Swiss Finance & Property Group Quarterly Newsletter

Januar 2020

SFP
Swiss Finance & Property Group

EDITORIAL

Die Reise geht weiter

Allen Unkenrufen zum Trotz hat der Schweizer Immobilienmarkt bereits in den ersten Wochen des Jahres fast seine erwartete Jahresperformance erreicht. Auch wenn die Immobilienwerte inzwischen sehr teuer erscheinen, weder auf dem Bond- noch dem Aktienmarkt ist eine valable Alternative zum Schweizer Immobilienmarkt ersichtlich, so dass Umschichtungen zu Lasten der Immobilien immer noch nicht opportun erscheinen. Angesichts der anhaltenden politischen Unsicherheiten rund um den Welthandel und alternativen Mobilitätskonzepten fehlt den Aktienmärkten ein breites, real abgestütztes Potential für weitere Kursgewinne, und dies obwohl die Zentralbanken fast Mantra-artig ihr Bekenntnis zu ultra-tiefen bzw. negativen Zinsen wiederholen. Mit anderen Worten, the show will go on. Dabei bietet die sich abzeichnende Klimaveränderung hinreichend Gelegenheit Investitionsalternativen zum Wohnbau auf den Weg zu bringen, aber vielleicht wird der fehlende Schnee ja gar nicht als Bedrohung wahrgenommen.

Joachim Schütz, Chief Economist

INHALTSVERZEICHNIS

Editorial	2
Big picture – Riskante Langeweile	3
Indirekte Immobilienanlagen Schweiz	6
Die technische Perspektive	10
Asset Management im direkten Immobilienbereich	12
Mehrwert durch professionelles Asset Management	14

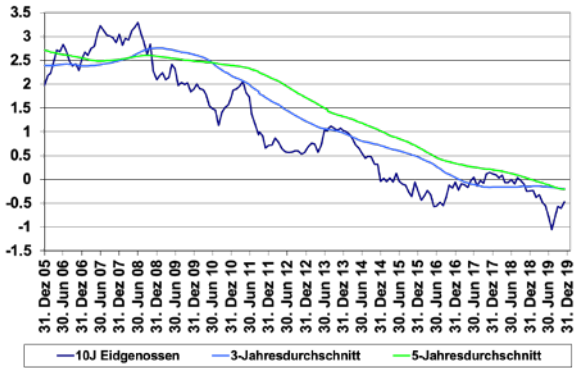
BIG PICTURE – RISKANTE LANGEWEILE

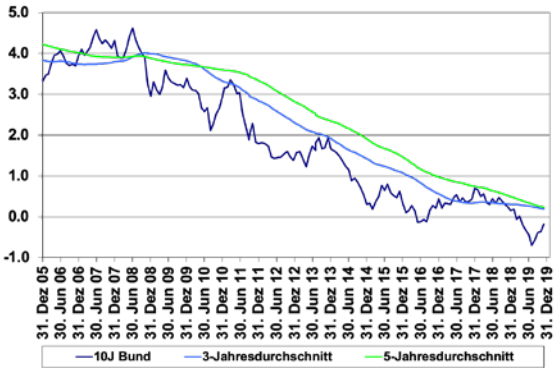
Die Entfaltungsmöglichkeiten der Weltwirtschaft sind augenblicklich wirklich äusserst vielfältig. Nahezu «alles» ist denkbar und sehr vieles ist möglich. Zum Glück dürfte sich ein unspektakuläres «Durchwursteln» als die (hoffentlich) wahrscheinlichste Variante erweisen. Es bleibt bei moderatem Wachstum und deutlich zu tiefen Zinsen. Selbstverständlich nur, wenn es keinen Handelskrieg gibt, der nach übereinstimmender Auffassung renommierter Wirtschaftsforschungsinstitute einen Einbruch der westlichen Börsen um bis zu 30% auslösen könnte und Zinssenkungen von rund 150 bp von Seiten des Fed nach sich ziehen würde.

Störungspotential ist auf jeden Fall genug vorhanden. Da sind zunächst die ungelösten Handels-Streitigkeiten zwischen den USA und China, die trotz der positiven Meldungen im Dezember 2019 jederzeit wieder eskalieren können. Desgleichen sind die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und der Europäischen Union ebenfalls noch nicht gelöst. Angesichts der anstehenden Präsidentschaftswahlen im November 2020 kann man davon ausgehen, dass das Interesse an einer weiteren Eskalation der Streitigkeiten auf Eis gelegt ist. Aber wie gesagt, zieht man ausserdem die militärische Situation im Nahen Osten mit in Betracht, dann kann man sich nicht wirklich beruhigt zurücklehnen.

Konzentrieren wir uns dennoch auf die wahrscheinlich positive Entwicklung. Die Konjunktur in den USA ist dank einer stetigen Expansion der Beschäftigung allen Unkenrufen zum Trotz nicht auf dem Weg in eine Rezession, sondern setzt ihren Wachstumsprozess unbeirrt fort, langsam aber stetig. Verstummt sind all die Prognosen über eine bevorstehende Rezession in den USA, weil erstens der Aufschwung schon viel zu lange anhalte, und zweitens, die Finanzmärkte diese Entwicklung durch eine inverse Zinskurve bereits antizipierten, und die Märkte irren sich ja bekanntlich nie. Nun, es kam zum Glück anders und kaum jemand redet im Moment noch von einer Rezession.

Schweizer und Deutsche Staatsanleihen





Quelle: Bloomberg, SFP

Dafür fragt man sich, wieso die Konsumentenpreise nun schon seit Jahren kaum ansteigen. Sicherlich sorgt der technische Fortschritt immer wieder für einen ausgleichenden Anstieg der Produktivität, und trotz zunehmendem Unbehagen mit der Globalisierung dürfte die Konkurrenz der internationalisierten Angebotsstrukturen für einen lediglich moderaten Anstieg der Güterpreise sorgen. Aus Firmensicht sind höhere Nominallöhne solange gerechtfertigt, wie die Beschäftigung die Produktion einer Leistung am Markt sicherstellt und gleichzeitig die Marge nicht unter den langfristig erwünschten Durchschnitt sinkt. Und beides ist in den USA wohl der Fall. Gleichzeitig verringert sich die stille Reserve des Arbeitsmarktes, so dass langsam aber sicher eine verhaltene Dynamik in Richtung steigender Preise zu beobachten ist. In den USA muss daher mit leicht steigenden Inflationsraten gerechnet werden. Dies bedeutet aber nicht, dass ein Anstieg über 2% sofort mit höheren Zinsen beantwortet werden würde. Das Fed hat mehrmals erklärt, dass es für eine gewisse Zeit sehr wohl ein «overshooting» tolerieren würde, zumindest solange keine «Normalisierung» der Geldpolitik angestrebt wird.

Mit anderen Worten, gibt es in den USA keine neuen ernsthaften politische Verhaltensänderungen, dann ist schon mal der erste Grundstein für ein unspektakuläres «weiter so» gelegt. Zudem hat sich die Wirtschaft in China durch gezielte Unterstützung des Staates wieder soweit stabilisiert, dass im Falle einer besonnenen Politik von Seiten der USA die Möglichkeit einer synchronisierten Belebung der Weltwirtschaft möglich wäre. Eine Entwicklung, mit der im Moment nur sehr wenige rechnen.

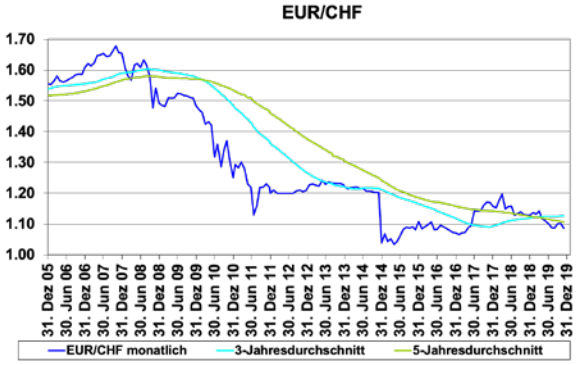
Bleibt noch die vor sich hindümpelnde Europäische Gemeinschaft. Die EU als Ganzes, aber vor allem Deutschland, leidet seit 2018 unter der lahmenden Investitionsgüterindustrie aufgrund der um sich greifenden Verunsicherung hinsichtlich der zukünftigen Strukturen und Regeln des globalen Welthandels. Hinzu kommt die Belastungen der Automobilindustrie aus der Dieselaffäre und der schleppenden Bereitschaft, ihre Flotten für alternative Antriebssysteme zu öffnen. All dies bremst die Dynamik der deutschen bzw. europäischen Konjunktur so stark, dass selbst eine boomende Bauwirtschaft und steigende Realeinkommen nicht mehr als rund 1% reales Wirtschaftswachstum generieren können. Sicherlich belastet der nunmehr beschlossene Austritt von Grossbritannien aus der EU die Gemeinschaft, doch spätestens Ende des Jahres sollten diese gravierenden Anpassungsprozesse grösstenteils überwunden sein, vorausgesetzt es entstehen keine neuen US-EU Zwistigkeiten. Diese könnten dann doch zu gravierenden ökonomischen und politischen Verwerfungen in Europa führen.

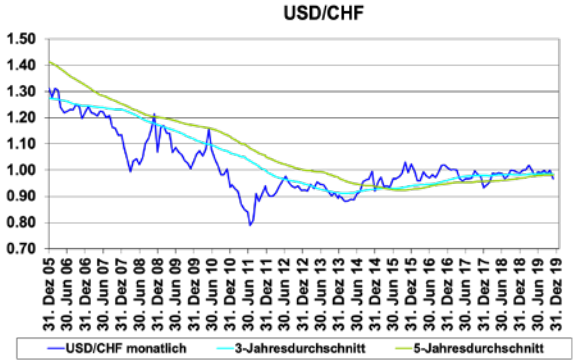
Aber es gibt auch ein Potential für eine positive Überraschung, wenn die anhaltende Kritik an der Negativzinspolitik der EZB zu höheren Infrastrukturausgaben und Investitionen für die Umwelt führt, sei es über ein höheres ordentliches Budget oder durch EZB-finanzierte Green Bonds. Der Bedarf ist unbestritten und die Finanzierungskosten sind wohl so günstig wie selten zuvor.

Die Schweiz ist wie gehabt konjunkturell vor allem als ein von der Europäischen Union geprägter Wirtschaftsraum zu verstehen, mit Ausnahme der Pharma- und der Uhrenbranche. Daher expandiert die von der EU sehr stark abhängige Elektro-, Maschinenbau- und Zuliefererindustrie nur sehr verhalten. Gleichzeitig legt der Hochbau in diesem Jahr eine Expansionspause ein. Die Eigenständigkeit der Eidgenossenschaft wird vor allem beim Wechselkurs und den rekordtiefen Zinsen sichtbar. Angesichts der bislang fehlenden Bereitschaft der SNB, den extremen Negativzins-Pfad zu verlassen und eher unveränderter Zinserwartungen in den USA und Europa, dürfte sich an den Kurzfristzinsen in der Schweiz wohl kaum etwas ändern. Hingegen sollten die Langfristzinsen in der Lage sein, das bereits überall spürbare Unbehagen mit der Politik negativer Zinsen nachzuvollziehen.

Joachim Schütz

Wechselkurse EUR/CHF und USD/CHF





Quelle: Bloomberg, SNB

INDIREKTE IMMOBILIENANLAGEN SCHWEIZ

Das Jahr 2019 hat mit einem Rekordhoch für Immobilienwertpapiere geendet. Immobilienfonds verzeichneten gemessen am SWIIT-Index einen Anstieg von 20.67%, während Immobiliengesellschaften gemessen am REAL-Index um 36.99% zulegen konnten.

Markt:
Wir können auf ein Jahr 2019 zurückblicken, in welchem die Zentralbanken signalisierten, anstelle von Zinserhöhungen mehr finanzpolitische Impulse zu geben, um die wirtschaftliche Expansion intakt zu halten. Im Laufe des Sommers drückte dies die meisten Staatsanleihen noch weiter in den negativen Bereich, was die Anlagemöglichkeiten für Cashflow-orientiert Anleger weiter einschränkte.

Die geopolitischen Unsicherheiten im Zusammenhang mit Protestaktionen in unterschiedlichsten Ländern von Libanon über Chile bis nach Hongkong, dem Brexit und dem Handelskrieg zwischen den USA und China trugen regelmässig zur steigenden Nachfrage und so zur guten Performance von «Safe-Haven-Anlagen» wie Schweizer Immobilien bei.

Die Preise für kotierte Schweizer Immobilienanlagen sind über das Jahr ohne nennenswerte Konsolidierung gestiegen. Für kotierte Immobilienfonds haben sich lediglich zwei Zeitfenster als taktische Kaufgelegenheit eröffnet, einmal im 2. Quartal infolge Kotierung und Indexaufnahme des Swiss Life Swiss Properties Fund und nochmals Ende des 3. Quartals infolge erheblicher Kapitalerhöhungen bei kotierten wie auch bei nicht kotierten Kollektivanlagen. Im 4. Quartal hat die Emission neuer Immobilienfonds zusammen mit Kapitalerhöhungen, so auch im Segment der Immobilienstiftungen, noch kurzfristig günstige Kaufgelegenheiten geboten.

Wie schon im Vorjahr 2018 identifizierten wir auch in 2019 die Emissionen in den einzelnen Marktsegmenten wie auch die Kotierungen von Immobilienfonds als kurzfristig wichtigste Treiber für Kursabgaben im Segment der kotierten Immobilienfonds. Demgegenüber hat der starke Zerfall für Renditen auf Staatsanleihen bis ins 3. Quartal hinein die Preise für unsere Anlageklasse positiv getrieben. Bei den Emissionen registrieren wir allein bei börsenkotierten Fonds Kapitalaufnahmen von ca. CHF 800 Mio. und bei nicht kotierten Fonds etwa CHF 1.5 Mrd. Das Segment der Immobilienstiftungen konnte in diesem Jahr gar mehr als CHF 1.6 Mrd. an Kundengeldern gewinnen. Zurückhaltend zeigte sich auch in diesem Jahr wieder das Segment der Immobilienaktien mit lediglich CHF 130 Mio. an Kapitalaufnahmen. Dies führte wohl auch zu einer stetigeren Preissteigerung im Vergleich zu kotierten Immobilienfonds. Kotierungen im Umfang von CHF 2.1 Mrd. führten zu weiteren Anpassungen bei den entsprechenden Indices, welche indexorientierte Investoren nachzubilden hatten.

Dank der hervorragenden Performance und der Dynamik des Primärmarktes erreicht die Marktkapitalisierung der Immobilienfonds Ende 2019 CHF 50 Mrd. Die stark steigenden Preise bei Immobilienaktien führt auch hier zu einem Anstieg der Marktkapitalisierung auf nunmehr CHF 22.3 Mrd., erstmals über CHF 20 Mrd.

Ausblick:

Ende 2018 beträgt das durchschnittliche Agio für Immobilienfonds 31.7%. Die Dividendenrendite beträgt durchschnittlich 2.52% bei einer operativen Ausschüttung von 98.0%. Die durchschnittliche Leerstandsquote von 5.3% ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Es dürfte in den kommenden Quartalen zunehmend zu einer Unterscheidung kommen zwischen den Fonds, die ihre Dividenden halten können und jenen die nicht dazu in der Lage sind.

Die Fonds sind wieder nahe am oberen Rand des langfristigen Aufwärtstrends (wie in den Jahren 2015 und 2017). Im Vergleich zum Zinsniveau (–0.47%) liegt das Prämienniveau mit 31.7% leicht über dem «fair value». Ein Bewertungshoch wird in den kommenden Monaten erwartet. Immobilienfonds können nicht mehr als billig angesehen werden und das zusätzliche Potenzial wird von den zukünftigen Zinsbewegungen, Kapitalerhöhungen oder Neukotierungen abhängen. Im Jahr 2020 erwarten wir daher eine höhere Sensitivität gegenüber einer Zinserhöhung und neuen Kapitalerhöhungen oder Börsenkotierungen.

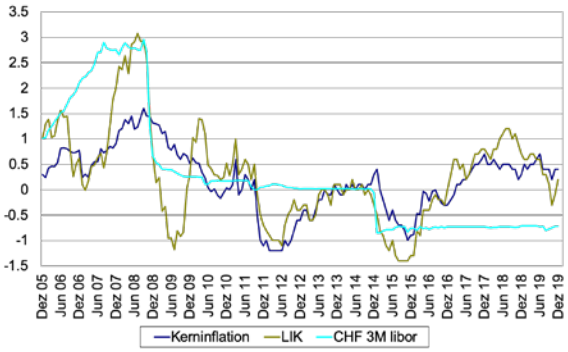
Auf der Seite der Immobiliengesellschaften hat sich das Niveau der Dividenden in den letzten Jahren nicht verringert, sondern wurde sogar erhöht, und dies wird wahrscheinlich auch noch im Jahr 2020 der Fall sein. Aufgrund der starken Performance beträgt es im Durchschnitt nur 3.1% gegenüber 4.0% Ende 2018.

Sonderthema – ESG (Environmental, Social, Governance)

Im Jahr 2019 haben wir die ESG-Aktivitäten einzelner Anbieter vertieft untersucht. Während die Berichterstattung grosser Marktteilnehmer ausführlich ist, sind die Informationen mittelgrosser und kleiner Anbieter mehrheitlich gering. Dank einem proprietär entwickelten Fragebogen wollen wir dieses Defizit bereinigen. Erfreulicherweise sind viele Fondsmanager bestrebt, die Berichterstattung aufzunehmen oder zu verstärken. Dies ermutigt uns, diese Initiative fortzusetzen. Wir rechnen damit, dass wir bereits in diesem Jahr aussagekräftigere Informationen erhalten werden.

Nicolas Di Maggio
Johannes Schwab
Ruedi Göldi

Kerninflation, LIK und CHF 3M Libor



Quelle: Bloomberg, SNB

SFP AST GLOBAL CORE PROPERTY

KEINERLEI AUSWIRKUNGEN DER SCHLIESSUNG DES M&G IMMOBILIEN-PORTFOLIOS AUF UNSERE STIFTUNG

Unsere Stiftung ist nicht im M&G Immobilien-Portfolio, einem offenen britischen Fonds, engagiert, der auch Privatanlegern zur Verfügung steht und der vor kurzem für Verkäufe geschlossen wurde. Wir sind auch in keinem der sechs vergleichbaren Fonds investiert, die 2016 die Verkäufe ausgesetzt haben und gezwungen sein könnten, dies erneut zu tun.

Der Fokus all dieser Fonds liegt auf Gewerbeimmobilien meistens mit starker Ausrichtung auf den britischen Detailhandelssektor, der zurzeit mit einer Reihe von Problemen zu kämpfen hat, wie etwa der Insolvenz von Detailhändlern und sinkenden Mieten aufgrund des zunehmenden Onlinehandels.

Unterschiedliche offene Strukturen:

- Bei den oben genannten Fonds handelt es sich um offene Fonds, die Privatanlegern zur Verfügung stehen und tägliche Liquidität bieten sollen. In Stresssituationen kann dies leicht zu einer vorübergehenden Aussetzung der Verkäufe führen, da Fonds mit täglicher Liquidität die Basiswerte nicht schnell genug verkaufen können, um einen plötzlichen Verkaufsanstieg zu bewältigen.
- SFP AST Global Core Property investiert nicht in offene Fonds, die eine tägliche Liquidität bieten. Unsere Anlagestiftung investiert ausschliesslich in institutionelle Fonds mit monatlicher oder vierteljährlicher Liquidität. Die Analyse der Liquidität und Anlegerbasis von potenziellen Fonds ist ebenso Bestandteil unseres Due-Diligence-Prozesses wie der Verkaufsmechanismus.

Für Privatanleger bestimmte, offene Fonds mit täglicher Liquidität sind von unseren Anlagen ausgeschlossen.

Was ist passiert?

- Die Anleger haben 2019 bisher mehr als 1.5 Mrd. GBP aus offenen britischen Immobilienfonds abgezogen. Das ist mehr als im gesamten Jahr 2016, als nach dem Brexit-Referendum die Verkäufe bei mehreren Fonds gesperrt wurden.
- Immobilienfonds sind in letzter Zeit sehr genau unter die Lupe genommen worden, nachdem M&G Property Portfolio, ein 2.5 Mrd. GBP schwerer Immobilienfonds, den Anlegern am Mittwoch, dem 4. Dezember, die Möglichkeit von Verkäufen entzog. Die Entscheidung von M&G fiel, nachdem die Anleger in den letzten Monaten aufgrund von Sorgen um den Brexit und der turbulenten Aussichten für Detailhandelsimmobilien und den britischen Handel überstürzt Geld aus dem Fonds abgezogen hatten.
- Die Daten von Morningstar veranschaulichen den Anstieg der Verkäufe um den Zeitpunkt des Brexit-Referendums im Jahr 2016, als sieben grosse offene Immobilienfonds gezwungen waren, die Verkäufe auszusetzen.

Wie gehen wir bei unserem Engagement im britischen Markt vor?

Seit der Gründung unserer Stiftung haben wir den gewerblichen Sektor im Vereinigten Königreich negativ bewertet und deshalb nicht in einen reinen Player-Fonds investiert, der sich auf den gewerblichen Sektor konzentriert.

Unsere Investitionsquote im Vereinigten Königreich beträgt 8%. Der Hauptteil davon entfällt auf den Invesco UK Residential Fund, der ausschliesslich in Wohnimmobilien investiert. Die langfristigen Ungleichgewichte im Wohnungsmarkt bieten gute Renditeaussichten und werden von den negativen Faktoren des Detailhandelsmarktes nicht beeinflusst.

Nachdem sich der Renditespread für Londoner Büros im Vergleich zu Städten wie Paris oder Berlin auf über 1% erhöht hat, halten wir dies für einen fairen Ausgleich für das «Brexit»-Risiko; deshalb sehen wir Londoner Büros mit guten Mietern und langen Mietverträgen allmählich als interessante Investitionsmöglichkeit an.

Den kürzlich erfolgten Kauf durch den CBRE Pan European Core Fund, der die Anzahl seiner Immobilien im Vereinigten Königreich auf fünf und sein dortiges Engagement auf 12% erhöht hat, sehen wir für unser Portfolio positiv.

Beim erworbenen Objekt handelt es sich um ein kürzlich renoviertes Bürogebäude, das vollständig an renommierte multinationale Mieter wie Deloitte und Unilever vermietet ist. Da die verbleibende durchschnittliche Mietvertragslaufzeit mehr als sechs Jahre beträgt, wird es kaum Auswirkungen eines möglicherweise harten Brexits geben, sodass das Objekt auch weiterhin einen stetigen Cashflow generieren wird.

Von den anderen vier Assets des Fonds verzeichnen drei in diesem Jahr einen Wertzuwachs. Der Manager hat eine Detailhandelsimmobilie im Portfolio, deren Wert um nur 2.5% gesunken ist. Dieses Detailhandels-Asset hatte wenig Einfluss auf die positiven Kapitalerträge, die das UK-Portfolio des Managers in den ersten drei Quartalen 2019 erzielte.

Fazit

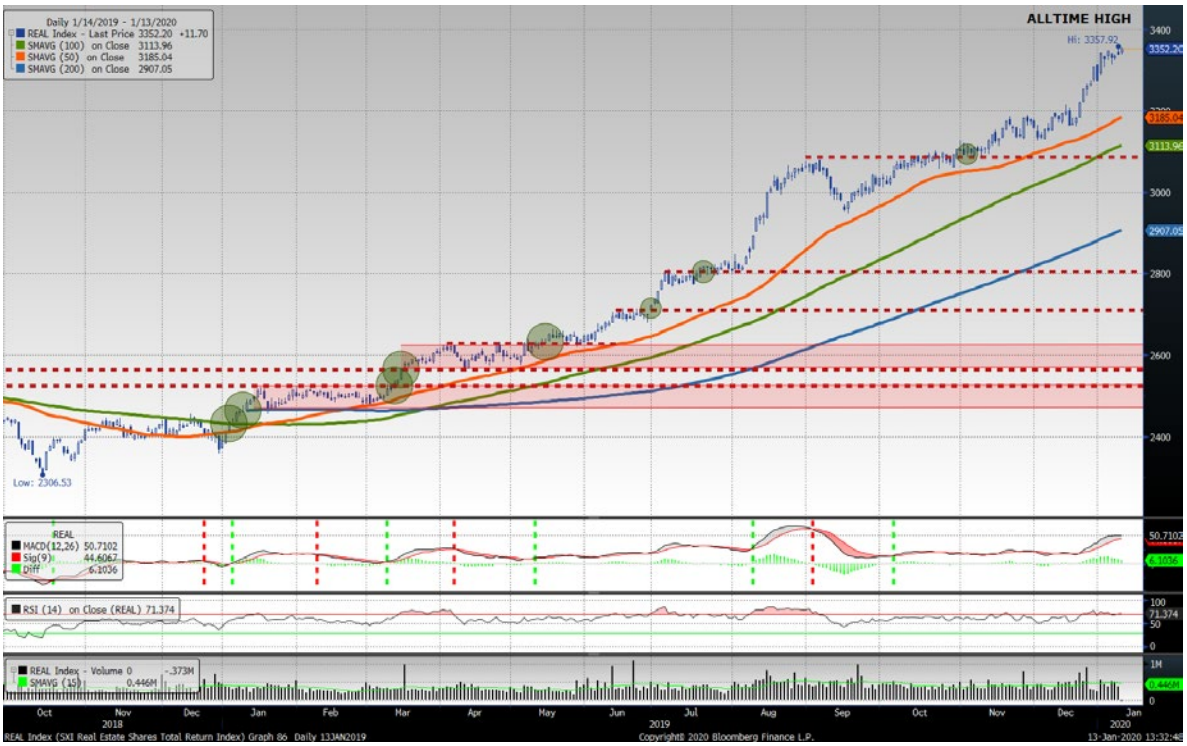
Wir sind nicht in den Fonds investiert, die im Vereinigten Königreich in Schwierigkeiten sind. Unser Engagement im Vereinigten Königreich ist begrenzt und auf Anlagewerte fokussiert, die langfristig vielversprechende Chancen bieten. Der Wohnimmobiliensektor im Vereinigten Königreich ist nach wie vor robust; wir erwarten, dass die Mieten steigen und der Vermietungsstand hoch bleiben wird, da ein deutliches Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage besteht. Unser Engagement im Büro- und Detailhandelssektor im Vereinigten Königreich konzentriert sich ausschliesslich auf die Londoner Innenstadt und ist defensiv dank der hohen Qualität der Gebäude, ihrer guten Standorte, langfristiger Mietverträge und zuverlässiger Mieter.

DIE TECHNISCHE PERSPEKTIVE

Quelle: Bloomberg

SWIIT Index

Zu Beginn des vierten Qurtals 2019 wurden die Kursrückrückgänge auf der Höhe des 100-Tages Moving Average gestoppt. Mit dieser Unterstützung als Basis nahm der SWIIT Index den postiven Trend wieder auf. Dank der neuen Aufwärtsbewegung erreichte der Index innert kurzer Frist neue Höchststände. Zwischen den neuen Höchstmarken sorgten jeweils Gewinnmitnahmen für kurzfristige Kurskorrekturen. Die Unterstützungslinie (100-Tages Moving Average) konnte sich während dieser Phase weiter bestätigen und die Kursrückgänge erfolgreich abwehren. Während des vierten Quartal 2019 konnten wir beobachten, dass die jeweiligen Umkehrpunkte am unteren wie auch am oberen Ende der Handelsspanne jeweils auf einem höheren Kursniveau als die vorangehenden erfolgten. Diese Kursentwicklung bestätigt den positiven Trend, der auch im neuen Jahr gültig bleibt. Der SWIIT Index erzielte im Januar 2020 dank der hohen Nachfrage und des weiterhin aktiven MACD-Kaufsignals neue Höchststände. Bei der aktuellen Ausgangslage sind bisher keine Anzeichen einer möglichen Richtungsänderung zu erkennen. Sollten in den nächsten Wochen dennoch Gewinnmitnahmen einsetzen, stehen diverse Unterstützungslinien bereit. Wenn der Index den 100-Tages Moving Average unterschreiten sollte, kann das ein Hinweis auf einen möglichen Abwärtstrend sein.



REAL Index

Kurskorrekturen führten den REAL Index Mitte Septemer wieder unter die Marke von 3000 Punkten. Der Index stiess bei rund 2'950 Punkten auf den 50-Tages Moving Average. In der Vergangenheit erwies sich diese Durchschnittslinie als kräftige Unterstützung und diente nach Kursrückgängen als Ausgangspunkt für die Kursumkehr. Diese Moving Average Linie hielt auch im September 2019 dem Abgabedruck stand und schuf danach die Basis für den nächsten Kursanstieg. Dank dieser neuen Upside erreichte der REAL Index bereits Mitte Oktober neue Höchststände. Diese im September entstandene Upside blieb bis heute ohne grössere Gegenbewegung aktiv. Mitte Dezember erhöhten ein technisches Kaufsignal und eine steigende Nachfrage sogar das Tempo der Aufwärtsbewegung. Das Tempo konnte auch während den ersten Handelstagen im neuen Jahr gehalten werden. Der REAL Index erreichte im Jahr 2020 weitere Höchstmarken. Jedoch haben die täglichen Umsätze im neuen Jahr gegenüber den Werten vom Jahresende 2019 eingebüsst. Obwohl das MACD-Kaufsignal weiter aktiv bleibt, kann der Umsatzrückgang ein erstes Anzeichen einer möglichen Richtungsänderung sein. Ein MACD-Verkaufssignal oder ein Schlusskurs unterhalb des 50-Tages Moving Average wären weitere Hinweise auf eine anstehende Trendumkehr.

Thomas Marti

ASSET MANAGEMENT IM DIREKTEN IMMOBILIENBEREICH

Institutionelle Investoren mandatieren Asset Manager, damit diese das professionelle Management der Real Assets – also der sich im Portfolio befindlichen Immobilien – sicherstellen. Das Asset Management vertritt dabei die Interessen des Eigentümers respektive dessen Anleger im Sinne eines mehrstufigen Ansatzes auf strategischer Ebene und fungiert als Steuerungs- und Kontrollorgan für das operative Tagesgeschäft, welches durch die Immobilien-Bewirtschaftung, das Facility Management und weitere Dienstleister gewährleistet wird. In diesem Fachartikel sollen Aufgaben und Verantwortlichkeiten eines Asset Managers erläutert und Mehrwerte eines aktiven Asset Managements aufgezeigt werden.

Aufgaben und Verantwortlichkeiten

Mit die zentralste Aufgabe eines Asset Managements im direkten Immobilienbereich ist das Führen und Überwachen sämtlicher externen Dienstleister. Der Fokus liegt dabei auf der operativen Immobilienbewirtschaftung und dem Facility Management. Durch den Anlageverwalter werden aber auch alle weiteren Dienstleister selektiert, beauftragt und geführt – darunter etwa Bauspezialisten, Rechtsberater oder Vermarkter. Ebenfalls zeigt sich das Asset Management für die Leerstandsoptimierung (Vermietung) sowie die Grossmieterbindung innerhalb des Portfolios verantwortlich. Es analysiert Entwicklungen innerhalb des Portfolios in Form von Portfolioanalysen und rapportiert diese periodisch an das Management oder die Investoren, zweiteres in Form von offiziellen Publikationen, wie zum Beispiel einem Geschäftsbericht. Weiter versteht sich ein Asset Manager oftmals auch als Bindeglied zwischen Liegenschaftsbuchhaltung und Finanzbuchhaltung, übernimmt Verantwortung für die Überwachung des gesamten Zahlungsverkehrs und prüft nicht zuletzt auch periodische Abschlüsse auf deren Richtigkeit.

Entscheidungen eines Asset Managers erfolgen stets mit dem Ziel, eine nachhaltige Gesamtperformance (Cash-Flow-Rendite und Wertänderungsrendite) des Immobilienportfolios sicherzustellen und diese Kennzahl nach Möglichkeit zu optimieren. Grundlage hierfür ist eine zukunftsgerichtete Planung durch das Portfolio- und Asset Management, die in der Praxis mit Hilfe von jährlichen Budgetplanungen und Mehrjahresinvestitionsplänen realisiert wird. Ihrerseits basieren die genannten Planungsinstrumente auf der erarbeiteten Portfoliostrategie, die bis auf Liegenschaftsebene heruntergebrochen werden kann. Ebenfalls begleitet der Asset Manager An- und Verkaufsprozesse aus Eigentümersicht, ist für die Integration neuer Liegenschaften verantwortlich und begleitet Bau-, Umbau- oder Sanierungsprojekte als Eigentümervertreter, in grösseren Organisationen oftmals gemeinsam mit einer spezialisierten Entwicklungs- und Transaktionsabteilung.

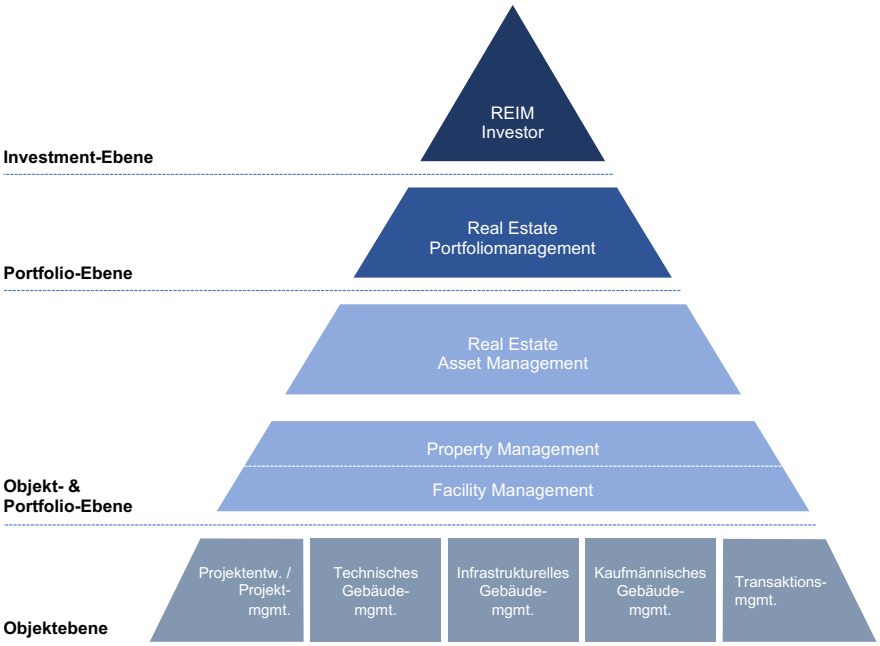


Abbildung: Mehrstufiger Ansatz und Funktionen im Real Estate Investment Management, Teichmann (2007)

In Anbetracht des breiten Aufgaben- und Verantwortungsbereiches eines Asset Managers (grosse Führungsspanne) versteht es sich von selbst, dass nicht jede einzelne Aktivität von Drittdienstleistern kontrolliert und gesteuert werden kann. Umso wichtiger ist die Selektion der richtigen Partner und Prüfparametern, die stufengerechte Verteilung einzelner Prozessverantwortlichkeiten und die Steuerung anhand von periodischen, standardisierten Reportings. Durch die richtige Priorisierung und Erfahrung des Asset Managers kann das Immobilienportfolio effizient und zielgerichtet geführt werden.

Mehrwerte eines aktiven Asset Managements

Die Mehrwerte einer Organisationsstruktur mit angegliedertem Asset Management sind dabei vielfältig. Der institutionelle Investor erhält einen verlängerten Arm, der einen wertorientierten Ansatz verfolgt. Ein Asset Manager stellt auf einer strategischtaktischen Ebene sicher, dass die investierten Gelder sinnvoll und nachhaltig angelegt sind. Insbesondere bei grösseren Immobilienportfolios mit Assets ab dreistelliger Millionenhöhe lohnt es sich, neben der operativen Immobilien-Bewirtschaftung auch ein externes Kontroll- und Steuerungsorgan auf Eigentümerseite zu etablieren. Der Asset Manager behält die relevanten Portfoliokennzahlen im Blick, übernimmt Verantwortung für grössere Investitionsentscheidungen auf Liegenschaftsebene und kann sich bei Bedarf schnell involvieren, wenn operative Anpassungen innerhalb eines Prozesses nötig werden. Immer mit dem Ziel vor Augen, dem Investor eine nachhaltige Wertentwicklung des Immobilieninvestments gepaart mit stabilen Netto-Cash-Flow-Renditen und möglichst tiefen Risiken auf das gebundene Kapital zu ermöglichen.

Severin Pfefferli
Senior Asset Manager Real Estate Direct
SF Urban Properties AG

MEHRWERT DURCH PROFESSIONELLES ASSET MANAGEMENT – EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Durch das langhandhaltende Tiefzinsumfeld und dem dadurch entstandenen Anlagedruck investieren Family Offices sowie Institutionelle Anleger immer mehr Gelder in direkte Immobilienanlagen, um dadurch eine positive Rendite zu erwirtschaften. Aufgrund der wachsenden Portfoliovolumen sowie den zunehmenden Marktschwierigkeiten ist ein professionelles Asset Management von immer grösser Wichtigkeit, um das Potential von Liegenschaften zu erkennen und umzusetzen.

Immobilien Schweiz

Seit einigen Jahren bieten viele Anlageklassen nur noch tiefe oder sogar negative Renditen, weshalb viele Investoren in den Schweizer Immobilienmarkt investieren. Das steigende Angebot an Mietflächen sowie die steigenden Bodenpreise erschweren das Marktumfeld und fordern ein immer grösseres Know-how der Anleger. Ein Grossteil der Liegenschaften wird über Jahrzehnte direkt von privatem Eigentümer verwaltet und dies ohne klare Strategie und Vision.

Asset Management

Um in der heutigen Marktlage erfolgreich in direkte Immobilienanlagen investieren zu können, müssen, wie bei anderen Anlageklassen, eine Vielzahl an Risiken beurteilt und eingestuft werden. Zudem benötigt man ein breites Netzwerk, um überhaupt lukrative Investitionen zu finden. Hierbei kann Sie ein professioneller Real Estate Asset Manager unterstützen.

Die Kernaufgabe ist es, in Zusammenarbeit mit dem Kunden eine einfache, klare und massgeschneiderte Portfoliostrategie auszuarbeiten, um eine nachhaltige Weiterentwicklung des Portfolios zu erreichen.

Die im Mandat beauftrage Asset Managerin dient als Bindeglied zwischen Eigentümer und Property Management und steuert das Portfolio im Sinne des Kunden. Sie entlastet den Kunden in allen Entscheidungen und tritt gegenüber allen Anspruchsgruppen als Eigentümervertreterin auf.

Dabei können sämtliche Disziplinen von Portfoliomanagement, Asset Management, Baumanagement, Entwicklung sowie Transaktionsmanagement angeboten werden. Dies bietet kleineren Immobilienbesitzern die Möglichkeit, von einem grossen Netzwerk zu profitieren und ermöglicht die Nutzung von eigentümerübergreifenden Synergien.

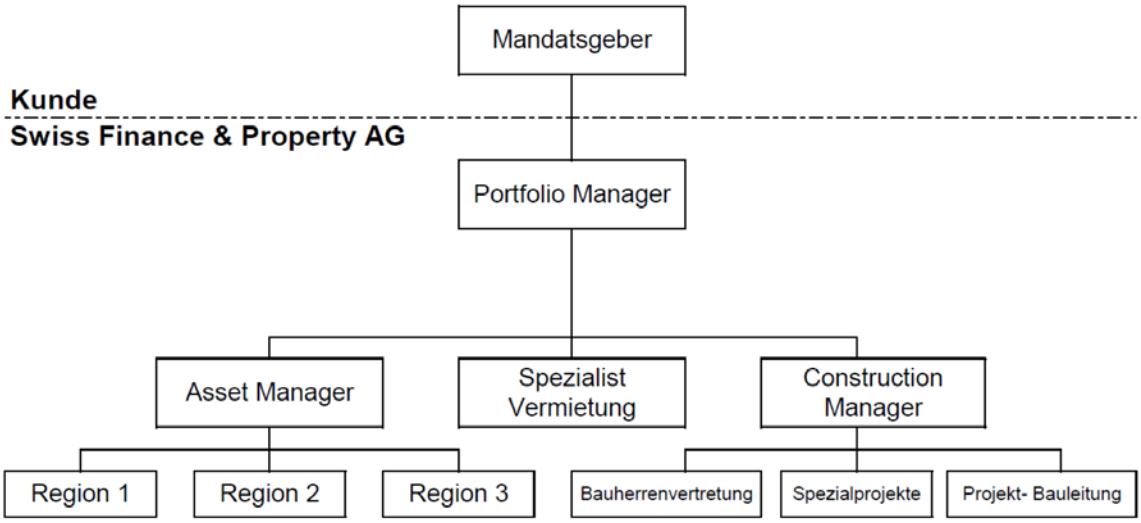
Mandatsorganisation

Je nach Zusammensetzung eines Portfolios und der beanspruchten Disziplinen kann ein Kundenteam individuell zusammengestellt werden. Geführt wird das Team durch den Portfoliomanager, der vor allem für die Weiterentwicklung des Immobilienportfolios, langfristige Investitionsplanung sowie für die übergeordnete Kommunikation mit dem Mandatsgeber verantwortlich ist. Je nach Grösse des Portfolios besteht das Team aus zusätzlichen Asset Managern, welche in der Regel nach Regionen aufgeteilt sind. Diese Funktion beinhaltet hauptsächlich die Umsetzung der Objektstrategien und Steuerung der Verwaltungen.

Als zusätzliche Disziplinen können Dienstleistungen von Spezialisten im technischen Bereich angeboten werden.

Zum einen der Construction Manager, der für die Planung und Betreuung von zyklischen Investitionen sowie für die Planung von Neubauten, Aufstockungen sowie Verdichtungsprojekten zuständig ist.

Zum anderen der Spezialist für Wiedervermietung & Vermarktung, der sowohl das Asset Management sowie auch die Immobilienbewirtschaftung dabei unterstützt, Leerstände im Portfolio abzubauen und die Strategie für eine optimale Auslastung der Mietobjekten auszuarbeiten. Die Ausarbeitung von Marketingmassnahmen wird im heutigen Marktumfeld zu einer immer bedeutenderen Aufgabe eines Immobilien Asset Managers.



Das Beispiel – Akquisition und Integration eines Portfolios im Tessin im Kundenauftrag

Im dritten Quartal 2018 wurde im Auftrag eines Kunden ein Wohnliegenschaften-Portfolio mit mehr als 300 Wohneinheiten im Raum Lugano erworben. Die bisherigen Eigentümer waren Privatpersonen, die diese Objekte vor dem Verkauf über 20 Jahre lang teilweise selbst und über die Immobilienbewirtschaftung verwaltet haben. Diese Liegenschaften wurden im Durchschnitt zwischen den 1970er und 1980er Jahren gebaut und wurden im Laufe der Jahre lediglich geringfügig instand gehalten. Prioritär zu erarbeiten war daher eine technische Zustandsanalyse der Liegenschaften mit anschliessender Investitionsplanung unter Abgleich der Kosten im Gesamtportfolio.

Zustandsanalyse der Liegenschaften

Um einen möglichst präzisen Einblick über den Zustand der Liegenschaften zu erhalten, wurden in Zusammenarbeit mit einem externen Partner über 100 Bauteile pro Liegenschaft geprüft und in drei Kategorien der Dringlichkeit eingestuft. Im gleichen Zug wurden die Liegenschaften auf Arrondierungsmöglichkeiten sowie auf Möglichkeit zur Verdichtung geprüft.

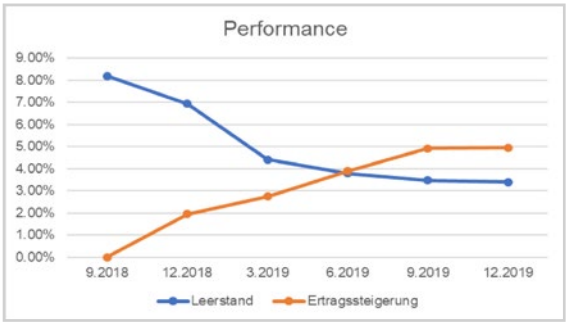
Portfolio-/ Asset Management

Bei Akquisition des Portfolios bestand ein hoher Leerstand von beinahe 10% sowie eine unzureichende Dokumentation der Prozesse.

Nach der Eigentumsübertragung wurde eine Verwaltung in Lugano gewählt, die sich um den technischen Teil der Liegenschaften sowie um die Wiedervermietung und die laufende Bewirtschaftung kümmert. Die finanzielle Verwaltung wurde durch eine Gesellschaft in der Deutschschweiz zentralisiert.

Aufgrund der regionalen und kulturellen Unterschiede auf dem schweizerischen Immobilienmarkt, hat das Asset Management-Team beschlossen, einen Asset Manager anzustellen, welcher an 2 Tagen in der Woche im Tessin präsent ist und mit dem lokalen Markt bestens Vertraut ist. Die Prioritäten der ersten 12 Monate wurden wie folgt festgelegt:

- Personen- und Liegenschaftssicherheit
- Reduktion von Leerständen



Mit einer klaren Führungsstruktur sowie dem Know-how der Asset Managerin konnten die Ziele erfolgreich umgesetzt und die Performance deutlich gesteigert werden.

Matteo Franchini, Asset Manager Direct Real Estate

SFP
Swiss Finance & Property Group

EVENTS

JAHRESBERICHT 2019 SF URBAN PROPERTIES AG

11. März 2020 Zürich

JAHRESZAHLEN 2019 UNSERER BÖRSENKOTIERTEN SCHWEIZERISCHEN IMMOBILIENFONDS

30. März 2020 Zürich
31. März 2020 Bern
31. März 2020 Neuenburg
01. April 2020 Genf
02. April 2020 Lugano
03. April 2020 Basel

JETZT ANMELDEN
www.sfp.ch/events

Wie gewohnt finden Sie die Präsentationen der bisherigen Events auf unserer Webseite unter www.sfp.ch/events

KONTAKT

Swiss Finance & Property AG
Seefeldstrasse 275
8008 Zürich

Telefon +41 43 344 61 31
www.sfp.ch

Investor Relations

Urs Kunz
Swiss Finance & Property AG
Seefeldstrasse 275
8008 Zürich

Telefon +41 43 344 74 78
E-Mail kunz@sfp.ch

Disclaimer
All statements of opinion and/or belief and all views expressed relating to expectations regarding future events or the possible future performance represent Swiss Finance & Property AG (SFPAG) own assessment and interpretation of information available. No representation is made or assurance is given that such statements or views are correct, or that information underlying them is accurate. The information and analyses contained in this publication have been compiled or arrived at from sources considered to be reliable. However, SFPAG provides no guarantee regarding their accuracy and completeness, and cannot accept any liability for losses that might arise from making use of this information. It constitutes neither an offer nor a request by or on behalf of SFPAG to purchase or sell securities. References to past performance do not constitute recommendations as to future performance. The performance data do not consider costs and commissions for the subscription and redemption of fund units. Neither thisdocument nor any copy there of may be sent to or taken into the United States or distributed in the United States or to any US persons. This document may not be partly or fully duplicated without the prior written consent of SFPAG.

© Januar 2020, SFP Group