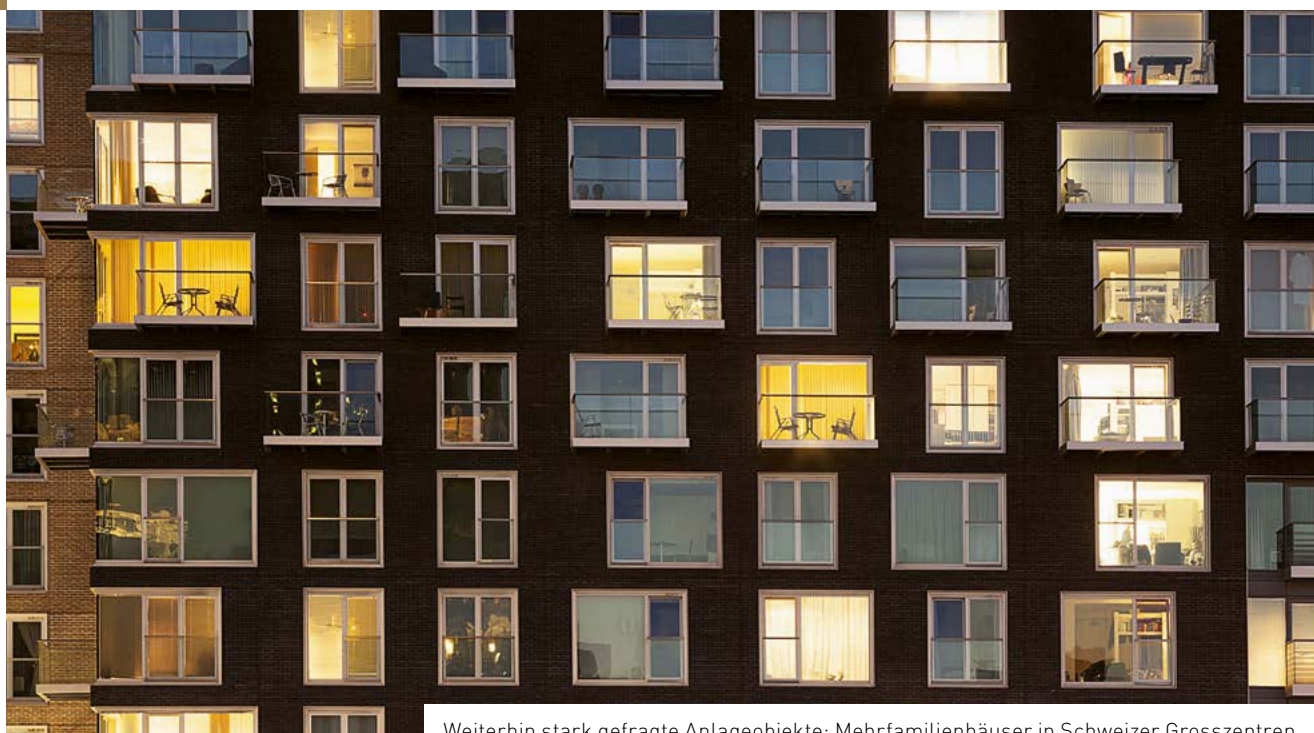


Investmentmarkt trotz der Pandemie

Investmentmärkte – Der Immobilien-Investmentmarkt lässt sich von Corona nicht beeindrucken: Das Transaktionsvolumen war 2020 insgesamt leicht höher als im Vorjahr. Parallel dazu stiegen allerdings die Risiken auf den Flächenmärkten.

Von Patricia Reichelt – Foto: zVg



Weiterhin stark gefragte Anlageobjekte: Mehrfamilienhäuser in Schweizer Grosszentren

2020 sahen sich die Gesellschaft und die Akteure des Immobilienmarkts mit einer noch nie dagewesenen Krise konfrontiert. Während des ersten Covid-Lockdowns im Frühling 2020 führte dies bei den Investoren zu einer spürbaren Verunsicherung. Zu jenem Zeitpunkt war nicht abzusehen, wie sich die Pandemie auf die Immobilienwerte auswirken würde. In der Folge wurden vor allem kleinere Transaktionen abgebrochen oder aufgeschoben, während grössere trotz aller Widrigkeiten mehrheitlich durchgeführt wurden. Doch spätestens im Sommer 2020 bewiesen Immobilien einmal mehr ihre Stabilität als Anlageklasse. Der Transaktionsmarkt gewann nicht zuletzt mit grossvolumigen Deals wie dem Verkauf des Glattzentrums wieder an Fahrt. Insgesamt übertraf das

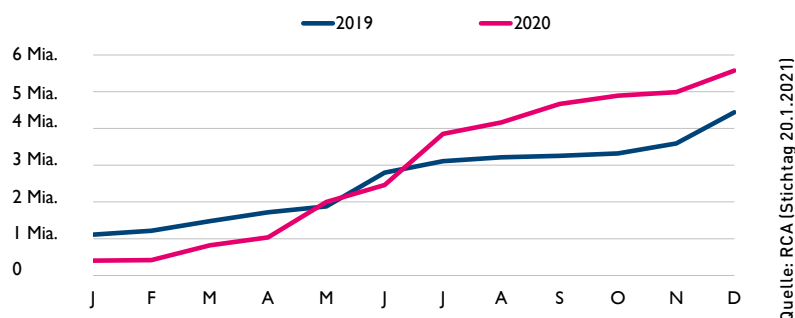
Transaktionsvolumen 2020 sogar das Vorjahresniveau. Auf der Verkäuferseite standen vermehrt Unternehmen, die nochmals von den hohen Preisen für Immobilienanlagen und dem Anlagedruck institutioneller Immobilieninvestoren profitieren wollten – oder solche, die zugunsten ihres Kerngeschäfts Liegenschaften abstossen mussten.

«Yield-Spread» bleibt wirksam

Die jährlich unter drei Dutzend namhaften Immobilieninvestoren durchgeführte Umfrage von CSL Immobilien zeigt, dass 2020 trotz gegenteiliger Erwartungen die Renditeentwicklung in Bewegung blieb. Der Hauptgrund dafür ist, dass Immobilieninvestments insbesondere für Multi-Asset-Investoren ein Substitut für nega-

tiv verzinsten Anleihen sind. 2020 konnten diese Investoren wie schon im Vorjahr mit dem «Yield-Spread» zwischen den beiden Anlageklassen arbeiten, was ihnen eine höhere Zahlungsbereitschaft ermöglichte. Diese zeigte und zeigt sich vor allem bei Topobjekten, die sich durch ihre auch in Krisenzeiten sicheren Mietzinseinnahmen beziehungsweise durch stabile Mietzinsrenditen auszeichnen. Die Spitzenrenditen für die wenigen Top-Büroimmobilien, welche auf dem Markt angeboten wurden, sanken im Vergleich zum Vorjahr um 40 Basispunkte auf eine Netto-Anfangsrendite von 1,8 Prozent. Der Median der von den Investoren angegebenen Netto-Anfangsrenditen für Büroimmobilien der Klasse A im CBD von Grosszentren sank noch leicht von 2,4 auf 2,35 Prozent.

TRANSAKTIONSVOLUMEN ALLER MARKTSEGMENTE SCHWEIZ



Eine wesentlich stärkere Veränderung der Renditen war bei Wohninvestments zu verzeichnen. Für Anlageobjekte an guten Stadtlagen in den Schweizer Grosszentren sank die Netto-Anfangsrendite im Median von 2,35 auf 2,1 Prozent. In den regionalen Zentren wie beispielsweise in Aarau reduzierte sie sich von 3,0 auf 2,8 Prozent. In den Agglomerationen der wirtschaftlich starken Zentren wie zum Beispiel im Zürcher Oberland sanken die Netto-Anfangsrenditen ebenfalls um 10 Basispunkte auf 3,2 Prozent. Nur in ländlichen Gebieten wie Uri oder Glarus konnte erstmals seit mehreren Jahren wieder ein leichter Anstieg der Renditen um magere 5 Basispunkte auf 3,75 Prozent verzeichnet werden. Diese Regionen werden von institutionellen Investoren aufgrund der Leerstandsentwicklung meist gemieden.

Das weitere Sinken der Renditen im Verlauf von 2020 verdeutlicht, dass sie zunehmend nicht nur die Marktentwicklungen in den einzelnen Segmenten widerspiegeln, sondern stark von den Finanzmärkten und fehlenden attraktiven Anlagealternativen beeinflusst werden. Getrieben wird diese Entwicklung von institutionellen und privaten Investoren gleichermaßen; denn auch Letztere sind inzwischen mit den negativ verzinsten Obligationen und Strafzinsen auf höhere Guthaben bei den Banken konfrontiert.

Überangebot im Büromarkt

Wer immer auf dem Transaktionsmarkt auf der Käuferseite aktiv ist, muss sich mit den 2020 deutlich gestiegenen

Markt- respektive Mieterrisiken befassen. Das innerhalb von sechs Monaten in den Schweizer Agglomerationen verfügbare Büroangebot nahm innert Jahresfrist um 23 Prozent auf 2,26 Millionen Quadratmeter zu. Dazu trugen die allermeisten Regionen bei; nur in wenigen Gebieten wurde ein leichter Rückgang verzeichnet. Ohne die langfristigen Vertragslaufzeiten im Büromarkt wäre das Überangebot 2020 landesweit sogar noch wesentlich höher ausgefallen. Vereinzelt Nutzer versuchen dies inzwischen mit der Untervermietung ihrer Flächen zu umgehen. Sollte sich dies weiterverbreiten, ist nicht nur mit einem weiteren Wachstum des Angebots, sondern auch mit einer Erosion des Mietzinsniveaus zu rechnen. Der Grund dafür: Dank der Kosteneinsparungen können die Hauptmieter ihre Flächen zu günstigeren Konditionen anbieten.

Vom Überangebot an Büroflächen kaum betroffen sind die Zentren. In der Stadt Zürich beispielsweise blieb das Angebot an Büroflächen gegenüber dem Vorjahr unverändert. Büromieter, die es sich leisten können, präferieren zunehmend eine attraktive Citylage. Bleibt das Budget für die Mietzinsausgaben gleich, so wird tendenziell die gesuchte Fläche zugunsten eines besseren Standorts reduziert. So steigt der Nachfragedruck in Zentrumslagen weiter an. Dies manifestiert sich auch in steigenden Mieten an den gefragten Lagen. Standortfaktoren wie ein urbanes Umfeld mit attraktiven Lunch- oder Freizeitangeboten oder die Nähe zu Kunden und Peers haben durch die Pandemie tendenziell an Stellenwert gewonnen.

NACHRICHT

Zürich

Neue Mieter im Prime Tower

Der Finanzdienstleister MSCI Barra (Suisse) Sàrl wird Mieter im Prime Tower in Zürich West. Bei der Suche nach neuen Büroräumlichkeiten wurde die Gesellschaft von SPG Intercity Zurich unterstützt.

MSCI zählt zu den führenden internationalen Finanzdienstleistern und ist insbesondere für seine Aktienindizes bekannt. Für den Standort Zürich benötigte die Schweizer Niederlassung MSCI Barra (Suisse) Sàrl hochwertige neue Büroräumlichkeiten für ihre neu akquirierte Tochter Carbon Delta und beauftragte SPG Intercity Zurich, Schweizer Allianzpartner von Cushman & Wakefield, mit der Suche nach einer geeigneten Fläche. Im Prime Tower konnte SPG Intercity Zurich eine über 500 Quadratmeter grosse Fläche im Auftrag von MSCI Barra anmieten, welche das Unternehmen im Januar 2021 übernommen hat.

Im Dezember 2020 hatte SPG Intercity Zurich bereits für die Clearstream Fund Centre AG, ein Tochterunternehmen der Deutschen Börse, Büroräumlichkeiten im Prime Tower angemietet. Clearstream wird nach Angaben des Beratungsunternehmens Untermieter auf einer Fläche von rund 600 Quadratmetern; der Mietvertrag habe eine Laufzeit von sechs Jahren. Die Fläche sei «off the market» vermittelt worden, teilt SPG Intercity Zurich mit. (bw)



Der Prime Tower in Zürich

NACHRICHT

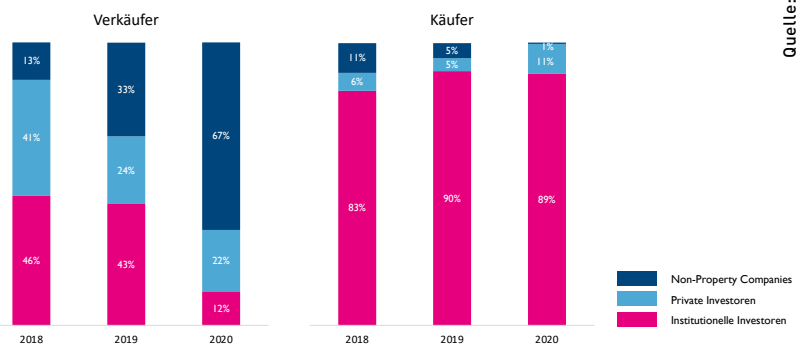
Zürich
Bouygues E&S InTec
mietet in Altstetten

Die Bouygues Energies & Services InTec Schweiz AG, ein auf Gebäude-technik und -management spezialisiertes Schweizer Tochterunternehmen des französischen Baukonzerns Bouygues Construction SA, beschäftigt in der Schweiz derzeit rund 4.100 Mitarbeitende an über 90 Standorten. Für den Standort Zürich benötigte Bouygues E&S InTec Schweiz neue Büroräumlichkeiten mit einer besseren Verkehrsanbindung und beauftragte den Immobiliendienstleister SPG Intercity Zürich, Schweizer Kooperationspartner des international tätigen Immobilienberatungsunternehmens Cushman & Wakefield, mit der Suche. In der Geschäftsliegenschaft «Block 22» an der Buckhauserstrasse 22, mitten im dynamischen Zürcher Stadtquartier Altstetten, konnte SPG Intercity Zurich für das Unternehmen über 3.000 Quadratmeter Bürofläche anmieten. Wie das Beratungsunternehmen mitteilt, wird Bouygues E&S InTec den neuen Standort im kommenden April beziehen. Altstetten, mit über 30.000 Einwohnern eines der bevölkerungsreichsten Quartiere Zürichs, hat sich in den vergangenen Jahren zu einem für Unternehmensansiedlungen sehr gefragten Standort entwickelt. Das Quartier pulsiert, lebt seine eigene Dynamik und weist trotz seiner Vielzahl an Industrie- und Gewerbeflächen auch äusserst ruhige Teile mit hoher Wohnqualität auf. (bw)



Die Liegenschaft an der Buckhauserstrasse in Zürich-Altstetten

VERGLEICH KÄUFER- UND VERKÄUFERSTRUKTUR



Je länger, desto mehr zeigt sich, dass Wertschöpfung, Produktivität und geschäftliche Beziehungen in der Arbeitswelt ein gewisses Mass an persönlichen Begegnungen brauchen. Deshalb dürften sich 2021 die gegenläufigen Tendenzen zwischen den unterschiedlichen Lagen weiter verstärken.

Eigentum stark gefragt

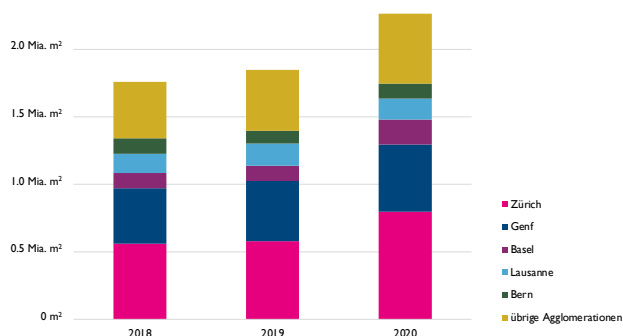
Im Wohnmarkt haben sich die Mieter aufgrund von Pandemie und Homeoffice vermehrt mit ihren eigenen vier Wänden auseinandersetzen müssen. Der Stellenwert eines schönen Zuhauses nahm zu. Davon profitierte insbesondere das Eigentumssegment, in dem die Nachfrage das Angebot 2020 bei Weitem übertraf. Eine zunehmende Zahl von Mietern befasste sich auch aufgrund des wachsenden Vertrauens in die Zinssituation mit dem Kauf einer Immobilie. Im Mietsegment wurden vor allem Neubauten an gut erschlossenen Lagen rasch absorbiert. Viele Haushalte haben zudem ihren geografischen Suchradius vergrössert, da sie auch in Zukunft mit einem hohen Anteil von Homeoffice rechnen. Ein privater Aussenraum und eine gute Besonnung gewannen stark an Bedeutung. Wer es sich leisten kann, tendiert zu einem zusätzlichen Zimmer. Bei der Zahlungsbereitschaft respektive Tragbarkeit hat die Pandemie jedoch trotz der Konjunkturprogramme des Bundes sichtbare Spuren hinterlassen. Breite Bevölkerungsanteile können oder wollen nicht mehr jeden Mietzins oder Kaufpreis zahlen. Insbesondere in den nach wie vor angespannten Wohnungs-

märkten in den Zentren ist die Traumwohnung für viele nicht finanzierbar. Dort ist die Bereitschaft, für eine bezahlbare Wohnung Kompromisse einzugehen, weiterhin gross. Demgegenüber zeigt sich ausserhalb der Grosszentren ein ganz anderes Bild: Hohe Leerstandsquoten über 2 oder gar 3 Prozent sind keine Seltenheit. Im landesweiten Durchschnitt stieg die Quote auf 1,72 Prozent. Dieses Überangebot setzt hauptsächlich in die Jahre gekommene Bestandesobjekte und das obere Preissegment unter Druck. Trotz der rückläufigen Bautätigkeit dürfte auch 2021 im Mietwohnungsmarkt keine Trendumkehr eintreten – die Leerstandsquote wird weiter zunehmen. Die Mieten dürften mit Ausnahme der Zentren weiter sinken. Doch auch dort wachsen sie nicht mehr in den Himmel; die Preissensitivität ist in der Vermarktung deutlich spürbar.

Anlagedruck bleibt 2021 hoch

Die Investorenumfrage der CSL Immobilien zeigt, dass der Anlagedruck auf den Immobilien-Investmentmarkt durch das Kapital aus anderen Anlageklassen 2021 ungeachtet der Entwicklungen auf den Flächenmärkten weiter bestehen wird. Dort differenzieren sich die Lagen und Segmente nach ihrer Qualität weiter aus; die Heterogenität der Investmentobjekte nimmt zu. Die Auswirkungen der Pandemie werden 2021 zudem den Strukturwandel in den unterschiedlichen Marktsegmenten beschleunigen. CSL Immobilien geht davon aus, dass sich die Investoren vor diesem Hinter-

BÜROFLÄCHENANGEBOT IN DEN AGGLOMERATIONEN



Quelle: CSL Immobilien AG 2021

**Die Autorin**

Patricia Reichelt ist Leiterin Research & Marktanalyse der CSL Immobilien AG.

grund stärker mit den Business-Modellen der bestehenden Mieterschaft und ihrer Krisenresistenz auseinandersetzen werden. Ein Beispiel dafür ist die starke Differenzierung auf dem Retail-Markt, auf dem es Profiteure wie die Food- oder Möbelbranche gibt – und andere Nutzer, etwa im Fashion-Segment, welche die Pandemie zum Teil nicht überleben werden. Zudem zeigt die CSL-Investorenumfrage ein deutlich zu-

nehmendes Bewusstsein seitens der Eigentümer, vermehrt mit den bestehenden Mietern zu kommunizieren, diese intensiver zu betreuen und zu binden – nicht zuletzt, um auch langfristig einen bleibenden Cashflow zu generieren.

Pandemie bleibt Episode

Aktuell und wohl auch in den kommenden Monaten bindet die Covid-19-Pan-

demie noch die Aufmerksamkeit der Gesellschaft sowie auch der meisten Akteure auf dem Immobilienmarkt. Doch im Vergleich mit dem gesamten Lebenszyklus einer Immobilie wird sie nur eine Episode bleiben. Drängende strategische Themen bleiben deshalb wichtig und werden künftig noch an Bedeutung zunehmen – insbesondere im Bereich der ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit. ▲

ANZEIGE

Immobilien aus einer ganzheitlichen Sichtweise betrachten.

- MAS Real Estate Management
- CAS Digital Real Estate

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.

*Wir wissen,
wie es geht*

Hochschule für Wirtschaft Zürich [know.why.what.how](https://www.know.why.what.how)



HWZ