

INDIREKTE IMMOBILIENANLAGEN AUF DEM VORMARSCH

GILIANA NIFFELER

Die Waadtländer Kantonalbank will ihr Depotbankgeschäft in der Deutschschweiz weiter ausbauen. Hierfür besetzte sie ihr Zürcher Büro Anfang Jahr neu mit Giliana Niffeler. Die B2B-Redaktion hat sich mit ihr über das Tätigkeitsgebiet sowie darüber unterhalten, was sich im Bereich der indirekten Immobilienanlagen so tut.

Giliana Niffeler, Sie sind im Januar 2020 zur BCV gestossen. Was war Ihre Motivation für den Wechsel?

Die Herausforderung, einen Geschäftsbereich zu etablieren und auszubauen, hat mich stets gereizt, aber dafür ist es wichtig, das vorhandene Potenzial auszuloten und den besten Partner zu finden. Bei meinen ersten Gesprächen mit der BCV wurde mir schnell klar, welches Potenzial in diesem Projekt steckt. Ich hatte es nicht nur mit einer Bank zu tun, die sich klar dafür entschieden hatte, ihr Depotbankgeschäft auf indirekte Immobilienanlagen zu konzentrieren – mit einem gut eingespielten Team, das sich in diesem Segment bestens auskennt –, sondern auch mit dem Marktführer in diesem Bereich. Der BCV-Marktanteil bei Schweizer Private-Label-Immobilienfonds liegt aktuell bei über 54 %. Unter der visionären Leitung von Philippe Zufferey arbeitet diese Unit zudem wie ein kleines Unternehmen, das stets bestrebt ist, das Opti-

mum aus seinen Fähigkeiten herauszuholen und künftige Entwicklungen zu antizipieren. Für mich waren dies die idealen Voraussetzungen, um diese Challenge anzunehmen. Überdies bin ich eine Waadtländerin in Zürich, die sich in beiden Kulturen wohlfühlt!

Welche Bilanz ziehen Sie nun fast ein Jahr später inmitten der Coronakrise?

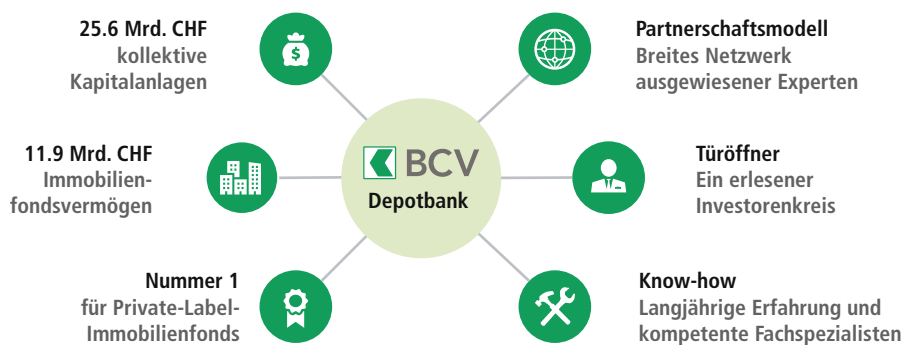
Ich bin umso mehr davon überzeugt, dass wir das Privileg haben, in einer Anlageklasse mit sehr guten Zukunftsperspektiven tätig zu sein. Die indirekten Immobilienanlagen haben die Coronakrise bis anhin sehr gut gemeistert und gehören zu den Gewinnern von 2020. Den kotierten Immobilienfonds setzte der Schock im März gewiss sehr zu, während sich die

nicht-kotierten Fonds wesentlich besser behaupteten. Beide Segmente erholten sich jedoch sehr schnell und lieferten die erwarteten Ergebnisse. Für die BCV-Depotbank war es ein weiteres erfolgreiches Jahr mit der Lancierung von vier neuen Fonds, zwei Anlagestiftungen, zwei neuen KmGK sowie zehn Kapitalerhöhungen in Höhe von insgesamt etwas mehr als 1.7 Mrd. CHF. Es ist erfreulich zu sehen, dass die Kunden uns vertrauen.

Sie unterstützen die Kunden in unterschiedlichen Bereichen.

So ist es. Kunden schätzen unsere Fähigkeit, sie in jeder Lebensphase eines Fonds zu unterstützen, sei es bei den ersten Überlegungen im Zuge der Prüfung eines Verbriefungsprojekts, beim Auf-

Die BCV hat sich als führende Bank für Private-Label-Immobilienfonds in der Schweiz positioniert



bau der Struktur oder auch bei der Administration und Aufsicht, die wir sicherstellen. Ausserdem bieten wir Unterstützung bei Emissionen und Aktivitäten auf dem Sekundärmarkt. Dazu haben wir ein Partnerschaftsmodell eingeführt, das es uns ermöglicht, auf die besten Spezialisten am Markt zurückgreifen zu können, wo und wann immer es nötig ist. Dieser Nischenansatz kommt gut an und erlaubt es uns, auch als «welsche» Bank in der Deutschschweiz Marktanteile zu gewinnen.

Sie sprachen eingangs davon, stets die Zukunft im Visier zu haben, um Entwicklungen zu antizipieren. Welche Trends zeichnen sich ab?

Zum Glück sind es viele, zum Beispiel neue Akteure auf dem Markt. Während die BCV schon 2013 den ersten Immobilienfonds für eine Versicherung lancierte, scheinen heute weitere Versicherer das Gleiche tun zu wollen, um ihre Bilanzen zu entlasten. Einige Pensionskassen sind zudem bereit, ihre Kompetenz in der Immobilienverwaltung mit kleineren Vorsorgewerken zu teilen. Wenn das in Form eines Fonds geschieht, hat dies mehrere Vorteile. Einer davon besteht in der Diversifikation, ein anderer im grösseren Handlungsspielraum für Akquisitionen dank der Möglichkeit einer höheren Verschuldungsquote. Wir sehen auch, dass Banken ihre eigenen Immobilienfonds auflegen und damit Kunden neue Investitionsmöglichkeiten bieten. Und schliesslich sehen wir andere auf Immobilien spezialisierte Unternehmen, die ihr Fachwissen durch verbriefte Anlagevehikel neu einem breiteren Publikum zugänglich machen.

Eben fiel das Stichwort «Diversifikation».

Während Investitionen in indirekte Immobilienanlagen in der Vergangenheit hauptsächlich von institutionellen Anlegern kamen, wächst nun das Interesse anderer qualifizierter Anleger – und zwar aus verschiedenen Gründen: Einerseits suchen unabhängige Vermögensverwalter nach Rendite generierenden Alternativen.



Giliana Niffeler

Business Development & Acquisition
BCV Depotbank, Zürich.

tiven zu einem Obligationen-Portfolio in CHF. Andererseits sind vermögende Kunden oder Family Offices bestrebt, ihr Engagement auf dem Immobilienmarkt zu diversifizieren. Manchmal stehen sie auch vor Problemen bei der Vermögens- oder Nachlassplanung. Die Einbringung von Sachwerten in einen Immobilienfonds kann hier eine Lösung sein. Nicht zu vergessen sind die ausländischen Investoren, die in Krisenzeiten in stabile und solide Werte investieren wollen.

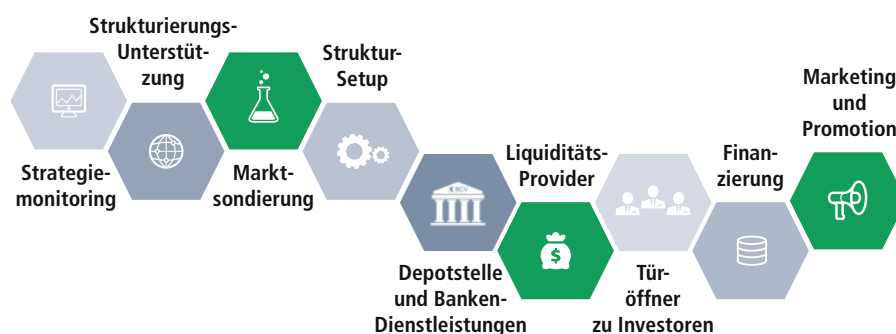
Wie beurteilen Sie das neue Anlagevehikel L-QIF für Immobilienanlagen? Es soll ja bald verfügbar sein.

Der Markt für nicht-kotierte Schweizer Immobilienfonds wächst stark. Mit dem Inkrafttreten der Bestimmungen des Limited Qualified Investor Funds wird sich dies wahrscheinlich noch verstärken. Dabei geht es ja um die Lancierung von kollektiven Kapitalanlagen nach schweizerischem Recht, die qualifizierten Anlegern vorbehalten sind – notabene ohne vorherige Genehmigung der FINMA. Dieses Vehikel wird mehr Möglichkeiten mit flexibleren Investitions-, Finanzierungs- und Genehmigungsaufgaben bieten und sowohl Zeit als auch Kosten sparen.

Und was geschieht auf der Digitalisierungsebene?

Dies ist ein Gebiet, das nicht ignoriert werden darf. Die BCV hat sich in diesem Bereich bereits positioniert, indem sie die digitale Medienplattform Immoday.ch unterstützt, die sich der Förderung indirekter Immobilienanlagen in der Schweiz widmet. Immoday wurde auf Initiative des Verbandes Coptis gegründet und bietet den Akteuren der Immobilienverbriefung umfassende Branchennews, quantitative und qualitative Marktdaten sowie Bildungsinhalte. Dieses «One-stop-shop»-Digitalmedium ist ein ausgezeichnetes Kommunikationsmittel, um Visibilität zu generieren, Produkte und Dienstleistungen zu fördern oder effizient in indirekte Immobilienanlagen zu investieren. Immoday richtet sich sowohl an das französisch- als auch das deutschsprachige Publikum.

BCV ImmoDesk begleitet Kunden in allen Bereichen und Lebensphasen von Immobilienfonds



Gibt es noch andere Plattformen?

In der Tat. Die BCV hat sich auch mit PropertyMatch zusammengeschlossen. Dabei handelt es sich um eine digitale Plattform, die den Handel von Immobilien-Kollektivanlagen erleichtern, deren Liquidität verbessern und mehr Transparenz bieten soll. PropertyMatch wurde 2009 von CBRE und der GFI-Gruppe zunächst für den europäischen Markt eingeführt. Als offizieller Prime Broker freut sich die BCV darauf, die elektronische Plattform Anfang 2021 in der Schweiz zu etablieren. Dieser digitale Marktplatz wird Investoren Zugang zu Live-Preisindikationen – also den Kauf- und Verkaufsabsichten der Marktteilnehmer – bieten und umfassende Informationen zu den Handelsvolumina von nicht-kotierten Immobilienfonds liefern. Dadurch dürften diese von einer grösseren Visibilität profitieren, was den Sekundärmarkt aktiv fördern sollte.

tieren, was den Sekundärmarkt aktiv fördern sollte.

Als Depotbank werden Sie inzwischen wohl auch mit der Blockchain-Technologie in Berührung gekommen sein. Ihre Meinung dazu?

Auch wir verfolgen aufmerksam die Entwicklung der Blockchain im Immobiliensektor. Der Verwaltungsaufwand im Zusammenhang mit Immobilientransaktionen ist oft hoch. Diese neue Technologie könnte in der Tat eine Möglichkeit darstellen, Verfahren zu erleichtern und gleichzeitig das Betrugsrisiko zu eliminieren. Wir wissen, dass Länder wie Schweden, die Arabischen Emirate, Georgien und einige lateinamerikanische Staaten den Sprung bereits gewagt haben, so dass es wohl nur eine Frage der Zeit ist, bis dies auch in der Schweiz geschieht.

Angebot des BCV-ImmoDesk im Überblick

