



Oliver Kunkel

Teilnehmer:

Adrian Bamert
Portfolio Manager,
Pensimo
Management AG

Sébastien Dirren
Head of Institutional
Mandates, Director,
Zurich Invest Ltd

Hans Jürg Stucki
Geschäftsführer,
ECOREAL Anlagestiftung

Keith Sutton
Director European Real
Estate, Fidelity

Moderation:

Oliver Kunkel
M.Sc.,
Senior Consultant,
PPCmetrics AG



Sébastien Dirren



Keith Sutton



Hans Jürg Stucki



Adrian Bamert

Hinaus in die Welt

Chancen und Grenzen ausländischer Immobilienanlagen

Höhere Renditen im Ausland, die mit Währungs- und anderen Risiken verbunden sind: Dem Anlagenotstand im eigenen Land steht für Investoren ein unüberschaubar grosses Universum rund um den Globus gegenüber. Die fünfte Arena-Diskussion beleuchtete Chancen und Gefahren ausländischer Immobilienanlagen für schweizerische Vorsorgeeinrichtungen.

Die Frage ist nicht mehr ob, sondern wie und wo. Immobilienanlagen im Ausland sind nicht länger eine kaum beachtete Nische, sondern zu einem lebhaft diskutierten Thema in Anlagestiftungen und Vorsorgeeinrichtungen geworden. Unter der eloquenten Gesprächsleitung von Oliver Kunkel ging eine illustre Spezialistenrunde auf die spezifischen Risiken dieses Anlagesegments ein. Der Senior-Berater bei PPCmetrics AG warb in seinem Auftaktvotum für eine offene Auseinandersetzung im Umgang mit ausländischen Immobilienanlagen. Kunkel umriss die Frage

stellungen, die sich dabei ergeben: Wohin soll man als Anleger gehen, wie investieren und wie die erhöhten Risiken meistern?

Märkte verstehen

Adrian Bamert, Ökonom und Portfoliomanager bei Testina, einer von und für Vorsorgeeinrichtungen gegründeten Anlagestiftung mit dem Zweck der gemeinsamen Immobilienanlage im Ausland, plädierte für ein Vorgehen mit Bedacht. «Den Fokus auf Core-Anlagen und auf entwickelte Märkte legen, die ein hohes Mass an Transparenz bieten», lautete seine Empfehlung. Mit dieser Strategie habe die von Pensimo Management geführte Anlagestiftung Testina,

«Die Transaktionskosten bei Handänderungen sind nicht zu unterschätzen.»

Sébastien Dirren

die auf dem Gebiet der Immobilienanlagen im Ausland in der Schweiz Pionierarbeit geleistet, gute Erfahrungen gemacht habe, gab Bamert zu verstehen. Testina sei heute in erster Linie in den USA und Westeuropa engagiert, in Asien und dem pazifischen Raum lediglich in Japan und Australien sowie geringfügig in Osteuropa.

Sébastien Dirren, promovierter Physiker, Finanzanalyst CFA und bei der Zurich Invest AG zuständig für Auswahl und Überwachung der Vermögensverwaltung, zog den Rahmen noch enger. «Investoren aus der Schweiz sind vielleicht etwas verwöhnt», sagte Dirren. Ihnen empfahl der Verantwortliche für die Anlagegruppe Immo-Direkt-Europa der Zurich Anlagestiftung, zunächst in Länder zu gehen, die ähnli-

che Merkmale aufweisen wie der Schweizer Markt. Als Beispiele nannte er die Nachbarländer Deutschland und Frankreich sowie Skandinavien und die Niederlande. Zwar verfüge jede dieser Regionen über spezifische Eigenheiten, die geografische und kulturelle Nähe helfe aber dabei, diese zu verstehen und in den Griff zu bekommen.

Objekte mit langfristigen Mietverträgen bevorzugen

Für Keith Sutton, der für den Schweizer Ableger des Fondsmanagement-Unternehmens Fidelity tätig ist und dort das Segment der direkten Immobilieninvestments in Kontinentaleuropa betreut, stehen ebenfalls die stabilen und verlässlichen Märkte in Europa im Vordergrund. «Es ist sehr viel Kapital unterwegs», sagte der gebürtige Engländer und Wahlzürcher. «Problemländer würde ich meiden», sagte Sutton. Er setzt auf Objekte mit langjährigen Mietverträgen. Allerdings gebe es um solche Direktanlagen einen Bieterkampf, bei dem reiche Staatsfonds und russische Oligarchen oft die längeren Spiesse besässen. Für ihn würden deshalb auch Liegenschaften etwas abseits der Prime-Lagen ins Blickfeld geraten. Neben Grossbritannien und den Benelux-Ländern sind auch für ihn Deutschland und Frankreich naheliegend.

Hans Jürg Stucki, der mehr als 40 Jahre Erfahrung bei Immobilienanlagen in der Schweiz und im Ausland in die Runde bringt, begann sein Votum mit

«Die Spielregeln müssen klar sein und eingehalten werden.»

Keith Sutton

einer alten Weisheit: «All business is local». Der Bauingenieur, Architekt, Betriebsökonom und Immobilienschätzer hat unter anderem die AFIAA – Schweizer Anlagestiftung für Immobilienanlagen im Ausland und die Ecoral Anlagestiftung aufgebaut, die ebenfalls Anlagen in aller Welt tätigt. Letztere leitet er gegenwärtig. «Vor Ort braucht es zuverlässige, lokale Partner», sagte Stucki. So habe er kürzlich in Brasilien Fuss fassen können. Den höheren Risiken stehe eine bessere Rendite gegenüber, sofern die Objektqualitäten stimmten.

Stuckis Aussage fand bei Keith Sutton Zustimmung. «Jede Liegenschaft ist einzigartig», sagte der Fidelity-Manager. Adrian Bamert wies darauf hin, dass Investoren eine über die Suche nach kurzfristigen Opportunitäten hinausgehende Haltung einnehmen sollten. Zu beachten sei zudem, dass die Bewertungsmethoden und die rechtlichen Rahmenbedingungen von Land zu Land differierten. Er favorisiert Direktanlagen bei einem langen Anlagehorizont und in stabilen Marktverhältnissen, in eher volatileren Märkten dagegen indirekte Anlagegefässe.

«Anleger sollten den Fokus auf transparente, entwickelte Märkte legen.»

Adrian Bamert

Heute werden Auslandengagements nüchtern geprüft

Für eine angepasste Buy-and-Hold-Strategie plädierte auch Sébastien Dirren. «Die Transaktionskosten bei Handänderungen sind nicht zu unterschätzen», sagte der Leiter der Institutionellen Mandate bei Zurich Invest. Dennoch seien Marktliquidität

«Man muss in der Lage sein, Preisschwankungen aussitzen zu können.»

Hans Jürg Stucki

und Handelbarkeit von Einzelobjekten wichtig. Für Keith Sutton kommen Anforderungen wie Transparenz und Fairness im Verhalten der Marktteilnehmer hinzu. «Die Spielregeln müssen klar sein und eingehalten werden», so Sutton.

Die Langfrist-Optik ist auch Hans Jürg Stucki wichtig. «Man muss in der Lage sein, Preisschwankungen aussitzen zu können», sagte der Ecoreal-Chef. «In Australien haben wir erlebt, wie die Preise fielen und sich kurz darauf wieder erholten.» Die Anleger bräuchten nicht nur Geduld, sondern auch Vertrauen in das Management. «In der Schweiz ist man sich gewöhnt, Einblick in die Mietverträge zu nehmen. Das geht anderswo nicht», meinte Stucki.

Dass Anlagen in Auslandsimmobilien eine sinnvolle Portfolio-Ergänzung darstellen, darin war sich die Runde einig. «Das Thema wird heute ohne Tabudenken behandelt», bilanzierte Moderator Oliver Kunkel. Als Alternative zu Schweizer Direktanlagen mit ihren niedrigen Renditen würden heute Chancen und Risiken eines Auslandengagements nüchtern geprüft. ■

David Strohm

Redaktor, Wirtschaft «NZZ am Sonntag»