

## Abstract

### **Titel: Anlagenotstand bei direkten Immobilienanlagen**

Welche Mehrwerte bietet der eigene Bestand?

#### **Kurzzusammenfassung:** (max. 100 Worte)

Die Nachfrage nach direkten Immobilienanlagen ist in den letzten Jahren permanent gestiegen. Die wenigen handelbaren Objekte werden oftmals sehr teuer verkauft und die Renditen befinden sich auf einem Rekordtief. Die Akquisition von Liegenschaften ist zu einer grossen Herausforderung geworden.

Anstatt sich also krampfhaft auf die Suche nach neuen Direktanlagen zu machen, untersuchen wir den eigenen Bestand. Ein zweistufiger Prozess identifiziert anhand von Portfoliokennzahlen diejenigen Liegenschaften mit Optimierungspotenzial. Im zweiten Schritt werden die Potenziale der Liegenschaften strukturiert untersucht. Ein Szenarienvergleich mit Wirtschaftlichkeitsrechnung definiert den grössten Mehrwert. Aufgrund des Szenarios wird eine Handlungsempfehlung für die Umsetzung des Mehrwerts abgegeben.

**Verfasser/in:** Simone Kocher und Samuel Flükiger

**Herausgeber/in:** Heinz Lanz

**Veröffentlichung (Jahr):** 30. September 2016

**Zitation:** Simone Kocher und Samuel Flükiger (2016)  
Anlagenotstand bei direkten Immobilienanlagen –  
Welche Mehrwerte bietet der eigene Bestand?  
FHS St.Gallen – Hochschule für Angewandte Wissenschaften: Masterarbeit

**Schlagworte:** Strategisches Management, Immobilienmanagement, Investition, Prozessmanagement, Datenanalyse

## **Ausgangslage**

Jeder Mensch verbringt fast jeden Tag in Immobilien, ob er darin wohnt, arbeitet oder seine Freizeit verbringt. Als Wirtschaftsgut ist die Immobilie somit zentral.

Die Nachfrage nach direkten Immobilienanlagen ist in den letzten Jahren permanent gestiegen. Für institutionelle Investoren ist die Akquisition von Liegenschaften in einem anspruchsvollen Marktumfeld zur grossen Herausforderung geworden. Der Markt ist derart ausgetrocknet, dass die wenigen handelbaren Objekte oftmals sehr teuer verkauft werden und sich die Renditen auf einem Rekordtief befinden. Das qualitative Wachstum eines Portfolios ist zunehmend schwieriger geworden.

## **Ziel**

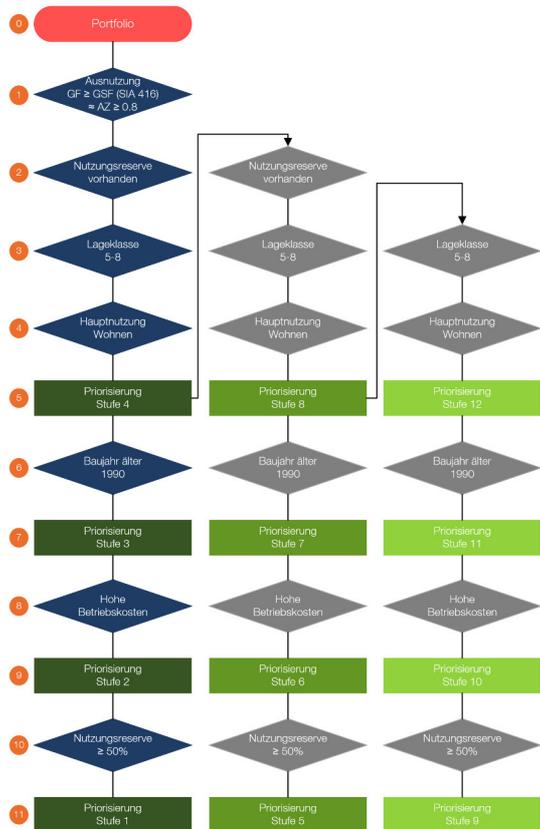
Es gibt verschiedene Akquisitionsstrategien als nur den Zukauf von Anlageimmobilien. Es wird untersucht, wie Mehrwerte im eigenen Portfolio effizient aufgedeckt und umgesetzt werden können. Kreative Ansätze sind heute für die Wertentwicklung und das Wachstum eines Portfolios unumgänglich. Nur wer kontinuierlich sein Portfolio hinterfragt, kann seine Bedürfnisse der Zukunft erkennen. Dazu soll ein strukturierter Prozess entwickelt werden, der aufzeigt, welche Objekte das grösste Potenzial aufweisen und daher prioritär auf ihre Optimierungsmöglichkeiten untersucht werden können.

## **Vorgehen**

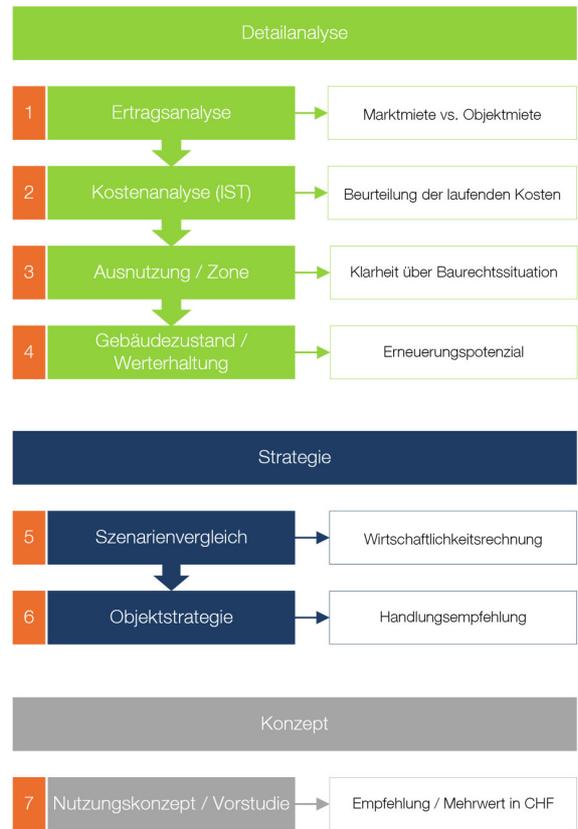
Mit einer empirischen Untersuchung der grössten Akteure im Schweizer Immobilienmarkt konnten wertvolle Informationen für den Aufbau eines Prozesses zur Identifikation von wertsteigernden Massnahmen im eigenen Portfolio gewonnen werden. Die wertrelevanten Faktoren aus der Untersuchung kamen für die Erarbeitung des zweistufigen Prozesses zur Anwendung.

Die erarbeiteten Prozessschritte wurden an einem realen Portfolio angewendet und dokumentiert.

## Teilprozess 1 „Priorisierung“



## Teilprozess 2 „Detailanalyse“



## Erkenntnisse

Mit dem strukturierten Aufbau des Prozesses konnte einfach und effizient mit den nötigen Kennzahlen ein Mehrwert im Untersuchungsportfolio aufgedeckt und für die Umsetzung vorbereitet werden. Diese Vorgehensweise ist als Leitfaden für jedes Portfolio anwendbar. Nur wenn vom Portfolio die entsprechenden Kennzahlen vorhanden sind, ist der Teilprozess 1 ohne Probleme anwendbar.

Für den Teilprozess 2 ist eine systematische Herangehensweise wichtig. Die Beschaffung aller notwendigen Unterlagen ist ebenfalls unumgänglich. Eine mögliche Objektstrategie muss zwingend auch auf den Eigentümer und seine Anlagestrategie abgestimmt werden. Diese Überlegungen müssen in die Strategie und deren Berechnungen miteinfließen.

Die institutionellen Investoren sollen ermutigt werden, den eigenen Bestand kritisch zu hinterfragen und somit Optimierungspotenziale aufzudecken und Mehrwerte zu realisieren.