

Immobilien Investment Survey 2006: Indirekte Auslandsanlagen im Fokus von Schweizer Immobilieninvestoren

Zürich, 6. November 2006 – Indirekte nicht-kotierte Immobilienanlagen erfreuen sich in Europa wie auch in der Schweiz wachsender Beliebtheit. Mit deutlich steigender Tendenz macht ihr Anteil mittlerweile über 10% des institutionellen Immobilienvermögens aus. Bei internationalen Immobilienanlagen befindet sich die Schweiz noch am Anfang eines Investment-Schubes. Dies geht aus dem Immobilien Investment Survey 2006 hervor, der jüngsten Publikation von Sal. Oppenheim Real Estate.

Befragt wurden 56 institutionelle Immobilieninvestoren zu ihren Vermögensallokationen und Anlagepräferenzen. Mit einem Immobilienvermögen der Umfrageteilnehmer von 53,6 Mrd. CHF repräsentiert die Studie über 40 Prozent des Immobilienvermögens von Pensionskassen und Versicherungen in der Schweiz.

Wachsende Nachfrage nach indirekten Anlagen

Indirekte Immobilienanlagen erfreuen sich in Europa wie in der Schweiz einer wachsenden Nachfrage durch institutionelle Investoren. Innerhalb von zwei Jahren hat sich der Anteil der kotierten und nicht-kotierten indirekten Immobilienanlagen am gesamten Immobilienanlagevolumen der Umfrageteilnehmer von durchschnittlich 7,0 auf 24% mehr als verdreifacht. Das hat auch direkte Folgen für die Grösse und Zusammensetzung des Immobilienteams. Wo früher für den direkt gehaltenen Immobilienbestand grosse passive Verwaltungen eingesetzt wurden, wird immer mehr ein aktives Investment-Office gefragt sein, welches für indirekte Immobilienanlagen eine Managerauswahl trifft und das Investment-Controlling durchführt.

Bei der Allokation der investierten Mittel in indirekte Anlagen zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen Pensionskassen und

Versicherungsunternehmen: 44 der 47 an der Umfrage teilgenommenen Pensionskassen investieren indirekt, 23 Pensionskassen greifen dabei auch auf nicht-kotierte Anlagen zurück. Versicherungsunternehmen hingegen greifen deutlich seltener auf nicht-kotierte Vehikel zurück, was unter anderem mit den Anlagerichtlinien des Bundesamtes für Privatversicherungen (BPV) zusammenhängt. Diese schreiben vor, dass Beteiligungen von weniger als 50% an nicht-kotierten Immobiliengesellschaften, dem gebunden Vermögen nicht zugewiesen werden dürfen.

Bei kotierten Immobilienanlagen sind die Liquidität und die gute Performance für die Mehrheit der teilnehmenden Investoren die entscheidenden Motive für eine Investition in diese Anlageform. Dabei werden rund 50% der börsenkotierten Immobilienanlagen der Schweizer institutionellen Investoren in Europa sowie Nordamerika angelegt. Kotierte Schweizer Immobilienvehikel erfahren eine Gewichtung von 46,0%. Damit ist bereits über die Hälfte des kotierten Immobilienvermögens von Schweizer Institutionellen im Ausland investiert.

Eine Vielzahl der institutionellen Investoren möchte den Anteil des direkt gehaltenen Immobilieneigentums zu Gunsten von indirekten Eigentumsformen senken. Neben der Reduzierung des Anteils der direkten Anlagen zeigt die Umfrage deutlich, dass die Schweizer institutionellen Anleger den Blick ins Ausland richten und in den nächsten Jahren ihre Anteile im Ausland deutlich ausbauen werden. Vor allem ist auch mit einer steigenden Allokation in nicht-kotierte Anlagen zu rechnen. Diese Anlageform wird verstärkt als Teil des globalen Immobilien-Investmentuniversums wahrgenommen.

Am Anfang eines internationalen Investment-Schubes

Auch der Vergleich der Schweizer Studienergebnisse mit europäischen Umfrageergebnissen der European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles (INREV) zeigt bei beiden Gruppen einen klaren Trend zu indirekten, nicht-kotierten Immobilienanlagen. Europäische Investoren

möchten durch indirekte Anlagen eher einen Zugang zu ausländischer Managementexpertise erreichen, da es zeit- und kostenintensiv ist, diese selber aufzubauen. Bei Schweizer Investoren werden zurzeit vor allem Diversifikationseffekte gezielt gesucht. Während sich auf europäischer Ebene solche Investitionen in den vergangenen Jahren einen festen Platz in der Immobilienallokation und in der Immobilien-Investment-Gemeinschaft geschaffen haben, ist die Schweiz noch am Anfang eines internationalen Investment-Schubes.

Unterschiede sind auch bei den Managementstilen der Anlagen zu erkennen: So bevorzugen europäische Investoren das Value-Added-Segment, Schweizer Investoren hingegen primär Core-Investments. Bei weitgehend ähnlichen Ansprüchen an die Corporate Governance bevorzugen Schweizer Pensionskassen zudem offene Fondsstrukturen während europäische Investoren und Schweizer Versicherungen geschlossene Fonds vorziehen.

Die Zukunft gehört also vermehrt dem indirekten Immobilienbesitz im In- und Ausland. Besonders die Nachfrage nach nicht-kotierten Vehikeln wird deutlich ansteigen. Dies führt zu einer Verlagerung der Immobilienkompetenzen und in diesem Zuge zur vermehrten Auslagerung von Managementfunktionen an spezialisierte externe Asset-Manager.

4'991 Zeichen inkl. Leerschläge

Die Studie ist bestellbar bei:

Kristina.Soprek@oppenheim.ch

Medienkontakt:

Sal. Oppenheim jr. & Cie. Corporate Finance (Schweiz) AG

Jan P. Eckert

Managing Director/ Head Real Estate

Löwenstrasse 3, 8050 Zürich

Tel. direkt +41 44 214 26 40, Fax +41 44 214 26 90

jan.eckert@oppenheim.ch

www.oppenheim.ch/cf

Sal Oppenheim jr. & Cie. Corporate Finance (Schweiz) AG

Als Tochtergesellschaft der im Jahre 1789 gegründeten Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA, Köln, bieten das Unternehmen folgende Dienstleistungen im Bereich Corporate Finance an: Real Estate Advisory, Mergers & Acquisitions, Equity Capital Markets, „Financial Institutions Advisory.

Unter dem Namen Sal. Oppenheim Real Estate agiert das Unternehmen seit knapp einem Jahr erfolgreich auf dem Markt. Als eines der führenden Real Estate Corporate Finance Häuser in der Schweiz ist es ein erstklassiger Ansprechpartner für alle Immobilienfragen.