

Schweizer Immobilien Brief

das e-Magazin der Schweizer-ImmobilienGespräche
Ausgabe 14/07 / August 2007

INHALT

Editorial	1
Alterspyramide für Investments nutzen	2
Last Minute.....	2
Steigende Preise bei Einfamilienhäusern und bei Eigentumswohnungen.....	5
PSP Swiss Property verkauft Geschäftsbereich Immobilien-Bewirtschaftung für Drittkunden	7
Kalender	7
Verbindung wie bei einer Brücke	9
Hotels locken mehr Gäste und Investoren	10
Impressum	11

unsere Sponsoren



Editorial

Verpasste Chance oder Innovationsschub?



Remi Buchschacher
Redaktionsleiter

Der Verkauf der Jelmoli-Immobilien zeigt auf, wie interessant die Schweizer Märkte für ausländische Investoren sind. Die beiden israelischen Firmen Delek Global Real Estate (DGRE) und Blenheim haben 3,4 Milliarden Franken geboten und den Zuschlag erhalten. Damit steigen Immobilienprofis ein, die wissen, was sie tun. Denn der Preis scheint zwar hoch, doch angesichts der Toplagen ist er durchaus vertretbar. Dazu kommt die äusserst gute Befindlichkeit der Schweizer Märkte: robustes Wachstum der Wirtschaft, tiefe Arbeitslosigkeit, zunehmender Konsum, steigende Mieten von Büro- und Detailhandelsflächen und sinkende Leerstände. Vor allem in Zürich und in Genf, wo die meisten Jelmoli-Liegenschaften stehen, sind die Aussichten ausgezeichnet. Die Israeli haben denn auch entsprechende Ambitionen: Sie wollen zum grössten Akteur im Schweizer Immobiliengeschäft werden. Und sie bringen gleich noch eine internationale Usanz mit in die Schweiz: Sie haben den Kauf zu 84 Prozent fremd finanziert. Weil die Zinsen fest sind, die Mieten aber durch die gute Konsumentenstimmung steigen, geht die Rechnung für sie trotzdem auf. Schade ist aber, dass durch den Verkauf des Jelmoli-Portfolios kein themenzentriertes Anlagegefäss an der Schweizer Börse entsteht. Die Gelegenheit für ein verbrieftes und auch kleineren Investoren zugängliches Detailhandelsportfolio wird wohl nicht so schnell wieder auftauchen.

Die grosse Investitionsbereitschaft ausländischer Investoren ist nicht a priori schlecht für die hiesige Immobilienwirtschaft. Sie profitiert von der Erfahrung der Ausländer. Allerdings müssen einheimische Anleger lernen, mit den kompetitiven Aktionen der Ausländer umzugehen. .

Ihr Remi Buchschacher

Schweizer Immobilien Gespräche

Das nächste Schweizer Immobiliengespräch findet statt am **12. September 2007** um 17 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher HB.

Immobilien derivative - Strohfeuer oder echte Alternative?

Referenten:

Marco Salvi, Real Estate Engineering Zürcher Kantonalbank
Dr. Jörg Rüttschi, Goldman Sachs International

Jetzt anmelden unter: www.immorunde.ch

Last Minute**Europäische Märkte boomen**

pd. In Europa wurden im ersten Halbjahr 2007 nach Berechnungen des Immobiliendienstleisters CBRE Richard Ellis Gewerbeimmobilien im Wert von 113 Mrd. Euro gehandelt. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht das einer Steigerung von 12 Prozent. Zuwächse gab es trotz höherer Zinsen sowohl in Kontinentaleuropa als auch in Grossbritannien, betonen die Makler. Unter den hoch kreditfinanzierten Investoren sind aktuell Käufer aus Australien, Irland und Nahost besonders aktiv. Die Märkte in Deutschland stehen laut CBRE weiterhin im Investorenfokus, ebenso wie die Niederlande. In Osteuropa gab es hingegen einen Rückgang beim Transaktionsgeschehen um mehr als 50 Prozent. Ursache sei der Mangel an geeigneten Produkten.

Alterspyramide für Investments nutzen

Immobilien haben sehr viel mit Bevölkerungswachstum zu tun. Doch Europas Bevölkerung schrumpft und wird immer älter. Wie geht der Investor damit um? Anlagegefässe bestehen bereits einige. Wer am richtigen Ort baut und investiert, hat die Vorteile auf seiner Seite.

In zwei Broschüren hat das Economic Research der Credit Suisse zu Anfang 2007 die Schweiz bezüglich Sektoren und Regionen durchleuchtet. Auf über 100 Seiten wird jede Facette nach Sektoren gegliedert präsentiert; jeder Kanton anhand eines Factsheets dargestellt. Hier interessiert vor allem die auf demographischen Effekten basierenden Aussagen. Das Bevölkerungswachstum der letzten 15 Jahre von 0.7 Prozent pro Jahr werde bis 2010 auf 0.4 Prozent sinken, heisst es. Die Altersklasse oberhalb von 60 Jahren wird um fast 200 000 Personen stärker besetzt sein als heute. Im Jahre 2025 sind es dann über 300 000 oder gegen fünf Prozent der Schweizer Bevölkerung. Die Zahl der Kinder pro Frau nehme nun auch bei den ausländischen Frauen kontinuierlich ab, so dass das Wachstum insgesamt bald negativ werde. Rund drei Viertel des Bevölkerungswachstums sind auf die Immigration aus dem Ausland zurückzuführen.

Neue Agglomerationen

Auf regionaler Ebene lassen sich jedoch bedeutsame Unterschiede feststellen. Ein überdurchschnittlich starkes Bevölkerungswachstum verzeichnen Regionen im Umfeld grosser Agglomerationen. Die stark verbesserten öffentlichen und privaten Verkehrsbeziehungen ermöglichen das Wohnen immer weiter entfernt vom Arbeitsort. In Regionen, die zu Einzugsgebieten von Agglomerationen mutieren, werden neue Wohnungsangebote mit hoher Lebensqualität geschaffen. Als aktuelle oder kommende Beispiele sind das Knonaueramt, Einsiedeln oder die Gebiete im Hinterland des Genfersees zu nennen.

Pyramidale und regionale Effekte nutzen

Die von Credit Suisse festgestellte «Pensionistenwanderung» ins Tessin ist ein wichtiger Schlüssel für die Evaluation wachstumsorientierter Immobilieninvestments in stagnierenden Märkten. Erfolgversprechend ist demnach die Nutzung pyramidaler Effekte, die mit der Langlebigkeit und der Gesundheit zusammenhängen. In solchen Themen sind durchaus längere Phasen zweistelliger Wachstumsraten möglich. Das auf den ersten Blick tiefe Wachstum der über 60-jährigen von 0.9 Prozent jährlich (von etwa 21 auf gut 30 Prozent der Bevölkerung im Jahre 2050) bedeutet insgesamt 40 bis 50 Prozent Wachstum. Bei den Männern, die vor allem dafür verantwortlich sind, liegt der Anstieg bei 60 Prozent oder bei 1.52 Prozent jährlich.

Feminisierung des Alters

Das Potenzial für geeignete Alterswohnformen ist riesig: Heute wohnen

Fortsetzung

**Alterspyramide für
Investments nutzen**

Wer im Alter noch so fit ist, sucht sich geeignete Wohnformen.

in der Schweiz bloss 4 Prozent der 65- bis 79-jährigen beziehungsweise 22 Prozent der über 80-jährigen Personen in Heimen und andern Kollektivhaushalten. In Deutschland wird bis 2050 mit einer Zunahme der 80- bis 85-jährigen Personen um 280 Prozent, der 85- bis 90-jährigen Personen um 240 Prozent und der 90-jährigen und Älteren gar um 410 Prozent gerechnet. Die Zahl der Pflegebedürftigen wird bis zum Jahr 2020 um rund 52 Prozent, bis zum Jahr 2050 sogar um 145 Prozent zunehmen. Der Frauenanteil steigt, ihre Lebenserwartung liegt rund sechs Jahre höher. Ihr „Risiko“, einen pflegebedürftigen Ehemann versorgen zu müssen und ihn durch den Tod zu verlieren, ist damit hoch.

Wo und wie investieren?

Die Anlagekategorie Immobilien hat sich erst seit kurzem eine allgemeine Akzeptanz in Anlegerkreisen verschafft. Da wundert es nicht, dass Segmentinvestments an der Börse noch kaum erhältlich sind. Und demographiebezogene Investitionen sind noch jüngeren Datums. Das zwingt uns hier zur Beschränkung auf die Argumentationslinien: Seniorenresidenzen und regionale Disparitäten. In der Schweiz ist unter dem Einfluss des neuen Kapitalanlagegesetzes nun aber vermehrt mit zielgenau ausgerichteten Instrumenten zu rechnen, die dem «Notstand» abhelfen werden. Man warte also themenbezogene Produkte guter Anbieter ab.

Seniorenresidenzen im Kommen

Das wohl bedeutendste Schweizer Beispiel zum Thema Seniorenresidenz ist die Tertianum-Gruppe, die über 1100 Appartements in 16 Residenzen mit Wohn- und Pflegeflächen (422 Pflegebetten) führt. Tertianum



Fortsetzung

**Alterspyramide für
Investments nutzen**

denkt erst über Beteiligungsmöglichkeiten Dritter nach; zunächst für institutionelle Anleger, dann später vielleicht mittels eines Börsengangs. Ein gutes Beispiel ist auch die bereits über die Frankfurter Börse (SDAX) erhältliche deutsche CURANUM. Sie führt 62 Einrichtungen und Pflegezentren für Senioren mit 7300 Pflegeplätzen und 900 Appartements. Der Schwerpunkt liegt im Bereich der vollstationären Dauer- oder Kurzzeitpflege. Die ansehnliche Grösse der beiden Firmen darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass sie je Marktanteile von höchstens fünf Prozent halten; der private Markt ist geprägt von kleinen Anbietern. Sowohl Tertianum wie CURANUM haben aber dank ihres Knowhows und dem Vorteil, bereits über eine starke operationelle Basis zu verfügen, das Zeug zu Konsolidierern der Branche.

Regionale Dynamik

Die Nachfrage nach Wohnungen wird in erster Linie durch die Anzahl der Haushalte bestimmt. Diese wachsen gemäss Branchenschätzungen in den nächsten 15 Jahren deutlich stärker als die (zumeist stagnierende) Bevölkerung. Das ergibt sich aus der Tendenz zu Einzel- oder Kleinhaushalten. In den wachstumsstärkeren Regionen wird dadurch die festgestellte Wachstumstendenz häufig fast verdoppelt. Im Fondsbereich verspricht ein Investment in den «SF Property Security Fund CH» Erfolg, obwohl auch hier bei weitem die Anlagen in den Zentren überwiegen. Doch wird dank seines Auswahlverfahrens automatisch in jene Fonds investiert, die den gerade aktuellen Trends entsprechen. Am besten entspricht die BFW Liegenschaften den hier aufgestellten Anforderungen. BFW fokussiert in ihrer Strategie explizit auf Wohnliegenschaften an Pendlerlagen um die Wirtschaftszentren herum und weicht davon höchstens opportunistisch ab. Die Zürcher Agglomeration (von Baden bis Schaffhausen) umfasst 54 Prozent des Portfolios, Frauenfeld - Weinfelden 16 Prozent und die Region St. Gallen 12 Prozent. Ein klarer Fokus liegt auf reinem Wohnen (fast 60 Prozent) sowie gemischt Wohnen/Büro/Gewerbe (33 Prozent). ■

Rudolf Regez

Anzeige

ganz privatSchutz mit System
www.komfort-rollladen.chCH-3422 Kirchberg
Fon 034 447 55 55

Steigende Preise bei Einfamilienhäusern und bei Eigentumswohnungen

Im Jahresvergleich sind die Preise für privates Wohneigentum um bis zu 8,9 Prozent angestiegen. In der Westschweiz liegen die Wertsteigerungen am höchsten. Innerhalb eines Jahres wurden in einzelnen Gemeinden Mehrpreise bis zu 15 Prozent erzielt. Die Ausstrahlungskraft von Genf ist ungebrochen.

Im zweiten Quartal dieses Jahres sind die Preise für privates Wohneigentum leicht angestiegen. Über die letzten drei Monate hat sich der Preisindex für Einfamilienhäuser, welcher seit April 2007 in Zusammenarbeit mit der SWX Swiss Exchange unter dem neuen Namen SWX IAZI Private House Price Index erscheint, um 1,4 Prozent auf den neuen Stand von 120,65 Punkten erhöht. Im Vergleich zum zweiten Quartal im Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg um 6,3 Prozent. Auch die Preise für Eigentumswohnungen, abgebildet im SWX IAZI Condominium Price Index, sind im vergangenen Quartal angestiegen und liegen nun bei einem Stand von 122,29 Punkten (+2,3 Prozent gegenüber Vorquartal).

Eigentumswohnungen sind im vergangenen Quartal teurer geworden.



Fortsetzung

Steigende Preise bei Einfamilienhäusern ...

Gegenüber dem zweiten Quartal im vergangenen Jahr entspricht dies einem Anstieg von 8,9 Prozent. Analog zeigt sich auch beim neu erscheinenden SWX IAZI Private Real Estate Price Index, welcher das private Wohneigentum (Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen) umfasst, die gleiche Tendenz. Er liegt mit 121,36 Punkten um 1,9 Prozent über dem Wert des vergangenen Quartals.

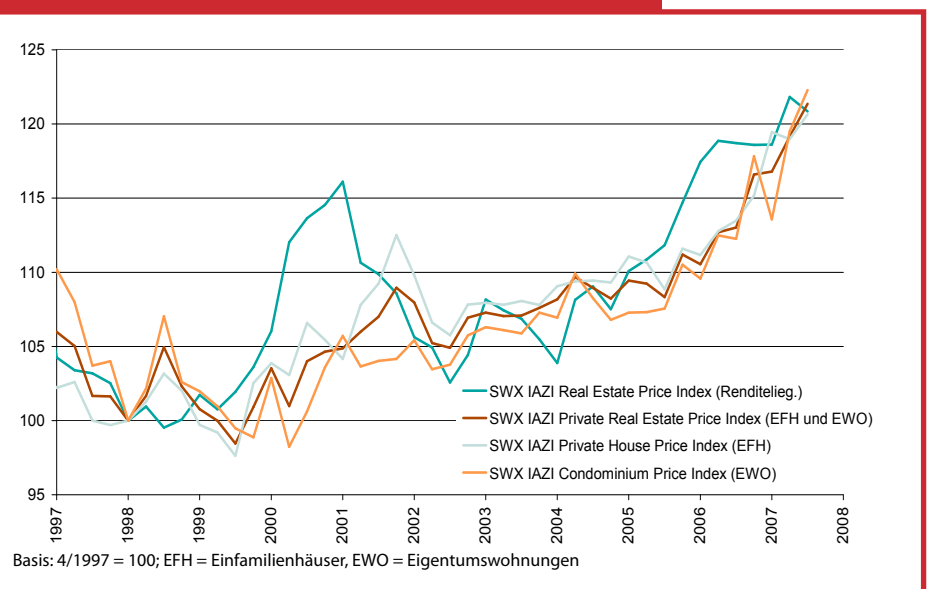
Grosse kantonale Unterschiede

Die Preise von Einfamilienhäusern haben sich in den verschiedenen Kantonen recht unterschiedlich entwickelt. Gegenüber dem zweiten Quartal aus dem Vorjahr können Veränderungen des SWX IAZI Private House Price Index je nach Kanton von bis zu über 10 Prozent festgestellt werden. Ähnlich verhält es sich mit dem Index für Eigentumswohnungen. Der SWX IAZI Condominium Price Index bewegte sich für die vergangenen zwölf Monate je nach geographischer Lage zwischen knapp positiv bis zu über 15 Prozent. Unter den Gemeinden mit den höchsten Wertsteigerungen von 15 Prozent und mehr innerhalb eines Jahres befinden sich weiterhin viele aus der Westschweiz, wo bei die Ausstrahlungskraft von Genf immer weitere Kreise zu ziehen scheint.

Stagnierende Preise bei Renditeliegenschaften

Beim Stand von 120,85 Punkten liegt der Index für Renditeliegenschaften, der SWX IAZI Real Estate Price Index, um 0,8 Prozent unter dem Wert des vergangenen Quartals. Im Vergleich mit dem Vorjahresquartal entspricht dies dennoch einem Anstieg von 1,8 Prozent. Über einen längeren Zeitraum betrachtet liegen die Preise für Renditeliegenschaften in der ersten Hälfte dieses Jahres, trotz kleineren Schwankungen, auf konstant hohem Niveau. Gegenüber 2002 liegt der Index beispielsweise um 17,8 Prozent (Indexstand 2. Quartal: 102,57 Punkte) und gegenüber 1997 um 17,1 Prozent (Indexstand 2. Quartal: 103,19 Punkte) höher.

SWX IAZI Real Estate Indizes, 2. Quartal 2007



PSP Swiss Property verkauft Geschäftsbereich Immobilien-Bewirtschaftung für Drittkunden

Im Rahmen eines Asset Deals übernahm die Bilfinger-Berger-Gruppe aus Deutschland von der PSP Swiss Property per 1. Juli 2007 das Bewirtschaftungsgeschäft für Drittkunden und wird dieses unter der EPM Swiss Property Management AG als eigenständigen Bereich weiterführen. Durch den Verkauf des Bereichs Immobilien-Bewirtschaftung für Drittkunden fokussiert sich PSP Swiss Property auf ihr eigenes Immobilienportfolio. Über den Transaktionspreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Die Ausgliederung der Immobilien-Bewirtschaftung für Drittkunden habe keine Änderung der Gruppenstrategie zur Folge, d.h. PSP Swiss Property werde ihr eigenes Immobilienportfolio weiterhin selber bewirtschaften, heisst es in einer Pressemitteilung. Nach dem erfolgten Aufbau der Einheit Immobilien-Asset-Management wird jedoch eine intensivere Zusammenarbeit mit der internen Immobilien-Bewirtschaftung angestrebt. Das Immobilienportfolio im Wert von CHF 4.8 Mrd. wird in Zukunft von rund 40 Mitarbeitenden aus vier Bewirtschaftungs-Standorten Wallisellen, Olten, Genf und Lausanne betreut.

Hans Peter Egloff (bisher Mitglied der Geschäftsleitung der PSP Swiss Property) wird CEO der EPM Swiss Property Management AG und bleibt somit weiterhin für den verkauften Bereich Immobilien-Bewirtschaftung für Drittkunden verantwortlich. Hans Peter Egloff hat mit langjähriger Erfahrung und hoher Fachkompetenz wesentlich dazu beigetragen, die PSP Swiss Property erfolgreich im nationalen Immobilienmarkt zu positionieren. Zur EPM äussert sich Otto-Kajetan Weixler, Vorsitzender der Geschäftsführung der HSG Technischer Service GmbH, Frankfurt (ein Unternehmen der Bilfinger-Berger-Gruppe), wie folgt:

Kalender

August bis Oktober 2007

Termine zum Vormerken

30. Aug. bis 3. Sept. 2007
Bauen und Modernisieren
Messezentrum Zürich
www.bauen-modernisieren.ch

19. Sept. 2007
Informationsanlass Curem
Masterstudiengang Real Estate
ETH Zürich
www.curem.ch

8. Okt. bis 10. Okt. 2007
Expo Real
Messe München
www.exporeal.net

22. Okt. 2007
Informationsanlass Curem
Masterstudiengang Real Estate
ETH Zürich
www.curem.ch

Anzeige

Finanzblog

Weiter denken ist unser Beruf

www.finanzblog.kaywa.com



Fortsetzung

**PSP Swiss Property
verkauft Geschäfts...**

Geschäftshaus Swing in Wallisellen, im Portfolio der PSP.

„Die EPM Swiss Property Management AG wird im Bereich der Immobilien-Bewirtschaftung und -Vermietung für anspruchsvolle institutionelle und private Anleger im Wohn- und Geschäftsbereich in der Schweiz tätig sein. Die drei Schweizer Gruppengesellschaften HSG Facility Management AG, Serimo Immobiliendienste AG und EPM Swiss Property Management AG können zusammen erhebliche Synergiepotenziale erschliessen. Gemeinsam haben sie zum Ziel, die Qualitätsführerschaft anzustreben und laufend weiterzuentwickeln.“ Der Verkauf steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch den Aufsichtsrat der Bilfinger-Berger-Gruppe. Deren Vorstand hat der Transaktion bereits zugestimmt. Nach dem Ausscheiden von Hans Peter Egloff aus der PSP Swiss Property setzt sich die Geschäftsleitung wie folgt zusammen: Dr. Luciano Gabriel (CEO), Giacomo Balzarini (CFO) und Dr. Ludwig Reinsperger (Leiter Immobilienanlagen).

Ergebnisausblick 2007

Im Rahmen der Publikation der Jahreszahlen 2006 (2. März 2007) wurde für das Geschäftsjahr 2007 ein konsolidierter EBITDA ohne Liegenschaftserfolge von CHF 190 Mio. prognostiziert. Durch den Verkauf der Immobilien-Bewirtschaftung für Drittkunden nehmen für das laufende Geschäftsjahr die Honorareinnahmen entsprechend ab. Positiv wirken sich hingegen der erzielte Verkaufspreis sowie die mit dem Abbau verbundenen tieferen Betriebskosten (Personalaufwand und allgemeiner Betriebsaufwand) aus. Nach Berücksichtigung aller mit dem Verkauf

verbundenen Faktoren wird für das Geschäftsjahr 2007 weiterhin von einem konsolidierten EBITDA von CHF 190 Mio. ausgegangen. Durch die eingeleiteten Massnahmen und die entsprechende Fokussierung auf das eigene Immobilienportfolio verspricht sich PSP Swiss Property eine nachhaltig positive Wirkung auf die mittelfristige Ertrags- und Gewinnqualität.

Beim Anlageportfolio wird für das laufende Jahr weiterhin mit einer durchschnittlichen Leerstandsquote von ca. 13 Prozent gerechnet. Per Jahresende wird eine Leerstandsquote von ca. 10 bis 12 Prozent erwartet. ■



Verbindung wie bei einer Brücke

Die Gemeinde Iragna, bekannt für ihre Granit-Steinbrüche, liegt in der Tessiner Riviera. Auf einer Parzelle mitten im Dorf, auf welcher mehrere kleine Rustici sowie ein grösseres Gebäude standen, ergab sich aus dem Wunsch nach einer Umnutzung zu Wohnzwecken eine spannende Konstellation. Das Holzbulletin hat ein Projekt portraitiert, welches verschiedene Einheiten mittels einer Holzkonstruktion verbindet, ähnlich einer Brücke.



Der Holzbau verbindet die Baukörper des bestehenden Ensembles zu einem neuen Ganzen.

sich eine Wohnküche in den bestehenden Teil ein und findet ihre Verlängerung nach aussen in einer gedeckten Terrasse. Gegen Norden wird die Terrasse von einem renovierten Steingebäude begrenzt, welches die Waschküche beherbergt und als Sockel für die Holzkonstruktion dient.

Im gemauerten Teil des Obergeschosses befindet sich das Wohnzimmer, während die auf das Grün hinausgehenden Schlafzimmer im Neubauteil liegen. Die Holzkonstruktion besteht aus vorfabrizierten Elementen, deren Montage nur wenige Tage dauerte. Um das Erdgeschoss auf der Seite der gedeckten Terrasse stützenfrei zu gestalten, ist die entsprechende Wand im Obergeschoss als Scheibe ausgebildet und innen mit Dreischichtplatten von 50 mm Stärke beplankt. Diese Wandscheibe trägt die Lasten vom Treppenhausraum bis zum Steinsockel im Norden ab.

Die Fassaden aus unbehandeltem Holz erlauben es, dass das Gesamt nach und nach zu einer farblichen Einheit verschmelzen kann, so dass die Grenzen zwischen Holz und Stein fließend werden. Die formale Schlichtheit des hinzugefügten Baukörpers unterstreicht den Steincharakter des Bestehenden und die Komplementarität der Materialien. ■

Das neue «Holzbulletin» 83/2007 «Raum gewinnen» stellt neun aktuelle Bauerweiterungen zur Wohnraumgewinnung vor. Erhältlich ist es bei Lignum, www.lignum.ch.

pd. Um den ursprünglichen Charakter des Dorfkerns zu bewahren, tritt die neue Holzkonstruktion im Westen vor den bestehenden Gebäuden zurück. Verstärkt wird dieser Eindruck durch das gleichförmige Antlitz der Fassade mit einem einzigen, lang gezogenen Fenster mit Sonnenschutz. Auf der Ostseite dagegen öffnet sich die von Schiebeläden belebte Fassade weit gegen den Garten hin. Im Erdgeschoss fügt

Hotels locken mehr Gäste und Investoren

**2006 war ein Rekordjahr auf dem globalen Hotelinvest-
mentmarkt mit rund 72,5 Milliarden US-Dollar - 63
Prozent mehr als im Vorjahr - und auch in 2007 hält der
Boom an. Ein erster Hotel-REIT soll noch in diesem Jahr
in Grossbritannien an die Börse kommen. Die grösste
Nachfrage kommt von den Private-Equity-Unternehmen.**

pd. Europas Hotelmärkte befinden sich im Umbruch. Grund dafür ist einerseits eine hohe Nachfrage der Investoren nach Anlageprodukten, andererseits der Wunsch der grossen Hotelketten, zwar das Management der Objekte weiterzuführen, die Immobilien selbst jedoch zu veräussern. Entsprechend entfiel das Gros der Transaktionen auf Portfolio-Verkäufe, unter anderen durch Accor, Marriott und InterContinental. Diese Entwicklung findet allerdings ihre natürliche Grenze darin, dass die grossen Ketten inzwischen nur noch wenige Hotels halten, so dass zumindest die Portfolio-Transaktionen 2007 rückläufig sein werden.

Nachfrage aus neuer Richtung

Auch die Struktur der Hoteleigentümer hat sich nachhaltig gewandelt: Käufer waren vor allem Private-Equity-Unternehmen - sie machen 43,8 Prozent aus, gefolgt von wohlhabenden Privatinvestoren (elf Prozent) und Immobilienunternehmen. Nach Einschätzung der Eurohypo wird in Zukunft in Europa - vergleichbar der Entwicklung seit den 70er Jahren in den USA - vor allem der Einfluss der REITs auf den Hotelinvest-mentmarkt steigen. Ein erster Hotel-REIT soll noch in diesem Jahr in Grossbritannien an die Börse kommen.

Das gestiegene Interesse der Investoren an Hotels hängt nicht nur mit dem Kapitaldruck und dem Mangel an geeigneten Investmentobjekten zusammen, es hat auch sehr handfeste Gründe: Hotellerie und Tourismus sind die am stärksten wachsenden Wirtschaftsbereiche. Vor allem in Eu-

Anzeige

Wir leben nicht nur mit dem Wandel in Wirtschaft, Gesellschaft und Staat, sondern wir bewirken ihn auch aktiv und in Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Mattig-Suter und Partner Schwyz Treuhand- und Revisionsgesellschaft

Hauptsitz, Bahnhofstr. 28, 6431 Schwyz, 041 819 54 00
info@mattig.ch, www.mattig.ch

Niederlassung Oberer Zürichsee, Churerstr. 77, 8808 Pfäffikon SZ, 055 415 54 00
Niederlassung Wallis, Viktoriastr. 15, 3900 Brig, 027 922 12 00
Niederlassung Zug, Baarerstr. 8, 6300 Zug, 041 819 54 00

Fortsetzung

**Hotels locken mehr
Gäste und Investoren****IMPRESSUM**

Herausgeber:
Schweizer Immobilien-
gespräche AG,
Schwyz

Onlinedienst:
www.immorunde.ch

Redaktion:
Schweizer Immobilienbrief
Remi Buchschacher
Eisenbahnstrasse 74
4900 Langenthal
redaktion@immorunde.ch

Erscheinungsweise:
zweiwöchentlich

Bildnachweis:
Bild Seite 9: Martin Hügli,
Holzbulletin 83/2007

Anzeigenverkauf:
bo@immorunde.ch

ropa, dem weltweit grössten Hotelmarkt (mehr als fünf Millionen Zimmer; zum Vergleich Nordamerika: 4,5 Millionen Zimmer), beschleunigt sich - erstmals seit Jahren - das Angebot an Hotels wieder. Das gilt nicht nur für das gehobene und Luxussegment, vielmehr wird sich nach Einschätzung der Eurohypo das Angebot an so genannten Economy Hotels (mit zwei bis drei Sternen) deutlich erhöhen.

Mitteleuropa auf dem Vormarsch

Zwar bleiben die westeuropäischen Hauptstädte bevorzugte Standorte, doch gewinnen auch die Hotelmärkte in Mittel- und Osteuropa zunehmend an Attraktivität, da sich das Risiko vor allem in den EU-Mitgliedsländern nachhaltig verringert, die Renditen aber nach wie vor attraktiv sind. Allerdings ist hier eine deutliche Verschiebung des Schwerpunktes zu verzeichnen: Lag er 2005 in Russland und der Türkei, so hat er sich 2006 deutlich zugunsten von Polen, Bulgarien, der Slowakei und Serbien verschoben. Mit Ausnahme von Prag und Budapest sind in Mittel- und Osteuropa die Touristenzahlen in den vergangenen zwei Jahren stark angestiegen, andererseits jedoch haben die steigenden Preise pro Übernachtung dämpfend auf die Auslastung der Hotels gewirkt.

Wohin die Entwicklung geht, zeigen Experten beim 6. Hospitality Industry Dialogue am 8. Oktober 2007 auf der EXPO REAL 2007 auf: „Hotelinvestment weltweit - wo fliesst das Kapital hin, wo kommt es her?“ Repräsentanten von Unternehmen, die derzeit auf den europäischen beziehungsweise globalen Hotelmärkten aktiv sind, erklären, warum man in den Hotelmarkt investieren sollte, welche neuen Investmentvehikel es gibt - Wann kommt der erste Hotel-REIT? - und welchen Einfluss sie auf den Hotelinvestmentmarkt haben. ■

