

Investments mit «interessantem Risiko-/Rendite-Profil»

Immobilienanlagen – In der Schweiz sind Immobilienanlagen derzeit teuer, die Renditen mager bis inakzeptabel. Attraktiver erscheinen asiatische Märkte – wenn man weiss, wo und mit wem man investiert, sagt Rudolf Tschopp von Diener Syz.

Interview: Birgitt Wüst

IMMOBILIEN Business: Herr Tschopp – Sie sind und waren in der Schweiz wie im Ausland als Immobilieninvestor aktiv. Wie sehen derzeit Ihre Standortpräferenzen aus? Investieren Sie noch im Heimatmarkt?

Rudolf Tschopp: Wir haben in der Schweiz einen Immobilienzyklus, der vor 20 Jahren begonnen hat und zusätzlich durch ein historisch tiefes Zinsniveau befeuert wurde. Entsprechend haben wir hierzulande Immobilienpreise, bei denen der Investor für das Risiko nicht mehr ausreichend entschädigt wird. Somit investiere ich in der Schweiz ausschliesslich nur noch in einzelne sich bietende Opportunitäten und das sind sehr wenige. Dagegen bieten einige Standorte in Asien Immobilieninvestoren im Vergleich zur Schweiz aktuell ein interessantes Risiko-/Ertragsprofil.

Wo genau in Fernost?

Es gibt in ausgewählten Märkten in Asien, speziell in China und in Indonesien, viele interessante Möglichkeiten, in hochwertige Immobilien an erstklassigen Lagen zu investieren – mit kalkulierbaren Risiken.

Was spricht aus Ihrer Sicht generell für Asien? Was für die einzelnen Teilmärkte, in denen Diener Syz investiert?

Der Hauptgrund, um in Asien in Immobilien zu investieren, sind die makroökonomischen Parameter. Grundsätzlich sind Immobilieninvestitionen in Märkten interessant, wo es eine grosse Bevölkerung hat, die Wirtschaft wächst und berechenbare Rechtssysteme herrschen. In Asien leben über 50 Prozent der Welt-

bevölkerung und der Anteil am globalen Wirtschaftswachstum beträgt über 60 Prozent, Tendenz steigend. Die drei Haupttreiber für den Immobilienmarkt in Asien sind daher das Wirtschaftswachstum, der starke Urbanisierungstrend und die stark wachsenden Haushaltseinkommen. China und Indonesien, unsere beiden Immobilienhauptmärkte, haben eine besonders starke Ausprägung bei diesen Faktoren.

Kann man als Ausländer direkt in den Ländern investieren?

Grundsätzlich kann man als Ausländer fast in jedem Land in Asien investieren. Es gibt jedoch in jedem Land, wie das auch in der Schweiz der Fall ist, Einschränkungen bei Immobilieninvestitionen für Ausländer, die man beachten und nach denen entsprechend handeln muss.

Zum Beispiel?

In Singapur etwa gibt es eine Wohnbaubehörde (HDB), die ein «Quasimonopol» auf Wohnungen für die lokale Bevölkerung hat. Somit bleibt einem ausländischen Investor nur der Wohnimmobilienmarkt für die Expats – mit mindestens doppelt so hohen Preisen. Damit verdient man kein Geld, es sei denn, man kauft zu Beginn eines Zyklus. Oder Vietnam: Dort können Ausländer eine Wohnung nur im Baurecht erwerben. Generell ist es jedoch kein Problem mehr, in Asien als Ausländer in Immobilien zu investieren, wenn man mit den lokalen Gegebenheiten vertraut und mit eigenen Leuten vor Ort ist und vor allem das richtige Beziehungsnetz hat – also im Grunde genauso wie bei unserem heimischen Markt.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Investmentpartner in Fernost aus? Gibt es dabei länderspezifische Unterschiede?

Die Auswahl der lokalen Mitarbeiter und Investmentpartner und damit verbunden die Qualität und Integrität unserer lokalen Personen hat bei uns oberste Priorität. Für uns zentral ist die Person/die Familie der Eigentümer unserer Investmentpartner.

Heisst konkret?

Wir arbeiten nur mit Partnern mit einer sehr guten Reputation, die über eine langjährige Investmenterfahrung an den jeweiligen Standorten und einen sehr soliden finanziellen Background verfügen. Ergänzend dazu bevorzugen wir lokale Partner, die am Aufbau einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind und mit uns die Überzeugung für nachhaltige Immobilieninvestments teilen. Bevor wir mit einem Investmentpartner zusammenarbeiten, bauen wir zuerst über zwei bis vier Jahre eine persönliche Beziehung auf.

Wie steht es um die politischen Risiken?

Politische und regulatorische Risiken sind Teil des globalen Immobiliengeschäfts, somit auch ein Thema in Asien. In China kann man aus dem 5-Jahresplan relativ verlässlich allfällige grössere Veränderungen für einzelne Wirtschaftssektoren ableiten. Schwieriger ist es in schwächer entwickelten Ländern wie beispielsweise Kambodscha. Dort ist das Risiko im Moment noch zu hoch. Im Rahmen regelmässiger Risikoanalysen beobachten wir die politischen Rahmenbedingungen sehr genau.



Sichern Sie die Investments, die in den Landeswährungen erfolgen, durch Hedgings ab?

Nein, wir sichern nichts ab. Aber das ist ein Thema, auf das wir immer wieder angesprochen werden und das jeden Immobilieninvestor beschäftigt. Ich bin klar der Meinung, dass Immobilien als Realwert über einen «natürlichen Hedge» verfügen und somit ein Hedging ab einem mittleren Investitionshorizont keinen Sinn macht.

Worin besteht der «natürliche Hedge»?

Er liegt darin, dass eine allfällig schwächere Währung durch die Immobilienpreissteigerung mindestens kompensiert werden kann. Kurzfristig können Währungen schmerzen, aber auf eine mittlere Sicht ist die Fremdwährung eher eine zusätzliche Diversifikation und Chance. Unsere bisher abgeschlossenen Projekte bestätigen uns in dieser Haltung.

Mit welchen Renditen können Investoren für Kapitalanlagen in Asienfonds von Diener Syz rechnen?

Beim aktuell offenen Fond für Bestandesimmobilien verzeichnen wir jährliche Gesamtrenditen von 8,75 bis 10,4 Prozent, inklusive einer moderaten Wertsteigerung. Beim Fonds, der in die Entwicklungsprojekte finanziert, liegen die jährlichen Renditen bei den laufenden Projekten zwischen 15 und 24 Prozent, was in Abhängigkeit der jeweiligen Projektdauer – im Durchschnitt circa drei Jahre – einen Multiple von 1,3 bis 1,9 ergibt. Die Währungsrisiken sind darin eingerechnet.

Wie lange ist das Kapital der Anleger in der Regel gebunden? Was, wenn einer früher aussteigen will/muss?

Bei den Projektentwicklungen haben wir eine Investitionsdauer von zwei bis fünf Jahren; bei den Bestandesimmobilien eine Mindestinvestitionsdauer von sieben Jahren. Von der Struktur her sind es geschlossene Fonds. In den letzten acht Jahren hatten wir einmal einen Investor, der im Rahmen einer übergeordneten strategischen Neuausrichtung aussteigen wollte. Dieser Anteil wurde dann zum aktuellen NAV von einem anderen Investor übernommen und alle waren sehr zufrieden.

Kommt es schon mal vor, dass ein Investment «floppt» in Asien?

Ich möchte natürlich keine bösen Geister rufen, aber bis jetzt sind alle Investments gut gelaufen. Das soll aber nicht heissen, dass wir noch nie Probleme hatten. Auch in Asien gibt es, wie bei allen Immobilieninvestitionen, immer wieder Situationen, in denen man aktiv handeln und entscheiden muss.

Um welche Art Probleme ging es denn, um konkret zu fragen?

Wir hatten einen Fall, wo unser lokaler Partner aufgrund eines anderen Immobilienprojekts in finanzielle Schwierigkeiten geriet. Dann haben wir beschlossen, das Projekt zu hundert Prozent zu übernehmen und es alleine zu Ende geführt. Dieses Vorgehen hat uns zwar sehr viele interne Ressourcen gekostet – aber: Wir konnten das Problem lösen.

Welche Klientel zählt zu den Anlegern? Interessieren sich auch Vorsorgeeinrichtungen wie beispielsweise PK?

Als FINMA-regulierte Unternehmung arbeiten wir mit qualifizierten Investoren zusammen, also mit Pensionskassen, Versicherungen und grossen Family Offices. Aufgrund der fehlenden Investitionsmöglichkeiten in der Schweiz interessieren sich immer mehr Pensionskassen für unsere Immobilieninvestitionen in China und Indonesien.

Gibt weitere Destinationen, die Ihre Gesellschaft anpeilt?

In Singapur und in Vietnam ist die Eröffnung unserer lokalen Niederlassung schon weit fortgeschritten. In Malaysia und in den Philippinen beobachten wir den Markt und die Entwicklung der politischen Situation seit Jahren und werden auch in diesen Märkten aktiv werden, sobald der richtige Zeitpunkt da ist.

Welches ist Ihr Lieblingsprojekt?

Grundsätzlich machen wir nur Projekte, von denen wir alle überzeugt sind und an denen wir Freude haben. Als Lieblingsprojekte muss ich gleich zwei Objekte nennen. Als langfristig orientierter Investor ist es das «South Quarter», ein hochwertiges Büroentwicklungsprojekt im neuen CBD in Jakarta, mit internationalen Mietern wie u.a. Citigroup, GE, Samsung, Rentokill, Starbucks. Das zweite ist «Anken Air», ein multifunktionales Gewerbeobjekt im Herzen von Shanghai, bei dem wir vor einigen Jahren zusammen mit unserem lokalen Partner ein ehemaliges Lagergebäude erfolgreich umnutzen konnten. ▲