

Top 10 with...

Interview mit **Dalibor Maksimovic** zu **Swiss Real Estate Securities**

Ausgabe 2 – August 2020

SRES-Fakten

2005

Gründung des Geschäfts

Verwaltet über

CHF **6,5** Mrd.

in Portfolios

Über **15** Jahre

Investmenterfahrung¹

Firmeninternes

Buy-Side

Research



Dalibor Maksimovic, Head of Swiss Real Estate Securities, Real Estate & Private Markets

Mehr als zehn Jahre erstklassige Kundenberatung, attraktive Cashflows und Diversifikation

Vor rund zehn Jahren waren indirekte Immobilienanlagen in der Schweiz zunächst eine Nischenposition im Portfolio, doch werden sie zunehmend als effizientes Instrument zur Verbesserung der Diversifikation und Robustheit während verschiedener Wirtschaftsszenarien anerkannt. Der Bereich Swiss Real Estate Securities (SRES), dessen Erfolg von seinen langfristigen Kundenbeziehungen abhängt, zieht immer mehr Anleger in diesen Bereich. Aber was machen sie anders?

1

Was führte zur Gründung von SRES in der Schweiz?

Bei der Gründung von SRES im Jahr 2005 waren sich viele Anleger nicht bewusst, welche Vorteile indirekte Immobilienanlagen in der Schweiz bieten. Nachdem wir den Markt eingehend analysiert hatten, sahen wir die Chance, eine Plattform zu schaffen, die einen alternativen Zugang zu indirekten Investments in der Schweiz bietet – über aktiv und passiv verwaltete Lösungen aus einer Hand. Anleger profitieren von der geringen Korrelation zu anderen Anlageklassen oder Regionen und einer Möglichkeit zur Diversifikation ihrer Portfolios.

Dazu zählen indirekte Anlagen in Schweizer Immobilienwerten über ein diversifiziertes Portfolio, um das Risiko-Rendite-Profil und damit auch die Erfolgsaussichten der Anleger zu verbessern. Dank unseres Teams hochmotivierter und hochqualifizierter Experten, das bis heute personell unverändert geblieben ist, ist unser Geschäft in den letzten Jahren konstant gewachsen und hat sich zu einem wichtigen Angebot der Immobilien- und Privatmarktsparte von UBS Asset Management entwickelt. Seit der Auflegung bestand unser primäres Ziel immer darin, festzustellen, wie wir unseren Kunden mit unserer umfassenden Palette aktiv und passiv verwalteter Fondslösungen am besten dienen können. Wir sind stolz auf eine der längsten Erfolgsbilanzen in der Schweizer Immobilienanlagebranche mit dem Ziel, unsere Kunden mehr als Partner denn als Produktmanager zu unterstützen.

2

Was bieten Sie den Kunden?

SRES investiert in börsennotierte und nicht börsennotierte (NAV-basierte) Schweizer Immobilienunternehmen und Immobilienfonds. Unsere Strategien sind im Hinblick auf regionale Ziele, Strategien und zugrunde liegende Investments breit über den Schweizer Immobilienmarkt diversifiziert. Für die Anleger ist es attraktiv, dass sie über ein und dieselbe Plattform auf eine Vielfalt von Dienstleistungen zugreifen können. Hinzu kommt die Flexibilität des SRES-Teams zur Gestaltung individueller Lösungen. Auf diesem Weg haben wir viele langfristige Beziehungen zu Kunden aufgebaut, die wir proaktiv unterstützen, indem wir etwa Anpassungen entsprechend den Veränderungen am Markt vorschlagen.

Auf der aktiv verwalteten Seite haben wir zum Beispiel Strategien, die Immobilienfonds und Immobilienaktien kombinieren, zu 100% aus Immobilienfonds bestehen oder 100%ige Anlagestiftungen (AST) sind. Im Rahmen massgeschneiderter Mandate können wir all diese nach Bedarf kombinieren. Wir bieten den Anlegern eine liquide, effiziente und kostengünstige Möglichkeit für den Aufbau eines Engagements in gehandelten Schweizer Immobilienfonds und -unternehmen. Wir verfolgen einen besonders proaktiven Ansatz und können eine hervorragende Erfolgsbilanz der Outperformance der Benchmark und unserer Konkurrenten vorweisen. Das ist die Beständigkeit, die unsere Kunden und Berater an uns schätzen. SRES hat ein vielseitiges Produktangebot und ist derzeit in fast allen verfügbaren Anlagevehikeln in verschiedenen Teilen der Schweiz investiert. Diese Beständigkeit ist nicht nur bei der Portfolioverwaltung entscheidend, sondern mehr noch bei der Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Im Durchschnitt investieren die Immobilienfonds etwa zu zwei Dritteln in Wohnimmobilien in der Schweiz. Der Rest entfällt auf Gewerbeimmobilien und für andere Zwecke genutzte Immobilien. Neben börsengehandelten Fonds (ETF) und Dachfonds bieten wir massgeschneiderte Lösungen für individuelle Verwaltungsmandate. Heute sind wir ein führender Anbieter von Anlagen mit Fokus auf öffentlich gehandelte Schweizer Immobilienfonds in der Schweiz.

3

Wer ist Ihr typischer Kunde?

Aufgrund des breiten Produktangebots von SRES konnten wir eine vielfältige Kundenbasis gewinnen, die sowohl Retail- und Privatanleger als auch institutionelle Kunden wie Schweizer Pensionsfonds umfasst. In jüngster Zeit verzeichnen wir eine starke Nachfrage aus dem Retailsegment. Immobilien haben in der Schweiz generell mehr Aufmerksamkeit erfahren, nicht nur bei professionellen Anlegern – sie sind in aller Munde. Aber angesichts der Tatsache, dass Immobilien keine «Einbahnstrasse» sind, klären wir, wo immer möglich, darüber auf, was vor einer Investition zu beachten ist.

Die meisten dieser Anleger haben eines gemein: Sie möchten in Immobilien investieren, aber auch diversifizieren. Ein weiterer treibender Faktor ist die Komponente der robusten Erträge und attraktiven Dividenden indirekter Immobilienanlagen. Sie ergibt sich aus dem Attribut der regelmässigen Erträge, die unsere Anlageklasse bietet. Darüber hinaus profitieren die Kunden von einem gewissen Inflationsschutz, denn die zugrunde liegenden Mietverträge sind oft an den Konsumentenpreisindex oder einen Referenzzins gebunden. Die Immobilienfonds, in die wir investieren, unterliegen dem Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) und den damit verbundenen Anlagebeschränkungen. Darüber hinaus müssen die Kunden bei indirekten Immobilienanlagen keine signifikanten Kapitalbeträge für den Kauf einer grossen oder teuren Immobilie bereitstellen wie bei einer direkten Immobilienanlage.

4

Wie hat sich der Markt seit der Gründung der SRES-Plattform verändert?

Nur wenige wissen, dass Immobilienfonds eine der ältesten Formen von Kollektivanlagen in der Schweiz sind. In den letzten drei Jahrzehnten generierten Schweizer Immobilienfonds Dividendenrenditen von knapp unter 3%² bei einer Gesamtperformance von rund 5% bis 10% pro Jahr.³ Damit erzielten sie höhere Erträge als entsprechende 10-jährige Schweizerische Eidgenossen und bieten in einem Niedrigzinsumfeld immer noch attraktive Renditen. Wir erwarten, dass der Markt weiter wächst, zusammen mit der Liquidität, da es weitere Börsennotierungen und Kapitalerhöhungen geben wird. Schweizer Versicherungsgesellschaften beginnen ihre eigenen börsennotierten Immobilienfonds zu gründen, die sich in den nächsten Jahren voraussichtlich der Benchmark anschliessen werden. Diese Portfolios investieren tendenziell stark in den Wohnungsmarkt und bieten einen hohen Diversifikationsgrad, eine Eigenschaft, die von Kunden heutzutage sehr begrüsst wird.

Im letzten Jahrzehnt beobachteten wir ein wachsendes Interesse und eine zunehmende Anerkennung dieser Anlageklasse als effizientes Instrument für die Diversifikation und attraktive Lösung für Immobilienanlagen. Seit 2000 hat die Zahl der Immobilienunternehmen, die den Weg an die SIX Swiss Exchange (SIX) gefunden haben, ständig zugenommen. Als Zeichen dieser zunehmend reiferen Branche hat auch SRES ein stetiges Wachstum und wachsende Marktanteile verzeichnet.

Unsere Strategien sind im Hinblick auf regionale Ziele, Strategien und zugrunde liegende Investments breit über den Schweizer Immobilienmarkt diversifiziert.

5

Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern?

Erstens sind wir stolz auf unsere starke Kundenorientierung. Wir sind einer der führenden Anbieter von Investments mit ausschliesslichem Fokus auf Schweizer Immobilienfonds und -unternehmen, und der Kunde steht im Zentrum unseres Angebots. Dies wird dadurch unterstrichen, dass SRES derzeit über CHF 6,5 Mrd. in indirekten Schweizer Immobilienanlagen verwaltet, die sich auf eine breite Palette aktiver und passiver Strategien verteilen.¹ Die Anleger profitieren von regelmässigen hohen Erträgen aus ihren Investments sowie von der kombinierten Fachkompetenz unseres höchst erfahrenen Investmentteams in den Bereichen fundiertes Research und Marktprognosen. Unsere Erfahrung bei der Bereitstellung indirekter Immobilienanlagen spiegelt sich in langfristigen Kundenbeziehungen wider: Einige Kunden sind seit Gründung von SRES vor über zehn Jahren bei uns.

Unser Anlageresearch beginnt mit einem gründlichen und disziplinierten Anlageprozess, der durch das firmeneigene Risikomanagement-Tool von UBS Asset Management unterstützt wird. Damit können wir die verschiedenen mit Anlagen in öffentlich gehandelten Wertpapieren verbundenen Risiken besser messen und verstehen. Darüber hinaus führen wir sowohl Top-down- als auch Bottom-up-Analysen durch, um die Marktlage besser einschätzen zu können. Ausserdem kombinieren wir quantitatives und qualitatives Buy-Side-Research. Auf der quantitativen Seite analysieren wir zum Beispiel die Jahresergebnisse oder untersuchen gesamtwirtschaftliche Trends. Die qualitativen Analysen sind ebenso wichtig. In diesem Rahmen führen wir unter anderem Due-Diligence-Prüfungen des Portfoliomanagements durch oder besichtigen Immobilien in verschiedenen Regionen des Landes. SRES wurde etwa zur gleichen Zeit gegründet wie die meisten dieser Fonds. Der enge Kontakt, den wir zu diesen Produkten und ihren Managern aufgebaut haben, ist sehr vorteilhaft für Investoren.

Dank der Kombination der oben genannten Faktoren können wir unsere Portfolios besser verwalten und unseren Kunden fundierte Kenntnisse bieten, wann immer sie benötigt werden. Das eingehende Verständnis für den Schweizer Immobilienmarkt, das sich unser Team im Laufe der Jahre erarbeitet hat, wird durch sein starkes Netzwerk unterstützt, dem Fondsmanager und Mitbewerber in der ganzen Schweiz angehören. Unser starkes Netzwerk hat sich als Mehrwertfaktor für unsere aktiv und passiv verwalteten Portfolios erwiesen. Dadurch haben wir zum Beispiel die Möglichkeit, grössere Volumen ausserbörslich (OTC) zu handeln, ein weiterer wertsteigernder Aspekt unserer passiven Portfolios. Dies wird auch durch unsere langjährige Erfahrung in diesem Markt unterstützt. Zusammen stellen diese Faktoren die Kontinuität und Erfahrung sicher, die nötig sind, um die aktuelle Wachstumsdynamik und gute Performance aufrechtzuerhalten, die SRES heute vorweisen kann.

Nicht zuletzt waren Immobilien immer mein bevorzugter Sektor. Meiner Meinung nach spüren die Kunden, Berater und Kollegen eine wirkliche «Leidenschaft für Immobilien», wenn sie mit dem SRES-Team in Kontakt treten.

6

Was können Sie über das passive Management in Ihrer Anlageklasse sagen?

Das passive Management ist seit vielen Jahren zu einem zunehmend wichtigen Teil der Kundenportfolios geworden. Wir betrachten das passive Management als eine der effizientesten Möglichkeiten, die Investments unserer Kunden für sie arbeiten zu lassen. Daher haben wir bereits vor über zehn Jahren begonnen, solche Produkte am Markt für indirekte Schweizer Immobilienanlagen aufzulegen – aber mit der umfassenden Marktkenntnis eines aktiven Managers. An den heutigen Kundenportfolios ist zu sehen, dass sich dies als wichtige Anlageform erwiesen hat. Aufgrund von Liquiditätsaspekten und anderen spezifischen Faktoren ist es jedoch wichtig, dass sich die Umsetzung und das tägliche Management dieser Produkte von anderen passiven Sektoren unterscheiden. Je nach Marktumfeld und Bewertungen können unsere Kunden zwischen aktiven und passiven Lösungen wählen und zwischen diesen wechseln, wobei die Kontakte und Informationskanäle die gleichen bleiben.

Im Falle von SRES profitieren die Anleger von der Erfahrung und Fachkompetenz eines der führenden indirekten Immobilienportfolios der Schweiz. Unsere umfassende Kenntnis und Vertrautheit mit den Eigenheiten des Schweizer Immobilienmarktes ist ein wertsteigerndes Element, da die Anleger die Chance haben, von unserer Branchenkenntnis zu profitieren. Deshalb können wir unseren Kunden fundierte Analysen indirekter Immobilienanlagen in der Schweiz in einer Vielzahl von Sektoren anbieten. Dies gilt für unsere passiven wie für unsere aktiven Portfolios.

7

Sie haben mit Ihrem aktiven Management die Benchmark in jedem Jahr seit 2009 übertroffen. Wie ist der Anlageprozess aufgebaut?

Nach allgemeiner Einschätzung hat der Schweizer Immobilienmarkt die Auswirkungen der globalen Finanzkrise von 2008 im Vergleich zum Grossteil der Märkte in Europa und den USA relativ gut überstanden. Die Arten der Immobilienfonds, in die wir investieren, ermöglichen eine breite Diversifikation über das gesamte Anlageuniversum des Schweizer Immobilienmarktes. Unser Anlageprozess konzentriert sich auf performancestarke Fonds und Unternehmen mit soliden Investments, stabilen Mieterträgen und positiver Preisentwicklung. Unsere Anlageentscheidungen stützen sich auf fundierte technische Marktanalysen der verschiedenen Segmente und Regionen des Schweizer Immobiliensektors mit dem Ziel, inneren Wert und gute Erträge für unsere Kunden aufzuspüren. Dies erreichen wir durch die Kombination von quantitativen mit qualitativen Analysen. Wo immer sich Chancen ergeben, passen wir den Prozess an das neue Marktumfeld an. So stellen wir beispielsweise eine starke Kundennachfrage nach nachhaltigen Immobilien fest, die unserer Ansicht nach weiter zunehmen wird. Daher ist Nachhaltigkeit zu einer Schlüsselkomponente in unserem Anlageprozess geworden, und wir arbeiten mit den Marktteilnehmern zusammen, um die wachsende Kundennachfrage zu befriedigen.

Das geschäftliche Wachstum von SRES über die Jahre hinweg lässt sich zum grossen Teil auf die Zunahme der Zuflüsse an Nettoneugeldern und Sachleistungen zurückführen. Wir sehen dies als Beleg dafür, dass unsere einzigartige Kombination aus aktiv und passiv verwalteten Portfolios ein effektives Verkaufsargument für private und institutionelle Immobilienkunden ist.

8

Was kann Ihre Anlageklasse angesichts des allgegenwärtigen Niedrigzinsumfelds bieten?

Global gesehen beeinflusst das aktuelle Umfeld der niedrigen Zinsen, Handelsspannungen und der Verlangsamung in grossen Volkswirtschaften fast alle Anlageklassen. Im Allgemeinen entwickelte sich die Weltwirtschaft den Erwartungen gemäss und zeigte in der COVID-19-Krise grosse, zweistellige Rückgänge des BIP. Trotz einer Verlangsamung dürfte die Schweiz von der Krise jedoch weniger stark betroffen sein als andere Volkswirtschaften Europas.⁴ Schweizer Immobilienanleger werden vor allem von dem attraktiven Ertragspotenzial unserer vielseitigen Anlagelösungen angezogen, die für eine konstante langfristige Strategie stehen, die sich in verschiedenen wirtschaftlichen Szenarien als höchst rentabel erwiesen hat. Dies ist vor allem im Umfeld der sehr niedrigen Zinsen der Fall, das uns offenbar länger erhalten bleibt als ursprünglich angenommen.

Wie bei Anlagen in jeder anderen Anlageklasse auch, gibt es jedoch immer Risiken. Wenn Sie in eine Ertragsanlage investieren, besteht zum Beispiel immer das Risiko, laufende Erträge zu verlieren, weil ein Mieter zahlungsunfähig wird oder die Leerstandsquote steigt. Dies hat Auswirkungen auf den Wert der Anlage. Ganz allgemein kann eine Änderung des Werts durch einen allgemeinen Marktabschwung verursacht werden. Anleger schätzen die detaillierte Kenntnis des Schweizer Immobilienmarktes im SRES-Team – insbesondere unsere Fähigkeit, solide, sicherere und möglicherweise lukrativere Investments für ihr Kapital zu finden. Dies ist ein Aspekt, den unsere Kunden besonders zu würdigen wissen, da es für den Schweizer Immobilienmarkt derzeit keine allgemein etablierten Sellside-Analysen gibt.

9

Welche Auswirkungen hat die COVID-19-Krise auf die Portfolios von SRES?

COVID-19 hat sich wohl auf allen Marktebenen ausgewirkt. Natürlich können Schweizer Immobilienanlagen der Krise nicht vollständig standhalten, vor allem nicht auf kurze Sicht. Es hat sich aber erneut bestätigt, dass unsere Anlageklasse und ihre diversifizierten Portfolios (zum Beispiel über Regionen, Sektoren, Fondsmanager) zu einer raschen Erholung beigetragen haben. Viele unserer Kunden haben von der kurzen und scharfen Korrektur im März profitiert. Heute verzeichnen diese Kunden eine Performance von rund 10% innerhalb weniger Monate, da der Markt wieder etwa auf dem Niveau vom Dezember 2019 gehandelt wird.⁵

Betrachten wir die verschiedenen Krisen der letzten 10 bis 15 Jahre, so haben Schweizer Immobilien immer zur Diversifizierung des Portfolios und zur Verbesserung des Risiko-Rendite-Profiles beigetragen. Die potenziellen Auswirkungen von COVID-19 wurden von den Fondsmanagern analysiert und sind wahrscheinlich bereits eingepreist, weshalb wir jetzt wieder eine erhöhte Nachfrage nach Schweizer Immobilien beobachten können – nicht nur für unser Geschäft, sondern am Immobilienmarkt insgesamt. Wir hören von den Marktteilnehmern, dass die Preise für solide Immobilienanlagen nach wie vor hoch sind und in einigen Fällen weiter steigen.

Unsere Produkte bieten attraktive Ertragsauszahlungen. Im heutigen Klima haben Qualitäts-Cashflows einen noch höheren Wert. Mit Blick auf Performance und Risiko passen wir unsere Portfolios bei Bedarf an, um sie so weit wie möglich vor negativen Auswirkungen zu schützen. Nicht zuletzt waren wir in der Lage, unseren Kunden auch auf dem Höhepunkt der Krisen aktuellste Informationen und Einschätzungen zur Verfügung zu stellen. Dies zeigt einen der wichtigsten Wettbewerbsvorteile von SRES.

10

Was prognostizieren Sie für den indirekten Schweizer Immobilienmarkt und die verbleibenden Monate im 2020 und darüber hinaus?

Die Schweiz ist seit langem ein Markt, der Immobilienanleger anzieht. Und in wirtschaftlich unsicheren Zeiten wird der Schweizer Immobilienmarkt als erheblich stabiler angesehen. Auch wenn COVID-19 den Markt abwärts gezogen hat, kann der Schweizer Immobilienmarkt im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld immer noch als relativ risikoarm betrachtet werden. Die Nachfrage hat vor allem angesichts des Niedrigzinsumfelds zugenommen, in dem qualitativ hochwertige Cashflows von rund 2,7%⁵ derzeit recht attraktiv sind. Deshalb verzeichnet unser Geschäft weiterhin ein stetig steigendes Anlegerinteresse auf diesem Gebiet. Gestützt wird dies durch die jüngste Erholung und eine Nachfrage, durch die viele Kapitalmarkttransaktionen gut absorbiert wurden und sich die Performance Ende 2019 erholt hat.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist ESG. Obwohl verantwortungsbewusstes Investieren im Schweizer Immobiliensegment schon länger auf der Tagesordnung steht (zum Beispiel durch das Schweizer Minergie-Zertifikat für energieeffizientere Gebäude), gewinnt es immer mehr an Bedeutung, da Benchmarks wie GRESB bei der Definition des globalen Standards für die Nachhaltigkeitsperformance von Immobilienanlagen einflussreicher werden. Wir fördern aktiv das Bewusstsein für nachhaltige Immobilieninvestitionen und ihren Wert für Investoren. Darüber hinaus ist die Nachhaltigkeitsanalyse ein wesentlicher Bestandteil unseres Due-Diligence-Prozesses. Für die Zukunft erwarten wir, dass die quantitative Analyse bei der Nachhaltigkeitsmessung von Immobilien stärker hervortreten wird.

Getrieben von der Zinsentwicklung sind die Renditen weiterhin recht hoch. Daher verzeichnen Schweizer Immobilienfonds Renditeaufschläge, auch wenn sich die Lage infolge von COVID-19 beruhigt hat. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Schweizer Immobilienfonds ganz besonders sensibel auf Veränderungen des Zinsumfelds reagieren. Da jedoch auf absehbare Zeit nur geringe Zinsänderungen erwartet werden, gehen wir davon aus, dass dies die Nachfrage nach indirekten Immobilienanlagen weiter unterstützt. Unternehmen wie wir, die eine breite Diversifikation über Regionen und Sektoren hinweg bieten, sind besser aufgestellt, um vom aktuellen wirtschaftlichen Umfeld zu profitieren.

¹ Daten per 30. Juni 2020

² Die Dividendenrendite ist der Bruttobetrag in Prozent des Börsenkurses oder Marktpreises

³ Die historische Performance umfasst Kursänderungen und allfällige Ausschüttungen

⁴ Konjunkturforschungsstelle KOF, August 2020

⁵ Bloomberg Marktdaten, Juli 2020

Hinweis: Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für künftige Ergebnisse.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

UBS Asset Management Switzerland AG
Real Estate & Private Markets (REPM)

Dalibor Maksimovic
Head of Swiss Real Estate Securities
Tel. +41-44-234 25 67
dalibor.maksimovic@ubs.com



Folgen Sie uns auf LinkedIn

www.ubs.com/repm

Das Dokument stellt keinerlei Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf irgendwelcher Wertpapiere oder anderer Finanzinstrumente betreffend UBS AG oder ihre verbundenen Unternehmen in der Schweiz, in den USA oder aber in einem anderen Land dar. Unter keinen Umständen darf das Dokument an Retail-Kunden weitergegeben werden. Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung von UBS Asset Management weder teilweise noch vollständig verwendet, reproduziert, noch weiterverteilt oder neu aufgelegt werden. Die im vorliegenden Dokument zusammengetragenen Informationen und erlangten Meinungen basieren auf vertrauenswürdigen Angaben aus verlässlichen Quellen, erheben jedoch keinen Anspruch auf Genauigkeit, Richtigkeit und Vollständigkeit. Jegliche Information oder Meinung kann sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Quelle für sämtliche Daten und Grafiken (sofern nicht anders vermerkt): UBS Asset Management. Wenn nicht anders vermerkt, datieren sämtliche Angaben von August 2020. **Für globalen Gebrauch genehmigt.**

© UBS 2020. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

