



Immobilien Business Verlags AG
8045 Zürich
043/ 333 39 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 14'658
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 375.35
Abo-Nr.: 1083564
Seite: 60
Fläche: 76'923 mm²

«Was am Ende zählt, sind die realisierten Gewinne»

Immobiliengespräche – Real Estate Private Equity (REPE) rückt in den Fokus Schweizer institutioneller Investoren.



Rege Rednerrunde auf dem Podium (von links): Kai Bender, Paolo Prioni, Claudio Müller und Moderator Stephan Kloess.

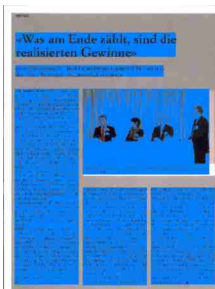
VON BIRGITT WÜST – «Was rentiert, interessiert» – dies zeigte sich einmal mehr an der gut besuchten Februar-Edition der Schweizer Immobiliengespräche zum Thema «Private Equity Real Estate – ein Ausweg aus dem Anlagedruck?». Private Equity Real Estate-Anlagen sind in der Schweiz noch rar, gleichwohl sehen Experten wie Claudio Müller, Studiengang-leiter MAS Real Estate Management an der **HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich**, grosses Potenzial für solche Private-Equity-Anlagen im Immobiliensektor. «Je nach Zielsetzung des Aktionärs können REPE-Anlagen optimal bis unbrauchbar sein.» Sehr geeignet sei diese Anlageart etwa für Investoren, die bei einem langfristigen Anlagehorizont Wert auf regelmässige Erträge legen. Weniger eigne sie sich für solche, die auf Kapitalgewinne, kurzfristige Erträge und Liquidität setzen. In Frage kommen REPE-Gefässe gemäss

Müller vor allem für institutionelle Anleger, da die Mindestanlagesumme für Private oft zu hoch liege. Allerdings sei der REPE-Markt in weiten Teilen intransparent. «Es gibt kaum öffentlich zugängliche Daten, und bei fehlender Börsenkotierung so gut wie keine regulatorische Vorschriften», moniert Müller. REPE-Platzierungen stünden allerdings oft auch regulatorische Hürden im Wege. «Bei Versicherungen verbieten Anlagerichtlinien solche Investments in so genannten gebundenen Vermögen», so Müller. Ferner würden REPE-Vehikel häufig den alternativen Investments zugeordnet und diese Anlagekategorie sei in der Regel meist ausgeschöpft. Ähnliches gelte für die Vorsor-gewerke, bei denen die Revision der BVV-2-Anlagevorschriften per 1. Januar 2009 die Anlagemöglichkeiten weiter erschwert

Dass die ersten Schweizer Pensionskassen die Chance von REPE-Investments nutzen, um ihr Anlageportfolio im kotierten Immobilienbereich zu diversifizieren, belegt unterdessen die von Vorsorgeeinrichtungen gegründete Pensimo Management AG (PMAG). Die Gesellschaft setzt seit fast einem Jahrzehnt auch auf internationale Immobilienengagements und spielt auch jetzt bei den «alternativen Immobilienanlagen» wieder eine Vorreiterrolle. Wie Dr. Paola Prioni, Mandatsleiterin der Anlagestiftung Testina, berichtet, gründete die PMAG bereits 2001 die Anlagegruppe Pensimo International innerhalb der Anlagestiftung Pensimo. 2005 folgte die Gründung der Anlagestiftung Testina für internationale Immobilienanlagen und 2010 die Gründung der Anlagegruppe DI, die in Private Equity Real Estate investiert. «Die Anlagegruppe hat zum Ziel, über die Anlage in ein breit diversifiziertes, zum Grossteil aus op-

Datum: 03.03.2012

IMMOBILIEN BUSINESS



HWZ Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Immobilien Business Verlags AG
8045 Zürich
043/ 333 39 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 14'658
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 375.35
Abo-Nr.: 1083564
Seite: 60
Fläche: 76'923 mm²

portunistischen Anlagen bestehendes Immobilien-Portfolio, eine annualisierte, währungsbereinigte Rendite zu erwirtschaften», sagt Prioni. «Nach Abzug der Kosten soll die Rendite bei mindestens drei Prozent über dem IPD Global Property Index liegen.» Die Idee der Anlagegruppe D1 sei von den Investoren gekommen. Beweggrund sei dabei vor allem die Suche nach alternativen Investitionsmöglichkeiten aus Rendite- und Diversifikationsüberlegungen gewesen. Aufgrund der höheren Risiken und des Ressourcenaufwands, der mit Value-Add- und opportunistischen Investitionen verbunden ist, habe die Anlagegruppe D1 die Umsetzung der Investitionsstrategie, das heisst die Selektion der Limited Partnerships, dem Vermögensverwalter Partners Group übertragen, so die Managerin. Um Schlussfolgerungen zu ziehen, ist es Prioni zufolge indes noch zu früh: «Was am Ende zählt, sind die realisierten Gewinne.» ▲

Datum: 03.03.2012

IMMOBILIEN BUSINESS

Immobilien Business Verlags AG
8045 Zürich
043/ 333 39 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 14'658
Erscheinungsweise: monatlich



HWZ Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Themen-Nr.: 375.35
Abo-Nr.: 1083564
Seite: 60
Fläche: 76'923 mm²



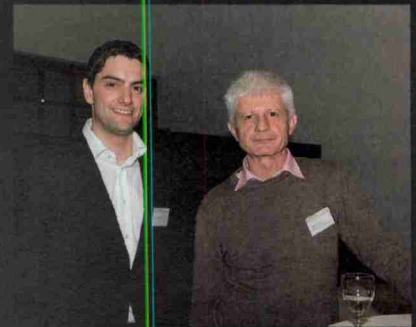
Philipp Wetter, Keramik Laufen AG
Guido Künzle, Similor AG



Nadia Mastacchi,
Credit Suisse AG;
Marcel Schaad,
Eversheds AG



Johannes Berger,
Valartis Fund
Management;
Philipp Mandl,
CBRE Switzerland



Gian Luis; Stephan Camenzind,
CST Consulting GmbH



Samuel Gerber, samuel-gerber.ch AG;
Ralf Labrenz



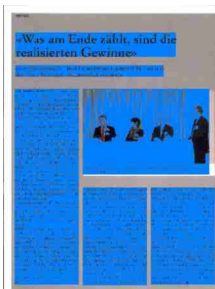
Paola Prioni, Anlagestiftung Testina;
Peter Ilg, Swiss Real Estate Institute



Simon Meier; Francois Bernath,
Steiner AG

Datum: 03.03.2012

IMMOBILIEN BUSINESS



HWZ Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Immobilien Business Verlags AG
8045 Zürich
043/ 333 39 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 14'658
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 375.35
Abo-Nr.: 1083564
Seite: 60
Fläche: 76'923 mm²

NÄCHSTES IMMOBILIENGESPRÄCH

Design to Cost – Betriebskosten im Griff

Die Neben- und Betriebskosten sind für Eigentümer und Nutzer wichtige Kostenfaktoren. Immer mehr Investoren und Nutzer stellen sich die Frage, wie Objekte geplant und realisiert werden können, um die gesamten Lebenszykluskosten zu optimieren. Mittlerweile gibt es auch in der Schweiz Anbieter, die mit dem Lifecycle-Contracting Garantien für bestimmte Kosten über eine längere Laufzeit abgeben. Wodurch sich solche Lösungen auszeichnen und ob sie auch im Interesse des Nutzers sind erklären Experten aus Theorie und Praxis.

Am Donnerstag, 15. März 2012, um 17.30
Uhr im Kongresshaus Zürich
Anmeldung: www.immobilienbusiness.ch