgabe darüber, welche Artikel in welcher Menge aus Regalen zu nehmen und auf den Paletten zu stapeln sind. Dadurch haben unsere Mitarbeiter beide Hände frei, müssen keine umständlichen Wege zurücklegen und erreichen so eine maximale Entnahmegeschwindigkeit. ▲

Galaxus

GRENZNAHER LOGISTIK-HUB

Anfang Oktober legte der Onlinehändler Galaxus in Neuenburg am Rhein den Grundstein für ein neues Logistikzentrum. Schon im Sommer 2025 soll die erste von zwei geplanten Lagerhallen in der in der Nähe zur Schweiz gelegenen deutschen Stadt fertig werden. Für Digitec Galaxus und die Tochter Galaxus Deutschland hat der Gang nach Neuenburg grosse Bedeutung. Mit rund 90.000 m² Lagerfläche und 1.000 Mitarbeitern wird der Standort eine ähnliche Grösse aufweisen wie das bisher grösste Logistikzentrum im schweizerischen Wohlen. «Da wir sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland stark wachsen, brauchen wir mehr Platz», sagt Michael Stolle, COO von Digitec Galaxus. Da die schweizerischen Verfahren in Rafz und Utzenstorf noch etwas Zeit brauchten, geniesse das Projekt in Neuenburg nun «oberste Priorität». Den neuen Standort hatte Galaxus bereits Anfang Jahr angekündigt. Neuenburg sei ideal gelegen für sein Unternehmen, sagt Stolle: «Wir können von hier aus mit unseren Logistikpartnern schnell in die Schweiz liefern, aber auch nach Deutschland oder Frankreich. Die Produkte, die Galaxus verkauft, kommen in der Regel über die Häfen im Norden Europas an. Auf der Reise dieser Produkte in die Schweiz liegt Neuenburg auf dem Weg.» Für die zweite Halle, die Galaxus in Neuenburg mieten möchte, liegt eine Baugenehmigung vor. **BW**



Rendering des in Neuenburg entstehenden Logistikzentrums

ZEIT DER ÜBERNAHMEN

INVESTMENTMÄRKTE – Bei börsenkotierten Immobilienunternehmen dreht sich das M&A-Karussell. Die Motive für die Deals und Fusionen sind vielfältig.

Text: **RICHARD HAIMANN**

Lediglich 3.640 Einwohner zählt Luterbach. Doch die Gemeinde im Kanton Solothurn ist Standort eines der grossen globalen Akteure bei der Entwicklung modernster Gebäudetechnik, effizientem Energiemanagement, im Maschinenbau und in der Robotik. Die Schaffner Holding fertigt Aufzüge und Rolltreppen, elektronische Steuerungsgeräte für Heizungs- und Klimaanlage sowie energiesparende Beleuchtungssysteme. Dazu noch EMV-Filter, die elektromagnetische Strahlung abschirmen, um Stromnetze vor Verzerrungen und Störungen zu schützen.

Doch der Hidden Champion, bis kurz vor Ende vergangenen Jahres an der Swiss Exchange kotiert, ist kein eigenständiges Unternehmen mehr. Mitte Dezember 2023 hat der US-Konzern TE Connectivity Schaffner für rund 317 Millionen Franken übernommen. 505 Franken je Aktie haben Schaffner-Aktionäre erhalten – was einer Prämie von 74,5 Prozent auf den volumengewichteten Durchschnittskurs der vorangegangenen 60 Handelstage entsprach.

Der Kauf markiere «ein neues Kapitel für Schaffner», sagte CEO Marc Aeschlimann. «Das Unternehmen ist gut positioniert, um auf seiner marktführenden Position aufzubauen und weiter zu wachsen, indem es die globale Präsenz und die Grösse von TE Connectivity, dessen Kundenreichweite in verschiedenen Segmenten sowie die Produktions- und Logistikkapazitäten nutzt.»

Zudem sei die kostspielige Finanzierung von Forschung und Entwicklung gesichert. «Mit TE als strategischem Partner hat das Schaffner-Geschäft weiterhin einen Investor mit langfristiger Perspektive, der Innovation hoch wertet», ergänzt Verwaltungsratspräsident Markus Heusser. TE Connectivity werde «das Schaffner-Geschäft und das Team unterstützen, damit das volle Potenzial ausgeschöpft werden kann».

LUKRATIVE DEALS

Die Transaktion zeigt nicht nur, wie begehrt Schweizer Innovationen in der Gebäude- und Elektrotechnik auf den globalen Märkten sind. Er steht auch beispielhaft für das Comeback eines Trends, der in der Hochzinsphase ein jähes Ende gefunden hatte:



*«TE Connectivity
hat den Schaffner-
Aktionären einen
Aufschlag von
rund 70 Prozent
gezahlt.»*

Thomas Rühl, Schwyzer
Kantonalbank

Die Zahl der Übernahmen bei börsenkotierten Immobilienunternehmen steigt.

Die Zahl der Merger and Acquisitions, kurz M&A, der Übernahmen und Zusammenschlüsse von Unternehmen, im Immobiliensektor ziehen wieder an. Seit sich abzeichnet, dass Finanzierungen wieder günstiger werden, erscheint es Unternehmen und Investoren wieder rentabel, Mitbewerber aufzukaufen oder gänzlich neue Unternehmensgruppen zu schmieden.

Ein weiteres Beispiel dafür: Die an der Swiss Exchange kotierte Ina Invest, ein Spin-off von Implenla, plant eine Fusion mit der ausserbörslich gehandelten Immobiliengesellschaft Cham Group. Das Immobilienunternehmen aus dem Kanton Zug konzentriert sich derzeit auf die Entwicklung des Papieri-Areals in Cham. Auf dem ehemaligen Fabrikgelände soll etappenweise bis 2035 ein 11 Hektar grosses Quartier mit 1.000 Wohnungen und ebenso vielen Arbeitsplätzen entstehen. Darüber hinaus hat die Cham Group das angrenzende 3,5 Hektar messende Pavatex-Areal erworben, um dieses zu einem Wohn-, Arbeits- und Gewerbequartier zu entwickeln.

«Durch den möglichen Zusammenschluss entstünde eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz mit





*«Die SMG hat ein
monopolartiges
Gebilde geschaf-
fen, an dem kaum
jemand vorbei-
kommt.»*

Fredy Hasenmaile, Raiffeisen
Schweiz

einem qualitativ hochwertigen und nachhaltigen Portfolio an erstklassigen Standorten», werben Ina-Invest-CEO Marc Poinet und Cham-CEO Thomas Aebischer in beinahe identisch verfassten Medienmitteilungen für die Fusion. «Die Renditeeigenschaften und Entwicklungsprojekte von Ina Invest und der Cham Group befinden sich in Basel, Cham, Genf, Lausanne, Winterthur und Zürich und konzentrieren sich

damit auf die wirtschaftsstärksten Metropolregionen der Schweiz.» Das kombinierte Portfolio wäre mit einem hohen Wohnanteil von mehr als 50 Prozent nach der Realisierung des Papiere-Quartiers attraktiv ausgerichtet.

Zwar betonen beide Unternehmen, die Gespräche «befinden sich noch in einem frühen Stadium». Am Tag der Bekanntgabe der Pläne Ende September schoss der Aktienkurs der Ina Invest dennoch um zeitweise mehr als sieben Prozent in die Höhe.

Dies zeigt, wie sehr sich Übernahmen und Zusammenschlüsse von börsenkotierten Unternehmen für Investoren auszahlen können, was auch bei der Schaffner-Übernahme zu beobachten war. «Vor der Übernahme hat sich der Börsenkurs von Schaffner unter 300 Franken bewegt», sagt Thomas Rühl, Chefökonom der Schwyzer Kantonalbank. TE Connectivity zahlte den Aktionären jedoch 505 Franken pro Aktie. «Das entspricht einem Aufschlag von rund 70 Prozent», sagt Rühl.

Die grössten Übernahmen erfolgten zuletzt unter börsenkotierten Immobilienunternehmen in den USA und Grossbritannien. In den Vereinigten Staaten hat der Shoppingcenter-Betreiber Realty Income dieses Jahr für 9,3 Milliarden US-Dollar

Euro-Immobilienmärkte massiv unter Druck

Die hohen Leitzinsen von zeitweise bis zu 4,5 Prozent der EZB haben viele Immobilienmarktakteure in der Eurozone in schwere Bedrängnis gebracht. Zahlreiche Investoren waren im bisherigen Verlauf des Jahres nicht in der Lage, auslaufende Hypothekendarlehen zu refinanzieren, da sie die hohen Zinsen nicht stemmen können. Das zeigt eine neue Auswertung der Berliner Rating-Agentur Scope. Am stärksten betroffen sind dabei Kredite für die Büroimmobilien. «Sinkende Marktwerte, längerfristig höhere Zinssätze und die strukturellen Veränderungen durch die zeitweise Tätigkeit im Homeoffice im Büroimmobilienmarkt wirken sich negativ auf die Fähigkeit oder die Bereitschaft von Investoren bei der Refinanzierung ihrer Hypothekendarlehen aus», sagt Scope-Analyst Benjamin Bouchet.

Der Studie zufolge hätten Investoren lediglich 30 Prozent der in den ersten drei Quartalen dieses Jahres fälligen Immobiliendarlehen refinanzieren oder zurückzahlen können. «45 Prozent der betroffenen Kredite wurden von den ausleihenden Banken so modifiziert, dass sie von den Darlehensnehmern weiter bedient werden können», sagt Bouchet. Geschehen ist dies in der Regel durch eine Reduzierung oder Aussetzung der Tilgung. Bei 15 Prozent der Darlehen sei die Laufzeit zu unveränderten oder leicht erhöhten Zinsen verlängert worden. Bei zehn Prozent der zur Refinanzierung anstehenden Kredite hätten sich Darlehensnehmer und -geber bislang nicht auf eine Lösung einigen können. **RH**

den Mitbewerber Spirit Realty erworben. Gezahlt wurde dabei ein Aufschlag von 17 Prozent gegenüber dem Börsenwert. Ebenfalls in den USA übernahm Extra Storage Space für 16 Milliarden US-Dollar den Konkurrenten Life Storage. Die Investmentgesellschaft Blackstone erwarb für zehn Milliarden US-Dollar das Wohnungsunternehmen Apartment Income, um die Gesellschaft von der Börse zu nehmen und die Immobilien auf mehrere eigene Fonds zu verteilen. In Grossbritannien hat der Investor Starwood Capital mit mehreren Fonds im September für rund 750 Millionen Franken Balanced Commercial Property aufgekauft – und deren Aktionären eine Prämie von rund zwölf Prozent auf den Börsenwert der vergangenen sechs Monate gezahlt.

ÜBERNAHMEKANDIDATEN MIT HOHEN FK-QUOTEN

Bei Deals in den USA handelt es sich bei allen Beteiligten bis auf den Finanzinvestor Blackstone um steueroptimierte Real Estate Investment Trusts (REITs). Diese müssen ihre Gewinne nicht versteuern, sondern zu mindestens 90 Prozent an die Aktionäre ausschütten. Das macht REIT-Aktien begehrt bei institutionellen Investoren, da die Unternehmen mit ihren Dividenden einen hohen Cashflow bieten. Im Fall von Realty Income sogar auf monatlicher Basis: Der REIT, der auf eine Marktkapitalisierung von rund 46 Milliarden Franken kommt, zahlt seine Dividende zu Beginn eines jeden Monats aus – weshalb Börsianer auch von der «Monthly Dividend Company» sprechen.

Es gibt eine weitere Auffälligkeit: Die am Immobilienmarkt als Aufkäufer auftretenden REITs verfügen über eine deutlich tiefere Verschuldungsrate als die übernommenen Unternehmen. Börsenkotierte Immobilienfirmen mit vergleichsweise hoher Fremdkapitalbelastung gelten deshalb als potenzielle Übernahmekandidaten. Insbesondere, wenn sie Refinanzierungen während der Hochzinsphase der vergangenen beiden Jahre vorgenommen haben und nun unter den Kosten ächzen.

Beispielhaft zeigt dies die in diesem Frühjahr erfolgte Akquisition des Physicians Realty Trusts durch Healthpeak Properties in den USA, bei dem ein Unter-

nehmen mit einem Börsenwert von umgerechnet 13 Milliarden Franken geschmiedet wurde.

Healthpeak Properties, 1985 gegründet, verfügt über ein breites Portfolio an Spitälern, Senioren- und Pflegeheimen, Ärztezentren und Labore für Biopharma-Unternehmen. Dies garantiert dem REIT eine breite Basis für kontinuierliche Mieterträge. Zudem achtete das Management frühzeitig bei den ersten Anzeichen der beginnenden Inflation darauf, die Schuldenlast zu reduzieren – und zog diesen Kurs eisern durch. Auch im Verlauf des vergangenen Jahres – und damit inmitten der Hochzinsphase – wurde das Volumen der Hypothekarkredite weiter von 345 Millionen US-Dollar auf 255 Millionen US-Dollar reduziert. Der Gewinn für das Geschäftsjahr 2023 fiel denn auch mit 304,3 Millionen US-Dollar knapp 100 Millionen US-Dollar niedriger aus als im Vorjahr.

Hingegen hat Physicians Realty Trust seit der Gründung im Jahr 2013 ein Portfolio an Spitälern aufgebaut – und seine aggressive Einkaufsstrategie mit Anleihen finanziert. Einige der Bonds liefen während

der Hochzinsphase aus und mussten mit neuen Anleihen zu deutlich teureren Konditionen ersetzt werden.

Mit dem Kauf von Physicians Realty übernahm Healthpeak auch dessen Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 750 Millionen Dollar. Davon wurden in diesem Jahr fällig gewordene Anleihen über 210 Millionen Dollar bereits getilgt. Den restlichen Betrag von 540 Millionen Dollar konnte Healthpeak über neue Kredite zu einem Zinssatz von durchschnittlich 4,5 Prozent refinanzieren.

Langfristig würden mit der Übernahme Synergieeffekte ausgelöst, die Gewinn und Dividendenzahlungen von Healthpeak steigern werden, sagt CEO Scott Brinker. «Diese Transaktion wird unsere Erträge und unsere Bilanz verbessern.» Bislang profitierten Investoren beider Unternehmen von dem Deal. Die Aktionäre von Physicians Realty erhielten mit der Übernahme eine Prämie von rund 20 Prozent auf den Durchschnittskurs der vergangenen Monate. Der Aktienkurs von Healthpeak ist seit dem Kauf um knapp 30 Prozent gestiegen.

ANHALTENDE KONZENTRATIONSPROZESSE

Auch in der Schweiz ist neben dem Schaffner-Deal eine Reihe weiterer Übernahmen im Immobiliensektor erfolgt. Dabei ging es den beteiligten Firmen vornehmlich um die Stärkung ihrer Marktposition und die Fokussierung auf Kerngeschäftsfelder. So hat eine Investorengruppe um den Unternehmer und früheren Deloitte- und PwC-Steuerexperten Andrin Waldburger der Avobis Group im Mai die Gruppengesellschaften Centerio, Rimaplan und Verit Immobilien abgekauft.

Avobis, bis dahin ein Konglomerat diverser Firmen rund um Renditeliegenschaften, werde sich fortan «auf das Kerngeschäft fokussieren», sagt Waldburger – der der Zürcher Gruppe nicht nur die aus ihrer Sicht nicht länger benötigten Gesellschaften abgenommen hatte, sondern zugleich neuer Verwaltungsratspräsident der Avobis geworden ist. Er wolle das Unternehmen nun neu ausrichten «auf Dienstleistungen rund um die Immobilienberatung, den Aufbau von Investmentprodukten und das Hypotheken-Servicing». Es



*«Mehr
Kundennähe,
weniger Büro-
kratie und
kürzere Entschei-
dungswege.»*

Andrin Waldburger,
Avobis Group

gehe um «mehr Kundennähe, weniger Bürokratie und kürzere Entscheidungswege», sagt Waldburger.

Bereits im Dezember des letzten Jahres hat die SMG Swiss Marketplace Group AG, Eigentümer von Immobilienvermarktungsplattformen wie Homegate, icasa.ch und Immoscout24.ch, das Proptech Flatfox übernommen – einen an den Standorten Zürich, Bern und Freiburg vertretenen Spezialisten für die Digitalisierung von Vermietungsprozessen.

«Für Mieterinnen und Mieter ist es damit noch einfacher, ein neues Zuhause zu finden – digital und auf kürzestem Weg», sagt Martin Waeber, Managing Director Real Estate bei der SMG. «Mit der Integration der digitalen Lösungen von Flatfox entlang des Mietprozesses auf den Immobilienmarktplätzen der SMG profitieren alle Nutzer von grösstmöglicher Effizienz und innovativen Produkten im Mietwohnungsmarkt.»



«Mit der Integration profitieren alle Nutzer von grösstmöglicher Effizienz und innovativen Produkten im Mietwohnungsmarkt.»

Martin Waeber, SMG

Auch für Property Manager ergäben sich dadurch Vorteile, sagt Waeber. «Das Zusammenführen der Leistungen von Flatfox und SMG Real Estate ermöglicht es ihnen, ihr Business künftig noch effizienter, sichtbarer und somit erfolgreicher zu gestalten.»

Die Transaktion war quasi Übernahme und Zusammenschluss zugleich. Denn zum einen zählt der vorherige Flatfox-Eigner, die Versicherungsgesellschaft Mobiliar, zu den Gründern und Eigentümern der SMG,

zum anderen ist diese weiterhin direkt an Flatfox beteiligt. Mit dem im Jahr 2021 erfolgten Zusammenschluss von Homegate, Immoscout24 sowie weiteren Vermarktungsplattformen aus dem Finanz- und Automobilsektor zur SMG sei am Schweizer Immobilienmarkt ein «monopolartiges Gebilde geschaffen worden, an dem kaum jemand vorbeikommt», sagt Fredy Hasenmaile, Chefökonom von Raiffeisen Schweiz. Mit der Übernahme von Flatfox sei dieses «Ökosystem weiter gestärkt» worden. ▲

ANZEIGE

SCHWEIZER
IMMOBILIENGESPRÄCHE

102. Schweizer Immobiliengespräch

In Zusammenarbeit mit



Save the Date

Dienstag 25. Februar 2025

Burgerratssaal, Casino Bern, Bern

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

Melden Sie sich jetzt an!

Anmeldung und weitere Informationen unter:

www.immobiliengespraeche.ch/februar-2025/



DIE GELDSCHLEUSEN GEHEN AUF

INVESTMENTMÄRKTE – *Die SNB steht bereit, den Leitzins weiter zu senken und den Finanzmarkt mit Liquidität zu fluten. Sie fürchtet die Deflation. Investoren können auf attraktive Finanzierungskonditionen hoffen.*

Text: **RICHARD HAIMANN**

Es ist der letzte gemeinsame öffentliche Auftritt von Thomas Jordan, Antoine Martin und Martin Schlegel. Was das Direktorium der Schweizerischen Nationalbank (SNB) am 26. September, vier Tage vor Jordans Amtszeitende als SNB-Präsident, verkündet, geht weit über die abermalige Leitzinssenkung um weitere 25 Basispunkte auf nur noch ein Prozent hinaus. Die Schweizer Währungshüter stellen klar, dass sie nicht nur bereit sind, den Leitzins weiter zu senken, sondern auch parat stehen, den Finanzmarkt massiv mit Liquidität zu fluten, um eine zu starke Aufwertung des Frankens zu verhindern. Es ist eine Ansage, die Immobilieninvestoren deutlich günstigere Finanzierungskonditionen in Aussicht stellt.

Die SNB sieht sich einer herausfordernden Situation gegenüber. Die Konjunktur im übrigen Europa und in Nordamerika kommt nicht in Schwung. Investoren haben einmal mehr den Franken zur Fluchtwährung erkoren, was diesen kräftig gegen Dollar und Euro aufwerten lässt. Zu welchen massiven Schritten die SNB bereit ist, um die Schweizer Wirtschaft – und damit auch den Immobiliensektor – mit Liquidität zu versorgen, macht Direktoriumsmitglied Schlegel in seinem Referat gegen Ende des Auftritts deutlich. «Die SNB wird allen Banken in der Schweiz ermöglichen, Liquidität gegen Wertschriften zu beziehen», sagt Schlegel. «Dabei werden wir einen breiten Kreis an Wertschriften akzeptieren, insbesondere auch weniger liquide Anleihen von Schuldern tieferer Bonität, Verbrie-

fungen und Aktien in verschiedenen Währungen.»

Es ist ein Schritt, der an die Notmassnahmen der Federal Reserve Bank in den USA während der Finanz- und der Coronakrise erinnert, als sie auch notleidende Kredite vorübergehend als Sicherheit für Liquiditätsspritzen an Banken akzeptierte.

Dabei erscheint die Lage auf den ersten Blick nicht dramatisch. Die Teuerung sei auf dem Rückzug, sagt Jordan. «Die Inflation lag im August bei 1,1 Prozent, gegenüber 1,4 Prozent im Mai.» Damit liegt der Preisauftrieb seit Monaten deutlich unter der von den Zentralbanken weltweit als optimal angesehenen Rate von zwei Prozent. Doch dies birgt neue Risiken.

ANGST VOR DER DEFLATION

Nach gängiger Lehrmeinung sorgt eine jährliche Preissteigerung in Höhe von rund zwei Prozent zugleich für eine ausgewogene Konjunktorentwicklung und Preisstabilität. Bei einer höheren Rate drohe eine Inflationsspirale, weil Arbeitnehmer dann höhere Löhne als Ausgleich für die Teuerung fordern, was Firmen wiederum zwingt, ihre Preise zu erhöhen, worauf die Beschäftigten erneut nach Lohnsteigerungen rufen. Umgekehrt bestehe bei geringeren Preisanstiegen die Gefahr der gefürchteten Deflation – eines von den Notenbanken schwer zu durchbrechenden Reigens aus immer weiter sinkenden Preisen. Dies führt dazu, dass sich Konsumenten mit Käufen zurückhalten, in der Annahme, dass die Produkte bald noch günstiger werden. Daraufhin senken Unternehmen die Preise weiter, fahren schliess-

lich die Fertigung herunter und entlassen Mitarbeiter, weil sie nicht genug Absatz erzielen.

Japan ist nach dem gleichzeitigen Crash von Aktien- und Immobilienmärkten Ende der 1990er Jahre in die Deflation gesunken. Die Bank of Japan hat daraufhin die Leitzinsen in den Negativbereich gesenkt. Erst im August dieses Jahres wurde der Leitzins wieder minimal auf plus 0,25 Prozent angehoben. Es ist genau dieses Szenario, das die SNB derzeit für die Schweizer Wirtschaft fürchtet. «Wir werden», sagt Jordan, «unsere Geldpolitik, wenn nötig, weiter lockern, um sicherzustellen, dass die Inflation mittelfristig im Bereich der Preisstabilität bleibt.» Noch deutlicher wird der scheidende SNB-Präsident in einem weiteren Satz: «In den nächsten Quartalen können weitere Zinssenkungen erforderlich werden, um die Preisstabilität in der mittleren Frist zu gewährleisten.»



*«Eine stärkere
Immobilienpreis-
korrektur ist vom
Tisch.»*

Fredy Hasenmaile,
Raiffeisen Schweiz



© Depositphotos

NEWS

Fed

Kontroverser Zinsentscheid

Nach ihrem jüngsten Zinsentscheid wollen sich die US-Währungshüter nicht darauf festlegen lassen, wie schnell sie den Leitzins weiter senken. Laut US-Medien zeigen im Oktober publizierte Protokolle der September-Sitzung des Zinssausschusses der Fed, dass es über die Senkung um 0,5 Prozent als Auftakt zur Zinswende Kontroversen gab. Demnach befürwortete die Mehrheit der Teilnehmer (11:1) zwar die Entscheidung, den Zinssenkungszyklus mit einem relativ grossen Schritt nach unten einzuleiten. Doch es gab auch andere Stimmen. Als einziges stimmberechtigtes Ausschussmitglied votierte Fed-Direktorin Michelle Bowman für eine geringere Senkung. Zum Ausschuss zählen sieben nicht stimmberechtigte Mitglieder – einige Teilnehmer merkten an, dass es auf der vorangegangenen Sitzung «plausible Argumente für eine Zinssenkung um 25 Basispunkte» gegeben habe. Zudem wurde die Besorgnis darüber geäussert, dass eine grössere Senkung als Signal verstanden werden könnte, dass die Fed eine Reihe grösserer Zinssenkungen in der Zukunft anstrebe – und eine solche Entscheidung sei noch nicht getroffen worden. Am Ende scheint jedoch Einigkeit darüber geherrscht zu haben, dass mit dem aktuellen Zinsschritt keine Festlegung auf ein bestimmtes Tempo auf dem Zinssenkungspfad verbunden ist. **BW**

Die Rückkehr zu niedrigeren Zinsen kommt vielen Immobilienmarktakteuren gelegen.

Es sind Aussagen, die bei Analysten in den Nachbarländern grosse Beachtung finden. «Der harte Franken importiert die Deflation in die Schweiz», sagt Silke Günther, Ökonomin der NordLB in Hannover, die zu den führenden Landesbanken in Deutschland zählt, die dortige Unternehmen bei Im- und Exportgeschäften begleiten. «Die Preise für Importgüter in der Schweiz sind im August um 1,9 Prozent

gegenüber dem Vorjahr gefallen», sagt Günther. «Die SNB sieht nun die Abwärtsrisiken bei der Inflation überwiegen.»

ERHOLUNG DER IMMOBILIENMÄRKTE IN SICHT

Für Immobilieninvestoren sind Jordans Sätze hingegen Balsam auf ihre in der vergangenen Hochzinsphase geschundenen Nerven. Als die SNB zur Eindämmung der Inflation im Juni 2022 beginnt, den Leitzins von –0,75 Prozent in den folgenden zwölf Monaten auf 1,75 Prozent anzuheben, bricht das Transaktionsgeschehen an den Immobilienmärkten ein. Lagen Hypothekenzinsen bei Finanzierungen mit zehnjähriger Laufzeit im Jahr zuvor noch im Schnitt bei 1,01 Prozent, lagen sie im Juni 2022 nach Daten des Vergleichsportals Comparis bereits bei 2,73 Prozent und im Oktober des Jahres bei 3,11 Prozent. Projektentwickler fanden dadurch keine Abnehmer mehr für neue Gebäude. Immobilienunternehmen und Fonds mussten die Werte ihrer Liegenschaften korrigieren. Konsumenten schoben den Kauf von Stockwerkeigentum und Häusern auf.



«In den nächsten Quartalen können weitere Zinssenkungen erforderlich werden.»

Thomas Jordan,
Ex-Präsident SNB

Jetzt scheint mit den Leitzinssenkungen eine nachhaltige Erholung der Immobilienmärkte in Greifweite. «In der Schweiz ist die Geldpolitik spätestens nach der jüngsten Zinssenkung nicht mehr restriktiv», sagt Fredy Hasenmaile, Chefvolkswirt von Raiffeisen Schweiz. Damit sei «das Risiko einer stärkeren Immobilienpreiskorrektur vom Tisch». Am Kapitalmarkt sei bereits erwartet worden, dass die SNB den Leitzins im September ein drittes Mal in diesem Jahr senken wird. Die Finanzierungskonditionen hätten daher bereits «im Vorfeld des SNB-Entscheids neue zyklische Tiefstwerte erreicht», sagt Hasenmaile.

FINANZIERUNGSKONDITIONEN WERDEN GÜNSTIGER

Im Juni, als die SNB ihre zweite Leitzinssenkung vornahm, betrug der durchschnittliche Zinssatz für Festhypotheken nach einer Auswertung des Hypothekarvermittlers MoneyPark mit zehnjähriger Laufzeit 2,56 Prozent. Anfang Oktober waren es nur noch 1,9 Prozent. Der Topsatz für Kreditnehmer bester Bonität war sogar auf lediglich 1,5 Prozent gefallen. Die Zinssätze für Festhypotheken, sagt MoneyPark-CEO Lukas Vogt, seien «im Sinkflug». Das dürfte die Immobilienmärkte stärken, sagt Hasenmaile. «Mit den mittlerweile wieder deutlich niedrigeren Hypothekarzinsen ist das Risiko einer stärkeren Immobilienpreiskorrektur vom Tisch.» Mittelfristig sei «ein wieder etwas stärkeres Preiswachstum» zu erwarten.

Aus Sicht von Burak Er, Head Research beim Zürcher Immobilien- und Finanzierungsdienstleister Avobis, hätte die SNB jedoch die Zinsschraube noch kräftiger lockern müssen: Eine Leitzinssenkung «von



«Das Risiko einer verstärkten Disinflation in der Schweiz nimmt zu.»

Burak Er, Avobis

50 Basispunkten wäre vorzuziehen gewesen». Was den Researcher zu dieser Einschätzung treibt, ist die erneute massive Aufwertung der Schweizer Währung seit dem Frühsommer dieses Jahres. «Trotz der frühzeitigen geldpolitischen Massnahmen der SNB hat der Franken nominal gegenüber den wichtigsten Währungen deutlich zugelegt», sagt Er.

In der ersten Hälfte dieses Jahres hatte die Nationalbank Dollar- und Euro-Devisen im Gesamtwert von 384 Millionen Franken erworben, um sich gegen die weitere Aufwertung der Schweizer Währung zu stemmen. Damit haben Jordan, Martin und Schlegel ihre Strategie der vergangenen beiden Jahre diametral verändert. «Seit Mitte 2022 hatte die SNB im Kampf gegen die Inflation Fremdwährungen in Milliardenhöhe ver- und nicht gekauft», sagt Ökonomin Günther. Dadurch konnte die Nationalbank verhindern, dass die hohen Teuerungsraten aus der Eurozone auf die Schweiz übertragen wurden. Während die Inflationsrate in den Staaten der europäischen Gemeinschaftswährung in der Spitze bis auf 10,6 Prozent stieg, betrug der Höchstsatz in der Schweiz lediglich 3,5 Prozent. Gleichzeitig drückte die SNB damit den Wert der Schweizer Währung. Ende Mai dieses Jahres kostete ein Franken lediglich 1,0074 Euro – die Parität war bei-



© Depositphotos

Auch Immobilieninvestoren in der Eurozone können mit günstigeren Finanzierungskonditionen rechnen ...



«Die Zinssätze für Festhypotheken sind im Sinkflug.»

Lukas Vogt, MoneyPark

nahe erreicht. Anfang Oktober jedoch war ein Franken bereits wieder 1,06 Euro wert. Binnen vier Monaten hatte die Schweizer Währung um mehr als fünf Prozent gegenüber dem Euro zugelegt. Der im Oktober 2007 begonnene Aufwärtstrend hatte sich weiter fortgesetzt – und den Franken damit in den vergangenen 17 Jahren um 76 Prozent aufwerten lassen.

Dahinter steht eine aus Krisen geborene Reaktion. Drohen massive Kalamitäten an den Kapitalmärkten, brechen Volkswirtschaften ein oder Kriege aus, fliehen Investoren aus aller Welt regelmässig in die Schweizer Währung. Dies ist jetzt wieder der Fall, weil ein Ende des Krieges in der Ukraine weiterhin nicht in Sicht ist, ein

weiterer Konflikt im Nahen Osten tobt, die Wirtschaft in der Eurozone taumelt und jene in den USA angeschlagen ist. «Der Franken fungiert in der aktuellen makroökonomischen Lage verstärkt als sicherer Hafen», sagt Avobis-Researcher Er.

ZINSEN KÖNNTEN NOCH WEITER SINKEN

Die starke Aufwertung des Frankens erhöht den Druck auf die SNB, den Leitzins weiter zu senken. «Das Risiko einer verstärkten Disinflation in der Schweiz nimmt zu», sagt Er. Mit dem Fachterminus Disinflation beschreiben Ökonomen eine Phase sinkender Inflationsraten, in der die Teuerung unterhalb die Rate von zwei Prozent fällt. Die Disinflation gilt als potenzielle Vorstufe zur Deflation, bei der die Inflationsrate in den negativen Bereich stürzt.

Zugleich beschert der starke Franken der Schweizer Wirtschaft zunehmend Schwierigkeit beim Export in die europäischen und nordamerikanischen Absatzmärkte, deren Konjunktur angeschlagen ist. Vor allem in der Eurozone sei «die Dynamik in der verarbeitenden Industrie verhalten, insbesondere in Deutschland», analysiert SNB-Präsident Jordan in der letzten Rede seiner Amtszeit und prognostiziert: «In den kommenden Quartalen dürfte das Wachstum in der Schweiz aufgrund der jüngsten Aufwertung des Frankens und der moderaten weltwirtschaftlichen Entwicklung eher verhalten ausfallen.»

Für dieses Jahr erwarte das Direktorium lediglich ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von rund einem Prozent. «In diesem Umfeld sollte die Arbeitslosigkeit



«Entwickelt sich die Konjunktur wie erwartet, wird es in diesem Jahr noch zwei Leitzinssenkungen geben.»

Jerome Powell, Präsident Federal Reserve Bank



«Die Teuerung könnte zeitnah den angestrebten Zielwert erreichen.»

Christine Lagarde, Präsidentin EZB

weiter leicht ansteigen, während die Auslastung der Produktionskapazitäten leicht sinken dürfte», sagt Jordan. Diese Annahme basiert allerdings darauf, dass die Konjunktur im übrigen Europa und Nordamerika nicht noch stärker einbricht. «Wie für das Ausland unterliegt auch unsere Prognose für die Schweiz bedeutender Unsicherheit», sagt Jordan. «Das Hauptrisiko stellen Entwicklungen im Ausland dar.»

Sollte dort die Konjunktur weiter harzen, dürfte die SNB den Leitzins weiter senken. «Im Fall einer stärker als erwarteten Abschwächung der US-Wirtschaft und einer ausbleibenden Erholung in der Eurozone kann die Nationalbank durchaus noch weiter mit den Zinsen nach unten gehen – insbesondere, wenn es dabei zu erneutem Aufwertungsdruck auf den Franken kommt», sagt Hasenmaile.

Immobilieninvestoren können zudem in der Eurozone und den USA mit weiteren Leitzinssenkungen und somit günstigeren Finanzierungsbedingungen rechnen. «Entwickelt sich die Konjunktur wie erwartet, wird es in diesem Jahr noch zwei Leitzinssenkungen über jeweils 25 Basispunkte

geben», sagt Jerome Powell, Präsident der Federal Reserve Bank in den USA, am letzten September-Tag in einer Rede vor Ökonomen und Strategen von US-Banken. Dies gelte auch dann, wenn sich die Wirtschaft nicht weiter abschwächen sollte. «Der Arbeitsmarkt muss sich nicht weiter abkühlen, damit die Inflationsrate auf zwei Prozent sinkt», sagt Powell.

Die Europäische Zentralbank steht noch stärker unter Druck, die Zinsschraube noch weiter zu lockern. Im zweiten Quartal dieses Jahres war die Wirtschaft in der Eurozone um lediglich 0,2 Prozent gewachsen. Im vorangegangenen Dreimonatszeitraum hatte das Plus immerhin noch 0,3 Prozent betragen. Vor allem in den beiden stärksten Wirtschaftsnationen, Deutschland und Frankreich, harzt es kräftig. «Die wirtschaftliche Krise verringert die Spielräume für die deutschen Unternehmen, ihre Preise anzuheben», warnte das Münchner IFO-Institut in einer Studie Ende September.

EZB-Präsidentin Christine Lagarde hat denn auch weitere Leitzinssenkungen von derzeit 3,5 Prozent auf bis zu drei Prozent bis Ende Jahr in Aussicht gestellt. «Die jüngste Entwicklung der Verbraucherpreise hat das Vertrauen gestärkt, dass die Teuerung zeitnah den angestrebten Zielwert erreichen könnte», sagte die oberste Währungshüterin der Eurozone Ende September bei einer Anhörung vor dem EU-Parlament in Brüssel. «Wir werden dies bei unserer nächsten geldpolitischen Sitzung berücksichtigen.» ▲



... Ähnliches gilt für die USA: Auch die Fed stellt für dieses Jahr noch zwei Leitzinssenkungen in Aussicht.

WENIGER ODER MEHR – ABER WOVON EIGENTLICH?

DETAILHANDELSIMMOBILIEN– *Shoppingcenter dürfen nicht im Status quo verharren, sondern müssen sich stetig weiterentwickeln. In welche Richtung es gehen soll, steht weitgehend fest. Die Ausführung dürfte aber eine grosse Herausforderung bleiben.*

Text: **SUSANNE OSADNIK**

Die «American Dream Mall» ist ein Detailhandels- und Entertainmentkomplex im Meadowlands Sports Complex in East Rutherford/New Jersey – eine gute halbe Stunde mit dem Taxi von Manhattan entfernt. Die gigantische Location mit ihren 270.000 Quadratmetern beherbergt alles, was Gross und Klein sich von einem erfüllten Tag nur wünschen kann: shoppen, essen, schwimmen (und an einem Strand liegen), surfen und Wellen reiten, Ski fahren (auf echtem Schnee), eislaufen, ins Kino gehen und, und, und. Die Möglichkeiten scheinen fast zu überfordern, aber mindestens zu beeindrucken. So wie Marcel Stoffel, CEO des Swiss Council of Shopping Places, der sich gemeinsam mit einem Branchenkollegium Anfang Oktober ein Bild von den jüngsten Shoppingcenter-Entwicklungen in den USA machen durfte. Sein Fazit: «Die Amerikaner haben Visionen und setzen sie konsequent um.» Vom kreativen architektonischen Ansatz über die Ausführung bis zum hochprofessionellen Betrieb der Malls passe dort alles zusammen.

Da stellt sich die Frage, was sich möglicherweise von den US-Amerikanern lernen lässt. «Wir beobachten und fragen uns, warum bestimmte Dinge dort so gemacht und warum sie von der Kundschaft an-

genommen werden», erklärt Stoffel. «Die Modelle einfach zu kopieren, funktioniert aber nicht, weil die Voraussetzungen vollkommen andere als hierzulande sind. Aber wir können in jedem Fall unseren Horizont erweitern und eigene Ideen entwickeln.»

FIT FÜR DIE ZUKUNFT?

Neue Ideen braucht es in der Schweiz künftig dringend. Denn noch immer sind die einzelnen Shoppingcenter unterschiedlich gut auf aktuelle Konsumentenwünsche eingestellt und damit auch nicht wirklich fit für die Zukunft. Marktbeobachter machen zurzeit «alles querbeet» aus: Von «Wir sind auf gutem Weg» bis «Bei uns läuft es gar nicht» lauten Stoffel zufolge die Kommentare zum eigenen Geschäft. Nur wenige Anbieter haben ihre Anziehungskraft so deutlich steigern können wie etwa das Shoppi Tivoli, das mit seinen 80.000 Quadratmetern Fläche auch über die entsprechende Grösse für Attraktivität und Auswahl sowie Veränderungen verfügt, ist Stoffel überzeugt: neuer Mietermix, neue Konzepte, bessere Aufenthaltsqualität. Für den Chef des Shoppi Tivoli, Patrick Stäuble, sind selbst die neuen WCs im Center eine öffentliche Erwähnung wert: Sie seien im wahrsten Sinne des Wortes zu einem «stillen Örtchen» geworden, an dem man verweilen könne, um dem Trubel im Shoppingcenter zu entfliehen – und zwar auf



Die «American Dream Mall» in New Jersey bietet einen ausgefeilten Mietermix, neue Konzepte und viel «Spendertainment».

Sofas, die man inzwischen dort finde, sagte er auf dem «Swiss Council of Shopping Places»-Kongress. Und dann ist ja auch noch weitere potenzielle Kundschaft in Sicht: Denn direkt neben dem Center entstehen zurzeit 455 neue Wohnungen, die von 2025 an bezugsfertig sein sollen. Also, alles bestens?

Jein. Denn langfristig betrachtet werden sich Shoppingcenter immer weiterentwickeln müssen und dürfen nicht im Status quo verharren, besagt etwa auch die aktuelle Studie «Real Estate Special Herbst 2024: Shoppingcenter – fit für die Zukunft?» der Deutschen Hypo Nord/LB Real Estate Finance. Während Shoppingcenter in den vergangenen 15 Jahren eher als Freizeitkonsumtempel angesehen wurden, werden sie sich, um weiterhin erfolgreich bleiben zu können, verschiedenen Trends und Entwicklungen anpassen müssen. Danach vereint ein idealtypisches, zukunftsfähiges Shoppingcenter verschiedene Nutzungen



MAGAZINE ZUM GLOBUS AG

ZUKUNFT GESICHERT

Die thailändische Central Group der Familie Chirathivat, ein international aktiver Mischkonzern mit Schwerpunkt auf Einzelhandel, Hotels, Gaststätten und Immobilien, hat die Magazine zum Globus AG vollständig übernommen. Mit der Übernahme der Magazine zum Globus, dem führenden Betreiber von Warenhäusern im Premium- und Luxussegment in der Schweiz, geht das Geschäft aller neun Globus-Häuser in der Schweiz in den Besitz der Thailänder über. Zum Globus-Portfolio zählen die sieben bestehenden Häuser Bern, Genf, Glatt, Lausanne, Luzern, St. Gallen und Zürich sowie der im Umbau befindliche Standort am Bellevue in Zürich und ein ebenfalls im Bau befindlicher Neubau am Marktplatz in Basel. Beide Standorte sollen Ende kommenden Jahres eröffnet beziehungsweise wiedereröffnet werden. «Wir freuen uns, die vollständige Eigentümerin dieses führenden Luxuseinzelhandelsunternehmens zu werden. Dies ist ein weiterer Schritt in unserem Bestreben, unser europäisches Portfolio zu konsolidieren und mehr Wert für unsere Stakeholder zu schaffen», sagte André Maeder, CEO der Central Group Europe, anlässlich der Bekanntgabe der Ende September erfolgten vollständigen Übernahme. «Die renommierten Warenhäuser von Globus, in die wir 2020 erstmals investiert haben, sind nach wie vor ein wichtiger Bestandteil unserer

europäischen Strategie, und wir werden das Unternehmen bei seinem weiteren Wachstum unterstützen.» Globus sei in der Schweiz gut positioniert und profitiere von der hohen wirtschaftlichen Stabilität sowie von der Loyalität und Kaufkraft seiner Kunden. Die Eigentümerstruktur der Immobiliengesellschaft von Globus Schweiz bleibt durch die Übernahme unverändert, wie jüngst die NZZ berichtete. Fünf Liegenschaften, die heute hälftig Central und Signa gehören, seien in separaten Firmen untergebracht und würden auch separat verwertet. Die Central Group ist seit 2020 in den Globus-Warenhäusern investiert; bisher gehörten der thailändischen Retail-Spezialistin jedoch nur 50 Prozent der Anteile an der Betreibergesellschaft. Ihr Geschäftspartner war der österreichische Immobilieninvestor René Benko und seine Signa-Gruppe, welche die restlichen 50 Prozent hielt und inzwischen insolvent ist. Der Migros-Genossenschaftsbund (MGB) begrüsst die vollständige Übernahme von Globus durch die Central Group. Im Rahmen des Verkaufs von Globus an das Joint Venture von Signa und Central Group hatte der MGB dem Unternehmen Globus im Jahr 2020 ein Darlehen in Höhe von 125 Millionen Franken gewährt. Der langfristige Kredit wurde aufgrund der damals belastenden Corona-Pandemie direkt an Globus und nicht an die beiden neuen Eigentümer geleistet. **BW**



Nicht zuletzt scheint sich die Aufenthaltsqualität für Shoppingcenter auszuzahlen.

unter einem Dach (Mixed-Use-Gebäude) und offeriert ein attraktives gastronomisches Angebot. Es weist einen hohen Entertainment- und Erlebnisscharakter auf und ist nachhaltig.

NEUE CONSUMER TRENDS

Zukunftsfähige Shoppingcenter sind demnach Green Buildings, die auch als dritte Orte (Meeting Spots) fungieren und die digitale sowie analoge Welt des Einkaufens miteinander verbinden, heisst es in der Studie. Ferner werden auch die beiden Megatrends Gesundheit und Bildung die zukünftige Evolution von Shoppingcentern hin zu Lifestyle-Hubs für zukünftige Generationen vorantreiben. Einkaufen im klassischen Sinne wird an diesen Orten eher zur Nebensache.

Marcel Stoffel formuliert es so: «Oberstes Ziel muss es sein, die Besucher in eine positive Stimmung zu versetzen. Zudem müssen sie einen Mehrwert erkennen, damit sie in ein Einkaufszentrum gehen.» Als «Spendertainment» bezeichnet er den Erfolgsmix aus Konsumieren und Geldausgeben (spend) sowie Unterhaltung (entertainment).

Diese Trends decken sich mit den jüngsten Consumer Trends von GfK Switzerland, die auf Umfragen zu Konsumgewohnheiten, Erwartungen und Lebenseinstellungen basieren. Weitere Aspekte kommen hinzu, wie Anja Reimer, Client Business Partner

bei GfK Switzerland, anlässlich des sechsten Kongresses des Swiss Council of Shopping Places in Zürich, berichtete. Umweltfreundlichkeit, Qualitätsanforderungen und Individualität sowie Refurbished- und Secondhand-Produkte sind demnach weiterhin gefragt. Laut Reimer gaben rund 32 Prozent der Befragten an, in Zukunft weniger, dafür hochwertige Dinge besitzen zu wollen. Dadurch würden sich Chancen für Händler ergeben, in Qualität zu investieren. So könne man längere Garantien anbieten und dafür auch höhere Preise

kalkulieren. Für mehr Qualität und eine längere Lebensdauer von Produkten würden Konsumenten sicher mehr bezahlen. Auch gaben rund 65 Prozent der Befragten an, dass es ihnen wichtig ist, das Leben zu geniessen. Rund 61 Prozent geht mindestens einmal pro Woche shoppen. Laut Reimer ergibt sich dadurch eine Chance für Händler, im stationären Handel vermehrt in Erlebnisse und Service zu investieren, um der Kundschaft ein besseres Einkaufserlebnis bieten zu können.

Immer die richtige Mischung aus Handelskonzepten, Freizeit- und Gesundheitsangeboten zu finden, bleibt indes die schwierige Kernaufgabe der Shoppingcenter-Betreiber. Zumal einst gefragte Konzepte verschwinden. Beispiel Depot: Der Anbieter von Dekorationen und Wohnaccessoires schrieb seit Jahren rote Zahlen und musste im Sommer Insolvenz anmelden. 2009 war der Handelsriese Migros in die von der Familie Gries gegründete Deko-Kette eingestiegen und besass seit 2012 die Mehrheit am Unternehmen. In dieser Zeit expandierte Depot kräftig. Die Zahl der Filialen stieg seit 2009 von 109 auf 500 – davon 38 in der Schweiz, doch die Umsatzentwicklung blieb hinter den Erwartungen zurück. Seit 2016 war man in tiefroten Zahlen. Migros verkaufte seine Anteile 2019 wieder an den heutigen Firmenchef und Gründerenkel Christian Gries. Was bleibt, sind leere Filialen.



*«Das
oberste Ziel
muss es sein,
die Besucher
in eine positive
Stimmung zu
versetzen.»*

Marcel Stoffel, Swiss
Council of Shopping
Places

HYBRIDMODELLE ALS AUSWEG?

Es sind nicht die einzigen. Denn seit Jahren schliddern auch zahlreiche internationale Modelabels, wie etwa Esprit, in die Pleite. Die Lücken müssen mit neuen Konzepten gefüllt werden. Nur mit was? Mehr Luxus? Funktioniert nicht, sagt Detailhandels-experte Stoffel: «Die Shoppingcenter in der Schweiz sind konzeptionell im soliden Mittelfeld aufgestellt – es gibt weder ausgesprochene Luxuswaren noch Discounter. Anders als beispielsweise in den USA, wo man durchaus Cartier und Primark unter einem Dach findet. Hierzulande würde das niemals klappen.»

Aus diesem Grund sind auch Überlegungen zu sogenannten Hybridmodellen vermutlich obsolet, schätzt Dr. Joachim Will, Geschäftsführer von Ecostra, einem Detailhandelsberatungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Outletcenter. «Es gibt zurzeit kaum positive Beispiele, die belegen könnten, dass eine Kombination aus Shoppingcenter und Outletcenter erfolgreich ist», sagt der Handelsexperte aus Wiesbaden. Das hat gleich mehrere Gründe: Zum einen seien diese Kombinationen nie von Anfang an geplant worden, sondern immer nur eine Notlösung. «Shoppingcenter in der Krise überlegen sich, wie sie beispielsweise die oberen Etagen füllen können, um dort Frequenz zu schaffen», sagt Will. «In den meisten Fällen wird der Outletanteil aber nicht professionell umgesetzt oder als solcher gekennzeichnet und beworben. Häufig sind es auch nicht mehr



wirkliche Outlets.»

Zum anderen sei es schwierig, auch entsprechende Konzepte zu bekommen. Hochpreisige Marken wären ohnehin nicht zu gewinnen, weil sie durch die Präsenz in einem Shoppingcenter Image-Verluste befürchteten. «Weder Gucci noch Prada wollen auf eine Ebene mit Tom Tailor oder Schiesser gestellt werden», so Will.

Im nordrhein-westfälischen St. Augustin wird derweil etwas ganz Neues gestartet, das zukunftsweisend sein könnte. Die «Huma Shoppingwelt» erhält in diesem Herbst zusätzlich einen 9.000 Quadratmeter grossen Outletbereich. Eine solche Kombination aus regulärem Shopping, Erlebnis, Gastronomie, Frischebereich und Outletcenter gebe es ansonsten in keinem anderen Einkaufszentrum in Deutschland, sagen die Centerbetreiber. Der neue Bereich soll sich «visuell und konzeptionell von den anderen Bereichen des Centers» abheben. Für die Stores gibt es ein Shopfassaden-Konzept im Industrial-Look mit Backstein-, Holz- und dunklen Metallele-

«Es gibt zurzeit kaum positive Beispiele, die belegen könnten, dass eine Kombination aus Shoppingcenter und Outletcenter erfolgreich ist.»

Joachim Will, Ecostra

menten sowie «auffällige Pflanzen- und Lichtinstallationen». Ein Food-Bereich, Verweilzonen, Insta-Points für Fotos oder Videos und Flächen für Pop-up-Stores sollen den Outletbereich ergänzen. «Der Besucher muss erkennen können, dass der Outlet-Bereich innerhalb des Centers ein spezifisches Angebot hat und sich klar von anderen Teilen des Centers unterscheidet», sagt Will. «Daher ist es wichtig, eine kritische Masse an Outlet Stores räumlich zu bündeln und diese Welt vom übrigen Shopping-Bereich optisch zu trennen.»

Ende November soll das erste echte Hybrid-Center seine Tore öffnen – und dann wird sich zeigen, ob das ein neuer Weg für Shopping Center sein könnte. «Aufgrund des bisher erkennbaren professionellen Ansatzes und der Bereitschaft des Center-Eigentümers, der Jost Hurler Gruppe, für eine solche Neukonzeption und -gestaltung des Outlet-Teils der Huma Shoppingwelt nicht unerhebliche Investitionen zu tätigen, bin ich in diesem Fall durchaus optimistisch», so Will. ▲

ANZEIGE



Spreitenbach



Multifunktionales Geschäftshaus

Baujahr 2023, 6'180 m² BGF,
3'550 m² Grundstück
Preis auf Anfrage

www.ginesta.ch
044 910 77 33
verkauf@ginesta.ch

SVIT
Leading REAL ESTATE COMPANIES IN THE WORLD

Ginesta
Immobilien

KAMPFANSAGE

TRANSPARENZOFFENSIVE – Die Immobilien-Anlagestiftungen verpflichten sich, die Provisionen für den An- und Verkauf von Liegenschaften offenzulegen. Im Wettbewerb bringt das Vorteile.

Text: **RICHARD HAIMANN**

Mit einer Transparenzoffensive wollen die Immobilien-Anlagestiftungen im Wettbewerb um das Kapital von Pensionskassen gegenüber den Immobilienfonds an Boden gewinnen. Die KGASt, die Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen, hat die Vorgaben für die Notifikation der Kunden über die Gebühren ihrer Mitglieder entscheidend verändert. Die 48 Anlagestiftungen in der Schweiz, die zusammen ein Vermögen von mehr als 200 Milliarden Franken verwalten, sind nun verpflichtet, «die effektiven Vergütungssätze an das Management der Anlagegruppe für Bautreuhandleistungen und Provisionen für den Kauf und den Verkauf von Immobilien im Jahresbericht offenzulegen».

SO TRANSPARENT WIE FONDS

Mit ihrer Selbstverpflichtung ziehen die Anlagestiftungen mit den Immobilienfonds gleich. Diese sind durch die Kollektivanlagenverordnung-FINMA verpflichtet, ihre Gebühren für Immobilientransaktionen und Bautreuhandleistungen auszuweisen. «Die Änderungen in unserer Richtlinie Nr. 1 wurden vor allem deshalb vorgenommen, weil wir den Kunden der Anlagestiftungen eine erhöhte Transparenz bieten wollen», sagt KGASt-Geschäftsführer Roland Kriemler. «Mit den Änderungen in unserer Richtlinie gewähren wir eine mindestens so hohe Transparenz wie die Fonds.»

«Für indirekte Schweizer Immobilienanlagen liegt, im Gegensatz zu vielen anderen Asset-Klassen, Evidenz vor, dass tiefe Managementkosten mit einer hohen Performance korrelieren», sagt Andreas Loepfe, CEO und Partner der Strategieberatungs- und Asset-Management-Gesellschaft Inreim Independent Real Estate Investment Managers in Zürich. Die Gebührenstruktur der Anlagegruppen sei aber bis zur Neufassung der Richtlinie in Teilen eine Blackbox gewesen: «Die eigentlichen Cash-Generatoren der Asset-Manager, das Transaktionsmanagement und die Bauherrenvertretung,



«Die hohen
Gebühren verleite-
ten die Manager
dazu, Immobilien-
transaktionen
quasi als Selbst-
zweck vorzu-
nehmen.»

Andreas Loepfe, Inreim



Die Anlagestiftungen setzen auf mehr Transparenz.

wurde bisher aus der publizierten Total Expense Ratio (TER) ausgeklammert.» Dies habe auch im Gegensatz zu den wichtigsten ausländischen Standards gestanden.

«Die nicht sichtbaren, hohen Gebühren verleiteten die Manager dazu, Immobilien-transaktionen quasi als Selbstzweck vorzunehmen – ohne dass dadurch die Vorsorgeeinrichtungen profitierten», sagt Loepfe. «Die KGASt hat mit der Weiterentwicklung der Richtlinie die Position der Anlagestiftungen im Wettbewerb gegen die Fonds weiter gestärkt.» Die Reform dürfte dazu führen, dass Pensionskassen bei indirekten Immobilieninvestments künftig Anlagestiftungen und deren Anlagegruppen den Vorzug gegenüber den Fonds geben werden.

In Anlagestiftungen dürfen nur Pensionskassen sowie sonstige der beruflichen Vorsorge dienende steuerbefreite Einrichtungen mit Sitz in der Schweiz investieren. Sie unterliegen dem Stiftungsrecht und unterstehen der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge (OAK BV). Gegenüber



© Jacques Pailue / depositphotos

den Immobilienfonds haben die Anlagestiftungen zum einen steuerliche Vorteile, zum anderen sind sie verpflichtet, den in sie investierenden Vorsorgeeinrichtungen Mitwirkungs-, Informations- und Kontrollrechte zu gewähren.

Zwar weisen Anlagestiftungen auch einige Nachteile gegenüber den Fonds auf. Für die meisten Pensionskassen sind diese jedoch kaum relevant. Anteile offener Immobilienfonds können börsentäglich gehandelt werden. Hingegen ist bei Anlagestiftungen der freie Handel von Ansprüchen nicht zugelassen. Ein Ausstieg ist nur möglich, wenn eine andere Vorsorgeeinrichtung gefunden wird, die bereit ist, die Ansprüche zu übernehmen.

Dabei basiert der Preis eines Anspruchs bei Anlagestiftungen stets auf dem jährlich von unabhängigen Sachverständigen ermittelten Nettoinventarwert (NAV). Kurzfristige Marktwertveränderungen, etwa durch steigende oder fallende Zinsen, werden daher erst mit Verzögerung im Preis der Ansprüche der Anlagestiftungen abgebildet. Hingegen spiegeln die Börsenpreise der Fondsanteile derartige Verän-



*«Mit der neuen
Richtlinie gewäh-
ren wir eine
mindestens so
hohe Transparenz
wie die Fonds.»*

Roland Kriemler, KGAST

salto 
INSPIRED ACCESS



Vielseitige Zutrittslösungen

> HOHE SICHERHEIT

Salto Lösungen basieren auf modernsten Zutritts- und Sicherheitstechnologien, binden sämtliche Zutrittspunkte ein und bieten ein umfassendes Zutrittsmanagement.

> OPTIMIERTE PROZESSE

Salto digitalisiert und automatisiert Abläufe durch die Integration mit Management- und IT-Systemen sowie die Einbindung in Workflows.

> EFFIZIENTER BETRIEB

Anwender profitieren von flexibler Raumnutzung, hoher Sicherheit, optimierten Prozessen und niedrigen Lebenszykluskosten.

saltosystems.ch



Mehr zu den Vorteilen
und zum Funktionsumfang
unserer Systemplattformen.

SALTO  **WEcosystem**

Die KGAST

Die «Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen», kurz KGAST, zählt über 48 Mitglieder, die zusammen Vorsorgegelder von über 200 Milliarden Schweizer Franken verwalten, und versteht sich als «ein Verband, der die Zukunft mitgestaltet». Als Schweizerischer Branchenverband repräsentiert die KGAST die Mehrheit der Anlagestiftungen, welche für Vorsorgeeinrichtungen und 3a-Stiftungen optimierte Anlagelösungen offerieren. Die KGAST setzt sich eigenen Angaben zufolge für «optimale Rahmenbedingungen und für ökonomisch und ökologisch sinnvolle sowie innovative Lösungen» ein. Der Verband informiert über regulatorische und aufsichtsrechtliche Entwicklungen und ermöglicht einen Vergleich der Anlageprodukte ihrer Mitglieder, des Weiteren erstellt er verschiedene Berichte und publiziert den KGAST-Immo-Index, mit Hauptindex inklusive Subindizes.

Zu den Zielen der KGAST zählen gemäss deren Leitlinien «eine optimale Vertretung der Mitgliederinteressen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft», darüber hinaus bemüht man sich um «eine frühzeitige Einflussnahme politischer Entwicklungen zur Schaffung optimaler Rahmenbedingungen» sowie um «eine konsequente Vernetzung mit anderen Verbänden und möglichen Partnern und Institutionen» – und nicht zuletzt geht es der KGAST auch darum, «das Image der Anlagestiftungen hochzuhalten». **BW**

derungen sofort wider – was bei negativen Entwicklungen für die Bilanzen der Pensionskassen von Nachteil ist.

RESONANZ TEILS VERHALTEN

Die neue Transparenzvorgabe ist nach Informationen von «Immobilien Business» innerhalb der KGAST über Monate hinweg diskutiert worden. Einige Anlagestiftungen, die bislang ihre Provisionen nicht klar ausgewiesen haben, seien über die Reform «nicht erfreut gewesen», lässt ein Kreis von KGAST-Mitgliedern verlauten. Dabei habe es sich insbesondere um Immobilien-Anlagestiftungen gehandelt, die das Asset- und Portfoliomanagement an externe Dienstleister ausgelagert hätten, da sie selbst diese Tätigkeiten nicht leisten könnten.

Externe Portfoliomanager arbeiten im Gegensatz zu den Stiftungen gewinnorientiert. Deshalb bestehen sie auch auf zusätzliche Provisionen bei von ihnen getätigten An- und Verkäufen von Immobilien in den Portfolios der Anlagegruppen. Einige Anlagestiftungen, die das Asset- und Portfoliomanagement ausgelagert haben, hätten befürchtet, dass sie nun im Wettbewerb mit jenen Anlagestiftungen benachteiligt seien, die mit festen Gebühren in ihrem Kostenreglement arbeiten und auf An- und Verkaufsprovisionen verzichten, verlauten KGAST-Kreise.

Mehrere Geschäftsführer von Anlagestiftungen wollten die Transparenzreform auf Anfrage von «Immobilien Business» nicht kommentieren. «Wir haben kein Bedürfnis, uns zu diesem Thema zu äussern», heisst es in einer Antwort. «Bitte haben Sie Verständnis, dass wir dazu nicht öffentlich Position beziehen», lautet eine weitere Rückmeldung.

MINIMALSTANDARD ERREICHT

«Wir haben rund ein Jahr daran gearbeitet, um die Änderung in der Richtlinie Nr. 1 mehrheitsfähig zu machen», sagt KGAST-Geschäftsführer Kriemler. «Der von der Fachgruppe Immobilien erarbeitete Lösungsvorschlag wurde bei der Generalversammlung am 16. Mai dieses Jahres einstimmig und unstrittig angenommen.» Bereits vor der Reform hätten die Anlagestiftungen «zu den Kosten publiziert», sagt Kriemler. «Dies jedoch an unterschiedlichen Orten – einige in ihren Factsheets, andere



«Als Immobilien-Anlagestiftung mit stiftungseigener Geschäftsführung begrüssen wir die neuen Transparenzvorschriften.»

Peer Kocur, Ecoreal



«Privatmarkt-anlagen ermöglichen eine durchschnittlich zwei bis fünf Prozent höhere Rendite.»

Soumaila Tékété, Bergos

im Jahres-, Quartals- oder Halbjahresbericht, wieder andere auf ihrer Internetseite.» Nun sei «ein Minimalstandard festgelegt worden, der neben der Angabe der Höhe der Kosten auch einen vereinheitlichten Publikationsort vorsieht», sagt der Geschäftsführer.

DEUTLICHES «DIFFERENZIERUNGSMERKMAL»

Auf Zustimmung trafen die Reformbestrebungen hingegen bei jenen Immobilien-Anlagestiftungen, die mit festen Gebühren in ihrem Kostenreglement arbeiten und

auf An- und Verkaufsprovisionen verzichten. «Als Immobilien-Anlagestiftung mit stiftungseigener Geschäftsführung begrüsst die Ecoreal die neuen Transparenzvorschriften», informierte deren CEO, Peer Kocur, die Investoren bei der Präsentation der jüngsten Quartalergebnisse der Zürcher Anlagestiftung.

«Wir freuen uns, dass damit eines unserer Differenzierungsmerkmale unterstrichen wird: Die Geschäftsführung der Ecoreal belastet den Anlagegruppen weder zusätzliche Honorare für Immobilientransaktionen noch für Bauprojekt- und Bauherrenvertretungen oder für anderweitige aktivierbare Dienstleistungen», formulierte Kocur weiter. Die im Kostenreglement festgelegte Gebühr von maximal 0,20 Prozent auf das durchschnittliche Gesamtvermögen der jeweiligen Anlagegruppe sei «das einzige Honorar zugunsten der Geschäftsführung bzw. die einzige Umlage in die Verwaltungsrechnung zulasten der Anlagegruppe».

Hinter der Transparenzoffensive steht wohl auch politischer Druck. Am 2. Mai dieses Jahres – zwei Wochen bevor die Generalversammlung der KGAST die Änderung der Richtlinie angenommen hatte – reichte die Kommission für Soziale Sicherheit und Gesundheit SGK-N eine Motion

ein. Darin wurde der Bundesrat aufgefordert, «die gesetzlichen Grundlagen dahingehend anzupassen, dass Vorsorgeeinrichtungen der zweiten Säule verpflichtet werden, ihre Verwaltungskosten offenzulegen». Während der Bundesrat die Motion im Juni ablehnte, stimmte ihr der Nationalrat im September zu. Zurzeit berät der Ständerat darüber.

WACHSENDE KONKURRENZ FÜR DIE IMMOBILIENFONDS

«Die Transparenzreform der KGAST wird dazu beitragen, dass es die Immobilienfonds in den kommenden Jahren noch schwerer haben werden, frisches Geld von Pensionskassen zu erhalten, und sich deshalb vermehrt um ihre eigentliche Zielgruppe, die Privatanleger, bemühen müssen», sagt Inreim-CEO Loepfe. «Der mit massiven Steuergeschenken ausgestattete Fonds mit direktem Grundbesitz hat dabei die besten Voraussetzungen, sich zu einem «Renner» im Wealth Management zu entwickeln.»

Doch auch bei den Privatanlegern könnten die Anlagegefässe auf neue Konkurrenz stossen. Denn Anbieter von Private Market Investments wie Private Equity und Private Debt buhlen inzwischen ebenfalls um Kapital von Retailkunden.

«Einige Hürden, die Privatanleger von diesen Anlagen in der Vergangenheit ausgeschlossen, wurden abgebaut oder reduziert», sagt Soumaila Téketé, Leiter Alternative Investments bei der Zürcher Privatbank Bergos. So können Retailkunden mit wenig Kapital über die 2015 eingeführten regulierten European Long Term Investment Funds (Eltifs) in diese Anlageklassen investieren.

Anbieter würden deshalb nun verstärkt um Privatanleger werben, da sich institutionelle Investoren seit den globalen Leitzinsanhebungen vor zwei Jahren von diesen Segmenten zurückhielten, berichtet Téketé. «Der institutionelle Vertriebsweg ist derzeit etwas verstopft.» Denn durch Kurseinbrüche bei Aktien und Anleihen sei der Anteil der Private-Market-Anlagen in den Portfolios institutioneller Investoren deutlich gewachsen, da diese in den vergangenen beiden Jahren deutlich besser performt hätten. «Insbesondere kleine Private-Market-Fonds haben Probleme, Kapital einzusammeln», sagt Téketé. Sie würden sich deshalb vermehrt Privatanlegern zuwenden und bei diesen auf Interesse stossen. «Privatmarktanlagen ermöglichen eine durchschnittlich zwei bis fünf Prozent höhere Rendite gegenüber gelisteten Börsenwerten.» ▲

ANZEIGE

Zukunftsfähige Baukultur braucht starke Partner

Holen Sie uns an Ihre Seite!

Ihre Vision ist unser Ziel – Immobilien mit nachhaltigem Mehrwert. Dafür übernehmen wir als Gesamtdienstleister Verantwortung in allen Projektphasen und garantieren einzigartige Kosten- und Terminalsicherheit bei hoher Qualität.



«WIR SIND EIN GEHEIMTIPP»

SCHAFFHAUSEN – *Dank Wirtschaftsförderung und Zuzug entwickelt sich der Kanton am Rheinfluss zu einem gefragten Standort. In den kommenden Jahren sollen zahlreiche Grossprojekte für neue Impulse sorgen und die kleine Stadt am Hochrhein zur lebenswertesten Stadt der Schweiz machen.*

Text: **SUSANNE OSADNIK**

Zu Jahresbeginn konnte die Stadt Schaffhausen einen neuen Rekord melden: Noch nie lebten hier so viele Menschen wie zu diesem Zeitpunkt. Laut Einwohnerstatistik hat die Bevölkerung 2023 um 550 Personen auf 38.761 zugenommen, was einem Wachstum von 1,4 Prozent entspricht.

Inzwischen ist ein halbes Jahr vergangen und die Einwohnerzahl ist wiederum gestiegen: Aktuell leben 38.895 Menschen in der Stadt am Hochrhein. Nicht mal Ende der 60er-Jahre, als es noch reichlich Industriebetriebe und Stahlgiessereien gab, zählte Schaffhausen so viele Einwohner.

Für Stadtrat Daniel Preisig (SVP) ist das kontinuierliche Wachstum auf die erfolgreiche Wirtschaftsförderung zurückzuführen, die daran arbeitet, den Standort bekannt zu machen, neue Firmen anzusiedeln und ansässige Unternehmen bei der Erhaltung von Arbeitsplätzen zu unterstützen. Auf Kantonsebene ist die Wirtschaftsförderung die zentrale Anlauf- und Informationsstelle zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Das Ziel: wettbewerbsfähige Industrieunternehmen und KMU, global ausgerichtete Dienstleister zu gewinnen, um attraktive Arbeitsplätze anbieten zu können und die Steuereinnahmen zu mehren.

Das wiederum bedeutet: Die Stadt braucht Zuwanderung. Das 2023 erreichte Wachstum strebe der Stadtrat auch in Zu-

kunft an, sagte Preisig den «Schaffhauser Nachrichten»: «Wir wollen ein qualitatives Wachstum, damit die Stadt lebenswert bleibt.» Das bedeutet den Erhalt von Grünflächen bei gleichzeitigem Umwandeln ehemaliger Industrieareale in Wohnraum.

Weil die Schülerzahlen in die Höhe schnellten, müsste aber auch Schulraum gebaut werden. Ausserdem sei mehr Wohnraum nötig, um eine Preisspirale zu verhindern. «Natürlich birgt Wachstum immer auch Risiken», sagt Preisig. Beispielsweise steigende Mieten in der Region Schaffhausen. «Wenn Wohnraum teurer wird, dann kann das für die Mieter zum Problem werden, das ist mir bewusst.» Im schweizerischen Vergleich sei Schaffhausen aber immer noch sehr günstig: «Wir sind ein Geheimtipp.»

STEIGENDE IMMOBILIENPREISE

Vermutlich nicht mehr lange. Denn auch Schaffhausen muss knappen Wohnraum, wachsende Bevölkerung, zunehmende Anforderungen im Bauprozess und steigende Immobilienpreise sowie höhere Mieten unter einen Hut bekommen. Donato Scognamiglio, Verwaltungsratspräsident des Immobilienberaters Iazi AG, warf kürzlich im Rahmen eines Immobilienevents der Schaffhauser Kantonalbank (SHKB) unter dem Motto «Die Zukunft des Wohnens» einen Blick auf den Immobilienmarkt der Region – und zog ein positives Fazit, zu-



Schaffhausen verzeichnet derzeit ein starkes Bevölkerungswachstum.



*«Im Kanton
Schaffhausen
nehmen Bevölke-
rung und Arbeits-
plätze in den kom-
menden Jahren
weiter zu.»*

Daniel Preisig, Stadt
Schaffhausen



NEWS

Neuhausen am Rheinflall

SIG-AREAL MIT NEUEM HOTEL

Anfang August dieses Jahres hat der Regierungsrat des Kantons Schaffhausen die vom Einwohnerrat Neuhausen am Rheinflall beschlossene 21. Teilrevision des Zonenplans und die 10. Teilrevision der Bauordnung für das SIG-Areal genehmigt.

Von der Teilrevision sind die Sonderzonen Ebni auf dem SIG-Areal betroffen, welche die Neu- und Weiterentwicklung des Gebiets sowie dessen freiraumplanerische und architektonische Aufwertung vorsehen. Eine Mischnutzung ist nun zugelassen, womit die Schaffung von Wohnraum ebenso möglich ist wie die Ansiedlung von Gewerbe-, Dienstleistungs- und Industriebetrieben sowie öffentliche Nutzungen.

Der Gemeinderat zeigte sich erfreut über den erfolgreichen Abschluss der Teilrevision, welche die Transformation des SIG-Areals unterstützt und einen «bedeutenden Schritt für die Zukunft von Neuhausen am Rheinflall» darstellt. Zu den nächsten Schritten zählt die nun mögliche Realisierung eines Hotels auf dem SIG-Areal. Mit den Sonderzonen könne die historisch gewachsene Struktur des Areals bewahrt und weiterentwickelt werden, so der Gemeinderat. **BW**

mindest für Wohneigentümer: «Im Vergleich zu 2014 kostet ein Haus in Schaffhausen 34 Prozent mehr. Es sind alle reich geworden hier.»

Den Grund dafür sieht der Immobilienexperte einerseits im relativ starren Angebot, andererseits in der Attraktivität von Schaffhausen und der Schweiz generell. «Über 100.000 Menschen kommen in die Schweiz, weil es hier bessere Jobs gibt als bei ihnen.» Und es sollen noch mehr werden.

Insbesondere der Stadt Schaffhausen geht es finanziell sehr gut: Der Finanzplan zeigt in den nächsten vier Jahren enorme Nettoinvestitionen von insgesamt über 270 Millionen Franken, wobei Grossprojekte wie das Stadthausgeviert inklusive der Entwicklung der freigespielten Liegenschaften, die Entwicklung des Kammgarn-Areals, der Hallenbadneubau, das Magazin Birch sowie verschiedene Schulhausbauten die grössten Anteile verschlingen.

Priorität haben für den Stadtrat weiterhin die Investitionen in die Infrastruktur. Dafür sind im Budget 2025 rund 90 Millionen

Franken für neue Investitionskredite eingeplant: «Im Kanton Schaffhausen nehmen Bevölkerung und Arbeitsplätze in den kommenden Jahren weiter zu. Dies hat zur Folge, dass auf den Strassen und Schienen zukünftig mehr Menschen unterwegs sein und mehr Güter bewegt werden.» Umso wichtiger sei es, dass die bestehende Infrastruktur effizient genutzt und die Verkehrsnachfrage nachhaltig bewältigt werde.

VIELE NEUE PROJEKTE

In den kommenden Jahren wird Schaffhausen sich aufgrund zahlreicher Umgestaltungen und Neubauprojekte weiterhin verändern – und damit auch klimaenergetische Massstäbe setzen. Etwa mit dem Bau des neuen Strassenverkehrs- und Schifffahrtsamtes an der Solenbergstrasse in Herblingen. Bis zum Jahresende soll der Neubau, in dem die Schalter- und Büroräumlichkeiten des Strassenverkehrs- und Schifffahrtsamtes sowie sämtliche Prüfhallen unter einem Dach vereint werden, bezugsfertig sein.

Der Neubau wird in puncto Energieeffizienz und Nachhaltigkeit wegweisend sein, weil es im Minergie-P-Standard gebaut und einen Teil seines Energiebedarfs durch Eigenproduktion decken wird. Die oberirdische Konstruktion besteht aus vorgefertigten Holzbauelementen. Dafür wird ein Holzvolumen von ungefähr 1000 Kubikmeter Rundholz verarbeitet, das zur Herstellung der Konstruktionshölzer und der Tragkonstruktion verwendet wird und aus dem kantonseigenen Schaffhauser Wald stammt.

ANSCHLUSS ANS ÖSTLICHE RHEINUFER

Im kommenden Jahr werden die Schaffhausener sehr weitreichende Entscheidungen treffen müssen: Die Stadt hat dem Parlament kürzlich einen Plan vorgelegt, wie sich der Abschnitt zwischen Schiff-lände und Lindli am Rheinufer entwickeln soll. Zentral ist das Gaswerkareal, wo Wohnungen und vielleicht ein Hotel entstehen könnten.

In acht Teilschritten soll in den kommenden zwölf Jahren der Anschluss der Stadt Schaffhausen ans östliche Rheinufer entwickelt werden. Wo die östliche Stadtausfahrt in Richtung Büsingen verläuft, könnte eine verkehrsfreie Uferpromenade entstehen – und damit den Wunsch vieler Bürger, «Schaffhausen näher an den Rhein zu bringen», erfüllen.

Der aktuelle Entwicklungsplan ist die Überarbeitung eines Berichts aus dem vergangenen Jahr und basiert auf Vorstudien



«Im Vergleich zu 2014 kostet ein Haus in Schaffhausen 34 Prozent mehr.»

Donato Scognamiglio,
lazi AG

und der Mitwirkung von Anspruchsgruppen in einer öffentlichen Konsultation. Neu hinzugekommen sind einvernehmliche Lösungen mit Grundeigentümern, die Einigung mit den im Salzstadelgebäude eingemieteten Wassersportvereinen, Anforderungen bezüglich Biodiversität und stadträtliche Vorgaben für gemeinnütziges Wohnen auf dem Gaswerkareal.

KONKRETE MASSNAHMEN ERST AB DEM JAHR 2033

Die Stadt will dort einen angemessenen Anteil an gemeinnützigen Wohnungen vorschreiben. «Realistisch ist, dass zwei Baurechtsnehmer gemeinsam das Areal aus einer Hand entwickeln, ein renditeorientierter und ein gemeinnütziger», sagte Daniel Preisig in seiner Eigenschaft als Finanzreferent in der Fernsehsendung «Hüt im

Gspröch». Ausserdem soll dafür ein Architekturwettbewerb durchgeführt werden. «Ob neben Wohnungen, Gastronomie auch ein Rheinhotel entstehen kann, ist noch offen. Das muss eine Potenzialstudie klären», so Preisig. Zeit genug bleibt dafür. Denn noch ist das alles Zukunftsmusik. Vor 2033 rechnet der Stadtrat nicht mit konkreten Massnahmen.

Zuvor muss das städtische Energie- und Wasserversorgungsunternehmen «SH POWER» vom Gaswerkareal in den neuen Werkhof im Schweizersbild umziehen. Danach wird das Areal voraussichtlich für weitere acht Jahre zwischenvermietet – beispielsweise an den Pontonierverein und die Kanusportler, die zurzeit noch im Salzstadel untergebracht sind. Danach müssen sie allerdings ausziehen, weil das historische Salzlager saniert werden muss. Das dürfte Schätzungen zufolge bis Mitte 2030 dauern. Danach soll der Teil des Gebäudes, der zur Stadt hinzeigt, an einen Gastronomiebetrieb verpachtet werden.

«QUANTENSPRUNG IN DER ENTWICKLUNG»

Es sind noch weitere Baumassnahmen geplant, die die Umwandlung eines Parkplatzes in einen Minipark, Überbauungen mit Wohnungen und Büros sowie mehr Platz für Fussgänger und Velos vorsehen. Dafür wird die öffentliche Hand nach aktuellen Kalkulationen rund 35 Millionen Franken locker machen müssen – gut 20 Millionen Franken mehr als ursprünglich angenommen. Schaffhausen selbst wird

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler



wohl mit 22 Millionen Franken selbst zur Kasse gebeten. Den Rest finanzieren Bund und Kanton. «Das ist verhältnismässig wenig», findet Finanzreferent Preisig. Dafür mache Schaffhausen schliesslich einen «Quantensprung» in seiner Entwicklung.

Man darf gespannt sein, ob das die Einwohner auch so sehen und dafür stimmen. Und wie sieht Daniel Preisig persönlich die Zukunft der Stadt – etwa im Jahr 2050? «Der Sonnenuntergang spiegelt sich im Rhein. Das «Munotglöggli» bimmelt heimelig. Man hört das Klingen der Weingläser. Überall fröhliche Gesichter. Seit das Rheinufer vom Autoverkehr befreit wurde, lebt die Stadt auf», beschrieb er seine Vision für Schaffhausen im Vorfeld der Stadtratswahlen in den Medien, wo alle Kandidaten ihre Ziele und Wünsche in Form eines Frage- und Antwortspiels vorstellten. Zahlreiche Grossprojekte wie der Hallenbadneubau, das Stadthausgeviert und die E-Busse seien erfolgreich umgesetzt worden und hätten der Stadt neue Impulse gegeben, so Preisig weiter: «Schaffhausen hat sich definitiv zur lebenswertesten Stadt der Schweiz entwickelt. Doch zum Glück haben das die Zürcher immer noch nicht gemerkt, so haben die Schaffhauserinnen und Schaffhauser ihr kleines Paradies ganz für sich.» ▲

Die Immobilienpreise in Schaffhausen haben stark zugelegt.

ANZEIGE

Unsere Leidenschaft für Ihre Immobilie.

Vebego AG – Ihr innovativer Partner für lösungsorientiertes Facility Management. Mit rund 6000 Mitarbeitern in 20 Niederlassungen unterstützen wir Sie in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein in den Bereichen Facility Service, Property Service, Cleaning Service, Security Service, Support Service und Innovation.

Sprechen Sie uns an, um eine individuelle Lösung für den optimalen Werterhalt Ihrer Immobilie zu finden.



Vebego AG

Albisriederstrasse 253, CH-8047 Zürich
+41 43 322 94 94 / www.vebego.ch



Schweizer Immobilien als stabiler Anker im Portfolio

Schweizer Immobilien bieten eine stabile Grundlage für jedes Anlageportfolio. Die Auswahl des richtigen Immobilienanlagetitels erfordert jedoch fundierte Kenntnis und eine sorgfältige Analyse. Mit einer Indexlösung partizipieren private Anlegerinnen und Anleger am gesamten Indexuniversum.

Mit den jüngsten Leitzinssenkungen der SNB präsentiert sich die Ausgangslage des Schweizer Immobilienmarktes deutlich positiver. Hypotheken werden aktuell mehrheitlich festverzinslich und wieder deutlich unter 2% abgeschlossen, und die Ausfallrisiken sind dank stabiler oder steigender Mieterträge gering. Die Angebotsmieten für Wohnungen stiegen zuletzt schweizweit um über 4% im Vergleich zum Vorjahr an. Verschiedene Faktoren sind dafür verantwortlich: Während die Zahl der baubewilligten Wohnungen rund 9% unter dem langjährigen Durchschnitt liegt, befindet sich der Wanderungssaldo rund 30% über dem historischen Mittelwert. Auch die Höhe der Mieten für Büro- und Verkaufsflächen im Spitzensegment ist gestiegen. Dank des Beschäftigtenwachstums dürfte auch die Nachfrage nach Geschäftsflächen intakt sein.

Die Ausgangslage für Immobilienanlagen ist damit fundamental stabil. Es überrascht daher nicht, dass der Immobilienanteil bei Schweizer Pensionskassen im Durchschnitt über 20% des Gesamtvermögens beträgt. Bei Privatpersonen liegt dieser Anteil durchschnittlich bei 3–5%. Dabei bieten Immobilieninvestitionen stabile, regelmässige Erträge und eine geringe Volatilität.

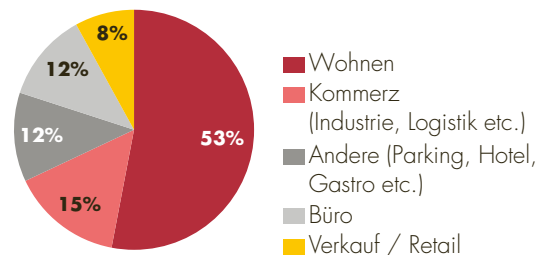
Investition in den Schweizer Immobilienmarkt

Zum Schweizer Immobilienmarkt gibt es für private Investorinnen und Investoren verschiedene Zugänge. Eine Möglichkeit besteht darin, gezielt in einzelne Immobilienfonds zu investieren, was jedoch eine sorgfältige Fundamentalanalyse zur Bewertung der Qualität der jeweiligen Fonds erfordert. Alternativ bietet sich eine Investition in einen Korb (auch Index genannt) von Immobilienfonds an. Eine solche Strategie ermöglicht es dem Anleger, sein Portfolio mit einer einzigen Transaktion kostengünstig zu diversifi-

fizieren und das Konzentrationsrisiko damit deutlich zu reduzieren.

Der SXI Real Estate Funds Broad Index (SWIIT Index) umfasst alle 43 derzeit an der SIX Swiss Exchange kotierten Immobilienfonds, welche mindestens 75% ihres Fondsvermögens in der Schweiz investiert haben. Die im Index enthaltenen Immobilienfonds bieten eine optimale Diversifikation hinsichtlich Regionen und unterschiedlicher Nutzungsarten. Mit über 50% macht der Wohnsektor den grössten Anteil im Index aus und sorgt für stabile sowie weitgehend sichere Erträge.

Nutzungsallokation SXI Real Estate Funds Broad Index



Quelle: Alphaprop.

Während der SWIIT Index die tägliche Wertentwicklung von kotierten und für alle Anleger investierbaren Schweizer Immobilienfonds misst, ermittelt der KGAST*-Immo-Index die Performance der Schweizer nichtkotierten Immobilienanlagegruppen. Vergleicht man die Wertentwicklung des SWIIT mit dem KGAST-Immobilien-Index, zeigt sich, dass beide Indizes sich in den letzten zehn Jahren weitgehend ähnlich entwickelt haben. Insbesondere Faktoren wie stabile Mietrenditen, steigende Immobilienpreise und das Niedrigzinsumfeld haben zur positiven Entwicklung beigetragen.

Kontakt

Fabian Linke
Head Real Estate Business
Development CH
fabian.linke@swisslife-am.com

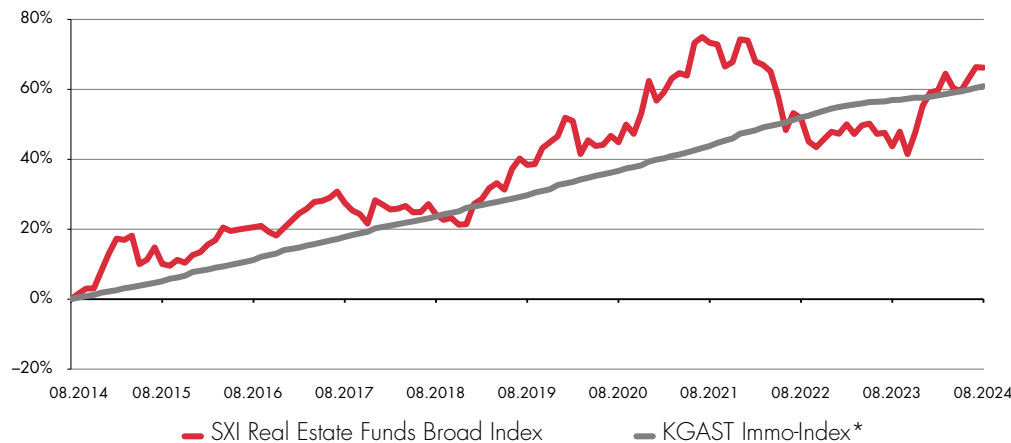
Daniel Huwiler
Portfolio Manager
daniel.huwiler@swisslife-am.com

Swiss Life Asset Managers
General-Guisan-Quai 40
8002 Zürich
www.swisslife-am.com



SwissLife
Asset Managers

Entwicklung Schweizer Immobilienanlagen der letzten zehn Jahre



Quelle: Bloomberg. Eigene Darstellung.

*Der KGAST-Immo-Index ist ein kapitalisierungsgewichteter Index, der die Performance derjenigen Schweizer Immobilien-Anlagestiftungen misst, welche Mitglieder im KGAST sind.

In der Praxis kann ein Index nicht direkt gekauft werden. Dafür gibt es allerdings Indexfonds, die darauf abzielen, die Wertentwicklung eines Index nachzubilden und sich somit hervorragend zum Investieren eignen.

Mit dem **Swiss Life Index Funds III (CH) Real Estate Switzerland** bietet Swiss Life Asset Managers einen solchen Indexfonds an. Dieser erlaubt es Anlegern, an der Wertentwicklung des SWIIT Index teilzuhaben.

Worin liegen die wichtigsten Vorteile von Indexfonds?

Indexfonds sind kostengünstig. Ein wichtiger Vorteil sind die geringen Kosten im Vergleich zu anderen Anlagefonds. Darüber hinaus fallen bei in der Schweiz domizilierten Indexfonds keine Stempelgebühren beim Kauf resp. Verkauf an.

Indexfonds sind sicher. Indexfonds geniessen den Rechtsstatus eines Sondervermögens. Das bedeutet, dass die Anteile der Anleger getrennt vom Vermögen der Fondsgesellschaft aufbewahrt werden und im Falle einer Insolvenz nicht davon betroffen sind.

Indexfonds sind transparent. Da Indexfonds einen Index nachbilden, sind die Informationen über die Zusammensetzung sowie die Erwartungen hinsichtlich Performance leicht zugänglich und verständlich. Zudem sind sie von der Aufsichtsbehörde (FINMA) reguliert.

Indexfonds bieten Diversifikation. Da das angelegte Kapital auf zahlreiche Instrumente verteilt wird, verringert sich das Gesamtrisiko für den Anleger erheblich, zumal negative Wertentwicklungen einzelner Instrumente abgefedert werden können.

Indexfonds sind liquide. Indexfonds lassen sich täglich handeln und gewähren einfach und zeitnah Zugang zum Markt, um an der Wertentwicklung optimal partizipieren zu können.

Ihre finanziellen Ziele im Blick

Die Investition in einen Indexfonds für den Schweizer Immobilienmarkt ermöglicht es Ihnen, von der Stabilität und den Erträgen dieses Sektors zu profitieren. Indexfonds sind leicht zugänglich und auch Investitionen kleiner Beträge sind möglich. Swiss Life Asset Managers, als einer der grössten Immobilieninvestoren der Schweiz, bietet Ihnen hierfür die nötige Expertise. Ein diversifizierter Ansatz stärkt nicht nur Ihre Anlagestrategie, sondern eröffnet gleichzeitig auch die Möglichkeit, von den Erträgen eines der attraktivsten Immobilienmärkte Europas zu profitieren.

Fondsportrait

Fondsname

Daten per 31.08.2024
Swiss Life Index Funds III (CH)
Real Estate Switzerland

Valoren-/ISIN-Nummer

I-Klasse: 11133132 / CH0111331325
R-Klasse: 13061140 / CH0130611400

Investorenkreis

Qualifizierte Investoren (I-Klasse) /
Privatinvestoren (R-Klasse)

Benchmark

SXI Real Estate Funds Broad Total Return
(SWIIT Index)

Verwaltetes Vermögen

CHF 501 Mio.

Zeichnungs-/Rückzahlungsmöglichkeit

Täglich

Weitere Index-Lösungen:

<https://invest.swisslife-am.com/>

Disclaimer

Dieses Dokument enthält Werbung. Dieses Dokument wurde mit grösstmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Es bietet jedoch keine Gewähr für den Inhalt und die Vollständigkeit und keine Haftung für Verluste, die aus der Nutzung dieser Informationen entstehen. Dieses Dokument kann «zukunftsgerichtete Aussagen» enthalten, welche unsere Einschätzung und unsere Erwartungen zu einem bestimmten Zeitpunkt ausdrücken, dabei können verschiedene Risiken, Unsicherheiten und andere Einflussfaktoren dazu führen, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Resultate sich von unseren Erwartungen deutlich unterscheiden. Die hierin enthaltenen Informationen dienen ausschliesslich zu Informationszwecken und sind nicht als Vertragsdokument oder als Anlageberatung zu verstehen. Vor einer Zeichnung sollten sich die Anleger die detaillierten Informationen über den betreffenden Fonds in den jeweiligen regulatorischen Unterlagen (wie Prospekt, Fondsvertrag, PRIIPs KID und neueste Jahres-/Halbjahresberichte), die als alleinige Rechtsgrundlage für den Kauf von Fondsanteilen gelten, beschaffen und sie sorgfältig lesen. Sie sind kostenlos in gedruckter oder elektronischer Form bei der Fondsleitung, Swiss Life Asset Management AG, General-Guisan-Quai 40, 8002 Zürich, oder auf www.swisslife-am.com erhältlich. Erträge und Wert von Fondsanteilen können sinken oder steigen und ein Totalverlust des in den Anteilen angelegten Kapitals ist nicht auszuschliessen. Für die Prognose zukünftiger Wert- und Preisentwicklungen sind historische Wertentwicklungen keine ausreichende Basis. Die in der Vergangenheit erzielte Wertentwicklung ist kein Indikator für laufende oder zukünftige Wertentwicklungen. Sie stellt in keiner Weise eine Garantie für die zukünftige Wertentwicklung oder das Kapital dar. In der Wertentwicklung sind sämtliche auf Fondsebene entstehenden Kommissionen und Kosten berücksichtigt (z.B. Verwaltungsgebühr). Auf Kundenebene entstandene Kosten werden in der Wertentwicklung nicht berücksichtigt (Ausgabe- und Rücknahmekosten und -kommissionen, Depotgebühren usw.). Sowohl die Swiss Life AG als auch die übrigen Mitglieder der Swiss-Life-Gruppe sind zu Positionen in diesem Fonds sowie zu deren Kauf bzw. Verkauf berechtigt. Fonds von Swiss Life Asset Managers dürfen in den USA oder im Namen von US-Staatsbürgern oder US-Personen mit Wohnsitz in den USA nicht zum Verkauf angeboten oder verkauft werden. «Swiss Life Asset Managers» ist der Markenname für die Vermögensverwaltungsaktivitäten der Swiss-Life-Gruppe. Mehr Informationen auf <https://invest.swisslife-am.com/>. Quelle: Swiss Life Asset Managers (sofern nichts anderes vermerkt). Alle Rechte vorbehalten. Kontakt: info@swisslife-am.com.

VERSCHÄRFTER MIETERSCHUTZ IN BASEL – EINE ERSTE BILANZ

WOHNIMMOBILIEN – *Im Kanton Basel-Stadt gilt seit über zwei Jahren das neue Wobnschutzgesetz. Das Ziel der Initianten – das Mietpreiswachstum zu bremsen – wurde damit nicht erreicht.*

AUTOREN



Alfonso Tedeschi ist Leiter Portfolio Management Real Estate und Geschäftsleitzungsmitglied bei Helvetia Asset Management AG



Nena Winkler ist Product Specialist Real Estate & Mortgages bei Helvetia Asset Management AG

Text : **ALFONSO TEDESCHI**
und **NENA WINKLER**

Die Initiative «Ja zum echten Wohnschutz» hat das Stimmvolk im Kanton Basel-Stadt im November 2021 angenommen; Ende Mai 2022 trat das neue Gesetz in Kraft – mit dem Ziel, den Mietern einen besseren Schutz vor Mietzinserhöhungen zu bieten sowie Massenkündigungen und vorzeitigen Sanierungen entgegenzuwirken. Die gesetzlichen Bestimmungen gelten in Zeiten hoher Wohnungsnachfrage, konkret wenn die Leerwohnungsziffer im Kanton bei 1,5 Prozent oder darunter liegt. In solchen Zeiten sind Immobilienbesitzer verpflichtet, bei Sanierungen, Ersatzneubauten und der Schaffung von Stockwerkeigentum neue Vorgaben und Pflichten zu berücksichtigen. Dazu gehören unter anderem zusätzliche Bewilligungsverfahren und Mietzinskontrollen.

MARKANT ABBREMSENDE SANIERUNGSTÄTIGKEIT

Die Neubautätigkeit im Kanton Basel-Stadt ist 2023 im Vergleich zum Vorjahr auf unter 800 Wohneinheiten (2022: rund 900 Wohneinheiten) leicht gesunken. In den

kommenden Jahren dürfte das Bauvolumen weiter abnehmen, da die Zahl der bewilligten Objekte rückläufig ist. Das Volumen der Baubewilligungen für Neubauten belief sich 2023 auf 99 Millionen und 2024 auf rund 60 Millionen Franken und lag somit deutlich unter dem Durchschnitt der Jahre 2019 bis 2021 von etwa 270 Millionen Franken.

Besonders stark fiel der Rückgang bei den Baubewilligungen für Sanierungen aus. Diese sanken 2023 im Vergleich zum Vorjahr um 73 Prozent auf 44 Millionen Franken. Zwar zeigt das laufende Jahr mit einem Volumen von 61 Millionen Franken eine leichte Erholung, doch im Vergleich zu den anderen Schweizer Grossstädten ist die Planungstätigkeit als unterdurchschnittlich zu taxieren.

Die Ursachen für diese Entwicklung dürften nicht nur in höheren Hypothekenzinsen und steigenden Baukosten liegen. Auch die Unsicherheit durch den neuen Wohnschutz spielt eine Rolle. Dies wird auch durch die Aussagen grosser Immobilieneigentümer untermauert, die aufgrund der regulatorischen Eingriffe einen Rückzug aus dem Basler Immobilienmarkt angekündigt haben.

Die Rentabilität umfassender Sanierungen sinkt, wenn Investoren die Umbaukosten nicht oder nur verzögert auf die Mietenden überwälzen und die Mieten nicht dem Marktniveau angepasst werden können. Dies wiederum führt zu einem Rückgang der Investitionen in den Woh-

«Es hat eine starke Abbremsung der Investitionstätigkeit sowie eine rückläufige Preisbildung bei Renditeliegenschaften stattgefunden.»



© mattecocci / depositphotos

In Basel steigen die Mieten weiter – trotz oder sogar wegen des neuen «Miet-schutzmodells».

Es deutet sich sogar an, dass die durch das neue Gesetz induzierte Angebotsverknappung die Angebotsmieten weiter in die Höhe treiben könnte.

Evidenz hierzu liefert der Kanton Genf, welcher mit der «Loi sur les démolitions, transformations et rénovations de maisons d'habitation», kurz LTDR, bereits seit den 80er-Jahren eine ähnliche Mietpreisregulierung wie der Kanton Basel kennt. In Genf scheint die LTDR vornehmlich die Bestandesmieten zu bremsen, allerdings auf Kosten der Angebotsmieten, die überdurchschnittlich hoch sind, sogar für Wohnungen, welche aufgrund unterlassener Sanierungen in schlechtem Zustand sind. Zusätzlich führt dies dazu, dass Mieter länger in ihren Wohnungen bleiben, als sie es eigentlich müssten (Lock-in-Effekt). Viele Mieter verbleiben in übergrossen Wohnungen, weil kleinere Wohnungen unerschwinglich werden. Dadurch wird der Wohnraum ineffizient genutzt, was die Wohnraumknappheit weiter verschärft und auch die Zersiedlung fördert.

Mit dem gestiegenen Zinsniveau verzeichneten Mehrfamilienhäuser 2023 in allen fünf grössten Schweizer Städten erstmals seit 2001 eine negative Wertentwicklung. Am ausgeprägtesten war diese mit einem Minus von 2,3 Prozent in Basel. In Zürich oder Bern lag das Minus lediglich

nungsbestand und lässt das Wohnraumangebot über die Zeit hinweg veralten. Die ausbleibenden Modernisierungen, insbesondere im Bereich der energetischen Sanierungen, stehen zudem im Konflikt zu den angestrebten Nachhaltigkeitszielen. Ob Basel-Stadt bis 2037 das Netto-Null-Ziel erreichen kann, ist daher fraglich.

RÜCKLÄUFIGER LEERSTAND

Im Juni 2024 standen im Kanton Basel-Stadt etwa 900 Wohnungen leer, was einer Leerwohnungsquote von 0,8 Prozent entspricht. Im Vergleich zum Vorjahr ist diese Quote um 0,3 Prozentpunkte gesunken. Der seit über zehn Jahren anhaltende Bevölkerungsanstieg führte dazu, dass die Leerwohnungsquote bis 2017 auf einem ähnlich niedrigen Niveau wie in anderen Grossstädten lag. Im Zeitraum von 2019 bis 2022 stieg der Leerstand in Basel im Gegensatz zur Entwicklung in den anderen Grossstädten an, was auf eine gute Verfügbarkeit von Wohnraum hinweist. Die rückläufige Bau- und Planungstätigkeit in Kombination mit prognostiziertem Bevölkerungswachstum lässt jedoch vermuten, dass die Leerstandsquote weiter sinken wird, was die Wohnungsknappheit in Basel-Stadt akzentuieren könnte.

SINKENDE IMMOBILIENWERTE TROTZ STEIGENDER MIETEN

Die hohe Nachfrage nach Wohnraum gekoppelt mit sinkenden Leerständen bewirkt in Basel-Stadt steigende Angebotsmieten. Aussagen zu den Bestandesmieten sind noch nicht abschliessend möglich, da diese naturgemäss langsamer auf Marktveränderungen reagieren. Bei den Angebotsmieten zeigt sich jedoch kein Trendbruch. Sie entwickeln sich in Basel weiterhin im Gleichschritt zu den anderen Grossstädten.

ANZEIGE

Wir suchen zum Kauf für unseren Kunden:

Art Space / Museum

- Zürich City oder Zürichsee bis Meilen/Horgen
- min. 1'000 m² Fläche
- Überhohe Räume
- Gewerbe oder Wohnen
- Budget offen

Ginesta
Immobilien

Leading REAL ESTATE COMPANIES IN THE WORLD

SVIT

www.ginesta.ch
044 910 77 33
verkauf@ginesta.ch

bei 0,1 respektive 0,8 Prozent. Trotz der wieder erfolgten Zinswende ist in Basel auch im laufenden Jahr mit sinkenden Werten für Mehrfamilienhäuser zu rechnen, während landesweit wieder steigende Immobilienwerte erwartet werden.

SYMPTOMBEKÄMPFUNG MIT NEBENWIRKUNGEN

Eine erste Analyse der Auswirkungen des verschärften Wohnschutzes in Basel zeigt ein gemischtes Bild. Die Angebotsmieten haben sich mit hoher Synchronität zu den übrigen Grossstädten entwickelt. Es ist sogar damit zu rechnen, dass sie durch die Regulierung zeitnah einen zusätzlichen Schub erfahren. Eines der wichtigsten Ziele

der Initiative bleibt damit bislang unerreicht oder zumindest nicht klar feststellbar.

Den grössten Einfluss hatte die Mietregulierung bisher auf zwei Nebenschauplätzen. Es hat eine starke Abbremsung der Investitionstätigkeit sowie eine rückläufige Preisbildung bei Renditeliegenschaften stattgefunden. Ersteres führt langfristig zu einer Demodierung des Wohnungsparks, setzt auch dem lokalen Gewerbe stark zu und erhöht die Knappheit an Wohnraum. Zweiteres schmälert die Performance für institutionelle Investoren und reduziert auch das Vermögen von privaten Immobilieneigentümern. Investitionen in Wohnimmobilien verlieren durch

die Mietregulierung grundsätzlich an Attraktivität, was die Anreize reduziert, weiterhin in Wohnimmobilienanlagen sowie in den Unterhalt der Immobilien zu investieren. Dies ist auch für Bestrebungen im Bereich Nachhaltigkeit abträglich. Die Mietzinskontrollen führen dazu, dass weniger Wohnungen gebaut werden, was in Zeiten eines Angebotsmangels, welcher auch die Mieten steigen lässt, das zu lösende Problem noch verschlimmert.

FAZIT: ÜBERHASTETE ADAPTION IST NICHT RATSAM

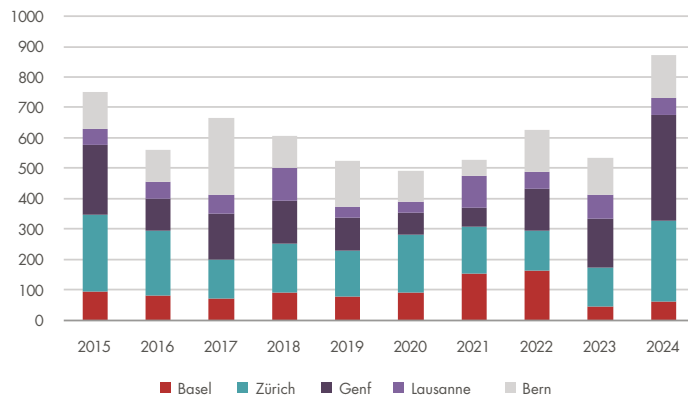
Da regulatorische Eingriffe im Immobilienmarkt oft erst mit Verzögerung ihre volle Wirkung entfalten, ist eine abschliessende Beurteilung zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht möglich. Die vorliegende Analyse liefert jedoch erste Hinweise darauf, dass die Treffsicherheit der verschärften Mietregulierung bisher gering ist und mit hohen, unerwünschten Nebeneffekten einhergeht. Vor diesem Hintergrund ist es notwendig, das «Basler-Mietschutzmodell» aufmerksam zu beobachten und einem regelmässigen Prüfprozess zu unterziehen. Eine überhastete Adaptation auf andere Kantone oder Städte ohne eine kritische Kosten-Nutzen-Analyse sollte aus volks-

wirtschaftlicher Perspektive tunlichst vermieden werden. Die Aushebelung der freien Preisbildung scheint sich bislang als isoliertes Instrument nicht bewährt zu haben, wie auch akademische Studien belegen. Daher sollten neben regulatorischen Massnahmen auch alternative Lösungsansätze berücksichtigt werden. Ein wirksamer Hebel zur Senkung der Mieten wäre eine Ausweitung des Angebots

durch den Bau zusätzlicher Wohnungen. Dies könnte durch Verdichtungen in städtischen Gebieten erfolgen, um Wohnraum dort zu schaffen, wo die Menschen leben, arbeiten, einkaufen und Zugang zu Kultur sowie medizinischer Versorgung haben.

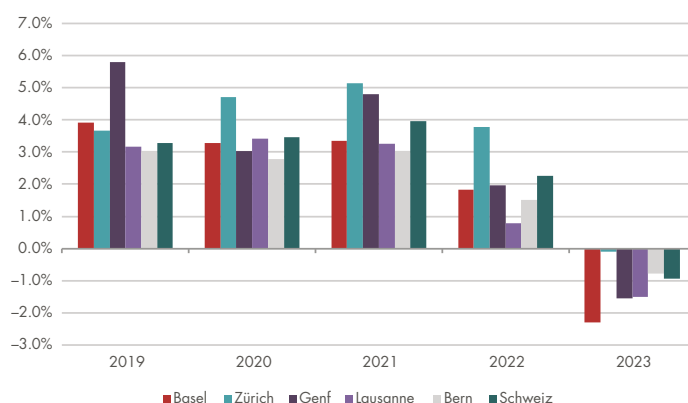
Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und privaten Bauträgern, kombiniert mit klaren Rahmenbedingungen und Planungssicherheit, könnte die Herausforderung erfolgreich bewältigen. ■

Baubewilligungen für Sanierungen im Bereich Wohnen für die 5 grössten Schweizer Städte
(Kosten in Mio. CHF, rollende Jahressummen, 2015–2024)



Quelle: Wüest Partner, DocuMedia, Helvetia Asset Management AG, per 25.09.2024

Entwicklung der jährlichen Wertänderungsrendite für Mehrfamilienhäuser in Basel im Vergleich zu den anderen Grossstädten und der Schweiz
(in %, 2019–2023)



Quelle: MSCI/Wüest Partner Switzerland Annual Property Index, Helvetia Asset Management AG, per 27.09.2024

«Die Aushebelung der freien Preisbildung scheint sich bislang als isoliertes Instrument nicht bewährt zu haben.»

DIE TÜRME VON DÜBAI

WOHNIMMOBILIEN- *In Dübendorf, im Volksmund bereits «Dübai» genannt, entsteht auf dem Hochbordareal ein Hochhaus nach dem anderen. Während in der Immobilienwelt viel von Verdichtung die Rede ist, schafft die rasante Urbanisierung in der Zürcher Agglomeration Tatsachen.*

Text: **MICHAEL DENNER**

Im US-Bundesstaat New York stehen die meisten und höchsten Hochhäuser in New York City und nicht in Buffalo, Rochester oder Albany, der Hauptstadt. So ist es auch in den meisten Weltstädten. In Downtown oder dem Finanzdistrikt besetzen gigantische Bauten den Himmel, während sich winzige Punktmenschen durch den Asphalttschungel kämpfen. London, Taipeh, Peking oder Dubai. Die Liste ist lang und wird ständig länger. Im Kanton Zürich ist es umgekehrt. Dort wurden in diesem Jahr die höchsten Wohntürme der Schweiz in der Agglomerationsstadt Dübendorf eingeweiht. Platziert sind sie in Laufristanz zum S-Bahnhof Stettbach, der noch knapp zum Innerzürcher Verkehrsnetz gehört. Wenn sich der Besucher vom Untergrund der S-Bahn in die Höhe bewegt, muss er sich zuerst die Augen reiben. Lange Zeit war Stettbach ein Ausposten der Zivilisation wie die «New Frontiers» des Wilden Westens, prädestiniert für die Harry Haslers und weitere Vorstadtindianer. Wer hierher kam, musste einen guten Grund haben.

Doch die Anbindung an die Glattalbahn 2010 hat eine für Schweizer Verhältnisse rasante Urbanisierungswelle in der Umgebung losgetreten. Jetzt ist Stettbach ein wichtiger Eckpfeiler von «Dübai».

«STEINGEWORDENE ELEGANZ»

Die Wahrzeichen von Dübai ragen gut sichtbar aus der Masse von neuwertigen Bürobauten und Mehrfamiliensiedlungen. Gegen Norden erhebt sich das Wohnhochhaus «Jabee Tower». Mit ein bisschen Abstraktionsvermögen lässt sich die Form eines Lippenstifts erkennen. Jabee leitet sich ab vom früheren Grundstückseigentümer Jakob Beerstecher, der auf dem Areal 1948 einen Gartenbaubetrieb er-

öffnet hatte. Das Areal gehört immer noch der Familie Beerstecher. Im Westen sorgen die drei Wohntürme der Hochhausgruppe «Three Point» für Orientierung. Sie sind seit Frühling bezugsbereit und messen 103, 111 und 113 Meter. «Im Eigentum verkauft haben wir alle 264 Wohnungen bis auf eine Penthouse», sagt Yves Camenisch, Leiter Vermarktung und Verkauf bei ADT Innova Group. «180 Wohnungen sind voll möblierte und ausgestattete Wohnungen, von denen noch nicht alle vermietet sind.» Doch alles der Reihe nach, d.h. von unten bis oben.

Im Erdgeschoss zweier Türme haben die ABC-Schützen der Primarschule Dübendorf ihr Quartier bezogen. Das Eröffnungsfest war am 4. Oktober; offene Fensterfronten geben nun den Blick frei auf konzentriert malende Knirpse.

Den Bewohnern und Besuchern stehen drei Lifte zur Verfügung, welche die voll möblierten Business-Apartments bedienen, die sich auf Etagen- und ausgestatteten Wohnungen vom 2. bis 11. verteilen sowie die Eigentumswohnungen von der 12. bis zu 38. Etage. Unverkauft ist noch das «einzigartige Penthouse der Superlative» mit 414 Quadratmetern Wohnfläche im 34. Obergeschoss. Der aktuelle Verkaufspreis auf der Immobilienplattform «Homegate» beträgt 12 Millionen Schweizer Franken.

Für Alexander Maier, dessen Architekturbüro Maier Hess Architekten das Hochhausprojekt als Direktauftrag vom Bauherrn erhielt, ist ein Hochhaus die steingewordene Effizienz und Eleganz. «Ein hoher Bau ist automatisch schlanker, denn ausschlaggebend sind die Proportionen



Auf dem Dübendorfer Hochbordareal schießt ein Hochhaus nach dem anderen in die Höhe.

und kein bestimmtes Mindest- oder Höchstmass», sagt Maier. Hochhäuser sind laut dem Planungs- und Baugesetz (PBG) Bauten mit einer Gebäude- respektive Fassadenhöhe von mehr als 25 Metern. «Das ist aus internationaler Sicht völlig lächerlich.»

Die Effizienz der Türme ergibt sich aus dem Verhältnis von Nutzfläche zu Geschossfläche. Beim Projekt «Three Point» sind es 85 Prozent. Das heisst: 85 Prozent der Geschossfläche ist wirklich bewohnbar. Und das ist laut Maier eine «gute Grösse». Neben diesen formalen Ansprüchen hat solch ein Auftrag ebenso eine wirtschaftliche Komponente. «Du musst sehr gut wissen, ob du diesen Auftrag wirklich ausführen willst. Möchtest du diese Risiken tatsächlich eingehen?» Von der Planung bis zur Fertigstellung können nämlich gut und gerne sieben Jahre vergehen.

FACETTEN DER RAUMPLANUNG

Oben auf der Aussichtsplattform bietet sich dem Besucher ein grandioser Rundumblick. Im Nordosten liegt der Flughafen, im Südwesten liegt der Greifensee. Hier sind schon die wichtigen Facetten der kantonalen Raumplanung ersichtlich. Unberührte Landschaften auf der einen Seite, verdichtete Siedlung auf der anderen. Gemäss dem Raumordnungskonzept (ROK) des Kantons Zürich von 2014 soll das weitere Bevölkerungswachstum zum überwiegenden Teil im bestehenden Siedlungsgebiet geschehen, mittels innerer Verdichtung. Das Prognosemodell geht von einem Zuwachs von etwa 284.000 Personen aus – das sind 83 Prozent des gesamten kantonalen Bevölkerungszuwachses des Kantons Zürich.

Wie diese innere Verdichtung aussieht, ist im boomenden Dübendorfer Hochbord-Quartier gut erkennbar. Vor 20 Jahren war das «Hochbord» noch grossflächig landwirtschaftlich genutzt; binnen einiger Jahre hat es sich zu einem beliebten Wohn- und Gewerbequartier entwickelt. Das Areal trägt denn auch seinen Teil zur wachsenden Einwohnerzahl Dübendorfs bei. Aktuell leben dort 31.000 Einwohner. Bis



Oben auf der Aussichtsplattform von «Three Point» bietet sich dem Besucher ein grandioser Rundumblick.

zur Marke von 40.000 Menschen ist es eine Frage der Zeit. Und auf dem Hochbord bleibt es nicht bei vier Hochhäusern. Laut Reto Lorenzi, Leiter Stadtplanung von Dübendorf, ist ein weiteres Hochhausprojekt bewilligt, zwei Türme befinden sich im Bau und bei einem weiteren Projekt mit drei Hochhäusern ist der Gestaltungsplan rechtskräftig.

AKUTE WOHNUNGSNOT IN DEN 1960ER-JAHREN

Bei diesem Tempo erscheint die Stadt Zürcher Hochhauspolitik wie ein Kontrastprogramm. Heute ist definitiv nichts mehr zu spüren von der Aufbruchstimmung der 1960er-Jahre. Zu Beginn dieses Jahrzehnts hatte Zürich nur gerade zehn Wohnungen zu vermieten. Im 1966 erstellten Hochhaus «Lochergut» gab es dann 350 Wohnungen auf engstem Raum. Der wohl berühmteste Bewohner war der damals noch als Architekt arbeitende Max Frisch. Wohlgefühl hat er sich allerdings nie darin.

35 Jahre lang war das höchste der vier Hardau-Häuser von 1976 mit seinen 94 Metern der Zürcher Spitzenreiter, bis es vom Prime Tower überholt wurde. Die jahrzehntelange Zürcher Abneigung gegen Hochhäuser wurde sogar in einem Verbot im kantonalen Planungs- und Baugesetz (PBG) festgeschrieben, bis 1999 die revidierte Bau- und Zonenordnung (BZO) Gebiete auswies, auf denen wieder hohe Häuser gebaut werden konnten. Zwei Jah-

re später wurden dann die ersten Zürcher Hochhausrichtlinien veröffentlicht. Vorerst letztes Kapitel in der Hochhaus-Saga: Im Juli dieses Jahres hat die Stadt Zürich das Regelwerk für Hochhäuser verschärft.

Die Möglichkeiten, innerhalb der Regelbauweise bis 80 Meter hoch zu bauen, sind in den neuen Richtlinien eindeutig geschrumpft. Bisher galt die 80-Meter-Limite in weiten Teilen von Altstetten, Oerlikon und Seebach. Neu sind sie auf den Gleisbereich in Zürich West und um den Bahnhof Oerlikon konzentriert. Die Regeln sind das eine, doch was den Planern Alpträume beschert, ist eine fast als feindlich zu bezeichnende Grundeinstellung gegen Hochhäuser, die sich die verschiedenen demokratischen Instrumentarien zunutze macht. Neben einer professionalisierten Einsprachekultur.

UND EWIG GRÜSST DAS REKURRIERENDE MURMELTIER

Wie schwer es Hochhausprojekte in Zürich haben, zeigt exemplarisch das Projekt «Ensemble». Neben dem neuen Fussballstadion sollen zwei Türme entstehen für Eigentumswohnungen und Mietwohnungen. Auf dem Areal wären fast 800 Wohnungen für 1.500 Menschen geplant. Sowohl in den zwei Hochhäusern als auch in der Genossenschaftssiedlung entsteht ein Mix aus verschiedenen Wohneinheiten. Ein willkommener Beitrag zur Linderung der viel zitierten Wohnungsnot.

Bereits zwei Mal haben die Stimmbürger und Stimmbürgerinnen das Projekt an der Urne gutgeheissen. Kürzlich schickte der Souverän eine als Naturschutz getarnte Verhinderungsinitiative bachab. Endlich grünes Licht? Wohl kaum. Es besteht immer noch die Möglichkeit, gegen den Gestal-

*«Ein hoher Bau ist automatisch schlanker,
denn ausschlaggebend sind die Proportionen und
kein bestimmtes Mindest- oder Höchstmass.»*

Alexander Maier, Maier Hess Architekten GmbH

tungsplan und das nachfolgende Baugesuch durch alle gerichtlichen Instanzen hindurch zu rekurrieren. Im schlimmsten Falle, wenn die Stadionegner sowohl gegen den Gestaltungsplan wie auch gegen das Baugesuch alle Instanzen voll ausschöpfen, könnte sich der Baubeginn gar bis 2030 verzögern. Der auf der Brache entstandene Wildwuchs liesse sich durchaus als Beitrag zur Biodiversität emporstilisieren. Der Verein «Hardturmhühner» kümmert sich derzeit liebevoll um das umherwandernde Federvieh.

BÜROFENSTER SORGEN NICHT FÜR WOHNGEFÜHL

Wenn also neue Hochhäuser einen schweren Stand haben, wäre doch vielleicht die Umnutzung von Büroliegenschaften eine mögliche Alternative. Prädestiniert dafür wären sicher die leerstehenden Bürohochhäuser in der Nähe des Hallenstadions. Das ist ein schwarzes Ensemble von vier verschiedenen hohen Türmen («Quadro Towers»). Hier haben früher die Mitarbeitenden der Credit Suisse gearbeitet. Im Frühling 2023 konsolidierte die aufgekaufte Grossbank ihre Belegschaft und verliess den Standort. Seither stehen die Türme leer. Für Alexander Maier ist eine Umnutzung von Büros in Wohnräume technisch realisierbar. «Das einzige Problem ist: Ich kann nicht in einer Wohnung leben, in der sich das Fenster nicht öffnen lässt», sagt

Maier. Da bräuchte es eine neue Fassade, aber dies sei durchaus machbar. Etwas skeptischer zeigt sich Dr. Beat Salzmann, dipl. Architekt ETA / SIA. «Für den Eigentümer stellt sich die Frage, ob eine Umnutzung in Wohngebäude wirklich den erhofften Erfolg bringt», so Salzmann. Tatsächlich: Niemand garantiert, dass sich wirklich genügend Mieter finden würden, die diese Wohnungen im erhöhten Preissegment nachfragen würden. Nur ein paar Tramstationen entfernt bietet der Glattalp-park attraktive Wohnungen in einem durchaus vernünftigen Preistrage. Und vielleicht findet sich ja bald ein Ankermieter für die leeren Bürotürme, der einen mehrjährigen Mietvertrag unterzeichnet. Beim Eigentümer der Quadro Towers, der Pensionskasse BVK, will man sich allerdings derzeit nicht äussern über die mögliche Zukunft der Bürogebäude.

DIE ECKPFEILER DER VERDICHTUNG

Bei den durchaus unterschiedlichen Entwicklungsrhythmen stellt sich die Frage, wo die zunehmende Bevölkerung von Zürich in 20 bis 30 Jahren wohnen und arbeiten wird. Wenn sich die derzeitige Tendenz fortsetzt, findet die Urbanisierung in den Aussenquartieren statt oder in der äusseren Peripherie, die auch Gemeinden wie Wallisellen, Dübendorf, Kloten-Opfikon, Schlieren oder Dietikon umfasst. Hier

haben Hochhäuser ihre Berechtigung als wichtige Eckpfeiler der Verdichtung. Daniel Kurz und Caspar Schärer schreiben dazu in «9 Texte zu Hochhäusern»: Hochhäuser entstehen meist auf Arealen mit einer Dichte von 2.0 – im Genfer Entwicklungsgebiet PAV (Praille Acacias Vernets) sogar 4.0 oder mehr. Diese Dichte ist nur im Blockrand oder mit Hochhäusern (oder einer Kombination von beiden) zu schaffen, wenn für die Bewohner auch noch brauchbare Freiflächen übrig bleiben sollen. So gesehen macht das Hochhaus als Verdichtungsinstrument Sinn.

In Zürich übt man sich derzeit in der politisch korrekten architektonischen Idylle des Kleinkleins. Auf dem Papierwerd-Areal, dem kleinen Areal hinter dem Globus-Provisorium, wo früher ein paar Autos parkierten, hat die Stadt ein paar Bänke hingestellt – mit Blick auf die Limmat, doch beschallt vom Verkehrslärm des Zürcher Hauptbahnhofs. Im Stadtzürcher Regierungsjargon steht der neu entstandene Begegnungsort «im Kleinen für unsere Bemühungen punkto Hitzeminderung und Biodiversität. Für die Aufenthaltsqualität laden verschiedene Sitzelemente ein». Vorausgegangen waren übrigens verschiedene Workshops, zu denen interessierte Bürgerinnen und Bürger eingeladen waren. Der Planung zugrunde liegt eine vom Stadtrat beschlossene Entwicklungsrichtung für das Papierwerd-Areal. ■

ANZEIGE

Spezialisierung Büro, Retail & Gewerbe



Ein dediziert für Geschäftsliegenschaften zuständiges Team verfügt über die entsprechende Expertise für deren Bewirtschaftung. Die hohe Mieterbindung erzielt Livit durch ein gelebtes partnerschaftliches Verhältnis zu den Mietern von Geschäftsliegenschaften.

Ist die Mieterschaft in guten Händen, so sind es auch Ihre Liegenschaften.

Livit Real Estate Management

Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement

Livit

«PI MAL DAUMEN?» DIE ZWEITE

SCHWEIZER IMMOBILIENGESPRÄCHE – *Sein 100. Jubiläum feierte das beliebte Talk-Format zusammen mit den SVIT-Bewertern auf grosser Bühne, und beschenkte sich selbst – wie sonst? – mit einer spannenden Ausgabe. Der Titel: «Pi mal Daumen 2.0: Immobilienbewertung in Korrekturphasen».*

Text: **ALEXANDER WACHTER**

Der Ruf einer «Raketenwissenschaft» eilt der Immobilienwirtschaft nicht unbedingt voraus, aber anspruchsvolle Themen gibt es darin wohl. Da wäre zum Beispiel die Frage der Bewertung, wie schon vor einem Jahr zu sehen war, als schon einmal ein «Immobiliengespräch» zum Thema stattfand. Der Komplex «Bewertung» war prädestiniert für eine Neuauflage, und dass diese intellektuell anregend wurde, lag an dem grossartig besetzten Panel mit John Davidson als Moderator. Es wurde übrigens auch ziemlich unterhaltsam. Anteil daran hatten nicht zuletzt der Schlussredner Andreas Loepfe und die schmissigen Thesen, die er mitgebracht hatte. Er stellte die Bewertungspraxis als Spielball höherer Mächte dar, als Opfer von «Narrativen», womit Loepfe übrigens auch selbst ein gelungenes Narrativ darbot. Seine Sicht auf das Phänomen «Bewertung» war dabei nur eine Perspektive unter mehreren, die der Abend bot. Die drei Sichtweisen waren gleichermaßen faszinierend und berechtigt – obwohl sie nicht viel unterschiedlicher hätten sein können.

REINES «MARK TO MODEL» – EIN MYTHOS

Da war zum einen die Perspektive der Objektivität – eingenommen von dem Akteur, der am dichtesten dran ist am Thema:

der Bewerter selbst. Es war wieder Daniel Macht, Head Valuation & Advisory bei JLL Schweiz, der die Zunft auf dem Podium vertrat. Wieder musste er sie gegen den Vorwurf verteidigen, die Bewertungen seien schlicht zu hoch. Aber die Renditen für Mehrfamilienhäuser und Büros in Zürich oder Genf, die im europäischen Vergleich zwar in der Tat die tiefsten sind, erscheinen in Relation zu den risikofreien Anlagen in einem anderen Licht. Wie Macht zeigte, gehören die Risikoprämien in Genf und Zürich zu den höchsten im Vergleich, bei Wohnimmobilien sind sie sogar an der Spitze. Sein Fazit: Die Schweiz ist angemessen bewertet. Dass die Bewertungspraxis hierzulande zu sehr dem «Mark to Model»-Ansatz folge, also zu marktfremd ausgerichtet sei, sieht Macht als «Mythos» an. Zwar wird in der Schweiz tatsächlich in der Regel modellbasiert bewertet – aber das heisst Macht zufolge nicht, dass nicht auch harte Daten einfließen, angefangen bei Betriebskosten und Marktmieten, bis hin zu Ankaufsrenditen aus vergleichbaren Transaktionen. Nicht beobachtbare Inputparameter spielten nur dann eine Rolle, wenn es kein beobachtbares Marktgeschehen gebe. Und da hat sich die Lage seit dem letzten «Immobiliengespräch» zum Thema stark verändert. Der Investmentmarkt ist angesprungen und der Investitionshunger bei vielen Akteuren wieder erwacht. Datenmaterial aus leibhaftigen Deals ist vorhanden, wie



Die Paneldiskussion mit Andreas Loepfe, Moderator John Davidson, Daniel Macht und Stephan Lüthi

Macht versicherte. Dass die Bewertungen System haben und nicht der Willkür unterliegen, zeigte der Bewerter mit einem Blick auf die unterschiedlichen Immobilientypen. Demnach ist es nicht so, dass die Werte seit Mitte 2022 für den ganzen Markt sich gleich entwickelt hätten. Während etwa Spitzenbürohäuser seither an Wert gewannen, ging es zum Beispiel für Häuser mit Instandhaltungsbedarf in die andere Richtung. Das spricht dafür, dass sachliche Gründe die Bewertung treiben.

AUCH DIE VERPACKUNG ZÄHLT

Einen etwas anderen Blickwinkel auf die Sache hat Stephan Lüthi. Die Perspektive des Head Real Estate Asset Management bei der Zürcher Kantonalbank könnte man pragmatisch nennen, die Sinnfrage steht für den Investor schliesslich eher im Hintergrund. Entscheidend ist für Lüthi: Der Marktwert wird gebraucht, er ist eine wertvolle Momentaufnahme. Ohne Bewertung lässt sich kein NAV berechnen und kein Agio – alles Dinge, die benötigt werden. Eine Grösse, die für sich alleine einen Sinn ergibt, ist der Fair Value für Lüthi aber nicht. Statt Wert an sich gibt es nur Wert für jemanden, und dieser Wert sieht



© Patric Spähni



Auch eine Preisverleihung fand statt.



© Patric Spähni

Eine grosse Bühne: Die Jubiläumsveranstaltung im Zürcher Volkshaus



© Patric Spähni

Gunnar Gärtner von den SVIT-Bewertern hatte Kuchen mitgebracht.



© Patric Spähni

Die Gespräche gingen beim Apéro weiter.

für jeden Investor anders aus. Für den einen mag ein aufgegebenes Shopping-center wertlos sein, für den anderen, der weiss, wie Revitalisierung von dergleichen geht, dagegen nicht. Fair Value versus Investment Value – das ist ein Punkt, der so wichtig ist, dass man ihn sich wiederholt vor Augen führen sollte. Zu den Aspekten, die auf Werte Einfluss haben, nannte Lüthi diesmal auch die Form des jeweiligen Vehikels. Der Wert von einem und demselben Underlying kann über die Jahre einen deutlich unterschiedlichen Verlauf nehmen – je nachdem, ob er die Verpackung «Immobilien-AG» hat oder «Anlagestiftung». Auch das ein spannender Gedanke mit Blick auf die Frage, was Bewertung sein kann – und was nicht.



Harald Zeindler, Verlagsmanager Immobilien bei der Galledia Fachmedien AG

NARRATIVE MACHEN IMMOBILIEN TEUER

Dann aber Vorhang auf für Schlussredner Andreas Loepfe, der mit Genuss den Advocatus Diaboli spielte. Ausgangspunkt seiner Argumentation: Die Privaten drehen derzeit am Markt ein grosses Rad. Das war übrigens eine Beobachtung, die zuvor schon Macht geäussert hatte und mit Daten seines Arbeitgebers JLL eindrucksvoll belegen konnte (auch wenn die Definition von «vermögende Private» sich in puncto Anlagevolumen nicht ganz deckte). Loepfe deutete den Hunger der vermögenden Privatis auf direkte eigene Immobilieninvestments als Reaktion darauf, dass sie bei den Institutionellen tiefe Renditen geboten bekommen. Geschuldet seien diese wiederum einem gewissen Herdentrieb, ausgelöst und vielleicht sogar gesteuert durch wirkmächtige Narrative – und an dieser Stelle kommen die Bewerter ins Spiel. Loepfe meinte, erfolgreiche Bewerber antizipierten die Narrative ihrer institutionellen Auftraggeber. Daher seien sie mit diesen gleichsam in einer wechselseitig reproduktiven Schleife gefangen. Diese Schleife beinhalte letztlich auch den Markt, denn der schaut auf die Bewertungen, so dass, O-Ton Loepfe, «Bewertungen ihre

Werte reproduzieren». Als Narrative, die die Preise treiben, bezeichnete Loepfe Regulierungsthemen wie ESG, dessen Stern übrigens in den USA gerade zu sinken scheint, sowie auch die Vorstellung vom «sicheren Hafen» und das Mantra von den zentralen Lagen. Vielleicht mag man Loepfes Perspektive auf die Dinge ketzerisch finden, auf jeden Fall nimmt er die Dinge aus recht luftiger Höhe in den Blick. Bewertungsstandards wie die IFRS sind dann vielleicht doch ein bisschen zu ausgefeilt, um die Bewerber als willige Vollstrecker anzusehen. Und ein Investor wie Lüthi macht durchaus den Eindruck, Narrativen und Regulierungsthemen nicht nur ausgeliefert zu sein, sondern sie durchaus auch zu spielen und genau zu registrieren, wenn sich Chancen abseits der ausgetretenen Pfade auftun. Aber es ist inspirierend,

wenn vermeintliche Gewissheiten mit guten Argumenten infrage gestellt werden, und da darf auch mal vereinfacht werden. Dass Loepfe vom glänzend aufgelegten Moderator John Davidson zur Strafe einen Randplatz beim Diskussionspanel angewiesen bekam – «Du polarisierst», sagte der –, war natürlich Spass.

Die Jubiläumsausgabe der «Immobiliengespräche» fand diesmal übrigens als Schlusspunkt des SVIT Valuation Congress im Zürcher Volkshaus statt. Das Angebot der SVIT-Bewerter war eine schöne Geste, und sie zeigt den Stellenwert, den das Format in der Branche mittlerweile genießt. Kuchen gab es, eine Verlosung und Grussworte natürlich auch, aber vor allem zeigte die Veranstaltung durch sich selbst, warum sie so erfolgreich ist: Es sind stets die Inhalte, die im Mittelpunkt stehen. ▲



Die Bühne teilten sich die «Immobiliengespräche» mit den SVIT-Bewertern.



John Davidson von der Hochschule Luzern



© Expo Real

Die diesjährige Expo Real verzeichnete einen starken Besucherandrang.

STIMMUNG LEICHT VERBESSERT

EXPO REAL – Anfang Oktober lockte Europas grösste Immobilienmesse trotz vieler Krisensymptome, insbesondere beim Nachbarland Deutschland, über 40.000 Besucher nach München. Für die Schweizer Teilnehmer stand neben Netzwerken untereinander der Austausch mit Investoren, Interessenten und Besuchern im Mittelpunkt.



«Ich bin von der Stimmung positiv überrascht. Die Deutschen sagen, die Schweizer seien die Happy Few.»

Roman Bolliger,
CEO Swiss Circle AG

Text: **BERNHARD BOMKE**

Als erfahrener Immobilienmarktteilnehmer hat Severin Boser eine klare Einschätzung. «Wer 2026 oder 2027 ready sein will, muss jetzt die Basis dafür legen und Gespräche führen», sagte der Leiter Real Estate Products beim Bau- und Dienstleistungskonzern Implenia auf der Expo Real 24 gegenüber IMMOBILIEN Business. Damit meinte Boser weniger sein Unternehmen, das mit einem grossen eigenen Stand auf der Münchner Immobilien- und Investmentmesse vertreten war, als vielmehr viele Vertreter des Nachbarlands Deutschland. Dort sind nicht nur die allgemeinen Wirtschaftsdaten so bescheiden, dass Bundeswirtschaftsminister und Vizekanzler Robert Habeck (Grüne) gerade erst verkündete, nach 2023 werde auch 2024 ein

Jahr der Rezession sein. Auch die Immobilienwirtschaft steht dort vor Problemen: erhöhten Zinsen, Insolvenzen bei Projektentwicklern, Zurückhaltung bei potenziellen Investoren und Finanzierern, immer mehr Regulierungen sowie den Megathemen Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Umso mehr fiel auf, dass Boser resümierte: «Ich war schon zehn Mal hier, und die Expo Real 2024 ist eine der besten mit sehr angenehmer und guter Stimmung.»

28 AUSSTELLER AUS DER SCHWEIZ

Dieser Befund deckt sich mit vielen Einschätzungen von Besuchern der Messe, die mit 1.778 Ausstellern zwar 4,4 Prozent weniger als 2023 hatte, aber mit mehr als 40.000 Besuchern den Wert des Vorjahres hielt. Aus der Schweiz waren diesmal 28 Aussteller dabei, teilte der Veranstalter

Messe München mit. 2023 waren es 34. Seinerzeit waren noch zahlreiche Vertreter der Credit Suisse am Stand von Swiss Circle zu finden, wenn auch schon mit Visitenkarten der UBS. Die Zahl der Besucher aus der Schweiz gibt die Messe München mit 375 (2023: 398) an.

Hotspot der Schweizer Präsenz auf der Expo Real war auch in diesem Jahr der Swiss Circle, wo sich 30 Unternehmen präsentierte. Der Stand, zuvor etwa 350 Quadratmeter gross, fiel heuer mit unter 300 Quadratmetern etwas kleiner aus, aber Roman Bolliger, CEO von Swiss Circle, war dennoch guter Dinge: «Ich bin von der Stimmung positiv überrascht», sagte er. «Die Deutschen sagen, die Schweizer seien die Happy Few.» Wenn die Immobilienmärkte boomten, schwärmten die Investoren überallhin aus – «dann gehen sie nach London». Wenn es aber nicht so gut laufe, «dann kommen sie in die Schweiz», so Bolliger. Am Stand von Swiss Circle gab es entsprechend zahlreiche Gespräche mit Deutschen, aber auch mit Vertretern anderer Länder. «Auch ein Interessent aus Indien schaute bei uns vorbei», berichtet Bolliger.

AUSGEZEICHNETES PROPTECH

Das Programm am Gemeinschaftsstand reichte von einem Vortrag über den CO₂-Ausstoss von Gebäuden über die Verleihung des Internationalen Immobilien-Marketing-Awards bis hin zum Launch-Event von Colliers Switzerland. Apropos Preisverleihung: Das St. Galler PropTech Emonitor AG wurde auf der Expo Real in München mit dem Immobilien-Marketing-Award in der Kategorie «Digitale Marketing-Tools» ausgezeichnet. Das Tool Melon.invest, das in Zusammenarbeit mit Implenia entwickelt wurde, überzeugte die Jury der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen durch seinen Beitrag zur Digitalisierung des Immobilienvertriebs. Mitgründer und CEO Daniel Baur zufolge wurde das Tool für grosse Geschäftskunden wie Pensionskassen und Immobilienfonds entwickelt: «Das ist für uns ein Quantensprung.»



Der Swiss Circle war einmal mehr der Treffpunkt der Schweizer Immobilienbranche – und auch vieler internationaler Marktakteure, die die Schweiz als «Hort der Stabilität» sehen.

Ohnehin sind PropTechs jedes Jahr eine feste Grösse am Stand von Swiss Circle. Sie geniessen, weil in der Regel Start-ups, Sonderkonditionen und bezahlen einen reduzierten Preis für die Standpräsenz, sagt CEO Bolliger. Die auf diese Weise erfolgende Förderung der jungen Tech-Unternehmen durch den Swiss Circle fiel auf der Expo Real auf, weil zahlreiche Immobilienakteure im Nachbarland sich gänzlich anders positionierten. Diese klagten, die Messe München unterstütze PropTechs zu wenig.

Dass die deutschen etablierten Unternehmen die geforderte Unterstützung selbst organisieren könnten, statt nach öffentlichem Wirtschaftsförderungsgeld oder Wohltätigkeitskonditionen durch den Veranstalter zu rufen, scheint dort kein Thema zu sein. Die Unternehmen in der Schweiz machen es einfach – was vielleicht dazu beiträgt, dass das Land im aktuellen Global Innovation Index erneut Platz eins belegt. Deutschland rangiert in dem Ranking auf Platz neun.

«WIEDER MEHR GELD IM MARKT»

Für Robert Hauri war die Expo Real diesmal eine ganz besondere. «Normalerweise sind wir mit vier Leuten auf der Expo Real, diesmal mit 25», sagte der CEO der Inter-city Group und von Colliers Switzerland (zuvor SPGI Zurich AG). Der Grund war der offizielle Start von Colliers Switzerland, der unter anderem mit Ansprachen von Hauri selbst sowie von Davoud Amel-Azizpour, CEO Colliers EMEA, zelebriert wurde. «Wir fahren jedes Jahr auf die Expo Real in München, vor allem um unsere Schweizer Kunden und unsere Partner aus unserem internationalen Netzwerk zu treffen – sowie um uns von internationalen Trends inspirieren zu lassen», sagt er.

Dass sich die Schweizer in München vor allem selbst begegnen, überrascht Swiss-Circle-Chef Bolliger nicht. Zwar sagten viele der mehr als 250 Mitgliedsunternehmen von Swiss Circle immer wieder, sie seien gar nicht international unterwegs



*«Es ist wieder
mehr Geld im Markt,
nachdem die Asset-
Klasse Immobilie in
den vergangenen
zwei Jahren auch in
der Schweiz etwas
geschwächt hat.»*

Robert Hauri, CEO Colliers
Switzerland AG



Feierten am Swiss Circle die Gründung von Colliers Switzerland, v.r.: Robert Hauri, CEO Colliers Switzerland, Davoud Amel-Azizpour, CEO Colliers EMEA, Herbert Wüst, VRP Intercity Group und Roman Bolliger, CEO Swiss Circle



... und sorgte längst nicht nur bei den Standpartnern und Besuchern des Swiss Circle für gute Laune.



Traditionell kündigte Standbauer Mike Mitchel mit seinem Alphorn auf der Expo Real den Beginn der Messe und aller Events am Swiss Circle an...

und führen daher nicht zur Expo Real. Doch Bolliger ist von der Sinnhaftigkeit einer Reise nach München auch für solche Unternehmen überzeugt. «Man trifft sich hier intensiver. Da sagt keiner irgendwann, ich gehe jetzt noch ins Büro.»

Hauri spannt den Bogen etwas weiter. «Für uns sind die Expo Real, die Mapic und die Mipim Gelegenheiten, mit unseren internationalen Geschäftspartnern zu sprechen», sagt er. «Die Mipim ist vielleicht etwas C-Level-lastiger, die Expo Real ist niedrigschwelliger, weil näher, und zugleich effizienter und effektiver.» Das passt zum Selbstverständnis der Expo Real als «Arbeitsmesse». Wohl weniger Glamour, dafür mehr ernsthaftes und im Idealfall konkretes Business. CEO Hauri ist guter Dinge. «Im Bereich Capital Markets ist wieder deutlich mehr Bewegung», stellt er fest.

«Es ist wieder mehr Geld im Markt, nachdem die Asset-Klasse Immobilie in den vergangenen zwei Jahren auch in der Schweiz etwas geschwächt hat – wenn auch weniger ausgeprägt als zum Beispiel in Deutschland.» Dabei spielen die Schweizer Vorsorgeeinrichtungen die gewohnt wichtige Rolle. Nachdem die Kurse vieler Aktien längst wieder gestiegen sind, besteht nun wieder mehr Bedarf, Vorsorgegeld in Immobilien zu investieren. Die Immobilienquoten liegen typischerweise bei etwa 30 Prozent. Fast alles davon landet traditionell in einheimischen Objekten.

Hingegen machten sich Kapitalanleger aus dem nördlichen Nachbarland in der Schweiz weiterhin rar. «Seit Langem sagen deutsche Investoren, sie würden grundsätzlich gerne in der Schweiz investieren. Aber sie machen dann kaum etwas. Auch

heute sehen wir nur einen anekdotischen Anteil deutscher Investoren auf dem Schweizer Immobilieninvestmentmarkt.» Wenn die Deutschen nicht in die Schweiz kommen, geht es eben umgekehrt. Severin Boser von Implenia berichtet von weiter starkem Interesse nördlich des Hochrheins an systematisiertem Bauen made by Implenia.

PARCANDI ERSTMALS AUF DER EXPO REAL

Erstmals auf der Expo Real dabei war der vor vier Jahren gestartete Parkraumoptimierer Parcandi aus Basel. Das Unternehmen, ein Spin-off der Baloise Group, liefert in Bestands- und Neubauten Lösungen für das optimierte Nutzen von Tiefgaragen. «Leer stehende Parkplätze kosten nur Geld», erklärt Olga Pieritz, CMO & Art Director bei Parcandi. Also bietet das Unternehmen an mittlerweile 70 Standorten (darunter vier in Deutschland) digitale Lösungen für das Buchen von mittlerweile mehr als 3.000 Stellplätzen an. «Unsere Partner sind meist institutionelle Investoren», sagt CEO Corsin Sulser. Sie profitierten von der Dienstleistung dadurch, dass die Erlöse für die Parkplätze, die andernfalls leer stünden, zwischen Parcandi und dem Eigentümer aufgeteilt werden. Je nach individuellem Fall beträgt der Erlösanteil des Unternehmens, das neun Personen beschäftigt, zwischen 10 und 40 Prozent. Der Rest geht an die Eigentümer. 🏡



Swiss Circle®

Rund um Immobilien

282

gute Gründe für eine Swiss Circle Membership



263

Member



Das Schweizer Netzwerk
mit 30-jähriger Tradition
für Unternehmen aus der
Immobilienbranche

6

Networking Events



Dreikönigs-Apéro
3 x Swiss Circle Briefing
Swiss Circle Breakfast
Die Immobilienrunde

3

Messen



IMMO
MIPIIM
EXPO REAL

2

Kongresse



The Big Handshake
IMMO'Forum

3

Publikationen



IMMO'Magazin
SwissPropTech Magazin
SwissPropTech Report

5

Online-Plattformen



swisscircle-member.ch
swissproptech-member.ch
realestate-experts.ch
top-projekte.ch
immobilien-termine.ch



6/2024

GEMEINSAM INS EIGENHEIM: STOLPERSTEINE VERMEIDEN

Ein gemeinsames Zuhause zu erwerben ist für viele Paare ein Meilenstein. Doch ohne klare Regeln für den Fall einer späteren Trennung kann es problematisch werden. Die rechtlichen und finanziellen Aspekte sollten frühzeitig geklärt werden, um im Ernstfall Streitigkeiten zu vermeiden.

Von **JÜRIG ZULLIGER**



Gemeinsames Glück: Der Traum vom Eigenheim beginnt mit der richtigen rechtlichen Absicherung für Ehepaare.

Den Traum vom gemeinsamen Eigenheim zu verwirklichen lässt Paare oft in einer rosaroten Blase schweben. Jedes Detail, vom Küchengerät bis zur Badezimmerausstattung, wird zusammen ausgewählt. Doch in dieser Phase der Begeisterung wird selten daran gedacht, finanzielle und rechtliche Klarheit zu schaffen, um für alle Eventualitäten gewappnet zu sein. Dabei sind die Beurkundung eines Kaufvertrags und der Eintrag ins Grundbuch weit mehr als Formalitäten – sie sind entscheidend für die Zukunft.

PAAREN IST TRAGWEITE OFT NICHT BEWUSST

Einmal unabhängig von der Eigentumsform hat sich das Paar schon für eine bestimmte Lebensgemeinschaft entschieden – als Paar mit oder ohne Trauschein oder als eingetragene Partnerschaft. Damit hängt dann natürlich auch der Entscheid für einen gewissen Güterstand zusammen – Errungenschaftsbeteiligung, Gütertrennung oder Gütergemeinschaft.

Entscheidet sich das Paar für eine gemeinschaftliche Eigentumsform, kommt nach dem Gesetz entweder Miteigentum oder Gesamteigentum infrage. In Zürich gilt zum Beispiel Miteigentum mit einer hälftigen Quote von 50:50 als Standard. Ein Zürcher Notar erzählt aus der Praxis: «Wir stellen immer wieder fest, dass sich viele Paare für eine gängige Variante entscheiden. Die Kaufwilligen sollten aber eine Vorstellung darüber haben, welche Konsequenzen die gewählte Eigentumsform später haben könnte.»

Je nach Region ist das aber offenbar eine Mentalitätsfrage, wie ein Berner Notar auf Anfrage feststellt: «Im Raum Bern, in Basel, in der Westschweiz und im Tessin überwiegt hingegen die Variante Gesamteigentum.» – Was macht im Kern den Unterschied? Miteigentum heisst, dass jeder Miteigentümer frei über seinen Anteil verfügen kann und jedem Partner eine bestimmte Quote zugewiesen ist – zum Beispiel 50:50. Es ist aber auch eine beliebige andere Quote möglich. Im Gegensatz dazu ist bei der Variante Gesamteigentum keinem Partner eine bestimmte Quote zugewiesen. Dafür haben die Partner die Möglichkeit, die Beteiligung und weitere Details in einem Gesellschaftsvertrag zu regeln.

SICH BERATEN LASSEN

Wichtig ist, dass sich ein Paar vorgängig beraten lässt, welche Form für den individuellen Fall passend ist. Die Lösung mit Miteigentum 50:50 ist naheliegend und einfach. «Das geht so lange gut, wie die Quoten mit den tatsächlichen Verhältnissen übereinstimmen», erklärt der Berner Notar. Streng genommen müssten auch spätere Investitionen und Amortisationen nach

dem gleichen Schlüssel aufgeteilt werden. Bloss: In der Praxis kommt es oft vor, dass Paare übers Kreuz investieren oder die Beteiligungen höchst unterschiedlich ausfallen.

Doch was passiert, wenn das Gleichgewicht ins Wanken gerät und unvorhergesehene Ereignisse die Beziehung auf die Probe stellen? Bei solchen Konstellationen ist der Ärger oft vorprogrammiert, wie ein Fallbeispiel aus Thalwil zeigt: Das Ehepaar Maya und Ralph M. besitzt an bester Seelage eine Eigentumswohnung – im Miteigentum von 50:50. Das Eigenkapital beim Kauf stammte vollumfänglich aus einer Erbschaft der Gattin. Die Ehe soll geschieden werden. Was nun? Die Wohnung ist im aktuellen Umfeld ein kleines Vermögen wert. Nach dem Gesetz ist auch der Ehemann am konjunkturell bedingten Mehrwert beteiligt – obwohl er keinen Rappen an die Investition bezahlt hat!

ÄRGER BEI UNKLAREN VERHÄLTNISSEN

Eine erste Schlussfolgerung: Die Konstellationen sind fast immer konflikträftig. Die wenigsten Paare halten es so, dass beide exakt gleich viel beisteuern. Beson-

ders heikel wird es dann, wenn die eingetragenen Miteigentumsquoten gar nicht mit den tatsächlichen Verhältnissen übereinstimmen. In unserem Fallbeispiel hätte Maya M. die Möglichkeit gehabt, eine Mehrwertbeteiligung des Ehemannes mit einer schriftlichen Vereinbarung auszuschliessen. Die meisten Paare versäumen es übrigens auch, die Quoten später anzupassen. Denn sie sind nun einmal im Grundbuch eingetragen. Änderungen wären mit Aufwand und Kosten verbunden.

Im Fall einer Scheidung oder in einem Todesfall ist es selbst für geschulte Fachpersonen sehr anspruchsvoll, aus den vorhandenen Unterlagen die sogenannte güterrechtliche Auseinandersetzung herzuleiten. Dabei spielen der Güterstand und die Zuteilung auf die verschiedenen Gütermassen (Eigentum der Ehepartner, Errungenschaft, Abzug von Schulden etc.) eine wesentliche Rolle. Nur seltene Fälle sind relativ einfach abzuwickeln – etwa wenn das Paar sowohl den Kauf als auch die späteren laufenden Kosten vollständig aus Mitteln der Errungenschaft finanziert hat (d.h. ausschliesslich aus gemeinsamen Einkünften während der Ehe).

LÖSUNGSMÖGLICHKEITEN

Ehepaare können sich bei einer Scheidung auf die gesetzlichen Bestimmungen berufen. Sie müssen sich aber im Klaren sein, wie das in ihrem Fall ausgelegt würde und ob es im Ergebnis fair wäre. Das Gesetz sieht Lösungen für den Fall eines «konjunkturellen Mehrwerts» vor (ZGB-Artikel 206 und 209). Im Nachhinein bereuen es manche Paare, dass sie keinen individuellen Ehevertrag abgeschlossen haben. In diesem Dokument könnte ein Paar individuelle Regeln für den Fall einer Trennung festlegen. Im Vertrag liesse sich auch dokumentieren, wer wie viel Geld zum Zeitpunkt des Kaufs eingeschossen hat.

Erst recht gilt dieser Tipp für Paare ohne Trauschein: Denn für sie kommen die gesetzlichen Bestimmungen zum Ehegüterrecht nicht zur Anwendung. Weiter nehmen Paare ohne Trauschein Nachteile in Kauf,

HABEN SIE FRAGEN ZU STOCKWERKEIGENTUM?

Gratis Rechtsberatung

Der Schweizer Stockwerkeigentümerverband setzt sich für die Interessen von Stockwerkeigentümern ein. Für einen Mitgliederbeitrag von nur 75 Franken bieten wir Ihnen zum Beispiel eine kostenlose Rechtsberatung (telefonisch oder persönlich in einer Anwaltskanzlei in Zürich). Auch Verwaltungen und Bewirtschaftungsfirmen sind als Mitglieder willkommen – auch sie profitieren von unserem spezialisierten Know-how in Sachen Stockwerkeigentum.

www.stockwerk.ch

Schweizer Stockwerkeigentümerverband
Industriestrasse 9, 8712 Stäfa
Tel. 043 244 56 40, info@stockwerk.ch



Wenn Träume zerbrechen: Die richtige rechtliche Vorsorge schützt die Interessen beider Partner bei einer Trennung.

etwa bei der Begünstigung des Partners oder bei den Sozialversicherungen. Wer also ohne Tauschein eine Lebensgemeinschaft eingeht und eine Immobilie erwirbt, sollte wesentliche Fragen regeln (Konkubinatsvertrag, allenfalls ein Testament).

VORTEILE BEIM GESAMTEIGENTUM

Die Konstellationen sind also unterschiedlich, aber es wird im Leben immer wieder die Grundsatzfrage auftauchen: Sind die rechtlichen Vorkehrungen ausreichend, um das gemeinsame Eigentum zu schützen und Lösungen zu ermöglichen? – Viele Notarinnen und Notare legen Paaren mit oder ohne Tauschein die Variante Gesamteigentum nahe. Bei dieser Variante gehört die Immobilie beiden Partnern gemeinsam, und sie bilden als Gesamteigentümer eine sogenannte «einfache Gesellschaft». Gesamteigentum ist nicht ganz so einfach und standardisiert wie Miteigentum; in der Regel sollte das Paar parallel dazu wesentliche Punkte in einem Gesellschaftsvertrag regeln. Juristinnen und Notare können sie dabei unterstützen und stellen Vertragsmuster zur Verfügung.

In diesem Dokument lässt sich festlegen, wie ein allfälliger Gewinn verwendet würde oder wer einen Verlust tragen müsste. Zugleich wäre das Dokument geeignet, die Beiträge an den Kaufpreis festzuhalten und allenfalls noch weitere Dinge genauer zu vereinbaren – etwa die Abzahlung der Hypothek oder die Finanzierung von späteren Investitionen. Eine solche Lösung bietet grossen Gestaltungsspielraum. Sie hat auch den Vorteil, dass sich der Gesellschaftsvertrag später veränderten Verhältnissen anpassen kann.

Der Berner Notar sagt dazu: «Bei einer späteren Änderung der internen Beteiligungsverhältnisse erübrigt sich die Nachführung der Eigentumsquoten wie beim Miteigentum.» Es gehört selbstverständlich zum Leben, dass sich die Rollen innerhalb der Partnerschaft (Familie/Berufstätigkeit) und auch die finanziellen Beteiligungen ändern. Vielleicht macht der eine Partner eine Erbschaft, die eine Renovation oder die Amortisation einer Hypothek ermöglicht. Beim Gesamteigentum genügt es, die Beteiligungsquote in einem Nachtrag bzw. Anhang zum Gesellschaftsvertrag festzuhalten.

Schliesslich gilt für alle Fälle von gemeinsamem Immobilienbesitz: Paare können sich eine Menge Ärger ersparen, wenn sie über ihre Finanzen und Investitionen Buch führen. Im Nachhinein kommt es immer wieder zu Beweisproblemen, wenn die Verhältnisse unklar oder nicht dokumentiert sind.

Fazit: Eine allgemein gültige Lösung gibt es nicht. Gewiss ist aber: Mit einer klugen Wahl der Eigentumsform und allenfalls zusätzlichen vertraglichen Vereinbarungen lassen sich unerwünschte Folgen des Liegenschaftserwerbs im Fall von Scheidung oder Tod verhindern. Denken Sie aber auch daran: Viele Leute glauben, mit einem einzigen Termin beim Notar sei definitiv alles geregelt. Die Finanzen, die Rollenteilung Beruf/Familie etc. können sich aber später ändern. Prüfen Sie regelmässig die Gesamtsituation. Auch Grundbucheinträge und Gesellschaftsverträge lassen sich anpassen.

Weitere Informationen über den Verband und unsere Anlässe:
www.stockwerk.ch

«EINFACH NUR LOSLEGEN»

GROSSBRITANNIEN – Nach dem Regierungswechsel und der ersten Leitzinssenkung setzen Investoren auf eine Wiederbelebung des britischen Immobilienmarkts – und auf staatliche Förderprogramme für den Wohnungsbau.

Text: SIEGFRIED HUBERTUS

Brexit, Covid, Rezession: Die vergangenen Krisenjahre waren hart für Grossbritanniens Bevölkerung und Wirtschaft – und gut für Get Living. Der Immobilienentwickler und Bestandshalter mit einem 2,8 Milliarden Franken schweren Portfolio an Mietwohnungen in britischen Grossstädten wie London und Manchester erhöhte im vergangenen Jahr seinen Gewinn durch Mietsteigerungen und Objektverkäufe von 63,2 Millionen Pfund auf 110,2 Millionen Pfund, umgerechnet rund 120,15 Millionen Franken. Aware Super, ein gemeinsamer Investmentfonds mehrerer australischer Pensionskassen, ist von der Performance so überzeugt, dass er 22 Prozent der Anteile von Get Living erworben hat.

Trotz der guten Zahlen begrüsst Get Livings CEO Rick de Blaby das Resultat der diesjährigen Parlamentswahl, bei der die konservativen Tories nach 14 Jahren an der Regierung die Macht verloren haben. Der seit dem 5. Juli amtierende Keir Starmer ist der erste Labour-Ministerpräsident, seit Gordon Brown 2010 zurückgetreten war. Der Ausgang der Wahl verschaffe dem Land «nach einer langen Zeit der Unsicherheit dringend benötigte Klarheit», sagt de Blaby. «Jetzt müssen wir einfach nur loslegen.»

1,5 MILLIONEN NEUE WOHN-EINHEITEN BIS 2030

Starmers neue Regierung will, wie bereits vor der Wahl angekündigt, an zwei Stellen ansetzen. Vornehmlich geht es darum, den Wohnungsbau anzukurbeln, der in den vergangenen Jahren mangels Kapital beinahe komplett zum Erliegen kam, was zur Folge hatte, dass die Mieten rapide stiegen – und ebenso die Obdachlosigkeit, weil immer mehr Briten die geforderten Mieten nicht mehr stemmen konnten. Daher soll zum einen der soziale Woh-



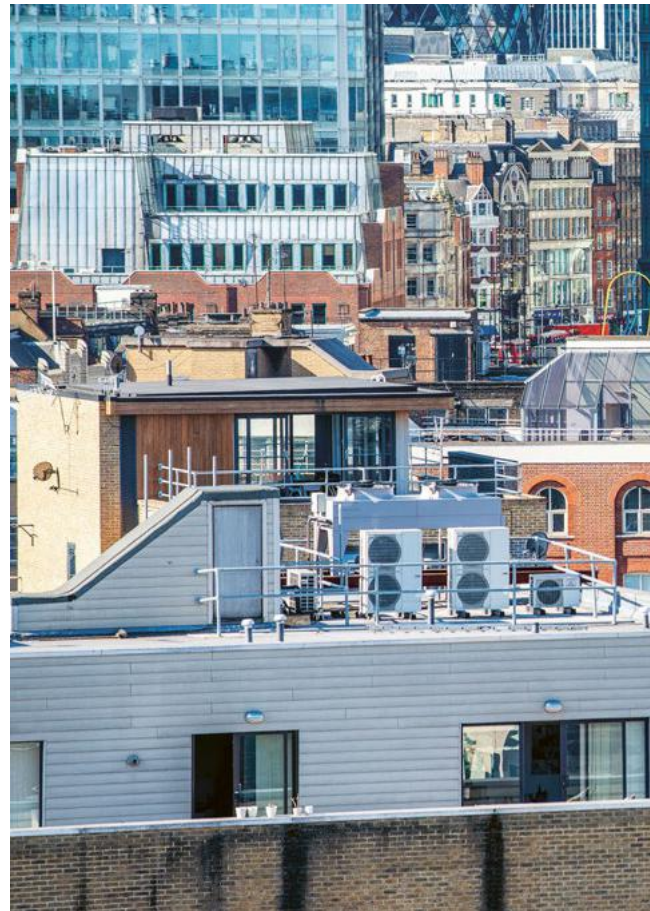
«Der Inflationsdruck hat so weit nachgelassen, dass wir die Zinsen senken konnten.»

Andrew Bailey, Gouverneur Bank of England



«Die Wirtschaftslage rechtfertigt einen stetigen Rhythmus weiterer Zinssenkungen in Grossbritannien.»

Paul Donovan, UBS Global Wealth Management



nungsbau massiv gefördert werden. Zum anderen soll das restriktive Bau- und Planungsrecht reformiert werden. Die bisherigen Gesetze bevorzugten Anwohner, die sich gegen den Bau neuer Immobilien in ihrem Umfeld wehren. Zudem ist gerade im Umkreis grösserer Städte viel potenzielles Bauland als Grüngürtel geschützt.

«Wir wissen, dass es unmöglich ist, die Probleme des Landes über Nacht zu lösen», sagt de Blaby. «Aber da wir uns mitten in einer landesweiten Wohnungskrise befinden, in der neue Häuser dringend benötigt werden, muss die Herausforderung bewältigt werden.»

Leicht wird dies nicht. «Die Aufgabe ist immens», sagt Justin Young, CEO der RICS Royal Institution of Chartered Surveyors in London. In Grossbritannien würden 1,5 Millionen zusätzliche Wohnungen in den kommenden fünf Jahren benötigt. «Um dies zu erreichen, müssten der öffentliche und der private Sektor jährlich 300.000 neue Einheiten errichten», sagt Young. «Eine Zahl, die seit den 1960er-Jahren nicht mehr erreicht wurde, als die Kommunalverwaltungen noch eine weitaus grössere Rolle bei der Bereitstellung von Wohnungen spielten.»

FONDS FÜR «AFFORDABLE HOUSING»

Grosse Finanzinvestoren haben bereits reagiert. Der Londoner Versicherungskonzern Legal & General hat am 15. Juli – nur elf Tage nach dem Votum des Stimmvolks – seinen neuen L&G Affordable Housing Fund für Pensionskassen und Vorsorgeeinrichtungen



Wohnraum in London ist äusserst knapp.

aus dem In- und Ausland lanciert. 750 Wohnungen aus dem Eigenbestand hat die Assekuranz als Startportfolio in das Gefäss eingebracht. «Die Lancierung des Fonds ist ein wichtiger Schritt, um durch Kapital von Rentenversicherten die Bauwirtschaft und die Menschen in lokalen Kommunen zu stärken», sagt António Simões, Group CEO, Legal & General.

Access, die Pensionskasse der Beschäftigten von elf britischen Kommunen mit einem verwalteten Vermögen von 40 Milliarden Pfund, hat sich bereits mit 125 Millionen Pfund – 137,7 Millionen Franken – am neuen L&G-Fonds beteiligt. «Diese Zuteilung ist ein wichtiger Schritt bei der Diversifizierung unserer Kapitalanlagen an den Immobilienmärkten», sagt Mark Kemp-Gee, Chairman des Investment-Komitees von Access. Greater Manchester Pension, das mehr als 24 Milliarden Pfund schwere Vorsorgewerk der Beschäftigten der Nahverkehrsbetriebe und Universitäten der mit 2,9 Millionen Einwohnern zweitgrössten Metropolregion Grossbritanniens, hat 120 Millionen Pfund in das Gefäss investiert.

INFLATION UNTER KONTROLLE

Flankiert werden die Wohnungsbauinitiativen der neuen Regierung durch die Geldpolitik der Bank of England. Die hatte den Leitzins zur Bekämpfung der Inflation im vergangenen Jahr auf 5,25 Prozent angehoben. Das war der zweithöchste Satz in den G7-Staaten nach den USA, deren Federal Reserve Bank sich gezwungen sah, sogar auf die Spanne

NEWS

Invesco Real Estate

INVESTMENT IN MANCHESTER

Invesco Real Estate entwickelt gemeinsam mit der auf Studenten-Unterkünfte spezialisierten Immobilienentwicklerin Alumno Group eine Studentenwohnanlage mit 261 Betten in Manchester. Das Bauprojekt, das im dritten Quartal 2026 fertiggestellt werden soll, wurde für den Invesco Real Estate Europe Fund III – SCSp (Europe III) erworben, den dritten europäischen Value-Add-Fonds des Unternehmens. Der Standort ist weniger als zehn Gehminuten vom Zentrum des Campus der University of Manchester und circa 15 Minuten von der Manchester Metropolitan University entfernt. Die 4.650 Quadratmeter grosse Anlage wird 207 Wohneinheiten, davon 52 für sozial

schwächere Studenten, sowie 54 Einzelzimmer mit eigenem Bad umfassen. Das Projekt soll nach EPC A und nach BREEAM Excellent zertifiziert werden. Gemäss Invesco ist die Zahl der Vollzeitstudenten in Manchester seit 2017/18 um 14 Prozent gestiegen; es bestehe weiterhin ein grundlegendes Angebotsdefizit an Studentenwohnungen. Von den 74.666 Vollzeitstudenten, die in Manchester studieren, können nur etwa 40 Prozent von ihren jeweiligen Universitäten eine Unterkunft angeboten bekommen oder ein Zimmer in einer privaten Studentenwohnanlage anmieten – daher würden sich «weiterhin sehr attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten». **BW**



Das von Alumno entwickelte Projekt in Manchester

von 5,25 bis 5,5 Prozent zu gehen, um die Teuerung zu zähmen. Und anders als die Fed konnte die Bank of England bereits zum 1. August dieses Jahres den Leitzins wieder um 25 Basispunkte auf fünf Prozent reduzieren. Denn die Inflationsrate in Grossbritannien war im Mai dieses Jahres auf die Zielmarke der Zentralbanken von zwei Prozent gesunken und verharrte dort in den folgenden Monaten.

«Der Inflationsdruck hat so weit nachgelassen, dass wir die Zinssätze senken konnten», sagt Bankgouverneur Andrew Bailey. Er warnt Investoren jedoch zugleich davor, allzu schnell mit weiteren Zinsschritten zu rechnen. «Wir müssen sicherstellen, dass die Teuerung niedrig bleibt, und darauf achten, die Zinssätze nicht zu schnell oder zu stark zu senken.»

Paul Donovan, Chefökonom von UBS Global Wealth Management, geht hingegen davon aus, dass weitere kleine Zinsschritte gen Süden bald folgen werden. «Angesichts des starken Rückgangs der Inflation im Vereinigten Königreich war die erste Leitzinssenkung nicht unbedingt eine Überraschung», sagt Donovan. «Die Wirtschaftslage rechtfertigt einen stetigen Rhythmus weiterer Zinssenkungen – wir rechnen mit einem Viertelpunkt pro Quartal.»

Die tieferen Zinsen locken nun weitere Investoren aus der Deckung. Die 2,68 Milliarden Franken schwere Londoner Kapitalammelstelle Henley Investment Management hat im August begonnen, im Bezirk Fulham der britischen Hauptstadt direkt an der Themse eine neue Wohnüberbau-



*«Die Lancierung
des Fonds ist ein
wichtiger Schritt, um
die Bauwirtschaft
zu stärken.»*

António Simões,
Legal & General

ung zu schaffen. Die Investitionskosten belaufen sich auf 300 Millionen Pfund – 330,84 Millionen Franken.

AUSLANDSINVESTOREN SONDIEREN DEN MARKT

Auch erste spekulative Deals werden wieder getätigt. Die Londoner Immobilien-Investmentgesellschaft PPR Estates hat für 55 Millionen Pfund den betagten, seit 2020 leer stehenden Bürokomplex Chivas House an der Chancery Wharf im Stadtteil Hammersmith erworben. «Wir haben bereits begonnen, mit potenziellen Nutzern und den lokalen Behörden über eine Revitalisierung zu verhandeln», sagt Jon Caplan, Managing Director von PPR.

Die Deka, der Immobilienfonds-Anbieter der deutschen Sparkassen, hat für umgerechnet 58,8 Millionen Franken kürzlich das Hotel Ruby Zoe im Londoner Stadtteil

Notting Hill erworben. Die 2023 vom Projektentwickler Frogmore fertiggestellte Vier-Sterne-Herberge umfasst 173 Zimmer, verteilt auf sieben Geschosse, und ist langfristig an Ruby Hospitality verpachtet.

Auch ausländische Banken sind wieder bereit, Finanzierungen für Immobilienprojekte auf der Insel auszureichen. Die Deutsche Hypo hat Barings Real Estate, der Immobilieninvestment-Tochter des US-Versicherungskonzerns Massachusetts Mutual Life Insurance Company, zwei Kredite über insgesamt 86,28 Millionen Pfund, umgerechnet rund 95,11 Millionen Franken, gewährt, um zwei Liegenschaften zu erwerben. Dabei handelt es sich um den 16.720 Quadratmeter Nutzfläche messenden, nach BREEAM-Excellent zertifizierten Bürokomplex Landmark am St. Peter's Square in Manchester und um eine Wohnüberbauung mit 280 Mietwohnungen in Cornbrook.

«Büros der Kategorie A in erstklassigen Lagen in Manchester sind bei Nutzern stark gefragt», sagt Paul Sutcliffe, Senior Director bei Deutsche Hypo. «Dies gilt insbesondere für Büros mit hervorragenden energetischen Eigenschaften wie Landmark.» Das Gebäude ist vollvermietet an Nutzer wie die Allianz Versicherung, die Steuer- und Wirtschaftsberatungsgesellschaft Grant Thornton, JLL oder die Bank Santander.

Neue und modernisierte Büroflächen sind in der Themse-Metropole gesucht, wie eine Studie von JLL zeigt. Danach betrug zur Jahresmitte der Leerstand am Londoner Büromarkt zwar insgesamt 8,5 Prozent. «Bei neu errichteten Gebäuden lag die Ziffer

ANZEIGE



**JETZT
BESTELLEN:
2., ERWEITERTE
AUFLAGE**



Stefan S. Fahrländer / Stephan G. Kloess

Immobilienökonomie

Lehrbuch in 2 Bänden

→
[VALUATION.SWISS/SHOP](https://www.valuation.swiss/shop)





Büros an Toplage in Manchester sind gefragt.



«Büros an erstklassigen Lagen in Manchester sind bei Nutzern stark gefragt.»

Paul Sutcliffe, Deutsche Hypo

hingegen bei nur 1,4 Prozent», sagt JLL-Researcherin Elaine Rossall. Mit 1,9 Prozent habe der Leerstand bei revitalisierten Objekten nur wenig höher gelegen.

KONJUNKTUR ZIEHT AN

Dennoch zeigten sich die Nutzer bei der Anmietung neuer Büroräume im bisherigen Jahresverlauf noch zurückhaltender als in den Vorjahren. «Der Flächenumsatz im ersten Halbjahr lag mit 362.322 Millionen Quadratmetern fünf Prozent tiefer als im

Vergleichszeitraum 2023», berichtet Rossall. «Und er notierte 17 Prozent unter dem langjährigen Durchschnitt.»

In den kommenden Monaten dürfte die Nachfrage der Nutzer jedoch anziehen. «Die Aussichten für die britische Wirtschaft und damit den Londoner Büromarkt hellen sich auf», sagt die Researcherin. Nachdem die Wirtschaftsleistung auf der Insel im ersten Quartal dieses Jahres um 0,6 Prozent gewachsen ist, trat die Konjunktur im April zwar auf der Stelle, zog aber im Mai erneut

um 0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat an.

Die US-Investmentbank Goldman Sachs hat nach dem Wahlerfolg von Labour ihre Prognose für die britische Wirtschaftsleistung in den kommenden Jahren angehoben. Danach soll das Bruttoinlandsprodukt – die Summe aller geschaffenen Waren und erbrachten Dienstleistungen – 2025 nun um 1,6 Prozent und 2026 um 1,5 Prozent zulegen. «Die Reformen und die geplanten Investitionen des öffentlichen Sektors könnten den Wohnungsbau und die Produktivität im Land steigern», schreiben die Ökonomen der Investmentbank in ihrem Ausblick – und ergänzen: «Sollte es der neuen Regierung gelingen, wieder engere Handelsbeziehungen mit der EU zu knüpfen, würde dies einen Teil der Kosten des Brexits abmildern.» ▲

ANZEIGE

SW
STONEWEG

Our Product is the Opportunity

We explore many ways to provide our clients with the most innovative real estate investment opportunities around the World.

stoneweg.com

INTERVIEW DES MONATS

«TRADITIONELL UNKONVENTIONELL»

Interview: **BIRGIT WÜST**

IB Herr Forster, Sie sind Geschäftsführer der Walim AG, der für die Verwaltung und Entwicklung des Liegenschaftsbestands des Schubhauses Walder zuständigen Gesellschaft. Wie viele Liegenschaften verwalten Sie?

CHRISTIAN-EMANUEL FORSTER Zum Portfolio der Walim AG zählen heute insgesamt 44 Liegenschaften und Baulandreserven in der Region Brüttisellen sowie drei Objekte in der Stadt Zürich und eine Liegenschaft in Genf. Unser Hauptsitz liegt auf dem geschichtsträchtigen und traditionsreichen Areal der ehemaligen Schuhfabrik Walder.

Ist das Walder Areal in Brüttisellen der Kern des Walim-Portfolios?

Das ist in der Tat so: Auf dem Walder Areal stand ursprünglich eine grosse Schuhfabrik. Doch der Standort in Brüttisellen wurde mit den Jahren für die Produktion zu teuer, weshalb man die Schuhherstellung verlagert und die Fabrik geschlossen hat. Damals, 1972, wurde auch die Walim AG gegründet, um das nicht mehr benötigte Fabrikareal weiterzuentwickeln und zu bewirtschaften.

Arbeitet die Walim AG auch für Dritte?

Die Walim AG hat sich im Laufe der Jahrzehnte darauf spezialisiert, die

eigenen Immobilien zu bewirtschaften – und dazu zählt neben der Vermietung von Wohn- und Geschäftsobjekten auch deren Instandhaltung und Wertsteigerung. Über die Jahre hinweg hat sich so mit vielen Um- und Neubauten das aktuelle Walder Areal entwickelt – mit aktuell rund 30.000 Quadratmetern vermietbarer Gewerbefläche und einer umfangreichen Mischnutzung wohl das wichtigste Büro- und Gewerbezentrum der Region.

Wie viele Arbeitsplätze hat es dort?

Aktuell beschäftigen die Unternehmen 300 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf dem Areal.

Aktuell gibt es Pläne, das Walder Areal weiterzuentwickeln. Was gab dazu den Anstoss?

Bisher ist das Walder Areal fast ausschliesslich ein Gewerbeareal, es gibt dort nur sechs Wohnungen. Dass wir heute den nächsten Entwicklungsschritt planen, hat mehrere Gründe. Seit hier in den 80er-Jahren die ersten Neubauten entstanden, sind mehr als 40 Jahre ins Land gegangen – mit Blick auf die Bausubstanz dieser Liegenschaften entspricht dies fast einem kompletten Zyklus. Das heisst, es stünden bei einigen Objekten ohnehin Überlegungen hinsichtlich Renovierungen oder Ersatzneubauten an. Hinzu kommt die Fluktuation bei den Mietern: Das

ZUR PERSON

Christian-Emanuel Forster ist seit 2020 Geschäftsführer der Walim AG, wo er sich auf aktives Portfoliomanagement, Digitalisierung und Nachhaltigkeit spezialisiert hat. Zuvor war er Asset-Manager bei der Swiss Life Asset Management AG, wo er für ein Immobilienportfolio von über 2,3 Mrd. CHF verantwortlich war. Er ist Dipl. Architekt FH SIA und verfügt über einen MAS in Real Estate Management der FHS St. Gallen. Forster hat langjährige Erfahrung als Geschäftsführer und Architekt bei Forster & Uhl Architekten GmbH und ist Mitglied von Verwaltungsratsausschüssen.



verarbeitende Gewerbe zieht aus den Zentren in andere Zonen um, beispielsweise in Richtung Kloten, wo die Mieten günstiger sind als in den Zentren. Dort wiederum siedeln sich Unternehmen mit höherer Wertschöpfung an, die auch höhere Mieten bezahlen können – was auch für das Walder Areal eine Veränderung im Nutzungskonzept nahelegte.

Auch in Richtung Wohnnutzung?

Sicher! Wohnungen sind nicht nur in der Stadt Zürich Mangelware – auch in der Peripherie. Auch institutionelle Anleger sehen sich inzwischen im Umland nach Wohninvestments um – bekanntermassen wirken sich Wohnungen im Bestand in aller Regel sehr stabilisierend aufs Portfolio aus. Doch zurück zu Ihrer Frage, was den Anstoss gab: Zu den genannten Gründen kommt hinzu, dass im Jahr 2015 in Brüttsellen die Zonenplanung geändert wurde: Seither besteht die Möglichkeit, auf zuvor ausschliesslich für Gewerbe reservierten Arealen auch Wohnraum zu schaffen – und genau das haben wir vor.

Was genau ist geplant?

Wir wollen das 20.000 Quadratmeter grosse Areal in ein gemischt genutztes Quartier transformieren: Statt aktuell 100 Prozent gewerblichen Nutzungen wie bisher soll es künftig 75 Prozent Wohn- und nur noch 25 Prozent gewerbliche Nutzungen geben.

Heisst konkret?

Insgesamt sollen 170 bis 220 Wohnungen entstehen, darunter unter anderem auch Lofts in den Bestandesbauten. Ferner sind 8.000 bis 10.000 Quadratmeter für gewerbliche Nutzungen vorgesehen – Büros, Dienstleistungsflächen, Werkstätten sowie Retail- und Gastronomieangebote. Zudem soll die Bebauung in eine grosszügige Parkanlage eingebettet werden und im Zentrum einen gross angelegten Quartierplatz bieten.

Mit welchem finanziellen Aufwand rechnen Sie für dieses Projekt?

Das veranschlagte Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 185 Millionen Franken.

In welchem Zeitraum soll das «neue Walder Areal» Gestalt annehmen?

Wir werden etappiert unter stetem Betrieb bauen: Geplant sind vier Etappen. Die gesamte Bauzeit wird auf 14 Jahre veranschlagt. Projektstart soll im Februar 2025 sein.

Wenn nur ein Viertel der neuen Flächen für Gewerbe geplant sind, müssen viele Altmietler das Areal verlassen – wie nehmen diese die Projektpläne auf?

Wir arbeiten intensiv mit unseren Mietern zusammen. Wie bereits erwähnt: Einige Mieter, meistens produzierendes Gewerbe, verlagern ihren Betrieb ohnehin weiter ins Umland. Andere werden bleiben und neue Flächen anmieten.

Wie kommt das Grossprojekt bei den Brüttsellern an?

Die Bevölkerung von Wangen-Brüttsellen steht hinter dem Projekt. So hat die Gemeindeversammlung im September 2023 der Entwicklung des Walder Areals mit der Annahme des Gestaltungsplans zugestimmt – Einsprachen hat es nicht gegeben.

Das ist in der Tat erstaunlich – und bei Grossprojekten wohl eher die Ausnahme...

Wir haben frühzeitig und sehr transparent über das Projekt informiert – diese Kommunikationsstrategie scheint sich auszuzahlen. Doch die Zustimmung hat zum Teil auch historische Gründe: Denn zuerst war die Schuhproduktion da – der Ortsteil Brüttsellen ist im Prinzip um die Fabrik herum gewachsen. 100 Prozent des Aktionariats der Walim AG stellt die Familie Walder, die selbst hier wohnt, in Brüttsellen stark verwurzelt ist – und somit das Entwicklungspotenzial der Gemeinde im Blick hat und dazu beitragen will, dieses zu heben. In der Gemeinde wird begrüsst, dass Brüttsellen mit dem Projekt das bislang fehlende Zentrum erhält – als solches diente bisher der im Innern des Walder Areals gelegene Parkplatz. Dass damit eine offene Durchwegung mit einer Verbindung zum Bahnhof Dietlikon entsteht, kommt gut an.

Möglich wird dies durch die Verlegung der Stellplätze in den Untergrund.

Ein Parkplatz als Zentrum?

Das ist tatsächlich so – beispielsweise findet hier im Zweijahresrhythmus das «Dorffest» statt und dass das Areal diese Funktion hat, ist für das Projekt ein echter Glücksfall.

Inwiefern «ein Glücksfall»?

Der Vorteil ist, dass das Areal schon funktioniert und wir, um ein lebendiges Quartier zu schaffen, nicht wie in vielen anderen Arealentwicklungen bei null anfangen müssen. Wir können das Areal auch schon während des Baus weiter «hochfahren».

Wie beispielsweise?

Beispielsweise durch eine Attraktivitätssteigerung mit dem Ansatz von Placemaking. Wir versuchen in mehreren Zyklen, die Nutzflächen zu vermieten und zu entwickeln. Zum Beispiel sind wir daran, eine Pop-up-Pizzeria anzusiedeln, zu Beginn als Take-away, später, bei guter Nachfrage, lässt sich das Format zu einem Restaurant weiterentwickeln.

Das «Placemaking» funktioniert?

Ja – das Angebot wird von den Stakeholdern sehr gut angenommen. Die Krux bei der Planung ist doch: Bis zur Fertigstellung der Gebäude kann sich der Trend – sprich, welche Konzepte sei's für Gastronomie oder auch Modegeschäfte gerade gefragt sind – noch drei- bis viermal ändern. So sind Pop-ups eine sinnvolle Lösung, auch wenn wir die Mieten zunächst tief halten müssen, damit sich etwas entwickeln kann.

Wann hat die Walim AG mit der Planung begonnen?

Erste Überlegungen zur Neupositionierung des Areals gab es seit den 2010er-Jahren, die eigentliche strategische Planung hat im Jahr 2022 begonnen.

Was verstehen Sie unter «strategische Planung»?

Wir verstehen darunter «aktives Portfoliomanagement» – stark vereinfacht, bedeutet: Wir betrachten die Liegenschaft als Vermögensanlage, als

Asset – und nicht «nur» als Immobilie, die man möglichst vollvermieten muss. Es geht darum, auf die Wertentwicklung zu achten – die Rendite steht im Vordergrund.

Wie darf man sich dies vorstellen?

«Strategische Planung» beinhaltet die folgenden vier Schritte: Zunächst muss man sich einen Überblick darüber verschaffen, was man hat; konkret: Man muss sich alle Liegenschaften des Portfolios genau ansehen. Zweitens muss geprüft werden, wie der aktuelle Zustand dieser Objekte ist, und drittens sind Überlegungen anzustellen, welches Potenzial welches Objekt hat. Viertens schliesslich folgt die Umsetzung, sprich, die Entscheidung fällt, was in Angriff genommen wird.

Womit beginnen Sie bei der Neupositionierung des Walder Areals?

Wir beginnen mit dem Neubau von Wohnungen an der Riedmühlestrasse. Später folgt ein weiterer Wohnungsbau. Die Backsteinbauten an der Zürichstrasse 38, 38b und Lindenbuchstrasse 8–10 werden umgenutzt. Es handelt sich dabei um bedeutende Bestandesbauten, die als Zeitzeugen erhalten werden; ihre Fassaden sind ein identitätsstiftendes Merkmal des Areals. Die Verknüpfung historischer Bauten mit neuer Architektur wird ein bestimmendes Element des künftigen Walder Areals sein.

Sie sprachen von einem Projektvolumen von rund 185 Millionen Franken. Wie wird dieses finanziert?

Die Walim AG der Familie Walder will es allein stemmen, ohne fremde Investoren mit an Bord zu nehmen. Die Mittelfristplanung beinhaltet natürlich die Aufnahme von Fremdkapital, wobei wir für jeden Baubereich mit verschiedenen Finanzinstituten zusammenarbeiten werden.

Mit welchen General- oder Totalunternehmungen arbeiten Sie zusammen?

Die Realisierung des Projekts werden wir – vielleicht ebenfalls etwas unkonventionell und «ganz altmodisch» – in eigener Regie übernehmen und die am

*«Wir betrachten
die Liegenschaft
als Asset – nicht
nur als Immobilie,
die man möglichst
vollvermieten muss
Es geht darum, auf
die Wertentwick-
lung zu achten.»*

Bau beteiligten Gewerke als Einzelleistungsträger beauftragen. Damit sichern wir eine hohe Bauqualität und verringern das Gegenparteirisiko.

Wie soll das gelingen?

Die Kompetenz dazu haben wir inhouse, allerdings unterstützen uns auch externe Experten. So werden wir seit Beginn durch die Bauherrenberatung Brandenberger+Ruosch begleitet. Beim Portfolio- und Property-Management stützen wir uns auf die Tools – von ImmoTop2 und Reamis –, damit wir uns nicht endlos mit Excel-Tabellen plagen müssen. Und für die Wirtschaftlichkeit haben wir Experten von Wüest Partner hinzugezogen, um die Bandbreite der Renditen zu ermitteln.

Apropos Rendite. Welchen Return verspricht man sich bei der Walim AG von dem Projekt Walder Areal?

Das Areal wird eine Rendite von rund 3 Prozent generieren. Wobei das Areal es der Familie Walder wert ist, einige Basispunkte in preiswertes Wohnen und die Nachhaltigkeit als SNBS-Areal zu investieren.

Sie waren vor ihrem Amtsantritt bei der Walim AG im Immobilien-Asset-Management einer grossen Schweizer Versicherung tätig und haben dort ähnliche Projekte begleitet. Was gefällt Ihnen besser?

Die Frage ist nicht einfach zu beantworten. Für mich war die Zeit bei der Swiss Life sehr spannend, es waren sehr gute und lehrreiche Jahre. Immobilienanlagen im Volumen von rund 2,3 Milliarden Franken mitzuverantworten hat mir ein gutes Rüstzeug in Sachen «Szenarienbilden» gegeben, um eigenverantwortlich strategische Entscheidungen im Management von Immobilien zu treffen. Dieses Rüstzeug ist sehr wichtig – denn im Unterschied zur Geschäftstätigkeit bei institutionellen Investoren, bei denen der Eigentümer quasi «nicht sichtbar» ist, ist bei der Arbeit für einen privaten, nicht kotierten Investor höchste Visibilität gegeben. Bei uns steht der Aktionär unter Umständen im Büro und fragt: Was machst du da mit meinem Geld?

Will sich die Walim AG auf das aktuelle Grossprojekt beschränken oder ist eine Ausweitung des Geschäftsmodells geplant?

Sowohl als auch. Mit Blick auf den Cashflow sehen wir noch einiges Potenzial im Bestand, hier werden wir sicher wachsen und gegebenenfalls auch zukaufen, beispielsweise im Rahmen von Arrondierungen.

Was ist beim Walder Areal als Nächstes geplant?

Aktuell läuft die Projektierungsphase für die erste Etappe, bei der ein Wohnhaus im Bereich der Riedmühlestrasse mit rund 60 zwischen 35 und 100 Quadratmeter grossen Wohnungen entsteht. Aufgrund der guten Erfahrungen bei der Gestaltungsplanung werden wir auch beim Richtprojekt für diese und alle folgenden Etappen mit den an der bisherigen Workshop-Planung beteiligten Partnern weiterarbeiten – den drei Zürcher Architekturbüros Pool Architekten, Züst Gübeli Gambetti und Hosoya Schäfer sowie dem Zürcher Landschaftsarchitekturbüro S2L. Das erste Baugesuch wollen wir im Frühjahr 2027 einreichen – Baustart könnte somit im Jahr 2028 sein.

Herr Forster, ich danke für das Gespräch. ▀

Investis SA

DEUTLICH MEHR GEWINN

Das erste Halbjahr 2024 ist für die Investis SA erfreulich verlaufen. Im Berichtszeitraum seien die Mieteinnahmen des Segments Properties like for like um 1,8 Prozent gestiegen, bei Wohnliegenschaften um 2,0 Prozent, teilt die Gesellschaft mit. Der Anstieg sei vor allem auf Mieterhöhungen bei bestehenden Mietverhältnissen zurückzuführen, aber auch auf Mieterwechsel. Der Leerstand erhöhte sich nur marginal von 0,9 auf 1,0 Prozent. Der Sollmietertrag stieg dank Zukäufen auf 62,0 Mio. CHF (+7%), der EBITDA vor Neubewertungen von 16,5 Mio. auf 17,9 Mio. CHF. Der für die Bewertung massgebliche Diskontierungssatz erhöhte sich von 2,79 auf 2,99 Prozent, das Portfolio wurde um 4,5 Mio. CHF aufgewertet. Im Vorjahreszeitraum fiel noch eine Abwertung von 48,8 Mio. CHF an. Einschliesslich Bewertung verbesserte das Segment den EBIT auf 22,4 Mio. CHF (H1 23: -32,2 Mio.).

Der Umsatz der verkauften Sparte Real Estate Services lag per Verkaufsdatum 24. Juni bei 90 Mio. CHF mit einer EBIT-Marge von 9,8 Prozent. Aus dem Verkauf resultierte ein Gewinn von 122,2 Mio. CHF, was zu einem EBIT der Gruppe von 150,9 Mio. CHF (Vj.: -25,9 Mio.) führte. Nach Stichtag erwarb Investis fünf Liegenschaften für insgesamt 159 Mio. CHF; der Soll-Mietertrag steigt damit um 10,8 Mio. CHF.

«Wir freuen uns sehr über unsere starke Performance im ersten Halbjahr 2024», sagt CEO Stéphane Bonvin. Im Segment Pro-

perties seien «einige herausragende Immobilien» zugekauft worden. «Wir legen heute ein solides Fundament für zukünftiges Wachstum und Rentabilität, unterstützt durch eine ausgezeichnete Bilanz mit niedriger Verschuldung. Dies wird unser zukünftiges Wachstum weiter beschleunigen.»

Für das laufende Jahr zeigt sich das Investis-Management zuversichtlich – schon mit Blick auf das Anlageportfolio der Gesellschaft, das zu 90 Prozent aus Wohnimmobilien an zentralen Lagen im mittleren Preissegment in der Genferseeregion besteht. Mit 12,796 Einwohnern/km² sei Genf die am dichtesten besiedelte Stadt der Schweiz; die Leerstandsquote in Genf sei mit 0,46 Prozent nach wie vor sehr niedrig. Der Immobilienmarkt in der Westschweiz sei strukturell von einem stetigen Bevölkerungswachstum, einer steigenden Zahl von Haushalten, mehr Arbeitsplätzen, einem insgesamt höheren Einkommensniveau, einer niedrigen Leerstandsquote und einem knappen Wohnungsangebot geprägt. Die anhaltende steigende Nachfrage, insbesondere nach Wohnimmobilien, stütze die Werthaltigkeit des Immobilienportfolios von Investis. Das Mietpotenzial bleibt nach Angaben des Investis-Managements trotz stetiger Mieterhöhungen hoch und der niedrige LTV ermögliche es, das bestehende Portfolio durch gezielte Zukäufe weiter zu optimieren. Für das gesamte Geschäftsjahr 2024 wird eine gute operative Performance erwartet. **BW**

Steiner AG

NACHLASSSTUNDUNG VERLÄNGERT

Der Immobilienentwickler Steiner AG bekommt etwas mehr Zeit, um aus seinem Liquiditätsengpass herauszufinden. Laut einer Mitteilung des Bezirksgerichts Zürich wurde dem Unternehmen eine Verlängerung der Nachlassstundung gewährt. Sie läuft neu bis zum 7. Februar nächsten Jahres. Bisher galt eine provisorische Nachlassstundung. Die hatte Steiner im Juni beantragt. Als Grund nannte das Unternehmen damals Zahlungsschwierigkeiten

aufgrund von «unvorhersehbaren Entwicklungen im Zusammenhang mit einigen wenigen Bauprojekten». Der Engpass sei aus dem Generalunternehmer-Geschäft resultiert, aus dem man bereits vorher den Ausstieg beschlossen habe. Bekannt sind insbesondere Streitigkeiten um Zahlungen für den Bau eines Krankenhauses in Wetzikon. Steiner betont stets, dass die Immobilienentwicklung weiterhin profitabel sei. **AW**

Plazza AG

MEHR CASHFLOW

Der Liegenschaftenertrag von Plazza ist im 1. Halbjahr um 12 Prozent auf 15,0 Mio. CHF gestiegen und das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Neubewertung legte um 8 Prozent auf 11,3 Mio. CHF zu. Ein wesentlicher Grund für den Anstieg waren erste Erträge, welche das Projekt in Crissier beisteuerte. Der Erfolg aus Neubewertung erhöht sich auf 14,5 Mio. CHF, was laut Mitteilung mit einem Anteil von 7,2 Mio. CHF auf Projektfortschritte zurückzuführen ist (Vj.: 6,7 Mio. CHF). Das Bestandsportfolio wurde um 0,9 Prozent aufgewertet, nach einer Abwertung um 0,7 Prozent im Vorjahr. Einschliesslich dieses Effekts legte der Gewinn nach Steuern im 1. Halbjahr 2024 von 9,5 auf 20,5 Mio. CHF zu.

Im Portfolio erhöhte sich der Leerstand geringfügig von 2,7 auf 2,9 Prozent. Einschliesslich Entwicklungsliegenschaften ergibt sich ein Leerstand von 4,0 Prozent (Vj.: 2,9%). Beim Projekt in Crissier hat die Vermietung mit der Abnahme der ersten Baufelder begonnen. In Regensdorf wurden die Ergebnisse der Vorprüfung in den Gestaltungsplan eingearbeitet und dieser eingereicht.

Für das Gesamtjahr erwartet Plazza unverändert ein Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Neubewertung in der Grössenordnung von 10 bis 15 Prozent über dem Vorjahreswert. **AW**



Das Plazza-Projekt in Crissier



Der Erlös der Emission fließt zum Teil in die Finanzierung des Projekts «Concept B.180», das in Neuchâtel geplant ist (Baugrund s. freies Areal in der Bildmitte).

Bonhôte-Immobilier SICAV

KAPITALERHÖHUNG ABGESCHLOSSEN

Die Kapitalerhöhung der Bonhôte-Immobilier SICAV wurde nach Angaben der Fondsleitung erfolgreich abgeschlossen. Dabei wurde das festgelegte Ziel von 93 Mio. CHF leicht übertroffen. Der erlöste Gesamtbetrag betrug letztlich nahezu 95 Mio. CHF. «Dieser Erfolg ist der Beweis für das Vertrauen der Aktionäre und neuen Investoren in die Bonhôte-Immobilier SICAV», schreibt die Fondsleitung in einer Mitteilung. Die neuen Aktien wurden am 26. September 2024 liberiert. Das Immobilienportfolio der Bonhôte-Immobilier SICAV kommt derzeit auf einen Gesamtwert von gut 1,3 Mrd. CHF.

Das neu aufgenommene Kapital wird für die Anfangsetappe der Bauarbeiten des Projekts «Concept B.180» in Neuchâtel, die Fortsetzung weiterer Investitionen, die Renovierung des Immobilienportfolios und die Aufrechterhaltung des Verschuldungsniveaus eingesetzt. Mit dem Projekt «Concept B.180» nimmt in Neuenburg in guter Lage ein neues Wohnquartier Gestalt an, in dem 163 Wohnungen mit Aussicht auf den See und die Alpen bis zur zweiten Jahreshälfte 2026 bezugsbereit sein sollen. Die Bonhôte-Immobilier SICAV hat für das Quartier als erste Eigentümerin mit dem im Bereich erneuerbare Energien tätigen Neuenburger Unternehmen Viteos eine Vereinbarung für einen Fernwärmeanschluss unterzeichnet, welcher Seewasser und dezentrale Wärmepumpen nutzt, um die Wohnungen im Winter zu beheizen und im Sommer zu kühlen.

Die Vereinbarung in Neuenburg ist nur einer von drei Rahmenverträgen, welche

Bonhôte-Immobilier SICAV mit Viteos geschlossen hat, um «moderne, nachhaltige und vernetzte Wohnverhältnisse zu schaffen», wie die Fondsleitung mitteilt. Die erste Initiative betrifft den gesamten Immobilienbestand der SICAV mit insgesamt 95 hauptsächlich in der West- und der Deutschschweiz gelegenen Gebäuden. Ein Drittel dieser Immobilien komme für die Installation von PV-Anlagen infrage, welche die Erzeugung von 3.000 MWH p.a. ermöglichen.

Die zweite Initiative betrifft die Installation von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in allen Gebäuden, die über eine dafür geeignete Tiefgarage verfügen, was auf die Hälfte der SICAV-Gebäude zutrifft. Beide Ausrüstungen werden von Viteos installiert und finanziert, wobei jedes mit PV-Paneelen ausgestattete Gebäude von einem ZEV (Zusammenschluss zum Energieverbrauch) profitiert. Darüber hinaus übernimmt das Energieunternehmen auch die gesamte administrative Verwaltung.

«Bei diesem Projekt handelt es sich um eine Premiere in der Branche», hebt die Fondsleitung hervor. «Erstmals stellt eine grosse, schweizweit tätige Immobilien-eigentümerin ihr Portfolio für die Umsetzung von Massnahmen zur Verfügung, die erhebliche positive Auswirkungen auf die Nachhaltigkeit haben.» Diese hätten natürlich auch zum Ziel, die Nebenkosten zu reduzieren – «indem die von den Mietern erzeugte und selbst verbrauchte Energie in einem von Instabilität geprägten Strommarkt zu einem attraktiven Tarif abgerechnet wird». **BW**

SF Retail Properties Fund

FRISCHE MITTEL

Die Kapitalerhöhung des SF Retail Properties Fund ist mit dem Maximalbetrag abgeschlossen worden. Wie die Swiss Finance & Property mitteilt, sind dem Fonds 56,2 Mio. CHF zugeflossen.

Die Bezugsfrist dauerte vom 2. bis 11. Oktober und wurde mittels Bezugsrechtsangebot durchgeführt. «Das geringe Handelsvolumen der Bezugsrechte bestätigt eine breite Unterstützung der bestehenden Investoren für die Fondsstrategie und die Verwendung der zusätzlichen Mittel»,

ANZEIGE

ASIA
GREEN
REAL
ESTATE

**Zwei Drittel der Firmen in der
APAC-Region bevorzugen
ESG-zertifizierte Gebäude für
ihre Expansion**

Quelle: CBRE

www.asiagreen.com

heisst es. Die Liberierung der neuen Anteile erfolgt am 18. Oktober. Die Neugelder sollen in den weiteren Ausbau des Immobilienportfolios und in die Bestandesliegenschaften sowie zur Rückzahlung von Darlehen verwendet werden.

Der SF Retail Properties Fund investiert in Immobilien mit Verkaufsflächen für den Detailhandel, in der ganzen Schweiz. Dazu gehören auch die betriebsnotwendigen Nebenräume und Parkflächen. Neben den Verkaufsflächen für den Detailhandel (Hauptnutzung: Mieter aus dem Bereich der Güter des täglichen Bedarfs) können die Liegenschaften auch Gewerbe-, Büroräumlichkeiten oder Wohnungen enthalten; gefragt ist eine möglichst hohe Vermietungsquote mit lang laufenden Mietverträgen. Wie die Fondsleitung mitteilt, spielen bei Investitionen des Fonds die Kriterien Wertsteigerungspotenzial, die Mieterbonität sowie die Bauqualität und -substanz eine grosse Rolle. **BW**

Dominicé Swiss Property Fund

NEUE ZUKÄUFE IN DER WESTSCHWEIZ

Der Dominicé Swiss Property Fund hat ein Portfolio für 86 Mio. CHF erworben. Es umfasst sechs neue Wohnimmobilien, davon fünf in Genf und eine in Lausanne. Die Grossakquisition wurde durch zwei Kapitalerhöhungen und einen Swap ermöglicht. Durch den Zukauf wächst das Immobilienportfolio auf insgesamt 52 Objekte mit einem Gesamtwert von 643 Mio. CHF. Im Herbst dieses Jahres sei noch der Erwerb von zwei weiteren Liegenschaften in Genf und Lausanne im Umfang von rund 30 Mio. CHF geplant, wie die Fondsleitung mitteilt. Den Angaben

zufolge handelt es sich bei den sechs erworbenen Immobilien um zwei Liegenschaften in Genf: ein Gebäude mit 16 Wohnungen, zwei Gewerbeflächen und einem Bürogeschoss an der Rue des Rois 21/23 sowie ein Gebäude mit Wohnungen und Gastronomieflächen an der Rue Liotard 3. In Les Acacias erwarb der Fonds die Liegenschaft Rue des Mouettes 15 mit 31 Wohnungen. In Grand-Lancy wurde die Liegenschaft Rue des Fraisiert 35/37 (28 Wohnungen) zugekauft, in Onex das Gebäude Rue des Bossons 22 und in Lausanne die Liegenschaft Rue d'Echallens 62. **AW**

Procimmo Real Estate SICAV

WEITERE FONDSFUSION GEPLANT

Nach der Fusion der beiden Fonds Swiss Commercial Fund und Swiss Commercial Fund II zum Procimmo Real Estate SICAV kündigt die Procimmo SA eine weitere Reorganisation an: Das verwaltete Fondsvermögen von 4 Mrd. CHF soll – vorbehaltlich der regulatorischen Genehmigungen – auf zwei SICAV konzentriert werden, um die Effizienz und Flexibilität bei der operativen Verwaltung der Fonds zu erhöhen.

Wie Procimmo mitteilt, werden drei verwaltete Anlagefonds in Teilvermögen der Procimmo Real Estate SICAV umgewandelt. Dieser Fonds wird dann insgesamt vier Teilvermögen umfassen, denn das bestehende Gefäss selbst («Swiss Commercial Fund») wird zum Teilvermögen «Industrial». Der bisher eigenständige «Procimmo Resi-

dential Lemanic Fund» ist künftig das Teilvermögen «Residential» und die ebenfalls bisher eigenständigen Fonds Procimmo Swiss Commercial Fund 56 und «Immobilien-CH für Institutionelle 56J» werden zu den Teilvermögen «Commercial PK» bzw. «Residential PK». Ferner will Procimmo bei der Finma die Umwandlung des Anlagefonds «Streetbox Real Estate Fund» in ein Teilvermögen einer neuen SICAV beantragen. Diese soll dann den Namen «Streetbox Real Estate SICAV» tragen und ein erstes Teilvermögen «Swiss» erhalten.

Die Procimmo SA bleibt Vermögensverwalterin der beiden Fonds und werde auch – wie im April angekündigt – die Fondsleitung von Solutions & Funds in die eigene Regie übernehmen. **AW**

ZIF Immobilien Direkt

FONDS SENKT DEN LEERSTAND

Der Immobilienfonds «ZIF Immobilien Direkt Schweiz» hat im Geschäftsjahr 2023/2024 seine Mietzinseinnahmen auf 52,8 Mio. CHF gesteigert (+3%) und den Leerstand auf 2,2 Prozent (Vj. rund 3%) reduziert.

In erster Linie wegen gestiegener Finanzierungskosten (5,6 Mio. nach 2,9 Mio. CHF) wuchsen die Aufwendungen von 25,1 Mio. auf 27,4 Mio. CHF. Der Fonds-

nettoertrag von 25,6 Mio. CHF lag daher leicht unter dem Vorjahreswert (26,2 Mio.). Das Bewertungsergebnis fiel mit 2,7 Mio. CHF diesmal positiv aus (Vj.: –25,2 Mio. CHF). Unter dem Strich erhöhte sich der Erfolg im Jahresvergleich von rund 1 Mio. CHF auf 28,3 Mio. CHF.

Der Marktwert der Liegenschaften der ZIF Immobilien Direkt wird aktuell auf 1,4 Mrd. CHF (+2%) beziffert. **AW**

Cronos Immo Fund

PROJEKTE ERWORBEN

Der Cronos Immo Fund hat im Oktober das Wohngebäude Redernweg 16/18/20 in Biel für 8,8 Mio. CHF erworben. Das 2023 vollständig renovierte Objekt generiert eine Bruttorendite auf den Kaufpreis von 4,15 Prozent. Der Zukauf erfolgte gegen Ausgabe neuer Anteile (Swap). Das Gebäude (Baujahr: 1962) zählte bis 2022 zum Eigentum des Fonds Immo Helvetic und stand dort zuletzt mit rund 3,14 Mio. CHF in den Büchern; der Ist-Mietertrag wurde mit 210.360 CHF angegeben.

Zudem hat Cronos in Monthey VS und in Denges VD Bauprojekte erworben. Das Entwicklungsprojekt in Monthey umfasst fünf Gebäude – davon dienen zwei ausschliesslich Wohnzwecken, bei drei sind Gewerbeflächen im Erdgeschoss vorgesehen. Da zwei der Gebäude im Stockwerkeigentum verkauft werden, geht die Fondsleitung von einer Gewinnmarge von 20 Prozent aus. Die Gesamtinvestition beläuft sich auf 37 Mio. CHF. In Denges erwarb der Fonds ein Grundstück, auf dem ein Wohngebäude mit 20 Wohnungen errichtet werden soll. Es ist Teil des neuen Quartierplans «Les Ochettes». Die Gesamtinvestition beläuft sich auf 11,3 Mio. CHF. **AW**

Solvalor 61

PORTFOLIO ERWEITERT

Der Immobilienfonds Solvalor 61 hat die Mieteinnahmen im Geschäftsjahr 2023/24 um 6,53 Prozent gesteigert, unter anderem aufgrund der Fertigstellung von zwei Liegenschaften in Lausanne VD. Das Portfolio legte auf 1,7 Mrd. CHF zu (+14,9%), unter anderem aufgrund von Zukäufen von zwei Wohnliegenschaften für 160 Mio. CHF. Der Verkehrswert des Portfolios stieg um 3,1 Prozent. Die Mietzinsausfallrate sank von 1,4 auf gut 1,1 Prozent, den tiefsten Stand seit 2016. Der Nettoertrag legte auf 31,0 Mio. CHF zu (+10,73%). Dennoch hat sich der Gesamterfolg des Fonds von 98,4 auf 35,8 Mio. CHF mehr als halbiert. Ursächlich dafür war, dass das Bewertungsergebnis, obgleich mit 4,8 Mio. CHF positiv, im Vorjahr mit 70,4 Mio. CHF erheblich höher ausgefallen war. **AW**

Realstone RSF

NEUE WOHN-PROJEKTE ÜBERGEBEN

Der Immobilien-Anlagefonds Realstone RSF hat im September zwei Wohnungsbauprojekte fertiggestellt. Wie die Fondsleitung Realstone SA mitteilt, wurde die letzte Bauetappe des Quartiers Horgen Oberdorf ZH mit 233 Wohnungen sowie 5.537 qm Gewerbefläche an den Ad-

ressen Dammstrasse 18–28 und Fabrikgasse 2–17 abgeschlossen. Der Mieterspiegel des Fonds erhöht sich um 8,52 Mio. CHF. Das Investitionsvolumen für die beiden Objekte gibt Realstone mit 199 Mio. CHF an, die Bruttorendite mit 4,10 Prozent für die erste und mit 4,30 Prozent für die zweite Liegen-

schaft. Insgesamt sind auf dem Areal in Horgen 444 Wohnungen aller Typen sowie Büros und Ladenarkaden für 361 Mio. CHF entstanden; der Mieterspiegel lag bei 14,77 Mio. CHF und die Bruttorendite bei 4,10 Prozent. Mit der Fertigstellung der letzten Etappe steigt der Wohnanteil des Fonds um 1,6 Prozent auf 67 Prozent.

Des Weiteren hat Realstone in Winterthur ZH die Liegenschaft Solarstrasse 21–29 fertiggestellt. Die Liegenschaft, die im April 2022 für den Fonds Realstone RSF erworben wurde, umfasst 108 2- bis 4,5-Zimmer-Wohnungen mit einer Gesamtfläche von 8.014 qm sowie 615 qm Gewerbefläche. Die Fondsleitung hat beschlossen, einen ersten Teil dieser in der Nähe des Bahnhofs Winterthur-Hegi liegenden Überbauung in Stockwerkeigentumsanteilen zum Verkauf anzubieten. Gemäss Mitteilung der Fondsleitung wird «der erwartete Gewinn für die Anteilseigner den ausschüttungsfähigen Betrag in den kommenden Geschäftsjahren verstärken». **AW**



Das Areal in Horgen, auf dem 444 Wohnungen entstanden sind

Vertina AST

KAPITALERHÖHUNG LÄUFT

Die Vertina Anlagestiftung hat eine Kapitalerhöhung im Umfang von 50 Mio. CHF für die Anlagegruppe «Vertina Wohnen» gestartet. Das zusätzliche Kapital ist für den Kauf weiterer Projekte vorgesehen. Diese sollen umfassenden ESG-Standards entsprechen und sich an «überdurchschnittlichen» Lagen befinden. Derzeit verfügt die Stiftung über ein Gesamtvermögen (GAV) von 96,6 Mio. CHF, nach Fertigstellung der Projekte beläuft es sich auf rund 153 Mio. CHF. Der letzte Kapitalabruf fand im Juli 2024 statt. Er diente der Reduzierung der Fremdkapitalquote. Diese habe derzeit einen Tiefstand erreicht, schreibt die Anlagestiftung in einer Mitteilung. Die Öffnung begann am 23. September und dauert bis zum 15. November.

Im dritten Geschäftsjahr zeichnet sich laut Vertina eine Rendite von rund 2,8 Prozent ab. Diese liegt knapp unter dem anvisierten Zielband von 3 bis 4 Prozent. Durch die anstehende Fertigstellung diver-



Projekt der Vertina AST in der Speerstrasse in Wallisellen

ser Wohnliegenschaften in den kommenden zwei Jahren werde der Cashflow aber deutlich gesteigert und die Performance in das erwähnte Zielband rücken.

Das Portfolio besteht aus sieben Liegenschaften in den Kantonen Aargau und Zürich. Das erste Neubauprojekt an der Allmannstrasse in Zürich wurde bereits an die Erstmietler übergeben. Im nächsten Jahr sollen Mehrfamilienhäuser in Bachenbülach und Wallisellen folgen. **AW**

Swiss Prime AST

ZUKAUF IN GENÈVE

Die Swiss Prime Anlagestiftung hat für die Anlagegruppe «SPA Immobilien Schweiz» das Baufeld D des neu geplanten Stadtteils Cherpines in der Genfer Stadtrandgemeinde Plan-les-Ouates erworben. Auf einer Fläche von knapp 15.000 qm entstehen 175 Mietwohnungen. Das Projekt ist Teil einer grösseren Entwicklung, die rund 3.000 Wohneinheiten und 2.000 Arbeitsplätze umfasst.

Weiter teilt die Anlagestiftung mit, dass der Stiftungsrat die Öffnung der Anlagegruppe für eine weitere Emission beschlossen hat. Die Zeichnungsfrist läuft bis 15. November. Es handelt sich um die 13. Emission. Das Volumen soll 75 Mio. CHF betragen. Das Gesamtvermögen der Anlagegruppe ist seit der Lancierung im Herbst 2015 auf mittlerweile mehr als 4,0 Mrd. CHF gewachsen. Im 1. Halbjahr betrug die Anlagerendite laut Angaben der Swiss Prime AST 1,79 Prozent (1. Hj 2023: 0,89%), die Cashflow-Rendite 1,77 Prozent. **AW**

Immofonds

ERFOLGREICHE KAPITALERHÖHUNG

Die jüngste Kapitalerhöhung hat dem Immofonds 149,2 Mio. CHF in die Kasse gespült – damit sei der Emissionserlös im geplanten Umfang erzielt worden, teilt die Fondsleitung Immofonds Asset Management AG mit. Bei

einem Bezugsverhältnis von 10:1 wurden während der Zeichnungsfrist (17.09. bis 23.09.24) insgesamt 351.154 neue Anteile zu einem Bezugspreis von 425,00 CHF netto pro Anteil ausgegeben. Die Liberierung erfolgte am 27. September 2024; die

neuen Anteile sind für das Geschäftsjahr 2024/2025, welches am 1. Juli 2024 begonnen hat, voll ausschüttungsberechtigt. Insgesamt sind nun 3.862.698 Anteile des Immofonds im Umlauf.

«Mit dem Emissionserlös können wir die zweite Bauetappe im Grossprojekt Wankdorfcity 3 angehen», sagt Gabriela Theus, Geschäftsführerin der Immofonds Asset Management AG. Mit dem Grossprojekt, welches als eines der innovativsten Stadtbauprojekte der Schweiz gilt, sollen in Bern Raum für rund 1.100 Bewohner, etwa 3.000 Arbeitsplätze sowie Grün- und Freizeitflächen auf unterschiedlichen Ebenen geschaffen werden. «Wir realisieren mit diesem Projekt und weiteren nachhaltigen Investitionen im Bestandesportfolio zukünftiges Wert- und Ertragspotenzial, an dem die Anleger partizipieren können», so Theus.

Neben den Investitionen in das Grossprojekt Wankdorfcity 3 sollen die zufließenden Mittel zur Umsetzung bereits geplanter ESG-Massnahmen und anderer kleinerer Bauprojekte im Portfolio sowie zum Abbau der Fremdverschuldung eingesetzt werden. **BW**



Der Shedplatz in Wankdorfcity 3

Comunus SICAV

HÖHERE MIETEINNAHMEN

Im 1. Halbjahr stieg das Gesamtvermögen des Comunus SICAV auf 579 Mio. CHF und das Nettovermögen auf 395 Mio. CHF, was einem Anstieg von 11% entspricht. Die Mieteinnahmen des Fonds stiegen ebenfalls deutlich an und erreichten 10,3 Mio. CHF. Das sind 7,4% mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Kosten erhöhten sich – hauptsächlich wegen höherer Zinskosten – um 2,8 Prozent, die EBIT-Marge verbesserte sich von 62,7 auf 66,7 Prozent. Das Nettoergebnis aus der Bewirtschaftung des Immobilienportfolios beläuft sich auf 4,9 Mio. CHF (Vj: 3,8 Mio.), zuzüglich 3,3 Mio. CHF an realisierten Verkaufsgewinnen. Das Gesamtergebnis des Geschäftsjahres, das unrealisierte Gewinne/Verluste berücksichtigt, beträgt –1,3 Mio. CHF. Diesen Verlust erklärt die Geschäftsleitung aus einer Rückstellung für ein Steuerrisiko in Höhe

von 8 Mio. CHF. «Obwohl die SICAV und ihre Steuerberater aufgrund der von den kantonalen Steuerbehörden gewährten Steuerrulings zuversichtlich sind, dass ihre Position gerechtfertigt ist, hat die SICAV aus Vorsichtsgründen beschlossen, diese Rückstellung zu bilden», heisst es im Geschäftsbericht.

Verkauft hat der Fonds zwei Geschäftsliegenschaften in Nyon und Châtel-St-Denis für 10,0 Mio. bzw. 2,55 Mio. CHF, laut Geschäftsbericht mit Gewinn. Erworben wurde im Gegenzug die gemischt genutzte Immobilie Rue du Simplon 50 in Vevey für 14,5 Mio. CHF. Mit der letzten Kapitalerhöhung vom Sommer in Höhe von 49,3 Mio. CHF und einem Swap in Höhe von 7 Mio. CHF wurden nach Ende der Halbjahresperiode fünf Wohngebäude im Kanton Waadt erworben (dazu Näheres in IB+). **AW**

Procimmo Residential Lemanic Fund

FRISCHES GELD

Die Vermögensverwalterin Procimmo SA hat für den Fonds «Procimmo Residential Lemanic Fund» bei der jüngsten Emission 30 Mio. CHF aufgenommen, was einer Ausgabe von 217.511 neuen Anteilen entspricht. Die Kapitalerhöhung wurde vollständig gezeichnet, wie die Fondsleitung mitteilt. Die Zeichnungsfrist lief vom 10. bis 20. September 2024, die Liberierung der neuen Anteile erfolgte am 27. September.

«Diese erste Kapitalerhöhung seit der Übernahme der Verwaltung des «Procimmo Residential Lemanic Fund» durch Procimmo zeigt das Vertrauen in die Bemühungen zur Neupositionierung und Umstrukturierung des Portfolios», sagt Fondsmanager Richard Dahdah. Die aufgenommenen Mittel werden für Akquisitionen und Projektfinanzierungen verwendet. **AW**

Immobilienfonds

Name	ISIN	Kurs 29.12.24	Letzte 12 Monate		Perfor- mance YTD	VOLA 3 Jahre ann.	Agio	Ausschüt- tungsrendite (%)	TER _{REF} (MV)	Handels- umsatz Mio. CHF ¹	Markt- kapit. Mio. CHF	Anlage- fokus	Grund- besitz
			Hoch	Tief									
UBS SWISS SIMA	CH0014420878	145.5	145.00	120.00	11.4%	11.8%	41.6%	2.2%	0.96%	89.3	10'720.5	Gemischt	Indirekt
CS REF SIAT	CH0012913700	238	238.00	190.00	12.3%	13.9%	46.1%	2.2%	0.80%	28.8	3'904.1	Wohnen	Indirekt
UBS SWISS ANFOS	CH0014420829	91.2	92.40	74.20	11.8%	12.0%	40.4%	2.0%	0.89%	12.8	3'238.8	Wohnen	Indirekt
CS REF LIVINGPLUS	CH0031069328	151.5	152.00	127.00	8.1%	11.7%	36.2%	2.4%	0.73%	28.4	3'159.4	Wohnen	Direkt
SWISS LIFE REF SWISS PROPERTIES	CH0293784861	118.5	124.50	110.50	-1.2%	9.7%	4.3%	2.2%	0.99%	23.3	2'559.6	Wohnen	Direkt
ROTHSCHILD RE SWISS	CH0124238004	154	154.00	125.50	15.7%	12.0%	26.7%	2.5%	0.81%	27.8	2'469.9	Wohnen	Direkt
CS REF GREEN PROPERTY	CH0100778445	122	130.50	107.00	3.3%	14.4%	3.0%	2.6%	0.90%	28.9	2'395.0	Gemischt	Direkt
LA FONCIERE	CH0002782263	141.5	142.00	121.50	10.2%	11.9%	34.1%	1.8%	0.72%	14.2	2'073.7	Wohnen	Indirekt
IMMOFONDS	CH0009778769	536	580.00	485.00	7.5%	12.4%	28.6%	2.5%	0.74%	18.5	2'070.4	Wohnen	Indirekt
UBS FONCIPARS	CH0014420852	137	139.50	112.00	11.8%	12.7%	35.6%	2.0%	0.85%	14.3	1'952.4	Wohnen	Indirekt
SWISSCANTO IFCA	CH0037430946	183.5	185.00	142.50	18.7%	14.3%	45.6%	2.1%	0.90%	21.1	1'932.8	Wohnen	Indirekt
SOLVALOR 61	CH0002785456	308	311.00	264.00	9.0%	14.7%	35.2%	1.7%	0.76%	20.2	1'782.6	Wohnen	Direkt
REALSTONE	CH0039415010	129.5	131.00	113.50	7.5%	10.8%	6.3%	2.9%	1.17%	15.9	1'737.3	Wohnen	Direkt
SCHRODER IMMOPLUS	CH0395718866	162	163.50	133.50	7.3%	10.7%	11.0%	3.1%	1.04%	14.5	1'730.2	Geschäft	Indirekt
FIR	CH0014586710	226	229.00	191.50	6.6%	9.9%	35.5%	2.0%	0.68%	10.1	1'722.8	Wohnen	Indirekt
UBS SW SWISSREAL	CH0014420886	67.6	68.40	57.20	13.8%	8.5%	10.0%	3.9%	1.10%	23.8	1'665.6	Geschäft	Indirekt
CS REF INTERSWISS	CH0002769351	184	185.00	147.00	12.9%	12.8%	-2.4%	4.0%	1.22%	12.4	1'632.2	Geschäft	Indirekt
PROCIMMO	CH0033624211	160	160.50	128.50	10.3%	12.8%	8.1%	3.4%	1.15%	13.2	1'563.7	Geschäft	Direkt
IMMO HELVETIC	CH0002770102	218	220.00	191.50	11.3%	12.4%	17.3%	3.0%	0.80%	10.8	1'308.0	Wohnen	Indirekt
BONNOTE IMMOBILIER	CH0026725611	148.5	156.00	122.00	10.4%	10.5%	19.6%	2.2%	1.06%	9.7	1'232.1	Wohnen	Direkt
ZIF IMMOBILIEN DIREKT SCHWEIZ	CH0433089270	114.5	118.00	102.00	4.7%	n.a.	10.1%	2.4%	0.95%	8.5	1'099.7	Wohnen	Direkt
SWISSINVEST REAL	CH0026168846	203	203.00	164.50	10.3%	13.4%	26.7%	2.2%	0.79%	7.0	1'073.0	Wohnen	Indirekt
SF SUSTAINABLE PROPERTY	CH0120791253	126.5	127.50	107.50	5.1%	16.5%	7.0%	2.5%	1.17%	11.3	1'064.7	Wohnen	Direkt
PATRIMONIUM	CH0034995214	173.5	176.00	138.00	7.2%	14.1%	17.7%	2.1%	0.90%	9.4	992.6	Wohnen	Direkt
UBS DIRECT RESIDENTIAL	CH0026465366	21	21.00	16.55	19.3%	12.1%	47.9%	2.0%	0.94%	14.6	975.8	Wohnen	Direkt
BALOISE SWISS PROPERTY	CH0414551033	116	121.00	109.00	-0.3%		9.9%	2.6%	0.90%	8.4	975.6	Wohnen	Direkt
HELVETIA SWISS PF	CH0513838323	110.5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	9.2%	2.5%	0.95%	n.a.	897.8	Wohnen	Direkt
CS REF LOGISTICSPLUS	CH0245633950	103	105.00	87.00	8.9%	14.8%	0.7%	3.4%	0.74%	8.0	824.0	Logistik	Direkt
CRONOS IMMO FUND	CH0324608568	114.5	122.00	109.00	-2.2%		7.3%	2.5%	0.83%	6.8	781.9	Wohnen	Direkt
SF RETAIL PROPERTIES	CH0285087455	113	116.00	95.80	10.3%	17.3%	13.1%	3.8%	1.10%	3.5	732.2	Geschäft	Indirekt
CS REF HOSPITALITY	CH0118768057	83.8	83.80	60.80	21.6%	16.3%	9.2%	3.0%	0.59%	5.2	708.5	Geschäft	Direkt
SWISSCANTO COMMERCIAL	CH0111959190	100	107.00	88.80	4.8%	16.5%	2.1%	4.2%	1.10%	3.0	520.3	Geschäft	Direkt
UBS DIRECT URBAN	CH0192940390	14.15	14.40	12.00	10.5%	18.5%	24.2%	2.3%	1.08%	7.2	509.3	Gemischt	Direkt
DOMINICÉ SWISS PROPERTY	CH0215751527	131.5	135.00	111.00	7.4%	10.3%	8.7%	2.4%	1.14%	6.0	486.6	Wohnen	Direkt
PROCIMMO RESIDENTIAL LEMANIC	CH0107006550	147.5	155.00	117.50	16.2%	12.4%	8.8%	2.0%	1.13%	3.5	417.1	Wohnen	Direkt
HELVETICA SWISS COMMERCIAL	CH0335507932	95	95.80	72.20	33.3%		-14.2%	7.1%	1.52%	2.5	408.3	Geschäft	Indirekt
SUSTAINABLE RE SWITZERLAND	CH0267501291	87.2	103.50	85.40	-6.0%		-15.2%	2.5%	0.97%	n.a.	296.7	Wohnen	Direkt
SWISS CENTRAL CITY	CH0444142555	78	88.00	69.40	5.5%		-23.3%	2.7%	1.28%	2.0	296.6	Wohnen	Direkt
GOOD BUILDINGS	CH0142902003	139.5	140.00	127.50	8.8%		19.3%	3.0%	0.98%	3.6	290.4	Wohnen	Direkt
SUISSE ROMANDE PROPERTY	CH0258245064	99.6	100.50	74.00	18.3%	20.3%	-3.9%	3.0%	1.38%	1.2	267.3	Wohnen	Direkt
STREETBOX	CH0037237630	502	518.00	412.00	15.8%	13.6%	44.0%	3.0%	1.05%	1.7	215.6	Geschäft	Direkt
SF COMMERCIAL PROPERTIES	CH0344799694	81.8	85.80	70.00	9.8%	14.6%	-5.5%	5.2%	1.55%	1.1	196.3	Geschäft	Indirekt
RESIDENTIA	CH0100612339	99.2	106.00	92.20	2.5%	10.8%	-9.6%	3.4%	0.67%	2.0	158.7	Wohnen	Direkt
SKI REAL ESTATE FUNDS BROAD	CH0009947406				9.8%	9.6%	25.2%	2.5%	0.92%	557.2	65'040.3		

Quelle: Credit Suisse AG, Datastream, Jahres- und Halbjahresberichte der Fonds

¹ Der CS 1a Immo PK ist nur für steuerbefreite inländische Einrichtungen der beruflichen Vorsorge sowie Sozialversicherungs- und Ausgleichskassen zugänglich

Immobilienanlagestiftungen

Anlagestiftung (AST)	Anlagegruppe	Gesamtvermögen in Mio. CHF	Nettovermögen in Mio CHF	Mietausfallquote in %	Fremdfinanzierungsquote in %	Betriebsaufwandquote in % (TERISA (GAV))	Eigenkapitalrendite in % (ROE)	Anlagerendite KGAST in % (12M rollierend)	Per Quartalsabschluss	Segment
Adimora	Omega (Wohnimmobilien)	479	408	2.51	8.52	0.23	3.31	3.39	30.09.2023	Wohnen
ASSETIMMO	Anlagegruppe W	2'065	1'836	2.89	5.43	0.27	2.69	2.69	31.03.2024	Wohnen
Avadis	Immobilien Schweiz Wohnen	3'485	3'369	2.76		0.41	3.10	3.13	31.10.2023	Wohnen
Avadis	Immobilien Schweiz Wohnen Mittelzentren	298	292	2.34		0.47	4.72	3.99	31.10.2023	Wohnen
CSA	Real Estate Switzerland Residential	1'356	1'067	5.38	16.13	0.52	3.82	4.00	30.06.2023	Wohnen
Greenbrix	Greenbrix Housing – Wohngeb. i.d. Schweiz	468	376	6.06	17.87	0.54	2.40	3.66	30.06.2024	Wohnen
HIG	CH-Classico	1'456	1'062	2.18	24.07	0.29	5.30	5.34	30.09.2023	Wohnen
IST	Immobilien Schweiz Fokus	407	324	2.34	14.42	0.34	4.31	4.48	30.09.2023	Wohnen
IST	Immobilien Schweiz Wohnen	422	326	1.82	21.13	0.35	2.18	1.61	30.09.2023	Wohnen
Patrimonium	Wohnimmobilien Schweiz	899	715	4.33	14.80	0.50	-0.06	-0.07	31.12.2023	Wohnen
Pensimo	Casareal (Wohnimmobilien)	2'622	2'330	2.45	5.88	0.21	2.01	2.06	31.12.2023	Wohnen
Prisma	Previous Responsible Resident. RE	129	104	34.61	17.60	0.70	1.29	0.02	31.03.2024	Wohnen
Realstone	Realstone Wohnimmobilien Schweiz	309	246	0.97	21.10	0.65	2.43	2.42	30.06.2024	Wohnen
SIF	Swiss Development Residential	1'532	1136	13.22	23.50	0.28	0.32	1.01	30.06.2024	Wohnen
Terra Helvetica	Wohnen Schweiz	180	126	6.37	31.77	0.57	1.20	0.78	30.06.2024	Wohnen
Turidomus	Casareal (Wohnimmobilien)	4'805	4'512	2.35	0.16	0.22	1.93	1.98	31.12.2023	Wohnen
UTILITA	Gemeinnützige Immobilien Schweiz	231	151	5.48	32.61	0.51	4.18	4.44	30.06.2024	Wohnen
Vertina	Wohnen	97	76	1.82	13.70	0.79	2.17	2.15	31.03.2024	Wohnen
Zürich	Immobilien – Traditionell Schweiz	774	760	2.13		0.20	1.01	1.83	30.06.2024	Wohnen
Zürich	Immobilien – Wohnen Schweiz	3'648	3536	2.83		0.62	1.21	1.95	30.06.2024	Wohnen
ASAA	asaa Gewerbeimmobilien Schweiz	287	264	16.37	7.09	0.69	4.66	4.46	30.06.2024	Geschäft
ASSETIMMO	Anlagegruppe G	876	749	10.82	10.24	0.26	0.62	0.71	31.03.2024	Geschäft
Avadis	Immobilien Schweiz Geschäft	951	882	7.67	4.37	0.42	-0.42	-0.42	31.10.2023	Geschäft
CSA	Real Estate Switzerland Commercial	1'981	1404	9.47	27.34	0.52	-0.65	-0.65	30.06.2023	Geschäft
Ecoreal	SUISSESELECT	566	534	13.63	3.23	0.42	2.45	2.60	30.09.2023	Geschäft
Patrimonium	Gesundheitsimmobilien Schweiz	432	345	1.65	17.50	0.48	1.26	1.26	31.12.2023	Geschäft
Pensimo	Proreal (Geschäftsimmobilien)	617	513	4.25	13.53	0.18	2.86	2.95	31.12.2023	Geschäft
REMEX	Swiss Real Estate Commercial ECO	156	103	16.40	35.10	0.65	2.75	2.40	30.06.2024	Geschäft
SIF	SIF FOCUS	15	15	54.61		0.39	-0.05	-14.92	30.06.2024	Geschäft
Swiss Life	Geschäftsimmobilien Schweiz ESG	2'588	1'926	3.11	23.10	0.69	1.71	1.71	30.09.2023	Geschäft
Telco	Kommerzielle Immobilien Schweiz	74	56	4.10	23.57	0.50	5.12	5.09	31.12.2023	Geschäft
Turidomus	Proreal (Geschäftsimmobilien)	1'663	1520	4.51	5.07	0.13	0.91	0.94	31.12.2023	Geschäft
UBS 1	Kommerzielle Immobilien Schweiz	798	640	10.32	20.90	0.56	1.32	1.46	30.06.2024	Geschäft
Zürich	Immobilien – Geschäft Schweiz	834	822	11.18	6.13	0.62	1.33	1.54	30.06.2024	Geschäft
1291	Immobilien Schweiz	1'366	1040	6.91	21.41	0.69	1.58	1.65	30.06.2023	Gemischt
avenirplus	Immobilien	257	185	3.90	28.71	0.70	1.25	1.42	31.03.2024	Gemischt
AWI	Immobilien Schweiz	93	93	5.04	12.22	0.10	1.39	1.35	30.06.2024	Gemischt
AXA	Immobilien Schweiz	9'389	8'696	4.90	0.60	0.10	0.94	1.99	30.06.2024	Gemischt
CSA	Real Estate Switzerland^({3})	8'736	6521	7.18	21.07	0.50	2.00	4.00	30.06.2023	Gemischt
Ecoreal	SUISSECORE Plus	1'340	1287	7.65		0.38	2.44	2.49	30.09.2023	Gemischt
Fundamenta	Swiss Real Estate	790	634	1.44	19.20	0.43	2.14	3.02	30.06.2024	Gemischt
Helvetia	Immobilien Romandie	809	631	2.79	21.50	0.51	3.18	3.16	31.12.2023	Gemischt
Helvetia	Immobilien Schweiz	1'016	831	5.68	16.05	0.55	2.00	2.34	31.12.2023	Gemischt
IST	Immo Invest Schweiz	799	799			0.97		1.68	30.09.2023	Gemischt
J. Safra Sarasin	Nachhaltig Immobilien Schweiz	842	737	2.63	9.75	0.78	2.56	2.56	31.12.2023	Gemischt
SFP	Swiss Real Estate	773	609	1.02	19.90	0.55	3.61	2.11	30.06.2024	Gemischt
Swiss Life	Immobilien Schw. Alter u. Gesund. ESG	497	447	1.43	7.64	0.75	1.65	1.84	30.09.2023	Gemischt
Swiss Life	Immobilien Schweiz ESG	4'243	3'756	1.89	8.42	0.70	1.74	1.85	30.09.2023	Gemischt
Swiss Prime	Immobilien Schweiz	4'022	2'850	1.70	25.20		1.79	2.39	30.06.2024	Gemischt
Swisscanto	Immobilien Responsible Schweiz^({3})	9'684	8'535	5.99	6.52	0.37	4.99	4.95	30.06.2023	Gemischt
Telco	Immobilien Schweiz	1'271	1'070	5.83	14.05	0.54	3.71	3.87	31.12.2023	Gemischt
Turidomus	Urban & Mixed-use	1'661	1'422	12.33	13.98	0.16	1.13	1.16	31.12.2023	Gemischt
UBS 1	Immobilien Schweiz	2'802	2'691	4.49		0.58	1.86	1.86	30.06.2024	Gemischt
Total (53)		87'890	75'359	5.03	12.22	0.41	2.18			

Quelle: KGAST, 30.09.2024

Aktien Schweiz Alle an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotierten Immobilienaktien

Name	ISIN	Kurs 30.9.2024	Letzte 12 Monate		Performance YTD	Vola. 3 Jahre ann.	NAV P. Aktie (prov.)	Prämie	Ausschüttungs- rendite (%)	Handels- umsatz Mio. CHF ¹	FF-Markt- kapitalisierung Mio. CHF
			Hoch	Tief							
SWISS PRIME SITE N	CH0008038389	94.85	97.35	81.95	9.8%	14.3%	84.40	12.4%	3.6%	226.7	7'332.6
PSP N	CH0018294154	123.90	126.60	106.20	8.9%	16.1%	112.90	9.7%	3.1%	171.3	5'683.0
ALLREAL N	CH0008837566	158.80	162.00	141.60	10.5%	14.0%	152.49	4.1%	4.4%	68.9	2'634.9
MOBIMO N	CH0011108872	272.50	272.50	241.50	8.4%	14.0%	255.19	6.8%	3.7%	42.3	1'978.8
INTERSHOP I	CH1338987303	119.40	648.00	114.40	1.4%	11.4%	92.78	28.7%	4.6%	11.4	651.7
ZUG ESTATE AG	CH0148052126	1850.00	1890.00	1500.00	18.1%	15.8%	2032.39	-9.0%	2.2%	3.1	547.9
FUNDAMENTA	CH0045825517	15.90	17.25	15.40	-2.1%	11.5%	16.45	-3.3%	3.5%	3.4	478.0
PLAZZA N	CH0284142913	320.00	320.00	293.00	9.5%	7.4%	341.95	-6.4%	2.5%	2.1	417.7
HIAG IMMOBILIEN AG	CH0239518779	83.00	83.20	71.00	8.2%	14.8%	114.42	-27.5%	3.7%	8.7	381.6
WARTECK N	CH0002619481	1740.00	1950.00	1640.00	0.0%	11.0%	1679.28	3.6%	4.0%	5.7	364.2
NOVAVEST N	CH0212186248	33.70	37.00	32.10	-0.4%	10.5%	42.74	-21.2%	3.7%	2.3	342.8
INVESTIS	CH0325094297	109.50	111.00	92.60	15.0%	12.3%	91.40	19.8%	2.3%	3.1	313.7
SF URBAN PROPERTIES	CH0032816131	94.40	96.00	83.00	5.4%	11.6%	112.31	-15.9%	3.8%	1.3	257.7
EPIC N	CH0516131684	72.40	73.80	62.00	15.1%		77.18	-6.2%	4.3%	1.5	204.8
INA INVEST N	CH0524026959	20.00	20.00	16.00	14.6%	12.6%	22.88	-12.6%	0.0%	1.1	116.2
ZUEBLIN N	CH0312309682	27.20	27.60	23.80	12.5%	22.7%	40.70	-33.2%	3.7%	0.6	42.5
SXI RE SHARES BROAD	CH0042660313				8.8%	11.5%		7.4%	3.3%	553.5	21'748.2

Berner Börse

ISIN	Name	Aktien/ Partizipationschein/Fonds	Kumuliertes Handelsvolumen J 2024 in '000 CHF	30.9.2024	Höchstkurs in 2024	Tiefstkurs in 2024
CH0102012843	Acron Helvetia I Immobilien AG	N	0	0.38	0.38	0.38
CH0306782977	Promaxima Immobilien AG	N	55	0.4	0.63	0.14
CH0023926550	Swiss Estates AG	N	12	2.7	4.2	2
CH0019304531	Swiss Estates AG	PS	331	2.45	2.5	1.13

Quelle: SIX, UBS

Orascom Development Holding AG
NEUER IFC-KREDIT FÜR ÄGYPTISCHES TOCHTERUNTERNEHMEN

Die Orascom Development Holding AG (ODH), Altdorf, hat Mitte Oktober mitgeteilt, dass ihre grösste Tochtergesellschaft in Ägypten, Orascom Development Egypt (ODE), erfolgreich eine Kreditfazilität in Höhe von USD 155 Millionen mit der International Finance Corporation (IFC) unterzeichnet hat. Diese Kreditfazilität werde in erster Linie zur teilweisen Refinanzierung der bestehenden Schulden von ODE und zur Finanzierung potenzieller Wachstumschancen im Hotelbereich in El Gouna sowie für geplante Kapitalaufwendungen für die Renovierung der Hotels, einschliesslich des Mövenpick Resort and Spa El Gouna, verwendet, teilt die Gesellschaft mit. Die Finanzierung werde die

Kreditspreads des Unternehmens senken und die Laufzeit der Schulden verlängern, wodurch sich das Schuldenprofil von ODH verbessere.

Den Angaben zufolge umfasst die neue Kreditfazilität eine tilgungsfreie Zeit von 2,5 Jahren und eine Laufzeit von 8,5 Jahren, wobei die halbjährlichen Rückzahlungen in der zweiten Hälfte des Jahres 2027 beginnen sollen. Die Finanzierungsbedingungen sehen eine Zinsmarge von 3,80 Prozent über SOFR und 3,87 Prozent über Euribor vor und würden daher die Zinsmarge für den USD-Anteil der Verschuldung effektiv von 4,25 auf 3,80 Prozent und für den Euro-Anteil von 4,75 auf 3,87 Prozent reduzieren, sagt Ashraf Nessim, Group CFO

von Orascom Development. «Ich freue mich über das Vertrauen und die Unterstützung, die wir von der IFC im Rahmen dieses Kreditvertrages erhalten haben.» Angesichts des verbesserten finanziellen und operativen Profils von ODE ermögliche diese Fazilität, die Finanzierungsbedingungen zu optimieren – die proaktive Refinanzierung senke die Kapitalkosten und stärke die Liquidität der Gesellschaft, sagt Ashraf Nessim. «Die mit der Transaktion erzielten niedrigeren Kreditspreads werden den freien Cashflow verbessern und unsere Geschäftsstrategie unterstützen, während das Verhältnis von Nettoverschuldung und bereinigtem EBITDA bei weniger als 1,3x bleibt.» **BW**

Gewinner und Verlierer dieser Welt* Per 30. September 2024

Aktie	Land	Börsenwert in Mio. EUR	Dividenden Bruttorendite in %	Performance 1 Jahr in %	Performance 1 Monat in %	Ticker	Kurs in Heimwährung
PROLOGIS REIT	US	104764.01	3.04%	15.95%	2.02%	US74340W1036	126.28
PUBLIC STORAGE	US	57060.88	3.30%	43.76%	13.57%	US74460D1090	363.87
REALTY INCOME	US	49486.51	4.99%	33.82%	4.65%	US7561091049	63.42
SIMON PROPERTY GROUP	US	49360.37	4.85%	64.97%	7.05%	US8288061091	169.02
DIGITAL REALTY TST.	US	47474.53	3.02%	38.26%	9.72%	US2538681030	161.83
GOODMAN GROUP	AU	43952.83	0.81%	74.27%	9.26%	AU0000006MG2	36.99
EXTRA SPACE STRG.	US	34215.96	3.60%	54.43%	7.45%	US30225T1025	180.19
AVALONBAY COMMNS.	US	28799.72	3.02%	35.64%	5.05%	US0534841012	225.25
SUN HUNG KAI PROPERTIES	HK	28596.43	4.38%	8.06%	18.90%	HK0016000132	85.55
VONOVIA	DE	27022.48	2.74%	49.85%	10.98%	DE000A1ML7J1	32.84

* Auswahl aus dem FTSE Epra/Nareit Global Real Estate Index

Globale Top 10 (auf Monatsbasis) Per 30. September 2024

Aktie	Land	Börsenwert in Mio. EUR	Dividenden Bruttorendite in %	Performance 1 Jahr in %	Performance 1 Monat in %	Ticker	Kurs in Heimwährung
ALSTRIA OFFICE REIT	DE	1053.51	0.00%	128.05%	71.01%	DE000A0LD2U1	5.90
HANG LUNG PROPERTIES	HK	4188.23	9.49%	-22.11%	37.25%	HK0101000591	7.59
ICADE REIT	FR	2023.26	14.17%	4.12%	31.13%	FR0000035081	26.54
HYSAN DEVELOPMENT	HK	1592.21	8.04%	-3.23%	26.75%	HK0014000126	13.44
MACERICH	US	3529.96	3.73%	75.48%	22.75%	US5543821012	18.24
ARTIS REIT.TST. TRUST UTS.	CA	551.26	7.50%	35.68%	20.46%	CA04315L1058	8.00
ALLD.PROPS.RLST. INVT TST.UTS.	CA	1715.97	8.90%	27.81%	19.74%	CA0194561027	20.22
VORNADO REALTY TRUST	US	6724.52	3.05%	75.38%	19.61%	US9290421091	39.40
KERRY PROPERTIES	BM	2772.34	8.15%	35.82%	19.31%	BMG524401079	16.56
SUN HUNG KAI PROPERTIES	HK	28596.43	4.38%	8.06%	18.90%	HK0016000132	85.55

Globale Bottom 10 (auf Monatsbasis) Per 30. September 2024

Aktie	Land	Börsenwert in Mio. EUR	Dividenden Bruttorendite in %	Performance 1 Jahr in %	Performance 1 Monat in %	Ticker	Kurs in Heimwährung
CA IM.ANLAGEN	AT	2860.49	2.98%	-4.28%	-17.25%	AT0000641352	26.86
DEUTSCHE EUROSHP	DE	1666.92	11.01%	48.32%	-10.56%	DE0007480204	21.80
MITSUBI FUDOSAN	JP	23565.65	2.09%	24.34%	-9.43%	JP3893200000	1338.00
HUDSON PACIFIC PROPS.	US	604.88	4.18%	-26.81%	-8.43%	US4440971095	4.78
NIPPON PROLOGIS REIT	JP	4378.13	3.56%	-8.29%	-7.27%	JP3047550003	246200.00
ACTIVIA PROPERTIES	JP	1622.49	5.80%	-16.77%	-6.17%	JP3047490002	327000.00
TOKYO TATEMONO	JP	3008.93	3.22%	14.69%	-5.38%	JP3582600007	2296.50
MITSUBISHI ESTATE	JP	17985.03	1.77%	17.35%	-5.06%	JP3899600005	2258.50
FUKUOKA REIT	JP	797.45	5.16%	-3.26%	-3.80%	JP3046240002	146600.00
UNITED URB.INV.	JP	2680.46	5.07%	-6.89%	-3.76%	JP3045540006	138100.00

Immobilienanlagevehikel (Schweiz und Ausland) im Vergleich

Gesamtrendite	Performance 1m per 30.9.2024	Performance YTD	Performance 1y p.a.	Performance 3y p.a.	Performance 5y p.a.
EPRA NAREIT Global Index in USD	3.76%	17.28%	29.06%	0.98%	1.76%
EPRA NAREIT US Index in USD	2.59%	20.00%	33.33%	4.42%	4.60%
EPRA NAREIT Eurozone Index in EUR	5.48%	14.92%	34.86%	-5.19%	-3.15%
EPRA NAREIT UK Index in GBP	2.26%	6.94%	23.08%	-4.64%	-0.98%
EPRA NAREIT JPY Index in JPY	-4.77%	2.21%	5.71%	3.26%	2.37%
FTSE EPRA/NAREIT HONGKONG in HKD	9.24%	12.68%	2.04%	-6.06%	-5.41%
Schweizer Immobilienaktien in CHF	-0.02%	10.09%	15.08%	3.30%	2.85%
SIX Schweizer Immobilienfonds in CHF	2.62%	7.19%	15.32%	-0.45%	4.24%
KGAST Immobilienstiftungen in CHF	0.41%	2.31%	2.90%	3.75%	4.37%

Invesco Real Estate

IM FINANZIERUNGSGESCHÄFT AUF GUTEM KURS

Invesco Real Estate, der auf weltweite Immobilienanlagen spezialisierte Bereich von Invesco Ltd. mit AuM von 90 Mrd. USD, ist auf dem besten Weg, im Jahr 2024 Immobilienkredite in Höhe von 450 Mio. Euro in Europa zu vergeben – ein Rekord für das Unternehmen und ein Zeichen für die anhaltend starke Nachfrage nach Immobilienkrediten und privaten Krediten in Europa.

Die Finanzierungstätigkeit erstreckt sich über vier Finanzierungsformen – Baukredite, Mezzanine-Finanzierungen sowie Whole Loans mit und ohne Fremdkapital (Levered/Unlevered) – und nutzt vier unterschiedliche Kapitalquellen in sechs Ländern. «Die lebhafteste Kreditvergabe, die wir im Jahr 2024 und insbesondere im dritten Quartal verzeichnet haben, unterstreicht die hohe Nachfrage nach differenzierten Finanzierungslösungen über die gesamte Kapitalstruktur hinweg sowie das anhaltende Wachstum von Invesco auf den europäischen Märkten», sagt Andrew Gordon, Managing Director, Head of European Real Estate Debt bei Invesco Real Estate. «Private-Markets-Anlagen haben für das Unternehmen an Bedeutung gewonnen, und die Anlageklasse Private Credit ist für unsere strategischen Ziele von zentraler Bedeutung.»

KREDIT ÜBER 272 MIO. EURO GEWÄHRT

Die Öffnung von Private Markets für eine breitere Anlegerbasis ist ein wichtiges Anliegen von Invesco, und das Unternehmen sei in der Lage, «einer anspruchsvollen und attraktiven Kundenzielgruppe sehr gut durchdachte und attraktive Real-Estate-Debt-Investments anzubieten». Mit der Kombination aus flexiblen Fremdkapitalfinanzierungen und lokaler Immobilienexpertise sei sein Team «ideal aufgestellt, um von der Öffnung der europäischen Märkte für alternative Debt-Lösungen zu profitieren». «Wir erwarten, dieses Jahr stark abzuschließen, und freuen uns auf weitere spannende Entwicklungen und Fortschritte im Jahr 2025», so Gordon.

Die grösste diesjährige Finanzierung von Invesco betraf eine im September ge-



Die Logistikimmobilie in Barcelona zählt zum Portfolio, mit dem der von Invesco Real Estate vergebene 272-Mio.-Euro-Kredit besichert ist.

währte Whole-Loan-Fazilität in mehreren Währungen mit einem Volumen von 272 Mio. Euro und einer Laufzeit von 3+1 Jahren für einen auf alternative Investments spezialisierten globalen Asset-Manager.

Gordon zufolge wurde mit dem Darlehen eine bestehende Fazilität refinanziert, besichert durch ein Portfolio von drei erstklassigen Logistikzentren in Barcelona, Paris und Bristol mit einer Gesamtfläche von ca. 500.000 qm, die über indexgebundene Mietverträge mit einer Restlaufzeit von jeweils 15 Jahren an einen globalen Online-Händler vermietet sind. «Ein wesentliches Merkmal dieser Finanzierung war die Einrichtung eines spezialisierten Kreditvehikels zur Unterstützung der französischen Komponente der Fazilität, das die europaweite Kreditvergabekapazität erweitert», so Gordon.

Des Weiteren hat Invesco Real Estate im Juli ein Senior-Darlehen abgeschlossen, um den Erwerb und die Investitionen in eine erstklassige Logistikimmobilie in Kopenhagen, Dänemark, zu ermöglichen. Kreditnehmer ist ein Joint Venture von KKR und Palm Capital, das bereits wiederholt Finanzierungen vom Debt-Team von Invesco Real Estate in Anspruch genommen hat. Die Immobilie besteht aus fünf miteinander verbundenen Gebäuden mit einer vermietbaren Fläche von insgesamt ca. 46.500 qm. Sie liegt nur 25 Minuten vom Stadtzentrum von Kopenhagen ent-

fernt und ist an Dänemarks führende Online-Supermarktkette vermietet.

ERSTE KREDITE IN ITALIEN UND OSTEUROPA VERGEBEN

Darüber hinaus hat Invesco Real Estate im Juli 2024 die ersten Kredite in Italien und Osteuropa vergeben. In Italien wurde eine Fazilität im Volumen von 30 Mio. Euro über einen neuen Direct-Lending-Fonds bereitgestellt, der vollständig von Vehikeln gezeichnet wurde, die von Invesco Real Estate verwaltet werden. Sponsor war ein neuer, von einem globalen Asset-Manager gezeichneter Fonds. Die Finanzierung wurde für den Kauf eines Grundstücks und die Entwicklung eines neuen Kühllagers im Hafen von Triest verwendet.

Bei dem in Osteuropa gewährten Kredit handelte es sich um eine Mezzanine-Finanzierung über 20 Mio. Euro. Als Sicherheit diente eine neu fertiggestellte und vollständig an ein multinationales Bekleidungsunternehmen mit Sitz in Spanien vermietete Build-to-Suit-(BTS-)Logistikimmobilie in Psary, Polen. Der Sponsor DL Invest Group ist ein lokaler Bauträger mit Sitz in Kattowitz, der die Mittel für den weiteren Ausbau seiner BTS-Pipeline verwenden wird. Zusammen mit weiteren vergebenen Immobilienkrediten sieht sich Invesco Real Estate damit jetzt auf Kurs, im Jahr 2024 ein Kreditvergabevolumen von 450 Mio. Euro in Europa zu erreichen. **BW**

Die Stimmung hellt sich auf

Nach zwei Jahren mit getrübler Stimmung blickt die Schweizer Immobilienbranche wieder zuversichtlicher in die Zukunft. Darauf lassen die Umfrageergebnisse des diesjährigen Swiss Real Estate Sentiment Index von KPMG (SREST®) schliessen.

Von **BIRGIT WÜST**

Noch im vergangenen Jahr verzeichnete der SREST®, der die Einschätzungen der Immobilienmarktakteure zu Preis- und Marktentwicklung abbildet und somit als Vorlaufindikator für den Immobilienanlagemarkt gilt, noch ein Allzeittief von -77,4 Punkten. In diesem Jahr liegt der Index wieder im positiven Bereich: Mit dem Anstieg um +107,3 Punkte auf 29,9 Punkte verzeichnet der Index den stärksten Anstieg seit Beginn der Erhebung im Jahr 2012. An der diesjährigen Umfrage haben sich über 400 Immobilienexperten mit einem kumulierten Anlage- oder Bewertungsvolumen von über 350 Mrd. CHF beteiligt.

POSITIVE WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG ERWARTET

Die Teilnehmer erwarten vor allem im Wohnsegment steigende Preise, während die Preise für Büro- und Gewerbeimmobilien weiterhin negativ eingeschätzt werden. Gleichzeitig werden dieses Jahr die zunehmende Regulierung und das wirtschaftliche Umfeld in Europa als die grössten Risiken gesehen. Für die kommenden zwölf Monate sind die Erwartungen für die wirtschaftliche Entwicklung mit 21,5 Punkten im leicht positiven Bereich, nachdem sie in den beiden Vorjahren deutlich negativ waren. «Der optimistische Wirtschaftsausblick hängt einerseits mit der Entspannung an der Zinsfront zusammen und andererseits mit den Fortschritten bei der Inflationsbekämpfung durch die Notenbanken», erklärt Beat Seger, Immobilienexperte bei KPMG.

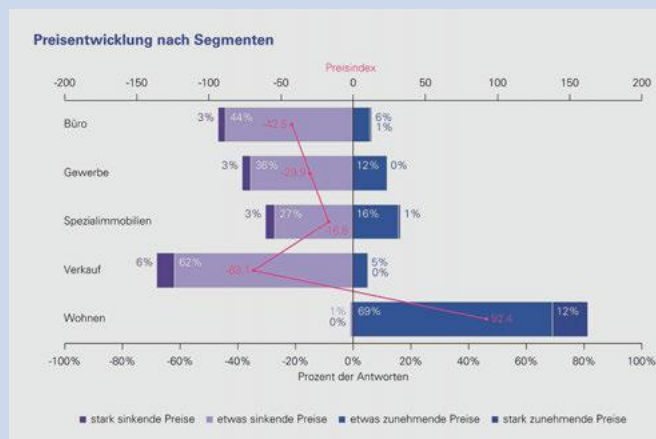
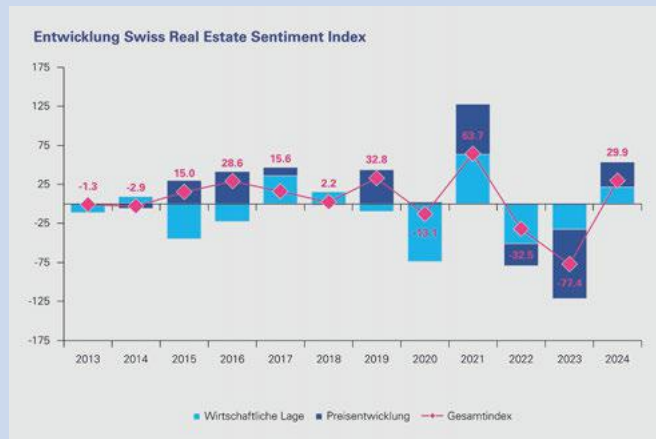
Auch die Einschätzungen zur Preisentwicklung haben sich im Vorjahresvergleich

aufgehellt. Nach der letztjährigen klar negativen Einschätzung zur Preisentwicklung (-88,6 Pt.) über alle Immobiliensegmente erwarten die Befragten für die nächsten zwölf Monate wieder leichte Preissteigerungen. Dies reflektieren die 32,0 Punkte des Preisindex. Nach dem Allzeittief im vergangenen Jahr werden im Wohnsegment wieder steigende Immobilienpreise erwartet – davon gehen 81 Prozent der Teilnehmer aus. Die Preiserwartungen für Büro-,

Verkaufs- und Gewerbeimmobilien sowie Spezialimmobilien verharren im negativen Bereich, obwohl sich die Preisindizes gegenüber dem Vorjahr signifikant verbessert haben.

STEIGENDE PREISE IN ZÜRICH, LUZERN, ZUG UND GENÈVE

Die Preiserwartungen für Mittelzentren und zentrale Lagen sind zurück im positiven Bereich. Bei einem Preiserwartungsindex von 72,8 Punkten gehen die Befragten für zentrale Lagen von spürbaren Preissteigerungen aus. Für die Peripherie rechnen die Marktteilnehmer weiterhin mit einer negativen Preisentwicklung (-42,2 Pt.), wenn auch weniger ausgeprägt als im Vorjahr (-132,5 Pt.). Auch für die Wirtschaftszentren hat sich die konsolidierte Meinung zur Preisentwicklung wieder aufgehellt. Die Immobilienbranche erwartet mehrheitlich positive Preisentwicklungen, insbesondere für Zürich (87,6 Pt.), Luzern/Zug (62,5 Pt.) und Genf (39,8 Pt.). Am deut-



lichsten negativ ist die Preiserwartung noch für die Wirtschaftszentren Lugano (–32,9 Pt.) und Basel (–44,0 Pt.). «Das Umfrageergebnis für Basel könnte eine Folge der Regulierung des Wohnimmobiliensegments sein», sagt Beat Seger.

Im Wohnsegment sind gemäss den Befragten adäquate Investitionsmöglichkeiten mit –73,3 Punkten wieder knapper geworden (2023: –60,9Pt.). Im Mehrjahresvergleich ist allerdings eine leichte Entspannung zu beobachten. Die Verfügbarkeit von Spezialimmobilien wird ebenfalls als knapp eingeschätzt, verbleibt aber mit –22,3 Punkten auf dem moderaten Niveau des Vorjahres (–21,6 Pt.). Die Verfügbarkeits-Indizes für Büro-, Gewerbe- und Verkaufsflächen bleiben im leicht positiven Bereich, was auf ein ausreichendes Investitionsangebot hindeutet.

REGULIERUNG ALS GRÖSSTE SORGE

Schärfere Regulierung findet sich mit 2,2 Punkten auf einer 3er-Skala zuoberst auf dem Sorgenbarometer der Immobilienbranche, gefolgt vom möglichen negativen Einfluss aus dem wirtschaftlichen Umfeld in Europa (2,0 Pt.). Derweil sind Zinsrisiken im Vergleich zu den beiden Vorjahren deutlich in den Hintergrund gerückt. Das Risiko schärferer Regulierungen wurde nur

bei der Umfrage 2014 leicht höher (2,3 Pt.) eingeschätzt, was laut KPMG-Experte Seger mit der damaligen Zinssituation und der im Vorjahr beschlossenen Aktivierung des antizyklischen Kapitalpuffers zusammenhängen könnte. Die aktuelle Einschätzung dürfte aus seiner Sicht eine Auswirkung schon beschlossener Massnahmen zur Ertragsdeckelung, bevorstehender politischer Vorstösse, der raumplanerischen Herausforderungen und der Umsetzung der Nachhaltigkeitsvorgaben sein.

KRITIK AN DER POLITIK

Die Befragten sind grossmehrheitlich der Meinung, dass die aktuellen politischen Vorstösse den Mangel an bezahlbarem Wohnraum verschärfen werden. 77 Prozent der Umfrageteilnehmer pflichten dieser Aussage eher oder ganz bei, nur 8 Prozent sind nicht einverstanden. Gleichzeitig beklagen über 70 Prozent, dass die Politik keine effektiven Mittel zum Abbau des Nachfrageüberhangs nach Wohnraum zur Verfügung stellt, beispielsweise effiziente Planungs- und Bewilligungsverfahren. Nur gerade einmal 4 Prozent vertrauen darauf, dass die Politik die Probleme der Wohnraumbeschaffung aktiv bekämpft und dass damit der Nachfrageüberhang nach Wohnraum in den kommenden Jahren reduziert werden kann.



«Nach dem Allzeittief im vergangenen Jahr werden im Wohnsegment wieder steigende Immobilienpreise erwartet.»

Beat Seger, KPMG Schweiz

Die Regulierung von bezahlbarem Wohnraum stellt für 63 Prozent der Befragten ein Hindernis bei der Umsetzung ihrer ESG-Strategie und dem Erreichen der Nachhaltigkeitsziele bei Wohnimmobilien dar. 28 Prozent sind eher oder klar der Meinung, dass das Netto-Null-Ziel 2050 auf den derzeit definierten Absenkpfeilen und damit einhergehenden ESG-Massnahmen erreicht werden kann – gegenüber 2023 eine Verbesserung um 10 Prozentpunkte. 30 Prozent der Befragten sind nach wie vor der Meinung, dass das Netto-Null-Ziel bis 2025 nicht erreicht werden kann. ▲

ANZEIGE



Swiss Finance & Property Group

Ihr unabhängiges Kompetenzzentrum für Immobilien- und Infrastrukturinvestments.

Die Swiss Finance & Property Group ist eine auf Immobilien spezialisierte Investment- und Beratungsgesellschaft und ein Wertpapierhaus.

Mehr erfahren: sfp.ch | sfurban.ch | sfp-ast.ch



Mehr Dynamik im Markt

INVESTMENTMARKT – Ist die Verschnaufpause am Markt für Renditeliegenschaften bereits vorüber? Die Auswertung der aktuellsten Transaktionsdaten des Zürcher Analysehauses IAZI deutet darauf hin.

Text: **BIRGIT WÜST**

Für Mehrfamilienhäuser in der Schweiz wurden im dritten Quartal 2024 um 1,3 Prozent höhere Preise bezahlt als im Vorquartal, wie aus dem «SWX IAZI Investment Real Estate Price Index» hervorgeht. Dieser misst die Preisentwicklung von Mietliegenschaften mit Wohn- und gemischter Nutzung, basierend auf Handänderungen am freien Markt. Hierbei fliessen nur Daten von mit Fremdkapital finanzierten Transaktionen ein.

Auf Jahresbasis resultiert aufgrund der Seitwärtsbewegung in den ersten zwei Quartalen eine Wachstumsrate von +2,6 Prozent. «Fundamentale Faktoren wie Zinsumfeld und Zuwanderung begünstigen die Attraktivität von Immobilien-Direktanlagen», sagt Stefan Meyner, Senior Consultant Hedonic Products der IAZI AG. Die im dritten Quartal wieder anziehende Dynamik komme daher nicht unerwartet.

SINKENDE ZINSEN WIRKEN PREISTREIBEND

Hinzu kommt: Ende September verkündete die Schweizerische Nationalbank die dritte Leitzinssenkung in Folge auf nunmehr 1 Prozent – und hat mit dieser Massnahme international eine Vorreiterrolle eingenommen, inzwischen haben weitere Notenbanken die Zinswende eingeleitet. «Sinkende Zinsen wirken sich in der Regel preistreibend auf Immobilienanlagen aus, weil Investoren im Gegensatz zu vergleichbaren Alternativanlagen wie Obligationen keine Renditeabstriche in Kauf nehmen müssen», sagt Stefan Meyner. «Sie sind somit bereit, zu höheren Preisen in Liegenschaf-

ten zu investieren.» Zudem wird die Beschaffung von Fremdkapital dank sinkender Hypothekarzinsen günstiger – zumindest in der Theorie.

KREDITVERGABE WIRD MIT BASEL III TEURER

«Wie sich die tatsächlichen Finanzierungsbedingungen für Renditeliegenschaften entwickeln, hängt stark von den Auswirkungen der Basel-III-Standards ab, die in der Schweiz bereits mit dem kommenden Jahr in Kraft treten», sagt Meyner und verweist darauf, dass Hypothekarinstitute Liegenschaftstransaktionen mit hoher Belehnungsquote künftig mit erheblich mehr Eigenmitteln absichern müssen, was die mancherorts bereits ins Stocken geratene



«Fundamentale
Faktoren wie Zins-
umfeld und Zuwan-
derung begünstigen
die Attraktivität
von Immobilien-
Direktanlagen.»

Stefan Meyner,
IAZI AG

Kreditvergabe zusätzlich verteuern werde. «Ob und wie sich dies auf die Immobilienpreise auswirkt, wird sich weisen», sagt der IAZI-Experte.

Die Nachfrage nach selbstgenutztem Wohneigentum bleibt robust, wie der abermalige Preisanstieg des «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» von 0,8 Prozent im dritten Quartal zeigt.

PREISE FÜR WOHNHEIGENTUM STEIGEN WEITER

Die Zunahme geht vor allem auf Eigentumswohnungen zurück, die zu 1,0 Prozent höheren Werten gehandelt wurden. Einfamilienhäuser weisen demgegenüber mit +0,7 Prozent eine etwas geringere Wertzunahme aus. Die Wohneigentumspreise setzen damit ihren Wachstumspfad leicht abgeschwächt fort, was sich in einem Zuwachs von 3,8 Prozent über die vergangenen zwölf Monate widerspiegelt.

«Solange die Bevölkerung beziehungsweise deren Bedarf an Wohnraum wächst und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stabil bleiben, dürfte sich an der steigenden Preistendenz wenig ändern», sagt Meyner. Denn trotz unerwartet kräftiger Bautätigkeit im vergangenen Jahr halte die Ausweitung des Flächenangebots nicht Schritt. Dies zeigt sich auch in einem erneuten Rückgang der Leerwohnungsziffer auf 1,1 Prozent. Im vergangenen Jahr ist der schweizweite Wohnungsbestand unter Berücksichtigung von Neubau, Umbau und Abbruch netto um rund 50.000 Einheiten gewachsen. Dieser Zuwachs entspricht etwa der Wohnungszahl der Stadt Luzern und liegt im Bereich des langjährigen Durchschnitts.

Bei einem Grossteil der neu erstellten Objekte handelt es sich um Mietwohnungen. So liegt denn auch die Leerstandsquote von Wohneigentum mit 0,7 Prozent deutlich unter derjenigen von Mietobjekten, die aktuell bei 1,5 Prozent liegt. Exemplarisch für die Knappheit im Teilmarkt für Wohneigentum steht der Nettozuwachs an Einfamilienhäusern: Um gerade einmal rund 4.000 Einheiten hat der Bestand im vergangenen Jahr zugenommen – die gesamte übrige Marktaktivität konzentriert sich auf bestehende Liegenschaften und sorgt für anhaltenden Preisdruck. ▲

101. Schweizer Immobiliengespräch

In Zusammenarbeit mit



Neuer Zyklus, neue Perspektiven

Mittwoch, 4. Dezember 2024, 17.30 Uhr
Hotel Marriott, Zürich

Schweizer RICS-Experten informieren aus erster Hand über die aktuelle Lage an den internationalen Immobilienmärkten, Investmentchancen und -Risiken.



Giorgio Engeli
Swiss Life Asset
Managers



Paola Prioni
Pensimo
Management AG



Rainer Suter
AXA Investment
Managers Schweiz AG



Zoltan Szelyes
Macro Real Estate AG



Michael Trübestein
Moderation

Melden Sie sich jetzt an!

Anmeldung und weitere Informationen: www.immobiliengespraech.ch/anmeldung-dezember-2024



Sponsoren:

HSLU Hochschule
Luzern

smg swiss
marketplace
group
Unsere Real Estate Brands
homegate immoScout24

energie360°

allride
BY AMAG

IMMOTRAILER
DIGITAL. REAL ESTATES. STRATEGIES.

IMMOBILIEN
BUSINESS
Das Schweizer Immobilien-Portal

Verantwortungsvolles Immobilienmanagement.

Durch Wertschätzung und Wertschaffung.

Durch Wertschätzung von Menschen, Ideen und Potenzialen schaffen wir mit Leidenschaft attraktive Anlegerperspektiven sowie wertvolle Lebens-, Arbeits- und Wohnräume. Zum Nutzen der Gesellschaft und der Umwelt.

ubs.com/immobilienfonds-schweiz



UBS