

An die Heimat gebunden

IMMOBILIEN Pensionskassen, Stiftungen und Lebensversicherungen investieren vor allem auf dem Heimatmarkt. Auf ausländischen Märkten wird nach wie vor wenig angelegt. Grund dafür sind fehlende Marktkenntnisse, aber auch politische und rechtliche Risiken.

VON PETER MARTI

Auf dem Schweizer und internationalen Immobilienmarkt sind institutionelle Investoren bedeutende Akteure. So allokieren die über 2000 hiesigen Pensionskassen seit vielen Jahren hohe Kapitalanlagenvolumina in direkten und indirekten Immobilienanlagen: Über 16 Prozent der Portfolios investieren sie in Immobilien; davon 110

Milliarden Franken in inländische Gebäude und Grundstücke und «nur» 10 Milliarden Franken auf ausländischen Märkten.

Die Hochschule Luzern hat mit Unterstützung des Schweizerischen Pensionskassenverbands ASIP untersucht, wie unter anderem Pensionskassen, Stiftungen und Lebensversicherungen aus der Schweiz und aus Liechtenstein in direkte und indirekte Immobilien-

anlagen investieren und wie sie ihren Immobilienbestand managen. Die Studie zeigt, dass die befragten Unternehmen ihr Kapital derzeit nur in geringen Volumina auf ausländischen Immobilienmärkten anlegen. Die Antworten machen überdies deutlich, dass sich dieses Verhalten in den kommenden Jahren nicht ändern wird. «Vielmehr sind Investitionen in Schweizer Wohnimmobilien von hohem Inte-

ANZEIGE



**Klar lassen sich selbst
schwierige Botschaften
per E-Mail vermitteln ...**

resse. Dabei konnten die Investoren bis dato von einem lang anhaltenden Aufschwung profitieren, der in den nächsten Jahren aber möglicherweise bremsen wird», erklärt Michael Trübstein, Leiter der Studie.

Für diese starke Heimatbindung (das sogenannte «home bias»-Verhalten) sind gemäss der Untersuchung insbesondere die Intransparenz der ausländischen Märkte, beziehungsweise die fehlende Marktkenntnis, das Währungsrisiko sowie politische und rechtliche Risiken ausschlaggebend. «Gleichwohl bewerten institutionelle Investoren eine hohe Diversifikation als sehr wichtig, bilden diese aber nur teilweise in ihren Portfolien ab», so Trübstein. «Eine stärkere Internationalisierung wäre deshalb aus Sicht der Portfoliooptimierung und -absicherung durchaus zielführend.» Folglich müsse die Branche Lösungen finden, wie die Transparenz ausländischer Märkte und von Anlageprodukten für Auslandsinvestitionen erhöht werden kann.

Eine Frage des Vertrauens

Das HSLU-Forschungsteam hat die Investoren ferner nach Kriterien gefragt, die für die Auswahl eines externen Managements für die Ver-



BILD: KEYSTONE/STEFFEN SCHMIDT

Institutionelle investieren ihr Geld sehr gerne in inländische Wohnimmobilien.

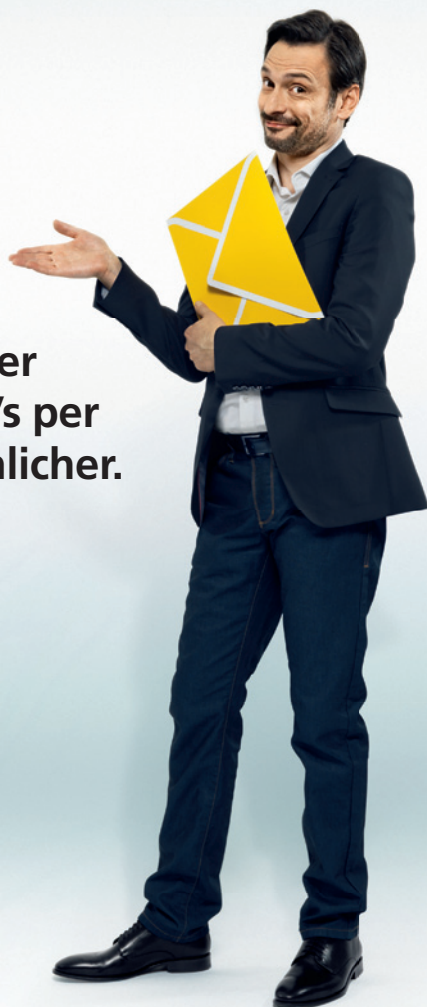
waltung ihres Immobilienbestandes von Bedeutung sind. So achten die Befragten stark auf die Erfahrung und die Reputation sowie die Kosten des Dienstleisters, während vertragliche Aspekte wie die Vertragslaufzeit oder die Eigenkapitalbeteiligung des Managements am Immobilienbestand eine weniger grosse Rolle spielen. «Dieses Verhalten bedeutet einerseits, dass neue Management-Anbieter jeweils «hohe Eintrittsbarrieren» durchbrechen müssen», weiss Trübstein. Andererseits zeige es, dass die Marktteilnehmer ihren Partnern im Immobilienbereich viel Vertrauen entgegenbringen. Ein grundlegender Unterschied

der Anforderungen an ein externes Management für direkte oder für indirekte Immobilienanlagen konnte nicht festgestellt werden.

Befragt zum wichtigsten Anlageziel bei Investitionen in direkte Immobilienanlagen nannten die Institutionen eine langfristige Orientierung. «Damit richten sie sich stark an normativen Vorgaben aus», erläutert der Studienleiter. Pensionskassen investieren in Gebäude und Grundstücke, damit sie eine definierte Rendite erreichen, ihr Kapital erhalten und sich vor Inflation schützen.

In der Schweiz erzielten die befragten Investoren in den Jahren 2012 bis 2013 im Durchschnitt Renditen zwischen 5 und 6 Prozent, mit leicht fallender Tendenz. Jedoch konnte aufgezeigt werden, dass es zu einer Angleichung des Schweizer Immobilienmarktes kommt und Opportunitäten künftig schwerer zu finden sind. «Eine Ausweichmöglichkeit wäre, dass die Institutionen ausländische Märkte nach geeigneten – indirekten – Investitionsmöglichkeiten untersuchen. Allerdings konkurrieren Schweizer Investoren auch dort mit nationalen und internationalen Investoren, und gute Objekte sind in ihrer Anzahl limitiert», so Michael Trübstein. ■

... für 60% der Kunden wirkt's per Brief persönlicher.



**Wertschätzung ausdrücken.
Auch das ist die Post.**

Die Wirkung macht den Unterschied:
Für 60% der Schweizer drückt der Brief Wertschätzung aus. Denken Sie daran, wenn Sie auch mal etwas weniger Positives vermitteln müssen.

Mehr Infos unter: www.post.ch/briefe

DIE POST 
Gelb bewegt.