

IMMOBILIEN Business  
8048 Zürich  
058 344 98 65  
www.immobilienbusiness.ch

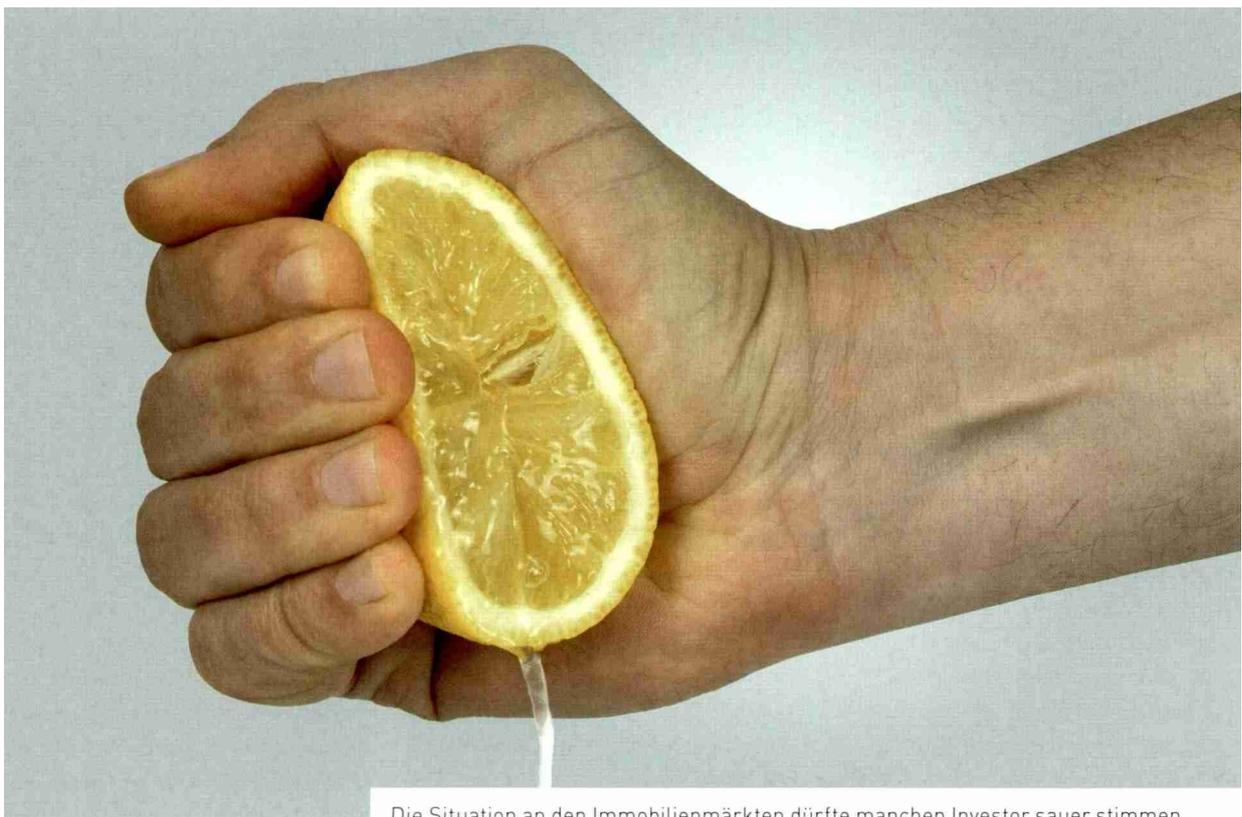
Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse spécialisée  
Tirage: 6'773  
Parution: 10x/année

N° de thème: 229.007  
N° d'abonnement: 229007  
Page: 10  
Surface: 232'749 mm<sup>2</sup>

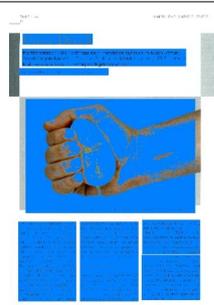
## Unter Druck

**Marktprognosen** – Die Nachfrage nach Immobilien hält auch im neuen Jahr an. Soweit die gute Nachricht. Doch der Blick in die Kristallkugel zeigt: 2017 dürfte die Kluft zwischen Preis und Ertrag noch grösser werden.

Von Richard Haimann – Bilder: phodopus/depositphotos; PD



Die Situation an den Immobilienmärkten dürfte manchen Investor sauer stimmen.



«Die Zitrone ist ausgepresst» – zur Beschreibung des Schweizer Gewerbeimmobilienmarktes nimmt Yonas Mulugeta, CEO der Zürcher CSL Immobilien AG, Anleihen bei der art culinaire. So wie der Südfrucht, vom Kochgehilfen mit harter Hand gequetscht, oftmals der letzte Tropfen Saft entrungen wird, hätten Investoren mit immer höheren Geboten Büro- und Retailgebäuden an Wertsteigerungen abgerungen, was mit herkömmlichen Mitteln möglich sei. «Weitere nennenswerte Preiszuwächse sind 2017 kaum zu erwarten», sagt Mulugeta. Die Prognose spiegelt die Stimmung vieler Marktakteure wider. Nach einem siebenjährigen Boom, der Liegenschaftswerte mit der Dynamik einer Eiger-Besteigung Ueli Stecks nach oben katapultierte, wähen sich Investoren in dünner Höhenluft. «2017 dürfte eine Abschwächung auf breiter Front an den Schweizer Immobilienmärkten zu sehen sein», prognostiziert Claudio Saputelli, Head of Global Real Estate der UBS.



**«Eigentümer müssen jetzt mit attraktiven Leistungspaketen neue Mieter umwerben.»**

Yonas Mulugeta, CSL Immobilien AG

**«Stimmt das Gesamtangebot, sind weiterhin gute Vermietungserfolge möglich – auch zu stolzen Mieten.»**

Robert Hauri, SPG Intercity



## Leerstandsquoten steigen

Da die Liegenschaftspreise deutlich stärker zulegten als die Mieten, sind die aus den Mieterträgen erzielbaren Renditen massiv zusammengeschmolzen – und dies nicht nur in den Toplagen. «Es gibt inzwischen auch bereits spürbaren

Druck bei Value-add-Immobilien», sagt Robert Hauri, CEO des Zürcher Immobiliendienstleisters SPG Intercity. So bezeichnen Branchenexperten Objekte, die nur teilweise vermietet sind oder deren Mietverträge demnächst auslaufen. Gleichzeitig hat die Flut an Neubauten die Leerstandsquoten an den Gewerbe- und Wohnimmobilienmärkten steigen lassen, was nun die Mietpreise unter Druck bringt. Dieser Trend werde sich fortsetzen, sagt Mulugeta. «Die Pipelines der Projektierer sind gut gefüllt.»

Doch nicht jeder Experte wertet die Leerstände als Problem. «Im internationalen Vergleich ist der Umfang der unvermieteten Büroflächen in Genf und

Zürich mit jeweils rund fünf Prozent niedrig», sagt Florian Kuprecht, Managing Director Schweiz beim Immobiliendienstleister CBRE. «In anderen europäischen Ländern wird eine solche Leerstandsrate für einen funktionierenden Markt oft als nötig erachtet, in den USA spricht man sogar von rund zehn Prozent.» Ohne ausreichend frei zur Verfügung stehende Flächen könnten Unternehmen nicht expandieren. «Für die Eigentümer ist Leerstand zwar unerfreulich», sagt Kuprecht. «Die Wirtschaft hingegen benötigt freie Flächen, damit sie wachsen kann; zudem ermöglichen sie eine Erneuerung des Bestands.» Das würden auch etliche Investoren so sehen, sagt Kuprecht. «Für das Transaktionsgeschäft erwarten wir dieses Jahr eine vergleichbare Dynamik wie 2016.»

## Nischenprodukte gefragt

Insbesondere Mehrfamilienhäuser dürften weiter stark gefragt sein, sagt Fredy Hasenmaile, Head of Real Estate Research der Credit Suisse. «Ihre Preise könnten noch einen letzten Zacken ansteigen.» Für institutionelle Investoren blieben solche Renditeliegenschaften an guten Lagen weiterhin eine attraktive Anlage. «Vom anhaltenden Anlagedruck dürften auch jene Immobiliengesellschaften profitieren, die stark im Entwicklungsgeschäft tätig sind», sagt Hasenmaile.

Zudem könnten Büroliegenschaften an S-Bahn-Stationen noch leichte Aufwertungen erfahren. «Auch wenn sich der Büromarkt insgesamt weiter abschwä-



IMMOBILIEN Business  
8048 Zürich  
058 344 98 65  
www.immobilienbusiness.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse spécialisée  
Tirage: 6'773  
Parution: 10x/année

N° de thème: 229.007  
N° d'abonnement: 229007  
Page: 10  
Surface: 232'749 mm<sup>2</sup>

chen wird, steigt die Mieternachfrage nach diesen Flächen», sagt der Experte. «Eine gute Verkehrsanbindung wird für Unternehmen im Ringen um Mitarbeiter immer wichtiger.» Darüber hinaus dürften Gesundheitsimmobilien und Logistikobjekte stärker in den Fokus der Investoren geraten. «Der wachsende Onlinehandel treibt den Bedarf an regionalen und lokalen Verteilerzentren», sagt Hasenmaile. Hingegen lasteten der starke Franken und die rückläufigen Logiernächte auf den Hotelliegenschaften, sagt SPG Intercity-CEO Hauri. «Dieses Segment gilt vielen Investoren immer noch als zu risikvoll.»

Was die optimistischen Erwartungen für die Preisentwicklung stützt, ist der Anlagenotstand der Pensionskassen und Versicherungen. «Die Negativrenditen bei zehnjährigen Eidgenossen zwingen institutionelle Anleger bei langfristigen Investments weiterhin in den Immobilienmarkt», sagt Bernhard Köhler, CEO der Anlageberatungsgesellschaft Swisslake Capital in Pfäffikon.

## Immobilienfonds als Bond-Ersatz

Zwar hat die US-Notenbank im Dezem-

ber zum zweiten Mal seit der Finanzkrise den Leitzins wieder um einen Viertelpunkt auf die Spanne zwischen 0,5 und 0,75 Prozent angehoben. «Dennoch werden in Europa die Zinsen und die Renditen der Staatsanleihen tief bleiben», sagt Köhler. Die schwache Konjunktorentwicklung in der Eurozone zwingt die Europäische Zentralbank, den Leitzins weiter bei Null zu halten. Die Schweizer Nationalbank werde deshalb am negativen Leitzins von minus 0,7 Prozent festhalten. «Die SNB muss der EZB notgedrungen folgen, damit der Franken nicht durch die Decke geht», sagt der CEO. «Dies wird zu weiteren Direktinvestments in Liegenschaften führen und Immobilienfonds weitere Kapitalzuflüsse beschern.»

Dies meint auch Joachim Schütz, Chefökonom und Mitglied im Investment-Komitee der Zuger Immobilieninvest- und Beratungsgesellschaft Swiss Finance & Property (SFP). «Schweizer Immobilienfonds werden aufgrund der extrem niedrigen Renditen bei den Eidgenossen ihre Bond-Ersatzfunktion weiter behalten.»

Zwar hat 2016 der starke Anlagedruck die Kurse börsenkotierter Fonds so weit

in die Höhe getrieben, dass spiegelbildlich im Dezember die durchschnittliche Ausschüttungsrendite auf nur noch 2,88 Prozent gesunken war. Damit rentierten die Fonds zwar deutlich tiefer als Schweizer Immobilienaktien mit einer Dividendenrendite von 3,8 Prozent. «Im Vergleich zur Negativrendite von minus 0,10 Prozent bei zehnjährigen Eidgenossen wiesen die Fonds jedoch immer noch einen positiven Spread von knapp 300 Basispunkten auf – und dies bei weit niedriger Volatilität als bei Immobilienaktien», sagt Schütz.

## Neue Pfade

Der massive Renditevorsprung gegenüber Eidgenossen und die geringen Kursschwankungen würden die Fonds weiterhin zu begehrten Investmentvehikeln machen, prognostiziert der Chefökonom. «Sie bleiben der sichere Hafen in turbulenter See.» Zwar liessen die hohen Notierungen wenig Luft für weitere Kurszuwächse. Es gebe aber auch keine Anzeichen für eine Korrektur, sagt Schütz. «Dafür bräuchte es substanzielle negative Änderungen bei den Immobilienpreisen.» Doch damit sei an-



«Schweizer Immobilienfonds werden ihre Bond-Ersatzfunktion weiter behalten.»

Joachim Schütz, Swiss Finance & Property

«In zentralen Lagen kleinerer Städte lassen sich Objekte zu Bruttorenditen von fünf Prozent und mehr erwerben.»

Hans R. Holdener, Helvetica Property Investors





IMMOBILIEN Business  
8048 Zürich  
058 344 98 65  
www.immobilienbusiness.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse spécialisée  
Tirage: 6'773  
Parution: 10x/année

N° de thème: 229.007  
N° d'abonnement: 229007  
Page: 10  
Surface: 232'749 mm<sup>2</sup>



**«Die Negativrenditen bei zehnjährigen Eidgenossen zwingen institutionelle Anleger weiter in den Immobilienmarkt.»**

Bernhard Köhler, Swisslake Capital



**«Investoren versuchen konsequent, Einsparungen bei outgesourceten Dienstleistungen durchzusetzen.»**

Dieter Sommer, Privera



**«Unternehmen wollen weniger, aber dafür hochqualitative Flächen anmieten, um ihre Ausgaben zu senken.»**

Roger Krieg, Reso Partners



**«Die Vernetzung von Eigentümern und Mietern, Architekten, Ingenieuren und Bauherren ist zurzeit das grosse Thema in der Immobilienbranche.»**

Andreas Ingold, Livit AG

gesichts des Anlagedrucks der Investoren vorerst nicht zu rechnen.

Stattdessen wächst bei Investoren die Bereitschaft, auf der Jagd nach attraktiven Renditen auch neue Pfade einzuschlagen. Die Zürcher Helvetica Property Investors AG konnte jüngst bei 20 institutionellen Investoren Kapitalzusagen von knapp 80 Millionen Franken gewinnen – für einen neuen Fonds, der ausschliesslich in kommerzielle Liegenschaften in B-Standorten investiert. Drei Objekte im Gesamtwert von 85 Millionen Franken wurden im Grossraum Zug und der Ostschweiz bereits erworben. «Wir nutzen den Rendite-Gap zwischen den A- und B-Standorten, um Mehrwert für unsere Investoren zu er-

zielen», sagt CEO Hans R. Holdener.

«Während Büro- und Geschäftshäuser in den sehr guten Lagen Zürichs und Genfs zu Bruttoanfangsrenditen von zwei Prozent gehandelt werden, lassen sich in den zentralen Lagen kleinerer Städte vergleichbare Objekte zu Brutto-

renditen von fünf Prozent und mehr erwerben.» Um die langfristige Vermietung sorgt sich Holdener nicht: «Die Nutzer sind grösstenteils regionale Unternehmen, die seit Jahrzehnten mit den Standorten verbunden sind.»

Dass Investoren in den Immobilienmärkten jenseits von Genf und Zürich Chancen sehen, zeigt auch Zug Estates. Der auf die Region Zug fokussierte, börsenkotierte Projektentwickler will in den nächsten vier Jahren für rund 400 Millionen Franken neue Wohn- und Gewerbeflächen errichten. «Exklusive und smarte Büroliegenschaften und Wohnungen mit einem attraktiven Preis-



**«Die Wirtschaft benötigt freie Flächen, damit sie wachsen kann.»**

Florian Kuprecht, CBRE Schweiz



IMMOBILIEN Business  
8048 Zürich  
058 344 98 65  
www.immobilienbusiness.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse spécialisée  
Tirage: 6'773  
Parution: 10x/année

N° de thème: 229.007  
N° d'abonnement: 229007  
Page: 10  
Surface: 232'749 mm<sup>2</sup>

Leistungs-Verhältnis werden weiterhin benötigt», sagt CEO Tobias Achermann. In Rotkreuz sollen dieses Jahr 150 Mietwohnungen entstehen. Zudem sollen bis 2020 fast 50.000 Quadratmeter an neuen kommerziellen Gebäuden realisiert werden, wobei die Hälfte davon mit langfristigen Mietverträgen gesichert sei. Dabei folge das Unternehmen einer Wachstumsstrategie, welche auf soliden Grundvoraussetzungen basiere, sagt der CEO. «Im Fokus liegt dabei die Umsetzung unseres integrierten und nachhaltigen Entwicklungsansatzes zur Schaffung von zukunftsfähigen Lebenswelten.»

Ein Beispiel dafür sei etwa das in Rotkreuz geplante, 21-stöckige Hochhaus Aglaya. Dessen 85 Eigentumswohnungen sollen an ein CO<sub>2</sub>-freies Energiesystem angeschlossen werden. Zudem werde für die Bewässerung der vertikalen Gärten Regenwasser gesammelt. Kümmern müssten sich die Käufer nicht um das Grün, sagt Achermann. «Gartenexperten sorgen dafür, dass die Bäume und Sträucher regelmässig gepflegt werden.»

«Besser geringe Erträge als gar keine»

Die grösste Herausforderung für Be-

standshalter dürfte dieses Jahr darin bestehen, die Mieterträge zu halten oder gar gegen den Trend wachsender Leerstände zu verbessern, sagt CSL-CEO Mulugeta. Um beim Bild der ausgepressten Zitrone zu bleiben: So wie ein geübter Küchenchef einer ausgepressten Limone noch Mehrwert abringen kann, in dem er mit scharfer Raspel deren Schale zu winzigen Stückchen reibt, um damit Teige und Cremes zu verfeinern, böte sich auch im gegenwärtigen Marktumfeld die Chance, mit Liegenschaften weiterhin solide Erträge einzufahren. «Eigentümer müssen jetzt mit attraktiven Leistungspaketen neue Mieter umwerben und sich rechtzeitig darum bemühen, bestehende Mieter zur Verlängerung der Verträge zu animieren», sagt Mulugeta.

Bestandshalter müssten vor allem ihre Büroimmobilien kreativ vermarkten und Nutzern individuelle Leistungspakete schnüren, meint auch SPG Intercity-CEO Hauri. «Stimmt das Gesamtangebot, sind weiterhin gute Vermietungserfolge möglich – auch zu stolzen Mieten.» In dieselbe Kerbe schlägt UBS-Experte Saputelli: «2017 wird das Risikomanagement zum A und O im Liegenschaftsgeschäft.» Bei indirekten Immobilieninvestments sei es relativ leicht, das Portfolio zu optimieren. «Investoren

müssen dazu nur Immobilientitel mit hohen Aufpreisen teilweise verkaufen und das freigesetzte Kapital breit diversifiziert reinvestieren», sagt Saputelli. Vor grösseren Herausforderungen stünden die Eigentümer von Liegenschaften. «Sie könnten gut beraten sein, jetzt zur Gewinnmitnahme jene Objekte zu verkaufen, die nicht zum Kernportfolio zählen», sagt der Experte. Bei den verbleibenden Immobilien könnte es sinnvoll sein, in Renovierungen zu investieren, um diese besser vermarkten zu können.

Dazu zählten auch Retailliegenschaften. «Der stetig wachsende E-Commerce bringt die klassischen Verkaufsflächen immer stärker unter Druck», sagt Saputelli. Eigentümer sollten deshalb frühzeitig auf Mieter zugehen, um bestehende Mietverträge zu verlängern oder – im Fall der Vertragskündigung – neue Mieter zu gewinnen. «Dabei werden Besitzer gerade in den weniger gefragten B-Lagen kaum umhinkommen, grössere Incentives zu bieten oder ihre Mietforderungen zu senken», sagt der Experte. «Es ist besser, einen geringeren Ertrag zu erzielen, als gar keinen Ertrag.»

Das bedeutet jedoch nicht, dass Investoren keinen Appetit mehr auf Handelsobjekte hätten. Im Gegenteil: Der Retailimmobilien-Spezialist Redevco will sein 500 Millionen Franken schweres Schweizer Portfolio dieses Jahr weiter ausbauen. «Wir planen weitere Akquisitionen im 2017», sagt Managing Director Dirk Adriaenssen. Der Fokus liege auf Einkaufszentren in den 1A-Lagen der sieben grössten Schweizer Städte. «Wir glauben weiter an die besten Lagen.» Zwar dürften Retailflächen in den A2-



IMMOBILIEN Business  
8048 Zürich  
058 344 98 65  
www.immobilienbusiness.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse spécialisée  
Tirage: 6'773  
Parution: 10x/année

N° de thème: 229.007  
N° d'abonnement: 229007  
Page: 10  
Surface: 232'749 mm<sup>2</sup>

und B-Lagen durch die Konkurrenz aus dem wachsenden Onlinehandel weiter unter Druck geraten. Zudem hätten Einkaufszentren in grenznahen Regionen mit dem starken Franken zu ringen. Die Top-Standorte in den Kernbereichen der Grossstädte seien davon jedoch nicht betroffen. «Trotz der Zuwachsraten beim E-Commerce wollen die Menschen nicht auf das Shopping-Erlebnis verzichten», sagt Adriaenssen. Allerdings sei sich Redevco der gestiegenen Risiken am Retailmarkt bewusst. «Wir agieren bei unseren Zukäufen vorsichtig», sagt Adriaenssen. «Damit es zu einem Deal kommt, müssen die Zahlen stimmen.»

## Digitalisierung nimmt zu

Die schrumpfenden Renditeaussichten machen auch den Immobiliendienstleistern zu schaffen. «Investoren versuchen konsequent, Einsparungen bei outgesourceten Dienstleistungen durchzusetzen», sagt Dieter Sommer, CEO der Privera. Das Unternehmen der Investis-Gruppe bietet vom Baumanagement über den Handel bis zur Bewirtschaftung die gesamte Bandbreite externer Immobiliendienstleistungen an – und bekommt den Druck in allen Geschäftsfeldern zu spüren. «Es dürfte in diesem Jahr für die Dienstleister noch schwieriger werden, profitabel zu sein», sagt Sommer.

Das zwingt die Serviceanbieter ihrerseits, Kosten zu senken und in Prozessautomatisierung und Digitalisierung zu investieren. Die Privera hat jüngst als erster Immobiliendienstleister ein Online-Portal für Mieter eingerichtet, das

im Laufe dieses Jahres allen Wohnungsnutzern zur Verfügung stehen soll. «Das Portal bietet Mietern einen direkten und sehr schnellen Kommunikationsweg mit der Bewirtschaftung», sagt Sommer. Zudem haben die Gümliger einen Pilotversuch mit der digitalen Bewerbung für Mietinteressenten gestartet und eine Partnerschaft mit dem Jungunternehmen Movu eingerichtet. Dieses betreibt eine Internetplattform, über die Kunden kostenlos Offerten von qualitätsgeprüften Umzugsunternehmen aus ihrer Region einholen können. Auch die Livit AG will in diesem Jahr die Digitalisierung weiter vorantreiben. «Die Vernetzung von Eigentümern und Mietern, Architekten, Ingenieuren und Bauherren ist zurzeit das grosse Thema in der Immobilienbranche», sagt Andreas Ingold, CEO des Zürcher Real-Estate-Managers. «Eigentümer und Investoren sind zunehmend daran interessiert, rund um die Uhr alle relevanten Daten zu ihren Liegenschaften und Bauprojekten abfragen zu können.» Bei den Mietern wachse zudem das Interesse daran, jederzeit mit anderen Nutzern der Immobilie kommunizieren und ein Dienstleistungsangebot rund um das Mietverhältnis erhalten zu können.

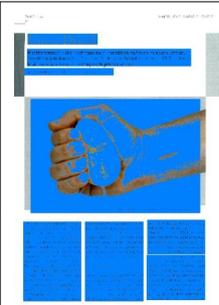
## Mehr Flächeneffizienz gefragt

Hingegen profitieren Flächenmanagement-Spezialisten wie Reso Partners vom wachsenden Kostendruck, der auf den Büronutzern lastet. «Immer mehr Unternehmen wollen weniger, aber dafür hochqualitative Flächen anmieten, um ihre Ausgaben zu senken», sagt Roger Krieg, CEO der Beratungsgesell-

schaft in Wallisellen. Die erste Welle der Flächenkonsolidierung sei weitgehend abgeschlossen: «Die grösseren Corporates haben bereits ihre Büroräume an neue zentrale, verkehrstechnisch gut erschlossene Standorte in den günstigeren peripheren Lagen der Grossstädte verlagert.» Nun beginne die zweite Welle. Unternehmen würden künftig noch mehr Mitarbeiter zeitweise im Home Office arbeiten lassen und verstärkt Desk-Sharing-Konzepte umsetzen und Coworking-Spaces einführen. Beschäftigte im Aussendienst würden sich Schreibtische in den Zentralen oder in regionalen Niederlassungen teilen. «Unternehmen werden so die Flächeneffizienz um bis zu 50 Prozent steigern können», sagt Krieg. Dies zwingt Investoren, ihre Vermietungsstrategien zu überarbeiten: «Der Anteil fixer Mietverträge wird zugunsten variabler Mietverträge sinken.» Davon profitierten Unternehmen, die zeitweise zusätzliche Flächen benötigen oder deren Flächenbedarf mittelfristig wachse, meint Krieg. Zudem biete dies neue Chancen für Dienstleister, die Flächen zur Untervermietung anmieten und die Eigentümer am Vermietungserfolg beteiligen. Wie nachhaltig der Reso-Partners-Chef die Trendwende einschätzt, zeigen die Firmen, die er in den vergangenen Jahren gegründet hat, um an der Wandlung zu partizipieren: Neben der Beratungsgesellschaft für Raum- und Bürokonzepte Offconsult und dem Digitalisierungsspezialisten Reso Datamind zählt dazu Office LAB als Kompetenzzentrum für die Erforschung von Zukunftsthemen rund um die Immobilie. ■

Date: 09.02.2017

# IMMOBILIEN BUSINESS



LA FONCIÈRE

IMMOBILIEN Business  
8048 Zürich  
058 344 98 65  
www.immobilienbusiness.ch

Genre de média: Médias imprimés  
Type de média: Presse spécialisée  
Tirage: 6'773  
Parution: 10x/année

N° de thème: 229.007  
N° d'abonnement: 229007  
Page: 10  
Surface: 232'749 mm<sup>2</sup>



«Smarte Büroliegenschaften und Wohnungen mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis werden weiter benötigt.»

Tobias Achermann, Zug Estates



«Wir glauben weiter an die besten Lagen.»

Dirk Adriaenssen, Redevco



«2017 wird das Risikomanagement zum A und O im Liegenschaftsgeschäft.»

Claudio Saputelli, UBS