

«Historisches Neuland»

Am «SPG Intercity Talk» von Anfang September gab die Zinspolitik der Schweizerischen Nationalbank zu reden: Fünf Experten diskutierten die Auswirkungen von Negativzinsen auf Renditen und Anlagestrategien im Immobilienmarkt – teils kontrovers.



Andreas Bleisch, Roger Hennig, Gerhard Demmelmair, Béatrice Gollong, Alfred Meili, Arno Kneubühler (v. l. n. r.)

MITG. • **VERSCHIEDENE STRATEGIEN.** Negativzinsen fordern die Immobilienwirtschaft stark heraus. Sie sollen die Konjunktur ankurbeln und den Schweizer Franken stabilisieren. Wenn sich Sparen nicht mehr lohnt, rücken Immobilien vermehrt in den Fokus der Anleger – auch wenn die Renditeerwartungen hier ebenfalls zurückgegangen sind. «Der Anlagedruck ist gross, vor allem im Core-Bereich. Auch private Anleger flüchten in Immobilien», startete Moderatorin Béatrice Gollong, Head Investment and Consulting und Stv. CEO der SPG Intercity Zurich AG, die Podiumsdiskussion. Wie gehen Bewerber, Investoren und andere Branchenplayer damit um? Darüber diskutierten fünf Experten mit unterschiedlichem Hintergrund: Gerhard Demmelmair (Swiss Life Asset Managers), Roger Hennig (Schroder Investment Management), Arno Kneubühler (Procimmo SA) und Dr. Alfred Meili (Meili Unternehmungen) sowie Dr. Andreas Bleisch (Wüest & Partner).

Investoren bestätigen den erhöhten Anlagedruck: «Das Angebot in der Schweiz ist – vor allem im Core-Bereich – klein, aber die Investitionssumme riesig. Man denke an die Pensionskassengelder. Alle wollen in Immobilien anlegen», sagt Roger Hennig, Head Real Estate Switzer-

land von Schroder Investment Management. Auch bei ausländischen Anlegern gelte die Schweiz zunehmend als sicherer Hafen – was insbesondere seit dem Brexit stark zu spüren sei. «Die Städte profitieren von ihrer hohen Attraktivität.»

» Der Immobilienwirtschaft geht's nach wie vor gut.«

ALFRED MEILI

Gerhard Demmelmair, Leiter des Immobiliengeschäfts für Drittkunden bei Swiss Life Asset Managers in der Schweiz, setzt auf Core-Immobilien an sehr guten Lagen, bevorzugt in innerstädtischen Gebieten. «Wir wollen eine hohe Ertragssicherheit», sagt er. Als Vorsorgeunternehmen würden sie langfristig sichere Renditen bevorzugen und entsprechende Immobilien suchen.

Die Procimmo SA verfolge eine andere Strategie, erklärt CEO Arno Kneubühler. Das Portfolio umfasst Gewerbe- und Industrieimmobilien mit vielen KMU-Betrieben, was besondere Flexibilität erfordere. «KMU verändern sich: Einmal wachsen sie, das andere Mal schrumpfen sie. Wir müssen uns mitentwickeln und ver-

suchen, ihre Bedürfnisse abzudecken.» Die Procimmo SA kauft gezielt Liegenschaften mit Wertschöpfungspotenzial, vor allem an B-Lagen. Anders als bei Core-Liegenschaften ist das Angebot im Added-Value- und Opportunistic-Bereich vielfältig.

Auch Schroder Investment Management investiert nicht mehr nur in den Schweizer Core-Prime-Bereich: «Wir suchen nach Alternativen, zum Beispiel Logistik-Liegenschaften», sagt Roger Hennig und verweist auf den wachsenden E-Commerce-Markt.

EXPERIMENTIEREN GEFORDERT. Als «historisches Neuland» bezeichnete Andreas Bleisch, Partner von Wüest & Partner, die aktuelle Situation. In diesem Ausmass habe es Negativzinsen noch nicht gegeben. «Die Marktakteure sind gefordert, sich mit völlig neuen Fragen auseinanderzusetzen. Es gibt noch keine Lehrbücher – wir müssen uns auf die Situation einstellen, experimentieren.» Auf der Ertragsseite könne man keine grossen Sprünge mehr erwarten. «Nach den Geschäftsflächen ist die Party auch bei den Mietwohnungen langsam vorbei», sagte Andreas Bleisch im Hinblick auf die Mietzinse. Die direkten Renditen seien heute teilweise tiefer als die Wertänderungsrenditen. Immo-

lienbewertungen seien anspruchsvoller geworden: «Wir müssen mit den aktuellen Verwerfungen umgehen, unsere Modelle neu kalibrieren, sie ständig nachjustieren.» Der Markt sei den Bewertern ein bisschen davongaloppiert: «Es herrscht ein Timelag, da ja nicht jeden Tag mehrere Transaktionen, z. B. an der Zürcher Bahnhofstrasse, beobachtet werden können.»

Alfred Meili, VR-Präsident der Meili Unternehmungen AG, möchte «nicht mit Andreas Bleisch tauschen» und in einem solchen Umfeld Immobilien schätzen müssen, wie er sagte. Sein Familienunternehmen setzt vorzugsweise auf Investitionen in bestehende Bauten und Neubauten. «Bauen ist das Intelligenteste, das man heute machen kann», so Alfred Meili. In der Schweiz gebe es einen hohen Anteil an Altbauten – jetzt müsse man

in Energieeffizienz investieren. Sein Resümee: «Wir leben in einer verrückten Welt. Doch der Immobilienwirtschaft geht's nach wie vor gut.» Diesem Fazit schlossen sich die anderen Teilnehmer der Podiumsdiskussion an.

GROSSES INTERESSE AM THEMA. Im Anschluss kamen aus dem Plenum noch einige Fragen – unter anderem, wie Schroder Investment Management als Immobilienfonds auf den Brexit reagiere. «Wir haben verschiedene Szenarien vorbereitet und gehen davon aus, dass die neue Regierung die Kündigung an die EU aussprechen wird», antwortete Roger Hennig. «Der Investmentmarkt ist in England massiv zurückgegangen, vor allem innerhalb des UK. Ja, in London herrscht im Moment Weltuntergangsstimmung.» Doch er ist überzeugt: «Der Brexit ist keine

Tragödie – obwohl es Konsolidierungen geben wird und die Preise zurückgehen. Für Ausländer ist London interessanter geworden.» Zudem: Europäische Städte hätten jetzt gute Chancen, in die Bresche zu springen. Mit diesen und vielen weiteren Statements sorgte der SPG Intercity Talk wieder für viel Gesprächsstoff. Das Thema Negativzinsen trifft den Nerv der Branche – entsprechend riesig war das Interesse: Der Saal war bis auf den letzten Platz gefüllt. Die beliebte Veranstaltungsreihe bietet nicht nur spannende Themen und Diskussionen, sondern auch Gelegenheit für entspanntes Networking. ●

Nächster Talk-Termin: Donnerstag, 3. November 2016, 07:30 Uhr mit Nationalrat Daniel Fässler, Präsident des Verbandes der Immobilien-Investoren zum Thema «Immobilieninvestitionen zwischen Regulierung und Rendite». Anmeldung: spgintercitytalk@spgintercity.ch

Ein Anschluss für alles: Digital TV, Internet und Festnetztelefonie



Jetzt inklusive
Vollservicepaket für
Ihre Liegenschaft!

Der 3-in-1 Kabelanschluss beinhaltet bereits:

- Digital TV**
 - Digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
 - Viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
 - Fernsehen, wo immer Sie sind und wann immer Sie wollen – auf dem Fernseher und dank der Horizon Go App auf dem Laptop oder auf dem Smartphone. Zusätzlich gibt es MyPrime Light: eine Auswahl an Kindersendungen, Dokumentationen, Filmklassikern und Serien auf Abruf.
- Internet**
 - Ohne Zusatzkosten im Internet surfen mit 2 Mbit/s.
 - Zugang zu superschnellem Internet über das Glasfaserkabelnetz.
- Telefonie**
 - Festnetzanschluss ohne monatliche Grundgebühren inbegriffen (Basic Phone).
 - Mit der UPC Phone App überall unterwegs zu Festnetzkosten oder Festnetztarifen telefonieren – sogar im Ausland!

Und das alles ist in jedem Raum mit einer Kabeldose verfügbar.

Weitere Infos unter
0800 66 88 66 oder upc.ch/3in1kabel

