

Immobiliengespräch

Nischeninvestments als Ausweg aus der Renditekompression



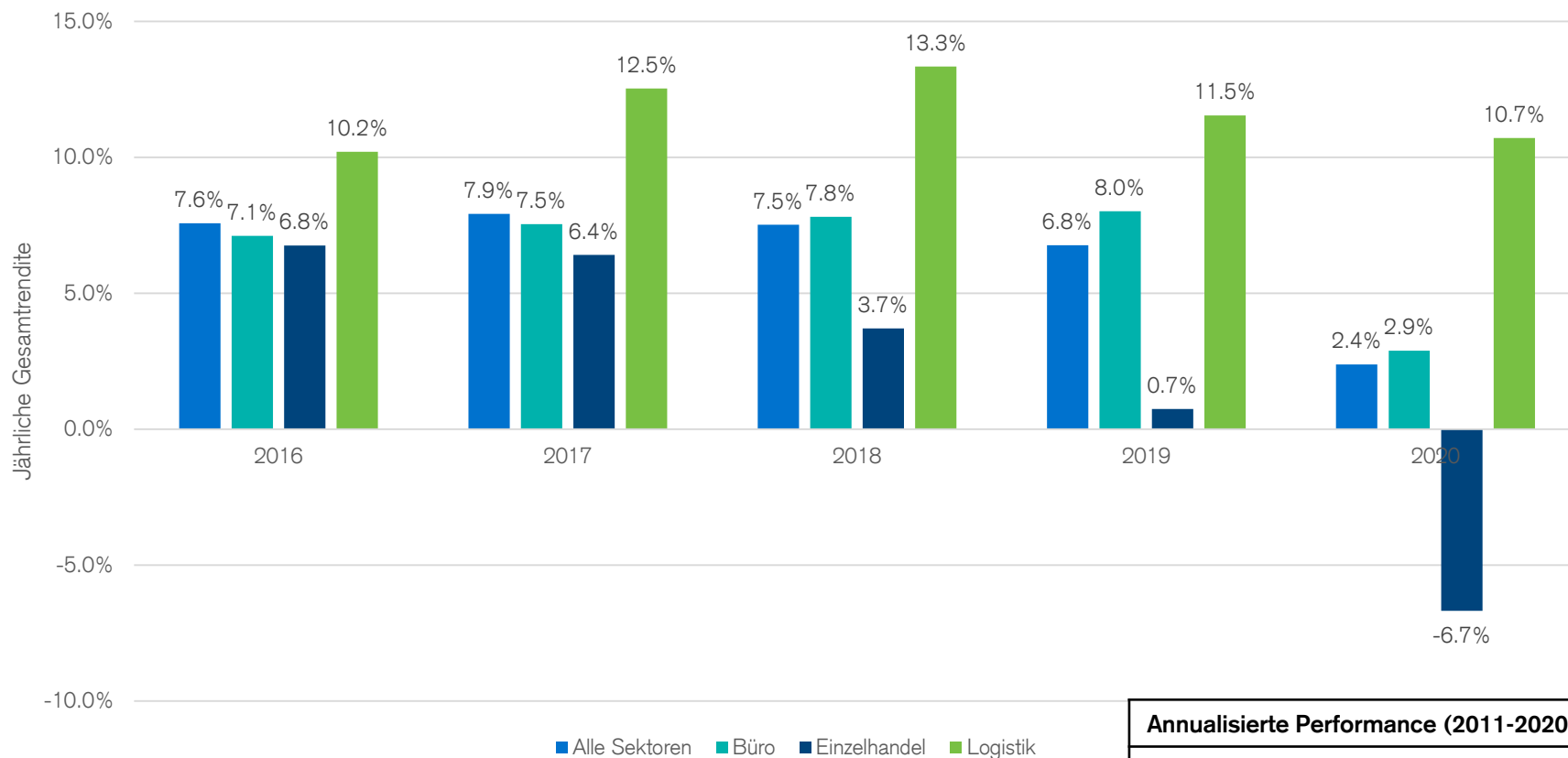
Credit Suisse Asset Management (Schweiz) AG
Indirect Real Estate
21. September 2021

CREDIT SUISSE 

MSCI Global Annual Property Index

Büro- und Einzelhandelsimmobilien unter Druck

MSCI Global Annual Property Index



Annualisierte Performance (2011-2020)	
Alle Sektoren	7.7%
Büro	7.5%
Einzelhandel	5.5%
Logistik	11.5%

Quelle: MSCI, Credit Suisse
 Historische Wertentwicklungen und Finanzmarktszenarien sind keine verlässlichen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse.

Büro- und Einzelhandelssektor

Herausforderndes Marktumfeld

Büro

BIP Abhängigkeit

- Performance des Bürosektors ist stark abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Work-from-home / Co-working

- Covid-19 als Katalysator des "work-from-home" Trends
- Zunehmende Mieternachfrage nach flexiblem Flächenangebot und kürzerer Vertragsdauer

Capex

- Hohe Capex Anforderungen (z.B. für US «class A» Büroimmobilien betragen sie 25%-37% des Net Operating Income)

Veränderte Anforderungen

- Aufgrund überholter Grundrisse werden ältere Objekte den aktuellen Anforderungen der Mieter nicht mehr gerecht

Einzelhandel

E-commerce

- Verlagerung des stationären Handels hin zu E-commerce

Angebotsrisiken

- Überangebot an Einzelhandelsflächen

Capex

- Hohe Capex-Investitionen notwendig um veränderten Kundenanforderungen gerecht zu werden

Mieterbonität

- Exponierte Einzelhandelssegmente (z.B. Fashion) wurden durch die Covid-19 Pandemie stark getroffen

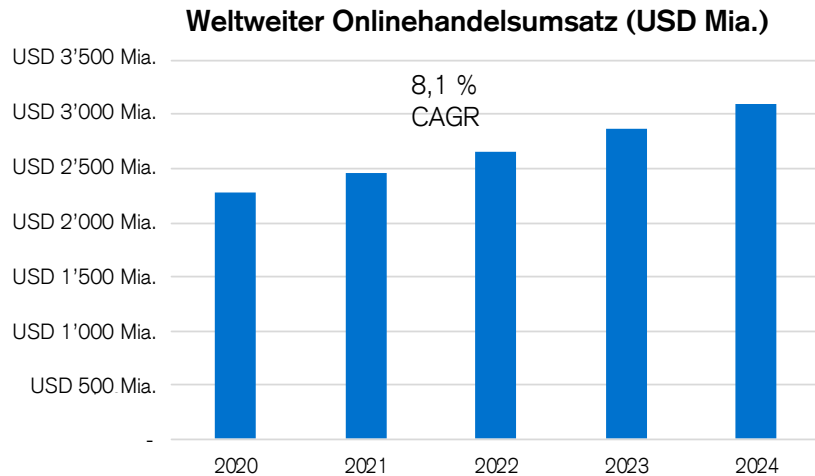
Quelle: Credit Suisse, Tishman Speyer

Supertrends wirken sich auf die Logistik aus

Die Verlagerung auf den Onlinehandel beschleunigt sich und treibt die Nachfrage nach Logistikobjekten an

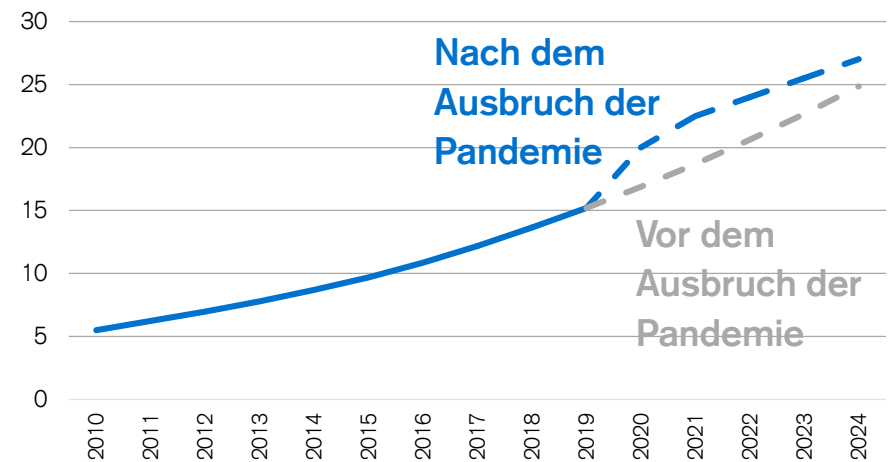
Verlagerung auf den Onlinehandel^{1, 2}

Die Expansion der Logistik wurde durch die Verlagerung auf den Onlinehandel geprägt. Dieser nahm 2019 weltweit um 16,7 % zu. Die COVID-19-Pandemie hat diesen Trend nur noch beschleunigt.



Marktdurchdringung des Onlinehandels – USA³

Die Onlineverkäufe haben in den USA in den vergangenen Monaten stark zugenommen und im April 2020 zu einer Durchdringungsquote von 25 % geführt, verglichen mit nur 15 % Ende 2019.



¹ Euromonitor. ² Statista. ³ US Census Bureau, Euromonitor, Projektion von Prologis Research.

Sofern dieses Material Aussagen zur Zukunft enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher diverse Risiken und Ungewissheiten. Sie sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

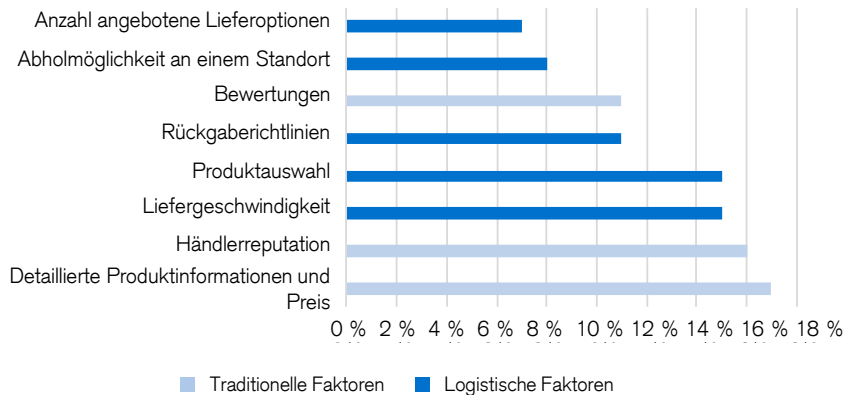
Supertrends wirken sich auf die Logistik aus

Das Konsumentenverhalten und niedrige Kosten treiben die Nachfrage weiter an

Veränderungen beim Konsumentenverhalten¹

Der Onlinehandel benötigt dreimal so viel Lagerfläche wie traditionelle Einzelhändler, während die Konsumenten zunehmend kürzere Lieferzeiten erwarten, was eine starke Nachfrage nach Logistikobjekten in günstiger Lage schafft.

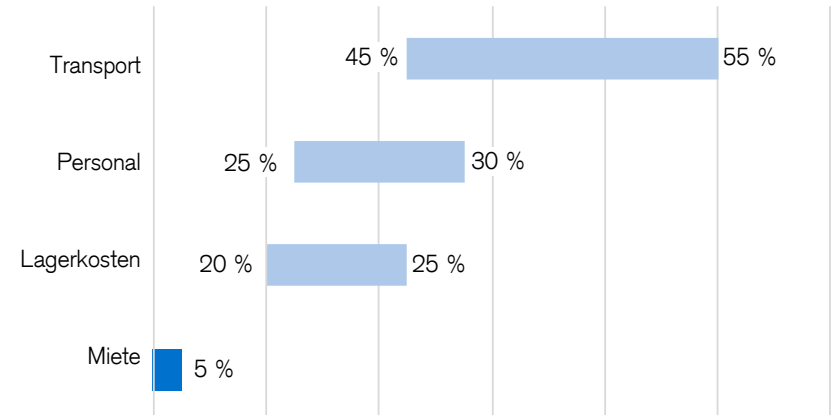
**Faktoren bei der Wahl eines Onlinehändlers
(% der Befragten)**



Konsequenzen für die Lieferkette²

Die starke Nachfrage in Verbindung mit der Tatsache, dass die Mieten für Logistikimmobilien nur einen kleinen Teil der Lieferkettenkosten ausmachen, führt zu einer geringen Preiselastizität bei Logistikunternehmen.

Verteilung der Lieferkettenkosten (%)

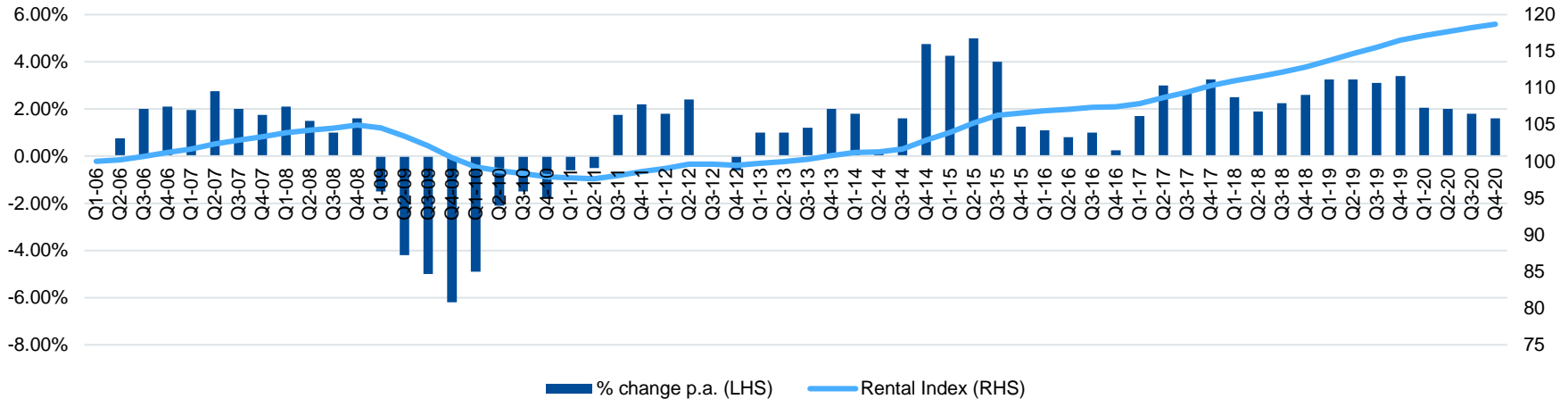


^{1,2} Prologis Research (2020).

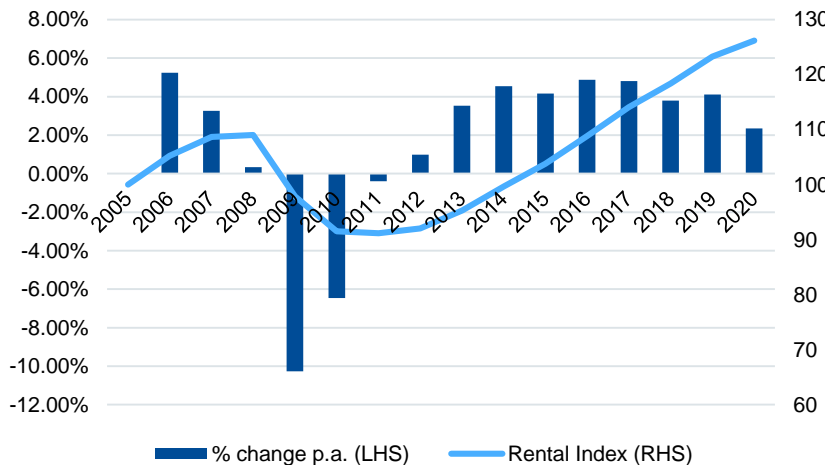
Supertrends wirken sich auf die Logistik aus

Mietwachstum als Performancetreiber

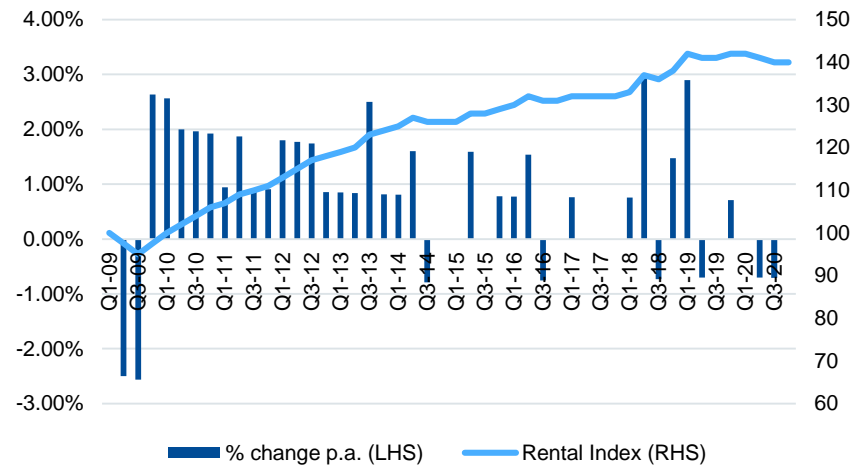
Entwicklung der effektiven Logistikmarktmiete in Europa seit 2006



Entwicklung der effektiven Logistikmarktmiete in den USA seit 2006



Entwicklung der effektiven Logistikmarktmiete in China seit 2009



Quelle: Clarion Partners Investment Research, CBRE-EA, 2021-Q2

Case Study

Logistik Joint Venture

Aufsetzung eines Joint Ventures, um ein bestehendes Portfolio von „last mile“ Logistikimmobilien und deren angrenzende Grundstücke im Grossraum von Madrid und Barcelona zu erwerben.

- CSAM konnte bei den Verhandlungen um die Rahmenbedingungen des Joint Ventures eine **starke Position** einnehmen, da dem Manager der Verlust der Exklusivität an der Transaktion drohte und er dadurch unter zeitlichem Druck stand
- Die Liegenschaften wurden auf dem Höhepunkt der Pandemie erworben, wodurch **erhebliche Preisvorteile** erzielt wurden, die nun eine attraktive Basis darstellen
- Der Manager kann seine **hauseigene Vermietungsplattform** und sein gut gepflegtes Netzwerk zu Mietern nutzen, um die Logistikimmobilien an **zuverlässige und solvente Mieter** zu vermieten
- Das Joint Venture konnte bereits den Ausbau von zwei Grundstücken aktiv vorantreiben und erwartet, zwei Bauvorhaben in der zweiten Hälfte 2021 abschliessen zu können

Investment		Key metrics	
Strategie	Core+	Nettoinventarwert	EUR 52.6 Mio.
Struktur	Spanish Limited Liabilities Company	Anzahl an Liegenschaften	7
Region	Spanien	Fremdfinanzierung	33.1%
Sektor	Logistik	Leerstandsquote	11.0%
Typ	Joint Venture	WAULT (to break)*	3.8 Jahre
Laufzeit	3 Jahre mit Verlängerungsoption um 1 Jahr für CSAM	Zielrendite (netto)	10-12%

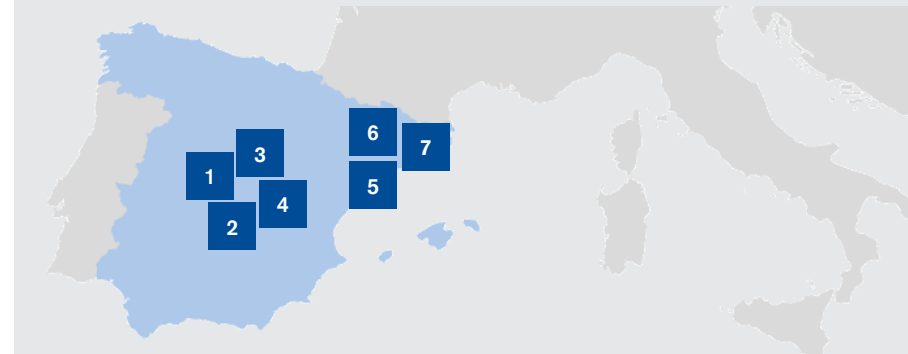
Quelle: Credit Suisse

Daten per Q2 2021

* gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge

Auf dieser Seite erwähnte Produkte dienen nur der Veranschaulichung und sind nicht als Aufforderung oder Angebot zum Kauf oder Verkauf dieser Produkte gedacht.

Liegenschaften und Standorte



Life Science Immobilien

Gebäudespezifikationen

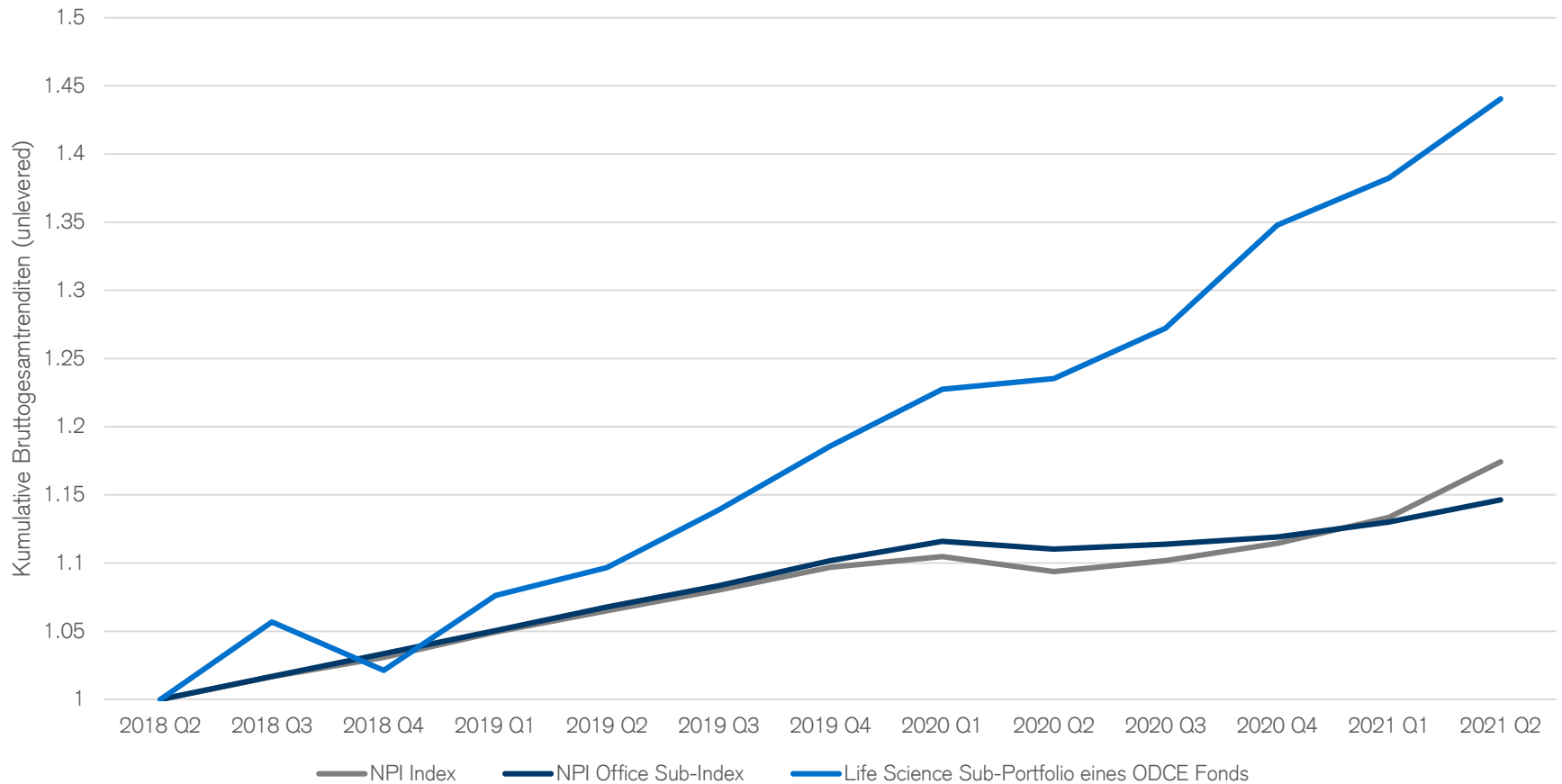
Anforderungen von Life Science Objekten gegenüber traditionellen Büroimmobilien	Begründung	Life Science Office	Traditionellen Büroimmobilien
Höhere Raumhöhe	Notwendiges Rohrsystem für die Lüftung	14'6" (c. 4.4 Meter)	12' (c. 3.7 Meter)
Hochleistungsfähige Lüftung	Luftzirkulation aufgrund von Dämpfen/Gase usw.	10x / Stunde	4x / Stunde
Höhere Tragelast	Gewicht der Lab Office Einrichtung	100 lbs / Quadratfuss	75 lbs / Quadratfuss
Klimasteuerungstechnologie	Anforderung an ein kontrolliertes Klima	✓	-
Aufgerüstete Elektrizitäts- und Abwassersysteme	Anforderungen an die Elektrizitätsversorgung, Wasser sowie sichere Entsorgung von Chemikalien	✓	-
Labortische	Jede Arbeitsstation ist an das vollständige Gebäudesystem geknüpft	✓	-

Life Science Immobilien benötigen typischerweise signifikante Investitionen durch den Mieter. Die vorausgesetzten Gebäudespezifikationen sind eine hohe Hürde um traditionellen Büroimmobilien in Life Science Gebäude umzuwandeln.

Quelle: Green Street, Deutsche Finance Group (2020/2021)

Life Science Immobilien

Outperformance von Life Science Immobilien



Quelle: Credit Suisse (Q2 2021)

Historische Wertentwicklungen und Finanzmarktszenarien sind keine verlässlichen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse.

Case Study

Life Science Investment

Investment in ein breit diversifiziertes Life Science Portfolio in den wichtigsten Life Science Hubs in den USA und Grossbritannien.

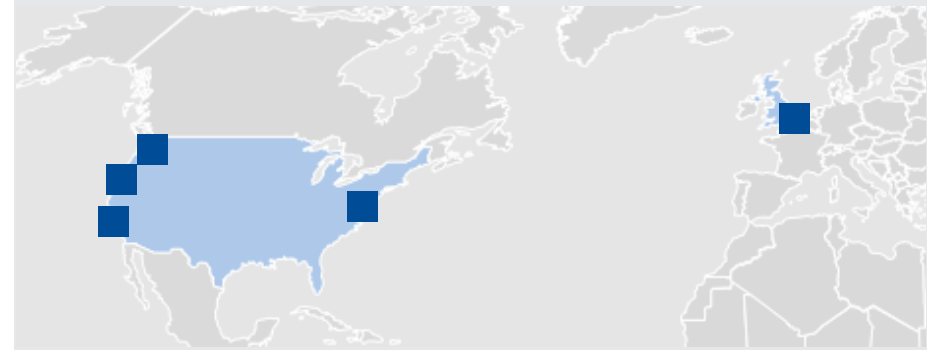
- Aufgrund der Qualität und Grösse der Portfolios hat der Manager einen einzigartigen **Zugang zu den wichtigsten Life Science Mietern** und verfügt dadurch über einen Wettbewerbsvorteil bei Neuvermietungen.
- Die Attraktivität des Portfolios zeichnet sich nicht nur durch die Tatsache aus, dass sich die **aktuellen Mieten im Schnitt 15% unter den jeweiligen Marktmieten** befinden und die Objekte dadurch ein signifikantes Wertsteigerungspotential haben. Die Mietverträge verfügen zudem über **fixe, vertragliche Mieterhöhungen** von durchschnittlich 2.7% pro Jahr.
- Während es sich bei ca. 82% des Portfolios um core Liegenschaften mit einem durchschnittlichen Vermietungsgrad von 95% handelt, verfügt der Fonds zusätzlich über eine **aktive Entwicklungspipeline**, welche weiteres Renditepotential bietet.
- Ein Grossteil des Kapitals wurde unmittelbar nach dem letzten Closing abgerufen (Mai 2021)

Investment		Key metrics	
Strategie	Core+	Nettoinventarwert	USD 9'739 Mio.
Struktur	Limited Partnership	Anzahl an Liegenschaften	110
Region	USA/Grossbritannien	Fremdfinanzierung	41%
Sektor	Life Science	Leerstandsquote	5%
Typ	Offener Fonds (mit Lock-up)	WAULT (to break)	6 Jahre
Auflegung	2020	Zielrendite (netto)	11.6%

Quelle: Credit Suisse
Daten per Q2 2021

Auf dieser Seite erwähnte Produkte dienen nur der Veranschaulichung und sind nicht als Aufforderung oder Angebot zum Kauf oder Verkauf dieser Produkte gedacht.

Liegenschaften und Standorte



Logistik- und Life-Science-Sektor

Die starke Nachfrage unterstützt die Outperformance

Logistik

+

- Etablierte, institutionelle Asset Klasse
- E-commerce als Katalysator
- Lange Mietverträge, häufig mit Indexierung oder fixen Mieterhöhungen
- Breite und globale Mieterbasis
- Relativ geringe laufenden Investitionen (CapEx) durch Eigentümer notwendig

-

- Hohe Preisbasis für core Assets
- Herausforderung das «last mile» Segment aufgrund der Granularität zu skalieren
- Exposure gegenüber globalem Handel als Risiko
- Abhängig vom allg. Wirtschaftswachstum

Life Sciences / Lab Offices

- Demographische Nachfragetreiber
- Höhere Wahrscheinlichkeit Mietvertrag zu erneuern
- Geringe Preiselastizität der Mieter
- Wenige Angebotsrisiken
- Weniger Capex im Vergleich zu traditionellen Bürogebäuden
- Rekordhohe Finanzierungen durch private und öffentliche Quellen
- Eingeschränktes Anlageuniversum: Herausforderung Exposure aufzubauen
- Spezialisierte Expertise notwendig
- Nachfrage abhängig von Finanzierungsquellen, Venture Capital ist volatil
- Mieterbasis mit teilweise limitierter Bonität
- Hohe absolute Mietlevel (auch im Vergleich zu traditionellen Büroimmobilien)

Quelle: Credit Suisse

Disclaimer

Dieses Material stellt Marketingmaterial der Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundener Unternehmen (nachfolgend «CS» genannt) dar und informiert über eine Strategie.

Dieses Material stellt weder ein Angebot oder eine Aufforderung zur Emission oder zum Verkauf noch einen Bestandteil eines Angebots oder einer Aufforderung zur Zeichnung oder zum Kauf von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten oder zum Abschluss einer anderen Finanztransaktion dar. Ebenso wenig stellt es eine Aufforderung oder Empfehlung zur Partizipation an einem Produkt, einem Angebot oder einer Anlage dar.

Dieses Material stellt in keiner Weise einen Anlageresearch oder eine Anlageberatung dar und darf nicht die Grundlage Ihrer Entscheidung darstellen. Es berücksichtigt weder Ihre persönlichen Umstände noch stellt es eine persönliche Empfehlung dar.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Sie stammen aus Quellen, die für zuverlässig erachtet werden.

Die CS gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt, sofern rechtlich möglich, jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Informationen in diesem Dokument dienen der ausschliesslichen Nutzung durch den Empfänger.

Die Angaben in diesem Material können sich nach dem Datum der Veröffentlichung dieses Materials ohne Ankündigung ändern, und die CS ist nicht verpflichtet, die Angaben zu aktualisieren.

Dieses Material kann Angaben enthalten, die lizenziert und/oder durch geistige Eigentumsrechte der Lizenzinhaber und Schutzrechtsinhaber geschützt sind. Nichts in diesem Material ist dahingehend auszulegen, dass die Lizenzinhaber oder Schutzrechtsinhaber eine Haftung übernehmen. Das unerlaubte Kopieren von Informationen der Lizenzinhaber oder Schutzrechtsinhaber ist strengstens untersagt.

Dieses Material darf nicht an Dritte weitergegeben oder verbreitet und vervielfältigt werden. Jegliche Weitergabe, Verbreitung oder Vervielfältigung ist unzulässig und kann einen Verstoß gegen den Securities Act der Vereinigten Staaten von 1933 in seiner jeweiligen Fassung (der «Securities Act») bedeuten.

Zudem können im Hinblick auf das Investment Interessenkonflikte bestehen.

In Zusammenhang mit der Erbringung von Dienstleistungen bezahlt die Credit Suisse AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen unter Umständen Dritten oder erhält von Dritten als Teil ihres Entgelts oder in anderer Weise eine einmalige oder wiederkehrende Vergütung (z.B. Ausgabeaufschläge, Platzierungsprovisionen oder Vertriebsfolgeprovisionen).

Potenzielle Anleger sollten (mit ihren Steuer-, Rechts- und Finanzberatern) selbstständig und sorgfältig die in den verfügbaren Materialien beschriebenen spezifischen Risiken und die geltenden rechtlichen, regulatorischen, kreditspezifischen, steuerlichen und buchhalterischen Konsequenzen prüfen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Copyright © 2021 CREDIT SUISSE GROUP AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Schweiz:

Vertriebsstelle, falls dieses Dokument vertrieben wird durch:

Credit Suisse (Schweiz) AG

Paradeplatz 8

CH-8001 Zurich

Vertriebsstelle, falls dieses Dokument vertrieben wird durch:

Credit Suisse AG

Paradeplatz 8

CH-8001 Zurich

Vertriebsstelle, falls dieses Dokument vertrieben wird durch:

Credit Suisse Asset Management (Switzerland) Ltd.

Kalandergasse 4

CH-8045 Zurich

Aufsichtsorgan (Registrierungsstelle):

Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA)