

realestate*report*

DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS

Kein Weg zurück

Der Büromarkt wird nie mehr der gleiche sein. Die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Flächen-Absorption sind schon heute sichtbar: Mehr Home Office und mehr Coworking.

Von Alain Baumgartner und Remi Buchschacher*



«Der Büroflächenmarkt ist aufgrund der Corona-Pandemie mit einer nie dagewesenen Situation konfrontiert. Die Akzeptanz von Home-Office sowie virtuellen Sitzungen oder Konferenzen hat sich in kurzer Zeit markant erhöht. Diese ‚neue Normalität‘ wird die Nachfrage nach Büroflächen nachhaltig beeinflussen». Die Sätze von Franz Fischer, Abteilungsleiter Immobilien bei der Suva, sprechen an was viele Marktakteure heute denken.

[weiter auf Seite 2](#)

«Ein ESG-Label mit wenigen Kriterien für Bestandesobjekte wäre wünschenswert, sowie schnellere und einfachere Bewilligungsverfahren und einheitlichere Vorgaben»

Gabriela Theus ist Geschäftsführerin des IMMOFONDS

INHALTSVERZEICHNIS

Seite 4
Stabile Erträge trotz Krise

Seite 7
Strategisches Investment

Seite 10
Swiss Life investiert in Logistikimmobilien

Seite 11
Kolumne
Die grösste Baustelle der Immobilienbranche

Seite 13
«Early breaks» könnten zum Standard werden

Seite 16
Zinsen auf anhaltend tiefem Niveau

Seite 17
Stabile Erträge trotz Krise

Seite 20
Nachrichten

Seite 23
Impressum

Das Corona-Virus hält die Welt nach wie vor fest im Griff. Die Gefahr und der Respekt vor dem Virus sind vor allem in der Arbeitswelt trotz Lockerungen noch allgegenwärtig spürbar. Viele Unternehmen mussten in den letzten Monaten die Arbeitsbedingungen für die Arbeitnehmenden umstellen und auf Homeoffice wechseln. Welche Auswirkungen hat diese Entwicklung auf die Büromärkte? Vor noch nicht allzu langer Zeit wurden die Grossraumbüros als modern und fortschrittlich angepriesen, da das Kastendenken somit stückweit abgeschafft werden konnte. Die Mitarbeiter sind näher zusammengedrückt und im Open Space ist auch der kommunikative Austausch einfacher. Aber wie wir in diesen aussergewöhnlichen Zeiten festgestellt haben, ist nicht nur der kommunikative, sondern auch der virale Austausch im Grossraum Büro erleichtert.

Homeoffice ist effizient

Homeoffice war trotz dem digitalen Fortschritt und der daraus folgenden Digitalisierung vor der Corona-Krise nicht überall gern gesehen. Vor allem die Vorurteile, dass Mitarbeiter mangels Kontrolle weniger effizient und weniger gut arbeiten, wurden jeweils als Vorwand für die ablehnende Haltung benutzt. Jedoch das Gegenteil ist der Fall, wie sich in der Krise zeigte: Mitarbeiter haben generell eine bessere Work-Life-Balance, sind produktiver und zufriedener in ihrem Job. Ein weiterer positiver Effekt ist, dass morgens und abends der tägliche Pendlerstress wegfällt. Man hat gelernt, dass teure Geschäftsreisen für Sitzungen nicht unbedingt nötig sind, und dass diese teilweise auch inskünftig via Videotelefonie abgehalten werden können. Ebenso können teure Auslandsreisen für Sitzungen effizient durch Video Konferenzen ersetzt werden.

Auswirkungen auf benötigte Büroflächen

Viele Unternehmen entwickeln Szenarien, wie sie die vorhandenen Büroflächen durch Anpassung der Arbeitsmodelle optimieren, sprich reduzieren können. Dies würde die Fixkosten senken oder die Möglichkeit ergeben, durch Vermietung von Flächen an Dritte, gar einen Zusatzertrag zu erwirtschaften. Vor allem für Unternehmen, welche Büroflächen an exklusiver Lage besitzen, könnten dadurch interessante Möglichkeiten zur Kostenreduktion entstehen.

«Wir gehen davon aus, dass während der Dauer von Corona aufgrund der notwendigen Abstandsregeln der Flächenbedarf im Bürobereich nicht sinkt. Für die Zeit



nach Corona rechnen wir aber damit, dass weniger Büroflächen pro Mitarbeiter nachgefragt werden», bestätigt Donato Scognamiglio, CEO von IAZI, in einem Interview mit Cash diese These. Man habe jetzt erlebt, dass Home Office funktioniert, trotz gewisser Nachteile. «Viele Firmen, die vorher skeptisch dazu gestanden sind, werden Home Office an ein bis zwei Tagen pro Woche einführen, und zwar sehr schnell.» Umfragen zufolge wollen viele Leute einen oder zwei Tage pro Woche daheim arbeiten. «Ich wäre überrascht, wenn die meisten Firmen in der Schweiz nicht schon an einem Konzept zur Einführung von Home Office sind. Technologisch funktioniert das Home Office. Was den Leuten fehlt, ist sozialer Kontakt. Dieser lässt sich aber auch ausserhalb eines Büros organisieren», ist Scognamiglio überzeugt.

Coworking im Vormarsch

Auch externe Coworking-Flächen werden beliebter. Vor allem in Branchen, in welchen ohne vertraulichen Daten gearbeitet wird, ist dies eine gute Alternative. Bei kreativen Berufen, kann es von Nutzen sein, sich mit anderen Personen auszutauschen um gemeinsam neue Ideen zu finden. Ein grosses Potenzial besteht bei der Buchung von Sitzungszimmern für Kundentermine in Coworking-Büros. Dies ist eine interessante Möglichkeit, wenn der eigene Firmensitz nicht sehr zentral gelegen ist.

Coworking-Spaces haben sich in den letzten Jahren auch in der Schweiz etabliert. Dies zeigen die Zahlen eindeutig. Gab es vor sechs Jahren – neben den schon seit längerem etablierten Business-Centern, Technoparks und Inkubatoren – gerade mal zehn dieser neuartigen flexiblen Büroangebote, sind es heute über 200. Anbieter von Coworking, im Unterschied zu den traditionellen Business-Centern, konzentrieren sich nicht nur auf die Vermietung von Büroarbeitsplätzen. Ihr Fokus liegt genauso sehr auf der Verpflegung und dem Austausch zwischen den Mitgliedern, was im

Zeitalter der Netzwerk-Ökonomie stark gefragt ist. Passende Büroräumlichkeiten – bestehend aus teilweise offenen Bürolandschaften mit Begegnungszonen – sind gewissermassen Mittel zum Zweck für dieses «Networking», und am allerwichtigsten ist der vor Ort anwesende Community-Manager, dessen zentrale Aufgabe es ist, die Mieter untereinander bekannt zu machen, um sie geschäftlich weiterzubringen. Die Nachfrage nach Coworking kommt dabei längst nicht mehr nur von Freelancern, Startups und Kleinfirmen, die sich sonst nur schwer Büros leisten könnten. Ein wichtiges Nachfragesegment sind mittlerweile Grossfirmen, die neben ihren eigenen Büroflächen gerne auf flexible Angebote zurückgreifen. Zum einen ist es günstiger (z.B. Konferenzräume, die sonst schlecht genutzt würden), zum anderen können sie damit ihren Mitarbeitern Abwechslung und ein innovationsförderndes Umfeld bieten.

Nach wie vor in der Nische

Coworking ist in der Schweiz nach wie vor eine Nische. Laut Immodea liegt der Marktanteil derzeit bei 0,9 Prozent der Büroflächen. Das bedeutet jedoch vor allem eines: Es ist noch grosses Potenzial vorhanden. Experten wie Immodea schätzen konservativ, dass der Shared Office Markt in der Schweiz bis 2025 zwischen 5 bis 10 Prozent des bestehenden Büromarktes ausmachen wird. In New York oder Amsterdam, zwei der weit entwickelten Märkte für Coworking, beträgt der Anteil heute 8 Prozent bzw. 6 Prozent. Es ist anzunehmen, dass auch die grösseren Schweizer Städte dieses Niveau erreichen werden. Die Nachfrage nach kurzfristig verfügbaren, ausgebauten und unbefristet anmietbaren Büroflächen wird nach der Coronakrise hoch bleiben und der Trend zu Shared Offices wohl nochmals gestärkt. Es ist davon auszugehen, dass sich der

konventionelle Büromarkt in den kommenden Jahren fundamental verändern wird. Einerseits werden von Mietern kürzere Mietlaufzeiten und gleichzeitig weit mehr voll ausgebaute Flächen gefordert. Dies bestätigt auch Franz Fischer von der Suva: «Die Entwicklung zu kürzeren Vertragslaufzeiten bei Büronutzungen, verbunden mit einer erhöhten Mieterfluktuation, war bereits vor Corona feststellbar. Sie wird sich weiter akzentuieren und ‚early breaks‘ zum Standard machen. Kürzere Vertragslaufzeiten verlangen für Immobilienprodukte eine höhere nutzungs- und gebäudetechnische Flexibilität.»

Konkurse von kleineren, mittleren und grossen Firmen werden unvermeidbar sein. Dies bedeutet, dass mittelfristig – das heisst in 3 bis 18 Monaten – grosse Büroflächen in der Schweiz neu vermietet werden müssen. Diese Flächen können in den meisten Fällen nicht eins zu eins an neue Mieter übergeben und weitervermietet werden. Häufig müssen demodierte Mieterausbauten rückgebaut und die Flächen neu bereitgestellt werden, damit Mieter überhaupt bereit sind, Mietverträge zu unterzeichnen. Wir gehen davon aus, dass die Hauseigentümer diese Mietflächen inskünftig mehrheitlich voll ausbauen und gleichzeitig kürzere Mietvertragslaufzeiten in Kauf genommen werden müssen. Im schlechtesten Fall bedeutet dies, dass ein Eigentümer (infolge allfälliger Kündigungen) alle zwei bis drei Jahre mittlere bis grössere Investitionen in die Bereitstellung und den Ausbau von Büromietflächen tätigen muss.

**Alain Baumgartner ist Head Real Estate Portfolio Management bei der Avobis Group AG.
Remi Buchschacher ist Redaktionsleiter des RealEstateReports*

(Quelle: NZZ)

BCV – das Zuhause der Immobilienfonds

Banque Cantonale Vaudoise
Talacker 35, 8001 Zürich
T: +41 44 388 71 34

giliana.niffeler@bcv.ch
www.bcv.ch/immodesk/de

175  BCV
1845-2020
Vertrauen gut investiert



Stabile Erträge trotz Krise

Procimmo hat trotz der Corona-Krise die Emission für den Swiss Commercial Fund II erfolgreich platziert. Der Börsengang wird nun aber auf später verschoben, wie CEO Arno Kneubühler erklärt.

Der Procimmo Swiss Commercial Fund II schloss sein letztes Geschäftsjahr positiv ab. Nun haben Sie eine Kotierung des Fonds an der Börse SIX Swiss Exchange angekündigt. Wie weit sind Ihre Vorbereitungen?

Arno Kneubühler: Wir sind sehr erfreut, dass wir mitten in der COVID-Krise eine Kapitalerhöhung des Gewerbefonds Procimmo 2 erfolgreich durchführen konnten. Es zeigt das Vertrauen der Investoren in unsere Produkte und die klare Strategie des Fonds. Hingegen mussten wir gewisse Transaktionen hinausschieben beziehungsweise neu beurteilen. Seit Beginn der Krise haben sich auch viele Eigentümer neu orientieren müssen und Verkaufsvorhaben gestoppt oder auf Eis gelegt. Die Zielvorstellungen des Wachstums und somit der idealen Grösse des Fonds haben sich daher zeitlich etwas nach hinten verschoben. Wir haben uns deshalb entschieden, den Börsengang auf Ende 2020 oder Anfang 2021 zu verschieben.

Der Procimmo 2 gilt in der Deutschschweiz als Vorreiter in Sachen Gewerbeliegenschaften für kleinere und mittlere Unternehmen. Werden Sie dieser Strategie treu bleiben?

Ja, ganz klar. Wir agieren mit unserem Portfolio zwar eher in einem Nischensegment, sehen aber nach wie vor hohes Potenzial bei solchen Immobilien, insbesondere aus Renditesicht. Obwohl viele Investoren dieses Segment lange Zeit eher vernachlässigt haben, sind jetzt viel mehr Investoren im Markt. Potenzial sehen wir auch in der künftigen Nachfrage. In unserem Land gibt es sehr viele KMU, im Ganzen sind es rund 600'000 Unternehmen.

Die brauchen also alle auch Platz für Ihre Tätigkeit – und das ist gut für uns. Interessant ist auch zu sehen, dass wir sogar in der aktuellen COVID-Krise eine zwar geringere, aber nach wie vor intakte Nachfrage nach Flächen haben. Unsere Strategie der tiefen Mietpreise zahlt sich aus, da in Krisenzeiten die Fixkosten optimiert werden müssen. Zwar werden teilweise Flächen verkleinert, dennoch haben wir Stand Ende April sehr stabile Zahlungseingänge.

Wäre es nicht einfacher, auf grosse Ankermieter zu setzen?

Nein, nicht unbedingt, obwohl wir natürlich auch einige grosse Mieter in unserem Portfolio haben. Wenn wir aber bloss auf grosse Mieter setzen würden, dann wäre wohl auch das Anlagerisiko wegen der geringeren Diversifikation höher. Mit einem guten Mietermix können wir zudem einfacher weitere kleinere Mieter anziehen, als wenn man nur einen grossen hat.



Arno Kneubühler ist CEO der Procimmo SA.

Die Leerstandsquote des Procimmo 2 ist hoch. Was werden Sie dagegen tun?

Unsere Strategie ist es, auch bewusst Liegenschaften mit hohen Leerständen einzukaufen. Unsere vermietungsstarke Schwesterfirma SEG Solutions vermarktet die Leerstandflächen, optimiert die Renditen und durch das aktive Asset Management steigern wir den Immobilienwert. Wir konnten in den letzten Jahren sehr viel Mehrwert für die Investoren durch diese Strategie generieren. Zudem haben wir die Leerstandsquote um 5 Prozent innerhalb einer Berichtsperiode gesenkt. Wir befinden uns hier also genau auf der definierten Strategie.

Die Mietausfallquote ist hoch beim Procimmo 2. Woran liegt das?

Mietzinsrabatte bei Neuvermietungen sowie Mietzinsausstände und Konkurse fallen in diese Quote. Wir gehen hier teilweise bewusst Risiken ein, um gute Immobilien mit nicht sehr solventen Mietern für eine gute Rendite zu kaufen, um diese dann neu zu positionieren. Das hat kurzfristig eine negative Auswirkung auf die Mietzinsausfallquote, jedoch positive Auswirkungen auf die nachhaltige Rendite.

Müssten Sie in Zukunft bei Neuvermietungen besser auf die Bonität der Mieter achten?

Da schauen wir schon jetzt genau darauf. Die erhöhte Mietzinsausfallquote hängt wie oben erwähnt mit unserer Strategie zusammen. Entscheidend sind nachhaltige Marktmietzinsen sowie ein aktives Asset Management, respektive eine starke Vermarktung. Da wir uns nach wie vor im Portfolioaufbau befinden, ist die Quote etwas höher.

In der Deutschschweiz haben Sie das Konzept Streetbox im Procimmo 2 integriert, in der Romandie ist es ein eigenes Anlagegefäss. Wie entwickelt sich Streetbox in der Deutschschweiz?

Das Konzept von Streetbox entwickelt sich auch in der Deutschschweiz gut. Unseren ersten Standort haben wir seinerzeit in Niederbuchsiten im Kanton Solothurn eröffnet. Dort ist alles vermietet und verkauft. Im aargauischen Würenlingen haben wir in einer ersten Bauphase 22 Boxen errichtet; nun folgt die zweite Etappe mit weiteren 16 Boxen. In Kriens in Luzern ist ein dritter Standort in der Pipeline. Die Baubewilligung wurde kürzlich ausgestellt und es kann in den nächsten Wochen mit dem Bau gestartet werden.



Industrie- und Gewerbezone werden in der Regel von der Raumplanung im Stich gelassen. Wo eingezont wird, kann gebaut werden – oft ohne Bezug zu den anderen Gebäuden. Ist diese Entwicklung nachhaltig?

Das ist ein komplexes Thema. Grundsätzlich stellen wir fest, dass bei den Gemeinden oft eine klare Strategie fehlt und teilweise eine etwas sehr optimistische Vorstellung gegenüber potenziellen

Kompetenz Immobilienanlagen

sfp.ch | sfpi.ch | sfp-ast.ch

Die SFP Group ist eine auf Immobilienanlagen spezialisierte Asset Management- und Beratungsgesellschaft.

Für Handelsaufträge und Blockanfragen im Bereich der indirekten Immobilien Schweiz steht Ihnen unser Team Capital Markets gerne zur Verfügung.

Telefon direkt: +41 43 344 61 38 / 39 / 32

 SFP

Swiss Finance & Property Group

Neuansiedlungen vorherrscht. Nicht jeder Ort in der Schweiz ist für eine Pharmafirma mit hoher Wertschöpfung und hohem Steuersubstrat geeignet. Und die Industrie ist auch auf weniger dichte Bauten dafür aber sehr gut zugängliche und multifunktionsfähige Gebäude angewiesen. Leider hat man zudem bei den Regulierungen das Augenmass verloren und man überbordet. Dies führt schliesslich dazu, dass unter Einbezug der ökonomischen Möglichkeiten der Betriebe sowie den gesetzten Rahmenbedingungen des Staates und ohne klare Strategie der Gemeinden ein ziemlicher Wildwuchs entsteht. Das österreichische Vorarlberg hat das zum Beispiel deutlich besser gemacht. Bei uns fehlt leider oft der Mut zu Visionen.

Verdichtung und Quartierplanung werden vor allem in Wohngebieten in und um die grossen Städte und Agglomerationen immer wichtiger. Gäbe es in den Industrie- und Gewerbebezonen nicht auch Aufwertungsbedarf?

Im Moment werden viele kantonale Richtpläne überarbeitet und auf die nächsten 20 bis 25 Jahre eingestellt. Daraufhin führen die Gemeinden die Zonenplanrevisionen durch. Es gibt zurzeit viele Gemeinden in der Schweiz, die dadurch blockiert

sind und deshalb kommen Projekte nicht vorwärts. Im Zuge dieses Prozesses werden auch die Industrie- und Gewerbebezonen neu diskutiert. Verdichtung macht sicherlich insbesondere im Wohn- und Bürobereich Sinn. Hingegen haben wir nach wie vor auch Industrien, welche auf EG-Flächen angewiesen sind. Verdichtung in diesem Bereich also ja, aber mit Augenmass.

Zum Beispiel Technologie-Startups suchen Fläche für Forschung und Produktion und vor allem Erweiterungsmöglichkeiten: Sie wachsen dynamisch. Was kann ein Grundeigentümer bieten?

Ich kann nur von uns sprechen. Das Konzept, das wir schon seit Jahren erfolgreich verfolgen, lautet folgendermassen: Grosse Flächen in kleinere Flächen aufteilen und diese nutzerflexibel gestalten. Das ermöglicht, viele verschiedene Mieter zu beherbergen und ihnen aufgrund ihres organischen Wachstums zusätzliche Flächen anbieten zu können. Zudem reduzieren wir so etwas das Mietausfallrisiko, wenn wir nicht bloss einen Mietvertrag mit einem einzigen Mieter haben.

Interview: Remi Buchschacher

ZugEstates

Zug Estates entwickelt
Areale. **Nachhaltig. Smart.**

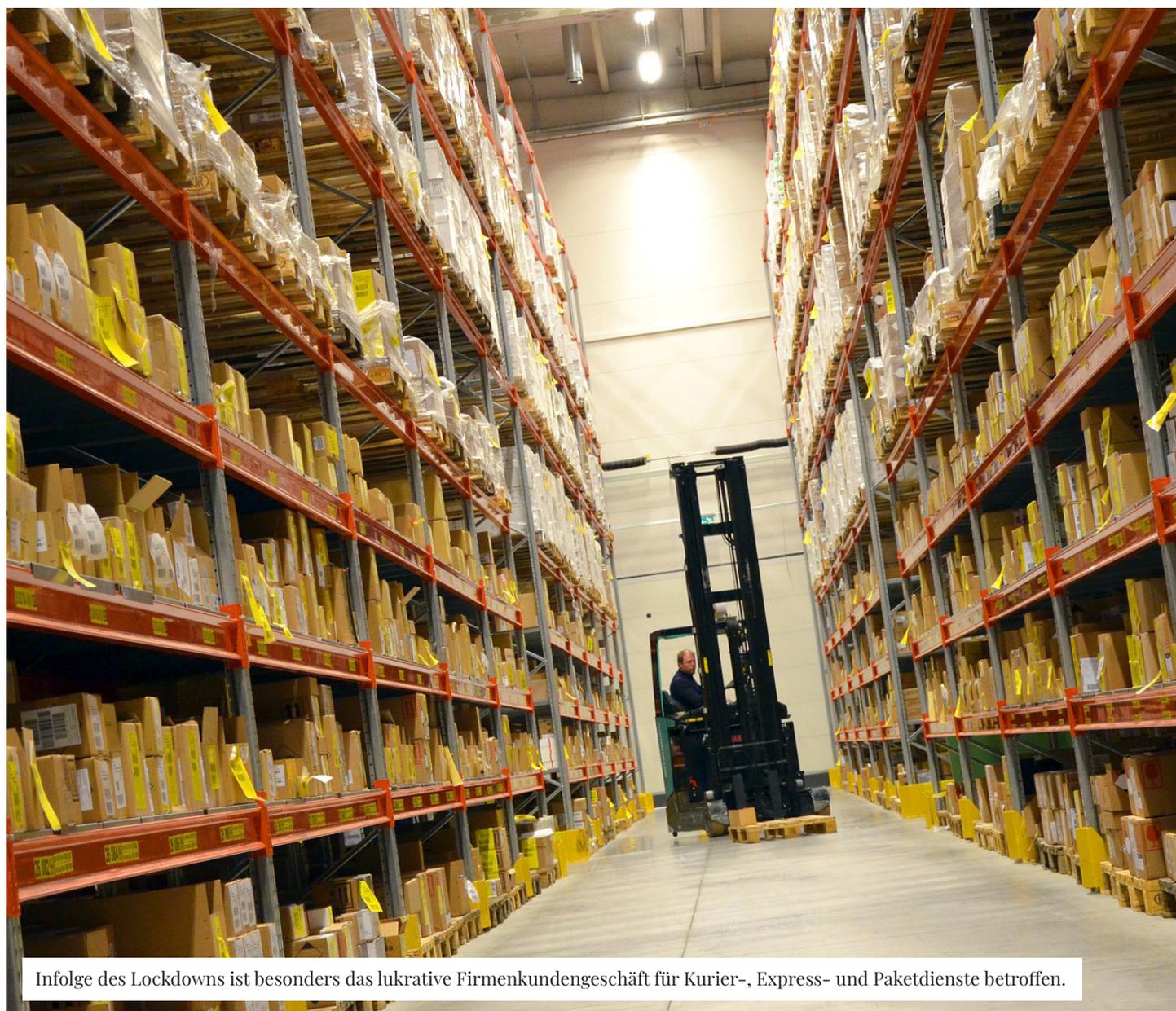
Wir entwickeln unsere Areale kontinuierlich weiter. Damit sie den wachsenden Bedürfnissen immer neu gerecht werden – nachhaltig, wertsteigernd und lebenswert. Zudem setzen wir auf smarte Technologien bei Gebäudeplanung, Infrastruktur und Energie. www.zugestates.ch

Strategisches Investment

Im Vergleich zu anderen Immobiliensegmenten sind Logistikimmobilien von der Krise insgesamt weniger stark betroffen und die Aussichten sind weiterhin positiv. Auf lange Sicht ist mit weiteren Wertsteigerungen bei Produktionslagerflächen und Unternehmensimmobilien zu rechnen.

Von Thomas Beyerle*

Die Logistikstandorte Deutschland und Schweiz sind mit ihrer geografisch zentralen Lage in der Mitte von Europa prädestiniert für Investitionen. Angesichts der massiven fiskal- und geldpolitischen Massnahmen ist vorerst nicht mit einem Ende der Niedrigzinsphase und sinkenden Anleiherenditen zu rechnen. In den kommenden Jahren ist viel Liquidität auf der Suche nach geeigneten Investitionsmöglichkeiten und konstanten Renditen vorhanden. Daher ist anzunehmen, dass Investoren aus anderen Segmenten (Hotel, Einzelhandel, Büro) und anderen Assetklassen (Anleihen, Geldmarkt) vermehrt Kapital in Richtung Logistikimmobilien umschichten. Hinzu kommt die zu erwartende politische Impulssetzung, gerade aus dem asiatischen Grossraum wieder verstärkt Produktionsabschnitte nach Europa zurückzuholen.



Infolge des Lockdowns ist besonders das lukrative Firmenkundengeschäft für Kurier-, Express- und Paketdienste betroffen.



Angestiegene Unsicherheit

Die Corona Pandemie hat spürbare Auswirkungen auf Nachfrageverhalten, Lieferketten und Produktionsprozesse in der Logistik zur Folge und wird massgeblich durch die angestiegene Unsicherheit geprägt. Die Entwicklungen im 3D-Druck und bei digitalen Produktionstechniken haben bereits in den letzten Jahren zu einer (Teil)Rückverlagerung von Produktionsstätten geführt. Aufgrund der nochmals gestiegenen Risiken bei Just-in-time-Lieferungen und den damit verbundenen niedrigen Sicherheitsbeständen ist mit einer Beschleunigung zu rechnen. Der Trend zum Insourcing oder Nearshoring wird sich besonders auf diejenigen Sektoren konzentrieren, die am stärksten von den globalen Wertschöpfungsketten abhängen und in der Produktion auf Roboter zurückgreifen können. Wie zum Beispiel die Auto- und Transportzulieferer sowie die Elektro-, Chemie- und Textilindustrie-Branchen, die ihre Vorprodukte aus Niedriglohnländern importieren. Der Risikobewertung von (vorgelagerten) Wertschöpfungsketten, insbesondere bei Global und Single Sourcing Strategien, wird ebenfalls mehr Gewicht zukommen und die Abhängigkeit zu Single Lieferanten wird abgebaut.

Die aktuelle Corona-Krise ist ein Musterbeispiel für eine disruptive, tiefgehende Veränderung und bringt das 30 Jahre alte Management-Konzept der VUCA-Welt (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity) zurück auf die Tagesordnung: Die durch Covid-19 ausgelöste Unsicherheit, verbunden mit der Komplexität (Multidimensionalität) der weltweiten Lieferketten hat uns die Verwundbarkeit der globalen Wertschöpfungsketten unmittelbar vor

Augen geführt. Die Corona Krise löst vor allem eine Neubewertung der Risiken im Trade Off zwischen Effizienz- und Risikoaspekten der Unternehmen aus. Dies führt langfristig zu einer Veränderung in der Struktur logistischer Prozesse und somit auch beim Bedarf an Logistikflächen.

Attraktivität der Ballungszentren

Einfacher formuliert: Mit Blick auf die Immobilienbranche wäre das dann ein neuer räumlicher Ansatz der «Relocation» von Kapital- und vor allem Warenverkehr zurück nach Europa. Dieses Nearshoring erfordert in der Konsequenz weniger Umschlaghallen, aber dafür mehr Bestands- und Lagerhallen. Und: das Local-for-Local-Sourcing führt zu einer steigenden Attraktivität von Standorten nahe der Ballungszentren. Es gilt deshalb: Eine hohe Investorennachfrage trifft weiterhin auf Flächenknappheit und steigende Grundstückspreise. Die Veränderung der weltweiten Handelsströme bietet für Logistikimmobilien mehr Chancen denn Risiken. So können Anreize für die Rückverlagerung der Produktion geschaffen werden. Catella erwartet deshalb unmittelbare und langfristige Folgen für den Logistikimmobilienmarkt:

- Im Einzelhandel kommt es aufgrund der Ladenschliessungen und gesunkenen Nachfrage zu einer erhöhten Auslastung der Warenlager. Einen sprunghaften Anstieg nach Lagerflächen verzeichnet insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel und der Medizinbereich.

TERRA HELVETICA
ANLAGESTIFTUNG

Neuemission: CHF 60 Millionen

«WOHNEN SCHWEIZ»

Die Schweizer Anlagestiftung TERRA HELVETICA wurde im April 2020 gegründet und lanciert aktuell für berufliche Vorsorgegelder in der Schweiz ihre erste Anlagegruppe «Wohnen Schweiz» mit einem Emissionsvolumen von maximal CHF 60 Millionen.

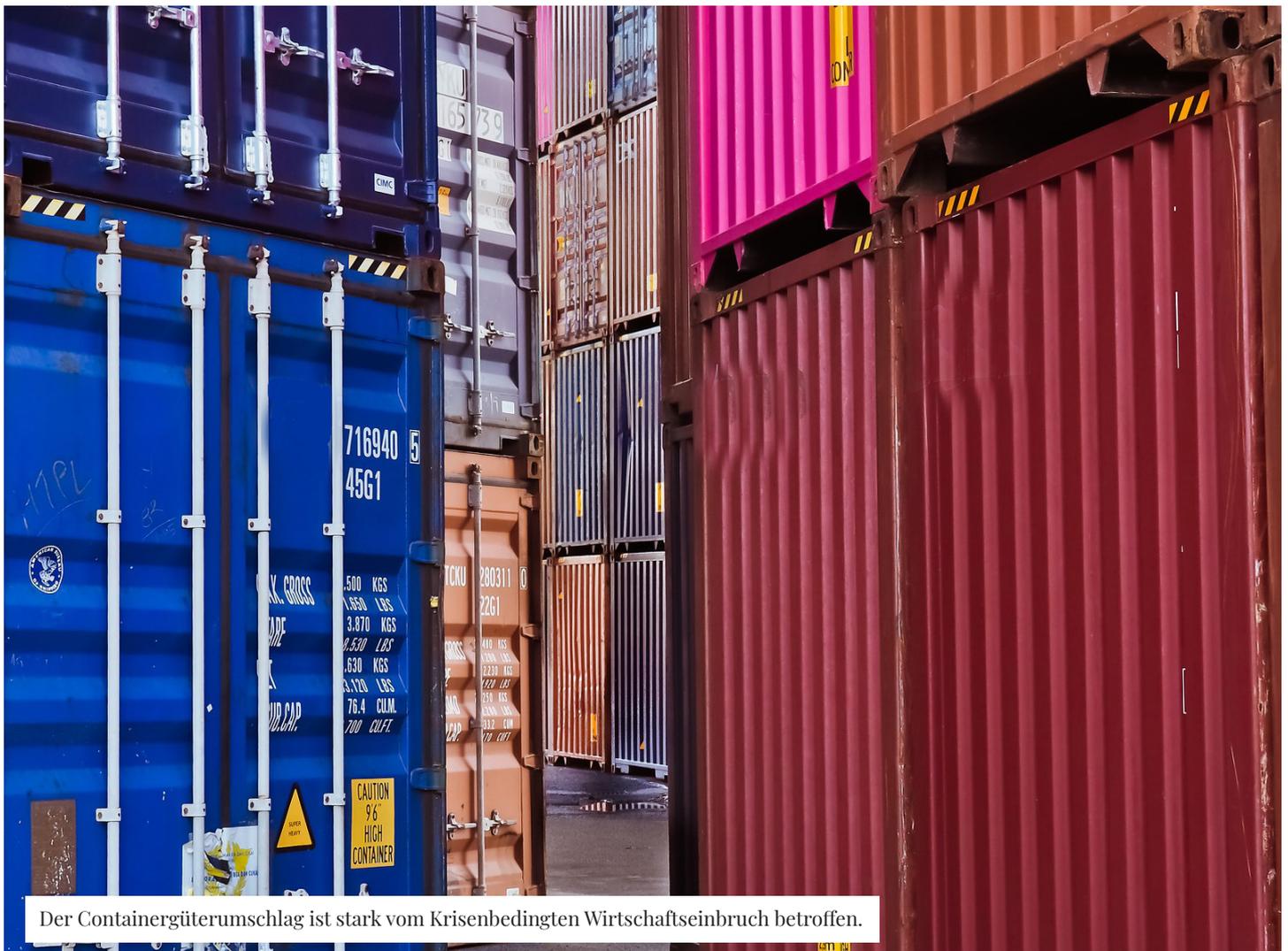
www.terrahelvetica-anlagestiftung.ch

- Der E-Commerce wirft ein heterogenes Bild ab: Güter des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel, Medikamente und Drogeriewaren verzeichneten im April erneut deutliche Zuwächse und konnten den 20prozentigen Umsatzeinbruch im März kompensieren. Warengruppen wie Bekleidung, Schmuck und Freizeitwaren werden dagegen kaum nachgefragt. Wir erwarten, dass sich das Konsumverhalten hinsichtlich der Güter des täglichen Bedarfs langfristig ändert und der E-Commerce insgesamt seine Bedeutung hinsichtlich der strategischen Versorgungssicherheit ausbauen wird.

- Auch die Nahverkehrslogistik leidet unter der Corona-Pandemie: Infolge des Lockdowns ist besonders das lukrative Firmenkundengeschäft für Kurier-, Express- und Paketdienste betroffen. Der starke Einbruch im B2B- Geschäft kann aber durch erhebliche Steigerungen im B2C- Geschäft kompensiert werden.

- Die grossen Luft- und Seefrachtzentren sind angesichts des beispiellosen Einbruchs des Welt-handels sind besonders betroffen (die WTO schätzt den Einbruch auf ca. ein Drittel), stark betroffen ist der Containergüterumschlag. Die Auswirkungen werden aber voraussichtlich kurz- bis mittelfristiger Natur sein und gegen Ende des Jahres sind bereits Nachholeffekte wahrscheinlich.

**Der Autor ist Leiter Research bei Catella. Catella ist im Bereich Immobilieninvestment und Fondsmanagement tätig und agiert in 15 Ländern.*



Der Containergüterumschlag ist stark vom Krisenbedingten Wirtschaftseinbruch betroffen.

Swiss Life investiert in Logistik- immobilien

Swiss Life Asset Managers plant im Herbst 2020 eine neue Anlagelösung für europäische Industrie- & Logistik-Immobilien. Dies sowohl als Anlagegruppe (Anlagestiftung) für Schweizer Pensionskassen wie auch als Fonds für institutionelle Investoren. Angestrebt wird ein Zielvolumen von rund einer Milliarde Euro, teilt Swiss Life mit.

Mit der neuen Anlagelösung plant Swiss Life Asset Managers Investitionen in Industrie & Logistik-Immobilien mit regionaler Allokation in Europa. Der Hauptfokus wird auf Deutschland, Frankreich, Benelux, Schweiz und Grossbritannien liegen, heisst es weiter. Die Portfoliozuteilung auf die Sektoren Industrie & Logistik basiere auf den gegebenen Besonderheiten in den jeweiligen regionalen Zielmärkten. Im Idealfall werden sich auf Portfolioebene die angekauften Objekte hälftig auf die beiden Sektoren aufteilen.

Vorzüge der De-Globalisierung

«Investitionen in europäische Industrie & Logistik-Immobilien profitieren durch die Megatrends De-Globalisierung, E-Commerce, Urban Logistik und Industrie 4.0. Industrie & Logistik-Immobilien zeichnen sich durch konstante Erträge aus, da der Fokus mehr auf Mietzinseinnahmen und weniger auf Wertzuwachsen durch die Marktentwicklung liegt», schreibt Swiss Life. Die Mischung aus kleinteiligen Industrie- und grossflächigen Logistikliegenschaften lasse eine überdurchschnittliche Rendite bei unterdurchschnittlicher Schwankungsanfälligkeit der Erträge erwarten. «Die COVID-19 Krise macht gerade deutlich, dass die Auswahl der Nutzungsarten ein entscheidendes Erfolgskriterium in der Immobilienanlage ist. Neben Wohnimmobilien erweisen sich insbesondere Industrie- & Logistikimmobilien als ausgesprochen robust. Zudem können Investoren mit einem Einstieg in diesen Markt auf europäischer Ebene ihr Immobilienportfolio weiter diversifizieren.» rb

Bewirtschaften Sie Ihr Portfolio online!
www.campos.ch

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL.

**DAS CAFM-Portal
Einfach – Genial**

Kolumne

Die grösste Baustelle der Immobilienbranche

Digitalisierung von Immobilien: wer nicht digitalisiert wird sterben. Internet of Things als Gegenmittel wird von der Branche noch viel zu wenig erkannt. Big Data und Datenanalyse sind offenbar die grösste Baustelle der Immobilienbranche.

In Zeiten des COVID-19 wird uns in diversen Bereichen aufgezeigt, wo sich die Grenzen gewisser Muster befinden. Der Digitalisierungsprozess vieler Unternehmungen wurde wegen - oder Dank - dem Lockdown beschleunigt. Was bis anhin immer

wieder auf die lange Bank geschoben wurde, konnte plötzlich innert weniger Tage umgesetzt werden und ganze Belegschaften digital mobil gemacht.

Natürlich sind die meisten Immobiliendienstleister längst digital unterwegs - virtuelle Besichtigungen werden zur Norm, Dokumente fleissig digitalisiert, Bots beantworten die häufigsten FAQs auf Webseiten. Doch wie sieht es mit Immobilien aus? Die technische Digitalisierung befindet sich in unserem Land noch in den Kinderschuhen. Gemäss der EY-Studie zum Thema Digitalisierung in der Immobilienbranche gaben nur sechs Prozent der befragten Unternehmungen an, über einen Chief Digital Officer zu verfügen!

Aus derselben Studie von April 2019 geht erschreckend hervor, wie ernst die Lage in der Schweiz ist: So ist beispielsweise I.o.T für zehn Prozent der Befragten ein unbekanntes Thema. Weitere 24 Prozent stufen es als nicht relevant ein. Kann es sein, dass der Mehrwert und die beinahe unzähligen Optimierungsmöglichkeiten - und dies sowohl in finanzieller als auch in funktionaler Hinsicht - (noch) nicht erkannt werden?



Anita Horner, Präsidentin von wipswiss und Immobilienexpertin bei Real Butler.

Ein reiner Kostentreiber?

Verständlich ist, dass neue Technologien und aktive Datenanalysen für viele Immobilienfachleute wie ein Buch mit sieben Siegeln erscheint. Gemäss einer weltweiten Umfrage des Marktforschungsinstituts Vanson Bourne ist die Situation ernüchternd: nur ein Viertel der Chefs verstehen ohne Hilfe von Data Scientists ihre eigenen Daten. Big Data und Datenanalyse sind offenbar die grösste Baustelle der Immobilienbranche.

Viele sehen die technische Digitalisierung heute nur als Kostentreiber: Hier wird oftmals gespart. Zu wenig erkennbar sind noch die Antworten auf die Fragen: was, wie und wozu? Zu viele Eigentümer wiegen sich noch in einer falschen Sicherheit, dass die Gebäude-Digitalisierung keine Notwendigkeit sei, weil sie den entsprechenden Nutzen noch zu wenig erkennen.

Immobilienbesitzer täten sich gut daran, die Kosten einer Gebäudedigitalisierung genauer unter die Lupe zu nehmen. Mit einem präzisen Gebäude- oder gar Quartier-Monitoring liessen sich tausende von Franken sparen. Datenbasiert und nutzerzentriert könnte man das Leben einer Immobilie oder eines Portfolios besser antizipieren und so die Erträge nachhaltig sichern.

Grosses Einsparpotenzial vorhanden

Den Wert solcher Anwendungen wird ebenfalls oft okkultiert oder ist einfach nicht bekannt. Vernetzte Gebäude können Reparaturprozesse wesentlich verkürzen, indem gewisse – bis anhin geltende – Arbeitsschritte schlichtweg nicht mehr notwendig sind. Und ganz nebenbei lassen sich damit Daten sammeln und auswerten, um so bessere Entscheidungen zu treffen. Oder wie es William Edward Deming sagte: «Ohne genaue Daten sind Sie nur eine weitere Person mit einer Meinung.»

Immobilieninvestoren wären gut beraten, ihre Investments in Zukunft vermehrt auf kundenbasierte, datenzentrierte Liegenschaften oder Portfolios zu richten. Ansonsten gehen sie das Risiko ein, in unbekannte Gewässer mit einem blinden Kapitän zu segeln. Ähnlich wie die Autobranche, die vom Automobilhersteller zum Mobilitätsdienstleister mutiert, muss sich auch die Immobilienbranche mit ihrer digitalen Zukunft auseinandersetzen. Ihr Überleben basiert darauf, wie gut sie ihre Produkte und Kunden kennt. Nur so können Prozesse effizient – wenn auch nicht komfortabel – umgestaltet werden, Kundenbedürfnisse frühzeitig erkannt und entsprechende Dienstleistungen und Produkte entwickelt werden. Firmen, die diesen Zug verpassen blicken in keine gute Zukunft.

Anita Horner, Präsidentin von wipswiss und Immobilienexpertin bei Real Butler

SOFTWARE FÜR DIE SCHWEIZER BAUBRANCHE

VOLLINTEGRIERTE BRANCHENLÖSUNG AUS EINER HAND

EINFACHE INTEGRATION VON MOBILEN GERÄTEN

MODERNSTE SCHNITTSTELLEN FÜR DEN DATENAUSTAUSCH

axbau.ch

Axcept Business Software AG

Grubenstrasse 109
CH-3322 Schönbühl
Telefon 058 871 94 10

Hohenrainstrasse 10
CH-4133 Pratteln
Telefon 058 871 94 33

Kempthpark 12
CH-8310 Kempththal
Telefon 058 871 94 11

Rorschacher Strasse 294
CH-9016 St.Gallen
Telefon 058 871 94 30



«Early breaks» könnten zum Standard werden

Die durch die Corona-Krise entstandene «neue Normalität», werde die Nachfrage nach Büroflächen nachhaltig beeinflussen, sagt Franz Fischer, Abteilungsleiter Immobilien bei der SUVA. Das wirke sich auch auf die Flächenanbieter und Arealentwickler aus. Die physische Präsenz am Arbeitsplatz werde aber trotz dem Trend zu Home Office unerlässlich bleiben.

Viele Unternehmen mussten in den letzten Wochen die Arbeitsbedingungen für die Arbeitnehmenden umstellen, und auf Homeoffice wechseln. Was bedeutet dies für die Zukunft der Büromärkte?

Franz Fischer: Der Büroflächenmarkt ist aufgrund der Corona-Pandemie mit einer nie dagewesenen Situation konfrontiert. Die Akzeptanz von Home-Office sowie virtuellen Sitzungen bzw. Konferenzen hat sich in kurzer Zeit markant erhöht. Diese «neue Normalität» wird die Nachfrage nach Büroflächen nachhaltig beeinflussen. Wir sind jedoch überzeugt, dass die physische Präsenz am Arbeitsplatz unerlässlich bleiben wird – und auch gewünscht angesichts des Bedürfnisses nach sozialer Interaktion.

Wie wirkt sich das auf die Nachfrage aus?

Im Bereich der Büroflächen rechnen wir kurz- und mittelfristig mit einer abnehmenden Nachfrage, bedingt durch den Beschäftigungsrückgang und dem verstärkten Trend zu mobilem Arbeiten. Dagegen könnte längerfristig der Trend zu mehr Home-Office im Falle einer wieder steigenden Beschäftigung kompensiert werden. Doch unabhängig davon beobachten wir im Büroflächenmarkt

seit einiger Zeit eine rückläufige Neubautätigkeit. Eine Auswirkung der Corona-Pandemie gilt für den ganzen Markt: Das Tempo der digitalen Transformation hat sich deutlich beschleunigt.

Unternehmen optimieren nun die vorhandenen Büroflächen und planen durch Anpassung der Arbeitsmodelle bereits eine Reduktion der Flächen. Gibt es dazu bereits Zahlen?

Die Tendenz zu Flächenoptimierungen wird sich fortsetzen. Erhärtete Zahlen liegen derzeit nicht vor. Die künftige Büro- und Layoutplanung wird von der neuen Normalität mitgeprägt sein. Dies wird beispielsweise dazu führen, dass die maximale Nutzungskapazität in Grossraumbüros und Sitzungszimmer neu definiert wird.



Franz Fischer leitet seit 2015 die Abteilung Immobilien bei der Suva in Luzern. Damit ist er für eines der grössten institutionellen Portfolios der Schweiz verantwortlich, das 178 Liegenschaften zu einem Marktwert von 5,4 Milliarden Franken umfasst.

Externe Coworking-Flächen werden nun beliebter. Wird Coworking die Nachfragerückgänge bei den Büroflächen ausgleichen können?

Die Nachfrage nach Coworking Spaces rührt nicht nur von Freelancern und Startups, sondern vermehrt auch von KMU und sogar von Grossfirmen. Die Auslastung von zentral gelegenen, modernen Coworking Spaces, die als Arbeitsplätze, Meeting- oder Schulungsräume genutzt werden können, wird steigen. Coworking wird den Nachfragerückgang bei den Büroflächen jedoch nur teilweise kompensieren, da mobiles Arbeiten auch im öffentlichen Raum – in Restaurants und in der Bahn beispielsweise – oft gut möglich ist.

Es ist davon auszugehen, dass sich der konventionelle Büromarkt in den kommenden Jahren fundamental verändern wird. Müssen Flächenanbieter nun vermehrt mit kürzeren Mietlaufzeiten rechnen?

Die Entwicklung zu kürzeren Vertragslaufzeiten bei Büronutzungen, verbunden mit einer erhöhten Mieterfluktuation, war bereits vor Corona feststellbar. Sie wird sich weiter akzentuieren und «early breaks» zum Standard machen. Kürzere Vertragslaufzeiten verlangen für Immobilienprodukte eine höhere nutzungs- und gebäudetechnische Flexibilität.

Eine weitere oft gehörte Forderung sind voll ausgebaute Flächen.

Voll ausgebaute Flächen sind immer ein gutes Vermarktungsargument, sofern das Produkt auf den Endnutzer abgestimmt ist. Der Komplettausbau

führt jedoch zu einem höheren Mietpreis, da die Ausbaukosten über eine feste Laufzeit zu amortisieren sind.

All diese Massnahmen schützen nicht vor weiteren Firmen-Konkursen. Wie hoch schätzen Sie die Zunahme der Leerstände in Ihrem Portfolio?

Wir rechnen für unser Portfolio in den nächsten zwei bis drei Jahren mit leicht steigenden Leerständen. Insbesondere Gewerbe- und Geschäftsliegenschaften an B-Lagen sowie Nutzungen in besonders exponierten Branchen werden stärker unter Druck geraten.

Trotz der bundesrätlichen Unterstützungsmassnahmen werden Corona-bedingte Konkurse nicht verhindert werden können, was die Leerstände grundsätzlich erhöhen wird. Bei existenzgefährdeten Mietern mit einem zukunftsgerichteten Businessplan streben wir individuelle Lösungen an, damit sie diese schwierige wirtschaftliche Situation überstehen. Die Suva gehört zu den ersten Vermietern, die aktiv auf diese Mieter zugegangen ist.

Ein wachsendes Überangebot stellt jetzt auch den Mietwohnungsmarkt auf die Probe. Zwar sinkt die Anzahl neuer Baugesuche, die Fertigstellung neuer Mietwohnungen dürfte trotzdem auch dieses Jahr auf hohem Niveau bleiben. Bringen die Massnahmen zur Bekämpfung der Pandemie jetzt auch den Mietwohnungsmarkt aus dem Gleichgewicht?

Einerseits wird infolge des konjunkturellen Einbruchs die Zuwanderung dieses Jahr tiefer ausfallen und dadurch die Nachfrage nach Mietwohnungen sowie die Angebotsmieten reduzieren. Der Umfang

Pioneering real estate
financial services

Immobilien | Hypotheken | Outsourcing

avobis

Avobis Group AG | Brandschenkestr. 38 | CH-8001 Zürich | T: +41 58 958 90 00 | info@avobis.ch | avobis.ch



Die SUVA rechnet für ihr Portfolio in den nächsten zwei bis drei Jahren mit leicht steigenden Leerständen.

des Rückganges wird von der Dauer des Konjunktur- einbruchs abhängen und sich entsprechend auf den Mietwohnungsmarkt niederschlagen. Andererseits erwarten wir, dass die abnehmende Neubautätigkeit stabilisierend wirkt. Objekte an attraktiven Lagen sowie gute Wohnprodukte mit USPs werden gefragt bleiben.

Der Wohnimmobilienmarkt gilt trotz schwächelnder Flächennachfrage als sicherer Hafen für Investoren. Wird das so bleiben?

Die Renditen von Wohnliegenschaften in Zentren und Agglomerationen werden sich seitwärts entwickeln. Die UBS rechnet dagegen im Segment Wohnen für die nächsten zwölf Monate mit steigenden Leerständen und einer längeren Absorptionsdauer. Für uns als institutioneller Investor bleibt der Wohnimmobilienmarkt im Hauptfokus. Dabei steht die Lagequalität im Vordergrund.

Viele Mieter dürften die Standort- und Wohnqualitäten ihres Zuhauses durch die Erfahrungen im Home-Office nun in einem neuen Licht sehen. Wird sich dies auf die Areal- und Wohnraumentwicklung der SUVA auswirken?

Eine frühzeitige Definition von Zielgruppen, Produkt und Pricing sind die entscheidenden Faktoren bei Projektentwicklungen. Arbeitsmodelle wie Home-Office oder Co-Working erleben dank Corona einen substanziellen Schub. Die gesellschaftlichen Anforderungen und Entwicklungen bei der Produktedefinition sind bei Um- und Neubauten weiterhin zu berücksichtigen – daran hat auch Corona nichts geändert.

Gibt es bei der Suva bezüglich der Fertigstellung neuer Projekte durch die Corona-Krise Verzögerungen?

Wir können unsere Bauprojekte im Rahmen BAG-Vorgaben, insbesondere betreffend Hygiene und Abstand halten, normal weiterführen. Es gibt keine substanziellen Verzögerungen.

Interview: Remi Buchschacher

Vorausschauend

Seit über 75 Jahren verantwortungsvolles Immobilienmanagement. Wir leben **Immobilien**.

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



Zinsen auf anhaltend tiefem Niveau

In den letzten Wochen sind die Schweizer Swap-Sätze ganz leicht zurückgegangen. Die Schweizer Wirtschaft steht vor schwierigen Zeiten.

Das Coronavirus stellt die Wirtschaft und die Gesellschaft weiterhin vor sehr grosse Herausforderungen. Die Aussichten für die Schweiz und auch für die Weltwirtschaft haben sich stark eingetrübt. Nachdem die Finanzmärkte im ersten Quartal eingebrochen sind, haben sie sich in den letzten Wochen stark erholt. Der SMI hat in den letzten beiden Monaten zugelegt und liegt per Ende Mai 2020 bei knapp 9'900. Der Aktienindex liegt aber immer noch deutlich unter dem Niveau von anfangs 2020. Trotz den Kurserholungen herrscht noch viel Unsicherheit über die Zukunft und eine Abschwächung der Märkte in den kommenden Monaten ist durchaus denkbar. Nachdem der Ölpreis im März auf den tiefsten Stand seit 1999 gefallen ist, sind die Preise moderat angestiegen und stehen momentan auf einem Zweimonats-Hoch.

Seit der letzten Publikation anfangs April 2020 hat sich der Leitzins der FED nicht verändert und bleibt weiterhin bei 0% bis 0.25%. Die EZB verzichtete bisher auf eine Zinssenkung, wie auch die SNB.

Die Schweizer Wirtschaft wird laut SECO-Prognosen stärker betroffen sein als zuerst erwartet. Im März wurde für das laufende Jahr ein BIP Rückgang von 1.3% geschätzt. Diese Prognose wurde im April auf 6.7% angehoben, was dem grössten Wirtschaftseinbruch seit der Ölkrise in den 1970er Jahren gleichkäme.

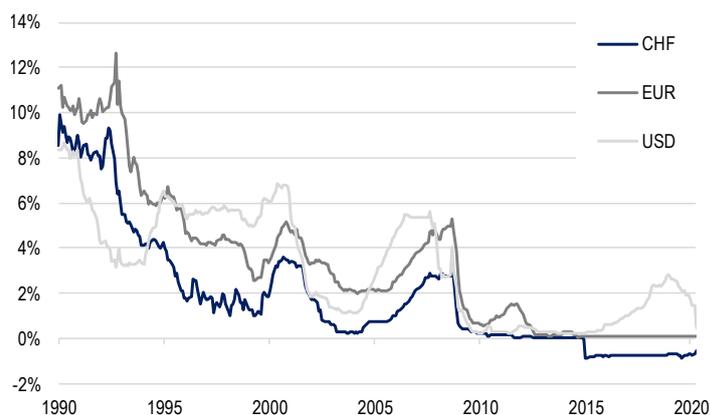
Ende April lag der 10-Jahres Swap-Satz bei rund -0.35%. Dieser hatte im Mai nochmals leicht nachgelassen bevor sich der 10-Jahres Swap-Satz wieder auf das Niveau von Ende April erholt. Der 30-jährige Swap-Satz hat leicht zugenommen. Ende April lag er bei -0.28% und notierte Ende Mai bei -0.26%.

Der 3-Monats-Libor Satz ist im letzten Monat nochmals leicht zurückgegangen. Ende April lag er bei -0.58% und liegt aktuell bei -0.65%.

Langfristige Zinsabsicherungen können somit weiterhin sehr günstig umgesetzt werden. Dadurch kann das Zinsrisiko minimiert und die Finanzierungsstruktur optimiert werden. Ein aktives Management der Zinsrisiken erachten wir insbesondere in wirtschaftlich unsicheren Zeiten als zentral, um keine unnötigen Marktrisiken einzugehen.

Sebastian Angst, CEO bei pro ressource AG

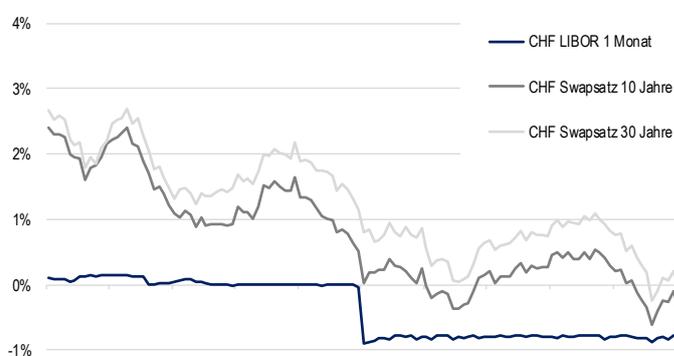
Historische LIBOR-Entwicklung



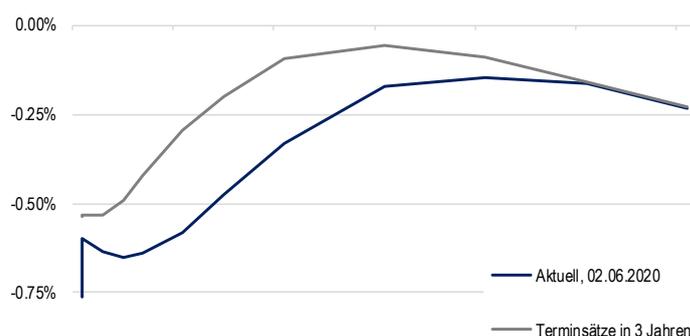
Swapsätze

| CHF Swapsätze | 02.06.2020 | Terminsätze in 3 Jahren |
|--------------------|------------|-------------------------|
| CHF LIBOR 3 Monate | -0.65% | -0.53% |
| 5 Jahre | -0.58% | -0.29% |
| 10 Jahre | -0.33% | -0.09% |
| 20 Jahre | -0.15% | -0.09% |
| 30 Jahre | -0.24% | -0.23% |

Zinsentwicklung 10 Jahre



Zinskurve



Stabile Erträge trotz Krise

ESG-Kriterien werden immer wichtiger, trotz Corona-Krise. Für Gabriela Theus, Geschäftsführerin des börsenkotierten IMMOFONDS, sind diese zentral, um die Nachhaltigkeit von Objekten überhaupt sicht- und vergleichbar zu machen.

Verschiedene Studien zeigen, dass die Klimaziele 2050 im Bereich Gebäude trotz der aktuellen Verbesserungsquote in der Schweiz kaum erreicht werden können. Wie wichtig sind dabei die ESG*-Kriterien, auch während der Corona-Krise?

Gabriela Theus: Die Corona-Krise wird vorbeigehen, während das ESG-Thema bleibt. Seit rund einem Jahr stellen wir fest, dass Investoren ESG-

Informationen nachfragen, vorher war das kaum ein Thema. Einheitliche ESG-Kriterien sind dabei zentral, um die Nachhaltigkeit von Objekten überhaupt sicht- und vergleichbar zu machen.

Mit den Studien zur 2000-Watt-Gesellschaft und den Empfehlungen von SIA 2040 hat die Branche bereits konzeptionelle Vorarbeit geleistet. Wird das reichen?

Das sind wichtige Arbeitsinstrumente, aber es wird nicht reichen. Im Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS 2.0 Hochbau) wurden 12 Kriterien definiert, wobei diese stark auf den Neubau fokussieren. Das Potenzial liegt aber im Bestand. Hier braucht es meiner Meinung nach ein Label, das mit wenigen Indikatoren auskommt und einfach und kostengünstig zu erheben ist.

Was unternehmen Sie konkret, um die Nachhaltigkeit im Gebäudebestand Ihres Portfolios systematisch zu erfassen und zu verbessern?

Da stehen wir noch am Anfang. Wir haben ein strategisches Projekt zur Messung und Beurteilung der Nachhaltigkeit des Immobilienportfolios initiiert. In einem Jahr sollten wir dazu erste Resultate kommunizieren können.



Gabriela Theus ist Geschäftsführerin der AG für Fondsverwaltung in Zürich, welche für das Management des börsenkotierten IMMOFONDS zuständig ist.



Manchmal zeigt die Gegenüberstellung von Neubau und Sanierung, dass aus ESG-Sicht eine Sanierung sinnvoller und wirtschaftlicher ist.

Was geschieht mit den Bestandesobjekten, die punkto Energieeffizienz häufig schlecht abschneiden?

Die Bestandesbauten werden im Rahmen des Erneuerungszyklus gesamtheitlich analysiert. Energieeffizienz ist dabei ein Thema, aber nicht das einzige. Bei älteren Gebäuden sollte bei Erneuerungen auch die graue Energie berücksichtigt werden. Bei Heizungs-Sanierungen setzen wir wenn möglich auf erneuerbare Energien.

Bewerten Sie auch Akquisitionsobjekte bereits nach ESG-Kriterien?

Wir berücksichtigen diese Kriterien bei der Bewertung. Das heisst aber nicht, dass wir nur ESG-Musterliegenschaften erwerben. Im Frühjahr haben wir eine kürzlich innen und aussen sanierte Liegen-

schaft in Zürich gekauft, in der noch eine fossile Heizung in Betrieb ist. In ein paar Jahren, wenn die Heizung das Ende des Lebenszyklus erreicht hat, werden wir sie nachhaltig sanieren.

Kann es sowohl aus ökologischer und ökonomischer Sicht sinnvoll sein, auch ältere Liegenschaften mit schlechter Nachhaltigkeitsbilanz zu erwerben und diese energetisch zu sanieren?

Ja. Wir haben vor sieben Jahren ein Portfolio mit mehreren Liegenschaften übernommen, darunter auch vier sanierungsbedürftige Mehrfamilienhäuser aus den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts. Die Gegenüberstellung von Neubau und Sanierung hat gezeigt, dass aus ESG-Sicht eine Sanierung weit-aus sinnvoller und auch wirtschaftlich interessant



Zeitgemässes Facility Management

Das Facility Management von heute erfordert neue Kompetenzen. Wir stellen die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeitenden sicher, nutzen Synergien und setzen auf neuste Technologien. Damit unsere Experten mit Kompetenz und Elan für das Wohl und einem langen Lebenszyklus Ihrer Immobilie sorgen können.

Real Estate Management durch Experten

Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Baumanagement, Facility Management

ist. Wir haben dort eine praktisch energieautarke Sanierungslösung gefunden mit Wärmepumpenheizung/Solarzellen, Isolation der Hülle, Begrünung und Aufwertung des Aussenraumes und dem Schutz einer gefährdeten Vogelart, welche in den Gebäuden brütet. Die Wohnungen sind im Sommer bezugsbereit und wieder voll vermietet.

Genügen aus Ihrer Sicht die Anreizsysteme der Kantone und des Bundes zur CO₂-effizienten Erstellung und Erneuerung von Liegenschaften?

Die Anreizsysteme sind da, allerdings sind sie kompliziert, föderalistisch uneinheitlich und manchmal nicht zielführend. So können mit der Sanierung von Heizung, Fenster und Dach in einigen Fällen enorme Verbesserung in der Energieeffizienz erreicht werden, eine zusätzliche Fassadenisolation bringt hingegen nur noch einen kleinen Zusatznutzen. Subventionen erhalten aber nur Sanierungen, die auch die Fassade umfassen.

Welche Massnahmen und Anreize vonseiten Gesetzgeber und Politik würden Sie aus Investorensicht begrüessen, um die Klimaziele in diesem Sektor schneller zu erreichen?

Ein einfaches ESG-Label mit wenigen Kriterien für Bestandesobjekte wäre wünschenswert. Wichtig wären zudem schnellere und einfachere Bewilligungsverfahren, sowie einheitlichere Vorgaben statt föderalistischem Wildwuchs.

Interview: Remi Buchschacher

**ESG = Environmental, social and corporate governance. Bezeichnung für die Nachhaltigkeitskriterien bei Geldanlagen.*

GAMECHANGING

Analyse ▶ **Strategie/ Gameplan** ▶ **Umsetzung**

Die Analytiker
SRS analysiert tief und genau. SRS kennt den Markt und dessen Umfeld. Die Analyse wird kompetent zusammengefasst und kommentiert.

Die Lösungs-Architekten
Aufgrund der umfassenden Analyse entwickelt SRS tragfähige Lösungen die den Betrieb sichern und eine Optimierung des Ertrags ermöglichen.

Die Enabler
SRS begleitet die Umsetzung und stellt sicher, dass alle Projektstufen im Interesse der Eigentümerschaft realisiert werden.



Nachrichten

Zug mit Mietpreissteigerung im Mai

Im Mai 2020 entwickelte sich der Schweizer Mietwohnungsmarkt grundsätzlich unauffällig. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des homegate.ch-Mietpreisindex. Der Index Schweiz steht bei 114.5 Punkten. Im Vergleich zum Vormonat stagnieren die Mietpreise. Über die vergangenen zwölf Monate weist der homegate.ch-Mietindex jedoch eine ansteigende Tendenz von Plus 0.79 Prozent aus. Auffallend ist die Entwicklung im Kanton Genf mit einem Rückgang von 1.15 Prozent. Indessen steigen



die Mieten besonders im Kanton Zug (+2.31 Prozent). Je nach Region entwickelten sich die Mietpreise unterschiedlich. Der Kanton Genf verzeichnete im Vergleich zum Vormonat einen bedeutenden Rückgang der Mietpreise um 1.15 Prozent. Hingegen haben die Mieten in den Kantonen Zug (+2.31 Prozent) und Freiburg (+0.91 Prozent) überdurchschnittlich zugelegt. Unauffällig entwickelten sich die Nordwestschweiz und Ostschweiz. Einzig in den Kantonen Glarus und Jura bleibt der Mietindex unverändert. Besonders die Städte Zürich (-0.74 Prozent) und Lausanne (-0.70 Prozent) können sich über günstigere Mietpreise freuen. Unauffällig entwickeln sich die Städte Genf (+0.10 Prozent), Bern (+0.10 Prozent), Basel (-0.19 Prozent) und Luzern (unverändert). Der homegate.ch-Angebotsmietindex wird vom Immobilienmarktplatz homegate.ch in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank (ZKB) erhoben. Er misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote.

Ina Invest: Kotierung am 12. Juni

Ina Invest und Implenia haben die Bedingungen der Kapitalerhöhung und Bezugsrechtsemission von Ina Invest bekannt gegeben. Der Spin-off wurde an der Generalversammlung von Implenia vom 24. März 2020 genehmigt. Ina Invest strebt einen Bruttoerlös von rund CHF 100 Millionen durch eine Kapitalerhöhung mittels Bezugsrechtsemission zum Marktpreis («at market») an. Ina Invest beabsichtigt mit dem Nettoerlös primär die Realisierung ihrer Entwicklungs-Pipeline des Immobilienportfolios in der Schweiz zu finanzieren, schreibt die neue

Ihre Spezialisten für:

Flachdächer
Dachbegrünungen
Bauspenglerei
Bautenschutz
Dachservice



TECTON®
 MACHT BAUTEN DICHT

tecton.ch
 dachservice@tecton.ch

Gesellschaft. Das Aktienkapital von Ina Invest wird um bis zu 5'172'160 neue Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 0.03 pro Aktie erhöht (Kapitalerhöhung von 140%). Bestehende Implenia Aktionäre erhalten ein Bezugsrecht für jede Implenia Aktie, die sie am 2. Juni 2020 nach Handelsschluss gehalten haben, um neue Aktien von Ina Invest zu zeichnen. Die neuen Aktien werden den bestehenden Implenia Aktionären zu einem Verhältnis von je 7 neuen Aktien für 25 Bezugsrechte angeboten. Der Angebotspreis für die neuen Aktien werde im Rahmen eines Bookbuilding-Verfahrens festgelegt, mit einem Maximalpreis von CHF 22.42 pro Aktie, welcher dem Net Asset Value (NAV) pro Ina Invest Aktie entspreche (basierend auf einer Bewertung von Wüest Partner per 31. März 2020), teilt Ina Invest weiter mit. Der Angebotspreis wird voraussichtlich am Kotierungstag am 12. Juni 2020 vor Handelsbeginn an der SIX Swiss Exchange bekanntgegeben. Swiss Life wird sich bei Ina Invest stark engagieren und wird sich mit einem Anteil von bis zu 15% an Ina Invest beteiligen. Swiss Life wird unmittelbar nach dem Beginn der Bezugsrechtsemission eine verbindliche Order von rund CHF 30 Millionen in das Bookbuilding zum Angebotspreis aufgeben.

Verhaltener Optimismus trotz Pandemie

Düster schätzen Schweizer Marktakteure das Bild bei den Geschäftsflächen ein. Das geht aus der Immobilienumfrage von Fahrländer Partner und den Preiserwartungsindizes des Hauseigentümerverbandes hervor. Nachdem noch im Herbst und im Winter nach einer langen Durststrecke von einer Stabilisierung des Geschäftsflächenmarktes ausge-

gangen wurde, ist die Stimmung abrupt gekippt: Ein deutlicher Ertragsrückgang sowie die Erwartung deutlich steigender Leerstände wird nicht durch sinkende Verzinsungserwartungen kompensiert, so die Experten. Der Preiserwartungsindex für Büromieten ist mit -95.9 Punkten 62.3 Punkte tiefer als im Herbst 2019. Der entsprechende Index für Transaktionspreise von Büro- und Geschäftshäusern hat mit -68 Punkten einen ähnlich tiefen Stand wie zuletzt in der Herbstumfrage 2009. «Die Investoren sind in diesem Teilmarkt sehr selektiv geworden und fordern höhere Risikoprämien», analysiert Stefan Fahrländer, CEO von Fahrländer Partner (FPRE). Auch für Wohneigentum sind die Preiserwartungen für die kommenden 12 Monate insgesamt weniger optimistisch als noch vor einem halben Jahr: Der Preiserwartungsindex für Eigentumswohnungen befindet sich mit -16.1 Punkten im negativen Bereich, wobei er vor einem halben Jahr mit 18.4 Punkten noch klar positiv war. Hingegen erwarten die Experten bei den Einfamilienhäusern zumindest stabile Preise, rund ein Viertel der



Wir sind wieder da und verdoppeln Ihre Ferien:

Buchen Sie 2 Nächte und bezahlen Sie nur eine oder bleiben Sie 4 Nächte und nur 2 werden verrechnet. Mit frisch renoviertem SPA und neuen Zimmern freuen wir uns auf Sie.

Hotel Rössli
Gourmet & Spa
Seestrasse 52
6353 Weggis
mail@roessli.ch
+41 41 392 27 27



Befragten geht von einem weiteren Preisanstieg aus. Die regionalen Unterschiede sind gross, wobei sich in der Südschweiz ein bereits negativer Trend verstärkte. In den übrigen Regionen ist insbesondere der Anteil der «Optimisten» zurückgegangen, so dass die Gesamtindizes netto gesunken sind. In allen Landesregionen werden weiterhin sinkende Wohnungsmieten erwartet: Gleichwohl erwarten die befragten Experten insgesamt weiter steigende Preise für Mehrfamilienhäuser (Preiserwartungsindex: 23.2 Punkte). An der Frühjahresumfrage 2020 von FPRE beteiligten sich 804 Marktteilnehmer aus der gesamten Schweiz.

Überarbeitung des Enteignungsgesetzes gefordert

Nach dem Nationalrat hat der Ständerat die Teilrevision des Enteignungsgesetzes nun zum zweiten Mal beraten. Diese sieht vor allem Änderungen im Verfahrensrecht vor. Wenn Landwirte von Kulturland enteignet werden, erhalten sie künftig das Dreifache des Schätzpreises des Landes. Das Parlament hat dies im Rahmen der Revision des Enteignungsgesetzes beschlossen, um einem sorglosen Umgang mit Kulturland entgegenzuwirken. Hauptziel der Gesetzesrevision war es, das Gesetz aus dem Jahr 1930 den neuen Gegebenheiten anzupassen. Heute finden die meisten Enteignungen im Zusammenhang mit Infrastrukturvorhaben statt, für welche ein Plangenehmigungsverfahren durchgeführt werden muss. Diese gab es bei Inkrafttreten des Gesetzes noch nicht. Das Enteignungsverfahren war bislang zu wenig auf das Plangenehmigungsverfahren abgestimmt, was zu Rechtsunsicherheit geführt hatte. Daher wird das Verfahren für die Enteignung neu in Kombination mit dem Plangenehmigungsverfahren für das Werk, für welches Land enteignet werden soll, durchgeführt. In einem anschliessenden gerichtlichen Einigungs- und Schätzungsverfahren vor einer eidgenössischen Schätzungskommission (ESchK) wird die Höhe der Entschädigung geregelt. Die Mitglieder der Kommission werden neu vom Bundesgericht gewählt. Nicht einverstanden mit dem Parlament ist der Hauseigentümergebiet. Er fordert eine inhaltliche Überarbeitung des Enteignungsrechts, nicht nur des Enteignungsverfahrens. Das Grundeigentum werde zunehmend durch staatliche Eingriffe in der Nutzung eingeschränkt.

Mobimo rechnet mir höherem Leerstand

Das Geschäftsmodell von Mobimo bewähre sich auch in Krisensituationen. Als breit diversifizierte Immobiliengesellschaft sei man grundsätzlich gut durch die vergangenen, durch die Coronakrise geprägten Monate gekommen, schreibt Mobimo in einem Business Update. Mobimo verfügt per Ende 2019 über ein Anlageportfolio mit total 59 Geschäftsliegenschaften, 41 Wohnliegenschaften und einem Marktwert von CHF 2,6 Mrd. Wohnliegenschaften machen 47% des Werts des Anlageportfolios aus und steuern 39% zum Mietertrag bei. Die Wohnungen seien mehrheitlich im mittleren bis tieferen Preissegment angesiedelt. Über 60% der Wohneinheiten haben einen Mietzins von unter CHF 2000. Die Coronakrise werde daher kaum Auswirkungen auf das Wohnportfolio haben. Anders sieht es bei den anderen Sektoren aus. Etwas über 20% des Mietertrags der Anlageobjekte erwirtschaftet Mobimo mit vom Lockdown betroffenen Nutzungsarten wie Detailhandel, Hotel und Gastronomie. Insbesondere der Bereich Hotel und Gastronomie (Anteil von 10% an den Mieteinnahmen des Anlageportfolios) war stark betroffen. Bei der Nutzungsart Detailhandel (Anteil gut 11%) wirkte sich der Lockdown vor allem auf die Non-Food-Anbieter aus, die rund 80% der Kategorie ausmachen. Nur wenig betroffen waren Büro- und Gewerbeflächen. Mobimo arbeite seit Mitte März mit den betroffenen Mieterinnen und Mietern an tragfähigen Unterstützungsmassnahmen, heisst es weiter. Bei Geschäftsmieterinnen und -mietern mit einem Nettomietzins unter CHF 5000 und Wiedereröffnung am 27. April 2020 erlässt Mobimo die Miete der Monate April und Mai. Die Gastronomieanbieter in den grossen Quartieren werden ebenfalls mit einem zweimonatigen Mietzinsentlastet, ebenso Restaurants oder Cafés in anderen Liegenschaften mit einem Mietzins unter CHF 5000. Mobimo rechnet mit einer Erhöhung des Leerstandes auf rund 5,5%.

IMPRESSUM

Redaktion

Real Estate Move AG
Mühlemattstrasse 19
CH 6004 Luzern
TEL 041 210 22 72
info@realestatemove.ch
www.realestatemove.ch

Remi Buchschacher
Sabine Steiger Buchschacher

Grafik

Manuel Battagello
Visuelle Kommunikation
Ahornsteig 2
CH 6047 Kastanienbaum
TEL 041 501 47 47
manuel@battagello.ch
www.battagello.ch



Jeden Freitag: Interessante
Immobilien-News. Nur auf
LinkedIn.

powered by

realestatereport
DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS