

## NACHRICHTEN

**SWISS EQUITY  
REAL ESTATE AWARDS\_  
PSP UND SCHRODER IMMO-  
PLUS AUSGEZEICHNET**

Die Gewinner der diesjährigen Swiss Equity Real Estate Awards heissen PSP Swiss Property AG und Schroder ImmoPlus. Die Awardverleihung fand im Rahmen der Swiss Equity Real Estate Days 2011 im Hotel Park Hyatt in Zürich statt. An der exklusiven Award-Nacht am 23. November 2011 wurden die beiden Preise zum zweiten Mal verliehen. Diesjähriger Sieger der Kategorie «Immobilien- Aktiengesellschaft» wurde die PSP Swiss Property AG. Der Preis für den erfolgreichsten Immobilienfonds ging an den Fonds Schroder ImmoPlus. Die Fonds und Aktiengesellschaften wurden auf ihre Gesamttrendite am Kapitalmarkt, ihre operative Leistung sowie auf die eingegangenen Risiken und ihre Transparenz untersucht; die Auswertung und Gewichtung dieser objektiv messbaren Bewertungskriterien oblag einer fünfköpfigen Fachjury aus Experten und Analysten des Schweizer Immobilienumsfelds. «Indirekte Immobilieninvestments sind eine wichtige Stütze für unsere Altersvorsorge. Mit der Verleihung unserer Preise möchten wir die Leistung der Manager honorieren und einen Beitrag zu Transparenz leisten», sag Björn Zern, Leiter Geschäftsbereich Swiss Equity Medien der Neuen Zürcher Zeitung. Jurymitglieder: Jurypräsident Andreas Löpfe (Geschäftsführer der Inreim AG/ Managing Director der Curem), Rolf Frey (Mitglied der Direktion, Maerki Baumann & Co.) Andrea Martel (Wirtschaftsredaktorin, NZZ) Konrad Koch (Redaktor Immobilien, Finanz und Wirtschaft), Jan P. Eckert (CEO Switzerland Jones Lang Lasalle).

## IMMOBILIENBERATUNGSUNTERNEHMEN

## BNP Paribas Real Estate und KPM kooperieren

SEIT MITTE NOVEMBER IST BNP PARIBAS REAL ESTATE MIT EINEM WEITEREN KOOPERATIONSPARTNER IN DER SCHWEIZ VERTRETEN: IN DER DEUTSCHSPRACHIGEN SCHWEIZ MIT DER KUONI MUELLER & PARTNER GRUPPE.



Peter Eichenberger, Partner und Vorstandsvorsitzender von Kuoni Mueller & Partner

**BW.** Seit gut anderthalb Jahren arbeitet BNP Paribas Real Estate (BNP Paribas RE) in der Roman die mit Naef & Cie zusammen. Nun baut das internationale Immobilienberatungs- und Maklerunternehmen seine Präsenz in der Schweiz weiter aus und kooperiert ab sofort mit der Kuoni Mueller & Partner-Gruppe mit Sitz in Zürich. Wie die Unternehmen mitteilen, umfasst der Alliance-Vertrag die Geschäftsbereiche Transaction, Consulting und Valuation für die deutschsprachige Schweiz. «Die Zusammenarbeit hat das Ziel, international tätigen Unternehmen und Investoren länderübergreifend Immobiliendienstleistungen in den Bereichen Transaktionsmanagement, Corporate Real Estate und Schätzungswesen anzubieten», sagt Bernard Blanco, International Director von BNP Paribas RE. Die Kooperation ist für BNP Paribas Real Estate bereits die 15. weltweit; aktuell ist der Immobilienberater in 29 Ländern präsent. «Die Kooperation mit Kuoni Mueller & Partner eröffnet unseren Kunden zusätzliche Möglichkeiten, ihre Geschäftstätigkeit in die Schweiz auszudehnen», so Blanco.

An der Schweiz interessierte Investoren gebe es in grosser Zahl – und ihr Spektrum beschränke sich längst nicht nur auf Detailhändler, die ihre

Expansion hierzulande beginnen oder fortsetzen möchten oder Unternehmen, die Büroflächen zu mieten suchten, weil sie in Genf oder Zürich eine Dependence eröffnen oder ihren Unternehmenssitz ansiedeln möchten. Hinzu kämen Kapitalanleger, die in der Schweiz investieren möchten, was auf dem als relativ intransparent geltenden Markt bekanntlich nicht ganz einfach sei. Eine Kooperation mit einem Partner wie Kuoni Mueller & Partner einzugehen – einem der erfahrensten und mit 30 Mitarbeitern sowie einem Jahresumsatz von mehr als neun Millionen CHF auch eines der grössten Schweizer Beratungsunternehmen – sei da ein Glücksfall.

40.000 QM VERMIETET IN 2010

Der Track-Record von KMP kann sich in der Tat sehen lassen: Allein im vergangenen Jahr vermittelten die Zürcher mehr als 40.000 Quadratmeter Fläche und veräusserten Immobilien im Gesamtwert von mehr als 300 Millionen CHF. Ferner zeichnet KMP als exklusiver Partner für die Vermarktung der Büroflächen der Schweizer Bundesbahnen (SBB) beim derzeit in Bau befindlichen Milliardenprojekt «Europaallee» mit insgesamt 260.000 qm Nutzfläche am Zürcher Hauptbahnhof verantwortlich. Obwohl

die Gebäude teilweise erst 2012 bis 2018 bezugsbereit werden, konnten bereits 65 Prozent der Officeflächen vermietet werden: an Unternehmen der Finanzindustrie sowie an Ausbildungsinstituten, vornehmlich also an Schweizer Marktteilnehmer.

#### «MEHR TRANSAKTIONEN ALS VERMUTET»

«Allerdings gibt es auch viele ausländische Investoren, die die Schweiz im Visier haben», betont Peter Eichenberger, Partner und Vorstandsvorsitzender von Kuoni Mueller und Partner, der als Verantwortlicher für die internationalen Beziehungen des Unternehmens auch für die Kooperationsverhandlungen mit BNP Paribas RE führte. Eichenberger zufolge schauen sich weiterhin viele Kapitalanleger aus Europa sowie Staatsfonds

aus Fernost oder den Golfstaaten nach Investitionsmöglichkeiten in der Schweiz um. Auch das Interesse von Family Offices an Immobilien hierzulande sei ungebrochen. Dass es derzeit einen «Anlagenotstand» in der Schweiz gibt, sprich: zu wenig Objekte zum Verkauf kommen, sei zwar eine Tatsache, doch Transaktionen fänden durchaus statt, sagt Eichenberger: «Und zwar mehr als man auf den ersten Blick vermuten würde.» Nur erfolgten diese oftmals als «Off-market-deals», die aber aufgrund von Vertraulichkeitsvereinbarungen in aller Regel nicht publik gemacht würden. Gleichzeitig gebe es immer mehr Schweizer Marktteilnehmer, wie etwa Fondsgesellschaften, Pensionskassen oder Anlagestiftungen, die ihren Blick auf ausländische Immobilienmärkte richteten. «Viele Schweizer Anleger sind zu stark am Heimatmarkt inves-

tiert und deutlich zu wenig diversifiziert. Wie aktuelle Studien zeigen, nimmt die Neigung stark zu, auch im Ausland zu investieren», stellt Eichenberger fest. Allerdings gelte das Interesse dabei vor allem indirekten Immobilienanlagen. Um KMP-Kunden den Weg ins Ausland zu ebnen, käme die Expertise von BNP Paribas RE – bei gleichzeitig hoher Kapitalmarktaffinität – auch in diesem Zusammenhang sehr gelegen: Schliesslich sei das Unternehmen einer der Top-Player der Immobilienbranche, unangefochtener Marktführer in den Bereichen Transaction, Consulting und Valuation in Europa und gleichzeitig Tochter einer grossen Bank. «Die in beiden Unternehmen entstehenden Synergieeffekte werden mit Sicherheit zu einem wesentlich verbesserten Service für unsere Kunden führen», ist Eichenberger daher überzeugt. **t**