

# «Wir streben einen guten und gewinnbringenden Immobilienmix an»

Die Art und Weise wie Menschen leben, wohnen, einkaufen und arbeiten verändert sich rasant. Das hat Auswirkungen auf den Immobiliensektor, weiss Raymond Rüttimann, Head Global Real Estate Switzerland bei Credit Suisse Asset Management. Im Interview spricht der Experte über neue Denkweisen in der Gebäudenutzung, mögliche Mittel gegen das Ladensterben – und warum Kunden heute ihre Büros virtuell selber bauen.

## Raymond Rüttimann, Immobilienexperte betont unisono, dass die Vermietung von Objekten schwieriger wird. Woran liegt das?

Dies ist in der Tat ein aktuelles Thema, das die ganze Branche betrifft. Es sind mehrere Treiber, die zu dieser Entwicklung führen. Zum einen ist es die Bautätigkeit, die insbesondere im Wohnungsbau zu einer Überproduktion geführt hat. In den Städten kann diese zwar ganz gut «absorbiert» werden, doch auf dem Land ist dies weniger der Fall. Dadurch wird das Vermieten von Objekten auch in ländlichen Gebieten schwieriger. Ein anderer Treiber ist die Reduktion der Zuwanderung innerhalb der vergangenen zwei, drei Jahre.

## Inwiefern ist diese ausschlaggebend?

Vereinfacht gesagt: Objekte werden gebaut, obschon gleichzeitig weniger Leute da sind, die diese Objekte mieten können. Dieses Ungleichgewicht erschwert die Vermarktungssituation bei den Mietwohnungen. Doch nicht nur die Wohnobjekte stehen unter Druck, sondern auch die Retailflächen. Dort ist die Situation noch angespannter.

## Wie kommt es dazu?

Aufgrund des zunehmenden Internethandels sind Ladengeschäfte und Händler aller Art stark unter Druck geraten. Die grossen Internet-Multis schöpfen vor allem den mittelständischen Unternehmen den Umsatz ab. Dieser Trend, gepaart mit dem nach wie vor vorhandenen Einkaufstourismus im Ausland, führt in der Schweiz zu einem Ladensterben, das auch mittelgrosse Betriebe treffen kann. Der Retailmarkt ist zwar nicht tot – aber er verändert sich.

## Inwiefern?

Damit ein Ladengeschäft florieren kann, muss es über Standorte mit hohen Frequenzen verfügen. An einem Bahnhof beispielsweise werden Sie kaum ein Ladensterben feststellen. Die Retailer merken, dass es sich mehr lohnt, weniger Läden zu betreiben, die einen hohen Umsatz erzielen, als grössere Ladenetze zu unterhalten, bei denen gewisse Standorte im Umsatz hinterherhinken. Darum gilt für Immobilien-Investoren: Gute Retail-Standorte müssen richtig gepflegt werden, denn diese sind nach wie vor gefragt.

## Wie wirken sich diese Veränderungen und Challenges auf Ihr Unternehmen aus?

Credit Suisse Asset Management verfügt über ein breitgefächertes Liegenschafts-Portfolio. Gerade bei den gemischten Liegenschaften entstehen neue Kundenwünsche, denen wir gerecht werden müssen. Nehmen wir als Beispiel Nagelstudios: Stellten diese vor einigen Jahren noch eine Seltenheit dar, sind sie heute in Schweizer



Raymond Rüttimann

Städten weitverbreitet. Warum aber kommt ein solcher Betrieb bei den Leuten gut an? Ein Nagelstudio ist letztlich ein Dienstleistungserbringer – aber einer mit besonderem Flair. Auch die Gastroflächen haben eher zugenommen. Heute besteht insbesondere im urbanen Raum ein extrem breites kulinarisches Angebot, das mit dem Konsumverhalten der Kunden mitgewachsen ist. Vereinfacht lässt sich die Entwicklung auf folgende Formel herunterbrechen: «Die Leute haben weniger Zeit und wollen mehr Serviceleistungen.» Darauf müssen sich Investoren einstellen und ihre Flächen darauf ausrichten. Wer über diese Agilität verfügt, sollte in der Lage sein, seine Objekte zu vermieten.

## Wie stellen Sie diese Agilität sicher und sorgen dafür, dass Sie über die geeigneten Objekte verfügen?

Um künftige Entwicklungen zu antizipieren, muss man Bestehendes analysieren – und dann die dafür geeigneten Konzepte finden. Dabei helfen uns nebst unserem Know-how und unserer Erfahrung auch neue Internetplattformen und digitale Technologien. Zum Beispiel schaffen wir für gewisse Objekte eine eigene Online-Community, die dann eine gewisse Selbstständigkeit erlangt – ähnlich wie auf Facebook. Die Vorteile einer solchen Community liegen auf der Hand: Wir haben zur Zeit insgesamt 12 000 Wohnungen online verknüpft. Unsere Mieter können nun per Web direkt Leistungen beziehen, wie etwa einen Reinigungsservice, einen House-Sitter-Dienst und vieles mehr. Um ein erfolgreiches Immobilienportfolio zu führen, muss man also dem sich verändernden Verhalten der Mieter und deren neuen Bedürfnissen Rechnung tragen. Das gilt nicht nur für Wohnobjekte, sondern auch Geschäftsräumlichkeiten.

## Wie kommen die digitalen Hilfsmittel dort zum Tragen?

Ich kann Ihnen ein prägnantes Stichwort dafür geben: Bürokonfigurator. In unserem Geschäftshaus «Leonardo» in Oerlikon ZH zum Beispiel können Interessenten den Ausbaustandard ihres Büros einfach und direkt online

selber anpassen; im Baukasten-System. Welche Möbel sollen drinstehen, welche Art der Raumtrennung bevorzugen sie usw. Das zeigt: Wir als Immobilienspezialisten müssen den Kunden heute mehr bieten und diese individuell abholen. Möglich machen dies Technologien, die im Zuge der Digitalisierung entstehen. Diesen Trend darf man nicht verschlafen.

## Doch nicht jedes Objekt bietet die gleichen Gestaltungsmöglichkeiten.

Darum ist die Portfoliooptimierung eine unserer zentralen Aufgaben. Die Nutzung muss im Vordergrund stehen. Die Frage lautet also, welche Nutzungsart morgen noch Zukunft hat und welche Objekte eine solche Nutzung ermöglichen können. Dann wird im Ausschideverfahren entschieden, welche Immobilien weiterhin im Portfolio Platz haben und welche nicht. Die Konsequenz muss nicht zwingend ein Abstossen eines Objektes sein, denn vielleicht kann man es «heilen».

## Heilen?

Man kann eine Immobilie durch Veränderungen wieder marktfähig machen, beispielsweise indem man durch bauliche Massnahmen neue Nutzungspotenziale erschliesst. Ist dies nicht möglich, sollte man einen Verkauf in Betracht ziehen. Wird dieses Ausschideverfahren konsequent auf ein Portfolio angewendet, muss man sich als Real Estate Asset Manager vielleicht von einigen Objekten trennen. Dies wiederum ermöglicht im Gegenzug den Erwerb neuer Objekte. Letztlich ist das Ziel, aus Immobilien Renditen für unsere Investoren zu erwirtschaften und nicht Liebhaberobjekte zu sammeln. Wir streben einen guten Mix mit zukunftssträchtigen Immobilien an. Gerade im Bereich «Büros» ist dafür viel Flexibilität notwendig.

## Bei den Retailflächen leuchtet das ein, aber warum braucht ein Büro Flexibilität?

Weil sich auch hier die Nutzungsarten verändern. Im Bürobereich ist zum Beispiel viel bauliche Flexibilität nötig. Wenn ein Mieter auszieht, muss man die Räumlichkeiten möglichst schnell an die Bedürfnisse des Nachmieters anpassen können. Zudem wäre auch mehr vertragliche Flexibilität wünschenswert. Fünfjahres-Verträge sind selbst heute noch die Norm. Das ist nicht per se falsch, aber es schränkt ein.

## Bisher haben wir vor allem über marktwirtschaftliche Treiber gesprochen, die den Immobilienmarkt verändern.

## Welchen Einfluss hat die politische Ebene?

Eine sehr bedeutende. Betrachten wir zum Beispiel das Raumplanungsgesetz: Dieses sieht – zu Recht – vor, dass

wir Land als endliche Ressource betrachten und darum schonend bebauen. Allerdings sagt der Gesetzgeber auch, dass dafür die Kantone und Gemeinden in ihren Planungs- und Bauerlassen mehr Spielraum benötigen, um die Nutzung von bereits bebautem Boden erhöhen zu können. Angestrebt wird eine Verdichtung und ein «Bauen nach oben» statt in die Breite. Doch scheitern diese Ansätze häufig am Unwillen der Projektbeteiligten. Obschon also die rechtlichen Mittel gegeben sind, ist man politisch blockiert. Das führt zu einer Rechtsunsicherheit. Und diese scheuen Investoren natürlich, weswegen sie auf Projekte ausweichen, die in die Breite bauen. Damit fördern wir die Zersiedelung. Es ist eine paradoxe Situation. Lösen könnte man das Problem etwa dadurch, dass Kommunen und Städte eine gewisse Vorarbeit leisten und dafür ein weitgehendes Planungsverfahren vorantreiben. Erst wenn das getan ist, stossen die Investoren dazu.

## Zum Schluss: Wie funktioniert indirektes Investieren in Immobilien – und welche Vorteile bringt es mit sich?

Bei der indirekten Investition in Immobilien erwerben die Käufer nicht eine physische Liegenschaft, sondern kaufen bei einem Anbieter ein Anteil an einem Fonds oder einer Anlagegruppe, welche in Immobilien investiert. Credit Suisse Asset Management (grösster Anbieter von Immobilienanlageprodukten in der Schweiz und unter den 15 grössten Anbietern von Immobilienanlagen weltweit) ist auf solche Lösungen spezialisiert. Zum Beispiel erhalten wir von Pensionskassen Gelder, um diese in Liegenschaften zu investieren. Der Mietertrag wird den Kassenmitgliedern dann als Rente ausgeschüttet. Das bringt diverse Vorteile mit sich: Dank der stetigen Gewinnausschüttung müssen grosse Investoren keine eigene Immobilienabteilung aufbauen und betreiben, sondern können diesen Service sowie das nötige Expertenwissen von uns beziehen. Doch auch für Privatpersonen ist die indirekte Immobilienanlage interessant. Anders als wenn sie ein Haus oder Stockwerkeigentum erwerben, können Private einen Anteil an einem Fonds kaufen, der in Immobilien investiert. Sie profitieren von einer Diversifizierung ihrer Anlage und möglichen jährlichen Ausschüttungen. Wir haben einen erstklassigen Zugang und hervorragende Einblicke in das globale Immobiliensegment. Dank unserer umfangreichen Erfahrung können wir eine Vielzahl von Strategien anbieten.

TEXT SMA

CREDIT SUISSE



Vulcano, Zürich-Altstetten: In drei 80-Meter-Türmen werden bis Winter 2018 rund 300 Mietwohnungen mit Serviceleistungen erstellt. Im Sockelbau befinden sich Retail-, Gastroflächen sowie das «a-ja City Resort». ©swissinteractive im Auftrag der Steiner AG