

Logistikimmobilien als Wachstums- und Renditetreiber

Sven Schaltegger,
MRICS, CFA, CAIA
Lead Portfolio Manager
Credit Suisse Asset Management (Schweiz) AG



Während die durch das Coronavirus ausgelöste Krise grosse Teile des Immobiliensektors – insbesondere des Einzelhandels- und teilweise auch des Büromarkts – in eine ungewisse Zukunft blicken lässt, scheinen einige Sektoren von den Turbulenzen zu profitieren. Logistikimmobilien haben sich seit Ausbruch der COVID-19-Pandemie gut gehalten und werden gemäss Expertenmeinungen auf der Gewinnerseite stehen, wenn sich die Welt auf das Leben nach den Lockdowns einstellt.

E-Commerce treibt die Nachfrage nach Logistik- und Industrieflächen

Auf der Suche nach langfristigen Investitionen rücken säkulare gesellschaftliche Trends klar in den Fokus, da sie schnell zu nachhaltigen Geschäftsmöglichkeiten führen können.

Einer dieser langfristigen Trends ist die anhaltend starke Digitalisierung unserer Gesellschaft. Der Zugang zu Breitbandinternet und ein wachsendes E-Commerce-Angebot mit attraktiven Preisen bei immer kundenfreundlicheren Rückgabemöglichkeiten und Lieferzeiten unterstützen das exponentielle Wachstum von Online-Einkäufen oder E-Commerce. Dies ist für die Logistikbranche und damit auch für die Nachfrage nach Logistikimmobilien besonders relevant.

Die stetig steigenden Kundenbedürfnisse und Konsumentenerwartungen, insbesondere durch die Digital Natives der Generationen Y und Z, prägen den Wandel weg vom stationären Handel hin zu Omnichannel-Verkaufsstrategien und E-Commerce. Verfügbarkeit, Lieferzeit und Qualität der gelieferten Güter sind dabei zentral. Diese gesellschaftlichen Trends prägen die Logistikbranche.

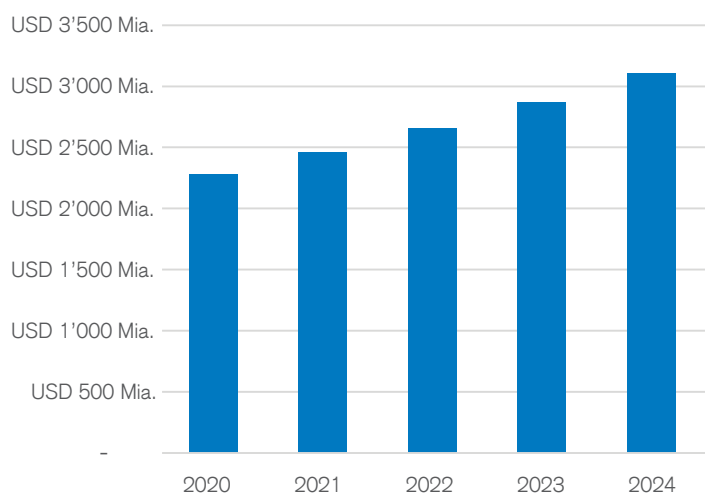
Logistikimmobilien – begünstigt durch die COVID-19-Krise

Zusätzlich zu diesen starken Trends kam Anfang 2020 unsere normale Lebensweise durch die Corona-Pandemie zum Erliegen. Die durch COVID-19 ausgelöste Krise hat unsere Arbeits-, Lebens- und Konsumweise stark verändert, der Trend zu E-Commerce wurde zusätzlich verstärkt. Die anhaltende Digitalisierung hat uns erlaubt, relativ rei-

bungslos von zu Hause aus zu arbeiten, auch dank effizienten Videokonferenz-Tools. Viele Personen waren während der fast auf der ganzen Welt verordneten Lockdowns darauf angewiesen, über das Internet einzukaufen – in vielen Fällen auch Lebensmittel, die bisher kaum oder nur in einem geringen Ausmass online bestellt wurden. Dies hat den E-Commerce-Umsatz weltweit regelrecht explodieren lassen. Viele Menschen haben zum ersten Mal im Internet eingekauft, für die meisten dürfte es eine positive Erfahrung gewesen sein. Dieser Nachfragesprung im Onlinehandel hat zu einer steigenden Nachfrage nach Logistikflächen geführt. Da auch nach dem Ende der COVID-19-Pandemie von einem anhaltenden Nachfragewachstum im E-Commerce auszugehen ist, dürfte der Bedarf an modernen Logistikflächen noch für geraume Zeit hoch bleiben. Das parallel dazu wachsende Datenvolumen und steigende Anforderungen an die Speicherung von Daten führen zu einer wachsenden Nachfrage nach Datenzentren, einer besonderen Form von Logistikimmobilien.

Viele traditionelle Händler bauen ihr Onlinegeschäft aus, Händler mit bestehender Onlinepräsenz sowie reine E-Commerce-Anbieter wie Amazon erweitern ihre Logistik-Wertschöpfungskette. Hierbei stehen neben Investitionen in Software und Robotik vor allem erhebliche Investitionen in die notwendige Infrastruktur, insbesondere in Immobilien, im Vordergrund.

Verlagerung auf den Onlinehandel Weltweiter Onlinehandelsumsatz (USD Mia.)



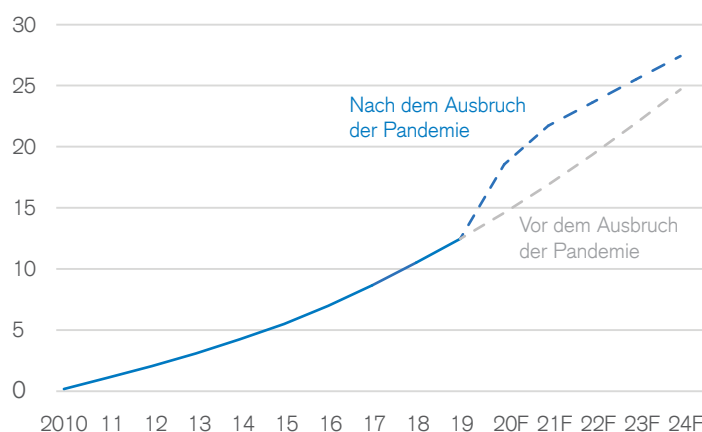
Quelle: Statista

Laut Statista wuchs der E-Commerce im Jahr 2019 weltweit um 16,7 %. Und es wird erwartet, dass er durch die Auswirkungen von COVID-19 zwischen 2020 und 2024 eine durchschnittliche Gesamtwachstumsrate von etwa 8 % p. a. aufweisen wird. Die Beschleunigung der Onlineverkäufe aufgrund der COVID-19-Situation wird erst allmählich verstanden. Erste Datenpunkte, die vom United States Census Bureau veröffentlicht wurden, deuten darauf hin, dass die über das Internet getätigten Verkäufe in den USA in den Monaten nach der Lockdown-Situation stark zugenommen haben. Diese Daten zeigen, dass E-Commerce-Verkäufe im April 2020 um 68 % gegenüber dem Vorjahresmonat gestiegen sind. Sie machten laut Deloitte über 40 % der gesamten Einzelhandelsumsätze aus. Tatsächlich werden die Wachstumsprognosen für E-Commerce-Umsätze nach dem Ausbruch von COVID-19 deutlich nach oben revidiert. Goldman Sachs

Research schätzt, dass die Auswirkungen auf das Wachstum am stärksten für die USA sein werden, wo E-Commerce über die kommenden zwei Jahre bis 2022 um durchschnittlich 22 % p. a. wachsen dürfte, gegenüber 14 % p. a. vor dem Ausbruch von COVID-19. Ähnliche Entwicklungen werden auch für den asiatisch-pazifischen Raum und Westeuropa prognostiziert. Eine solche Beschleunigung des Wachstums des Onlinehandels wird eine erhebliche Auswirkung auf die Immobilienmärkte haben und eine explizit damit verbundene Nachfrage nach Logistikimmobilien.

E-Commerce treibt die Nachfrage nach hochwertigen, gut gelegenen Logistikeinrichtungen erheblich voran. Händler, die ihr Geschäft vollständig über das Internet abwickeln, benötigen rund dreimal mehr Logistikflächen als traditionelle Einzelhändler, was die Nachfrage auf einem unterversorgten Markt für Qualitätsanlagen erheblich antreibt. Diese starke Nachfrage in Verbindung mit der Tatsache, dass die Mieten für Logistikimmobilien nur einen kleinen Teil der Gesamtkosten der Lieferkette ausmachen, führt zu einer Preisinelastizität der Logistikunternehmen, wenn es um Mietpreis- und Mietvertragsverhandlungen geht. Da der Grossteil der Kosten von Logistikmietern auf Transport und Personal entfallen, können effiziente und/oder gut gelegene Logistikimmobilien sogar zu einer Reduktion der Gesamtkosten für Mieter führen, was deutlich zeigt, dass für solche Logistikimmobilien ein grosses Mietwachstumspotenzial besteht.

Marktdurchdringung des Onlinehandels – USA



Quelle: United States Census Bureau, Euromonitor, Projektion von Prologis Research

Aufgrund der Forderung nach schnelleren Lieferzeiten müssen E-Commerce-Anbieter zukünftig flexibler sein, um den Anforderungen der Endkunden gerecht zu werden. Insbesondere in grösseren Städten und Agglomerationen wächst der Bedarf an Logistikimmobilien der «letzten Meile». Es geht um kleinere Gebäude in urbanen Räumen, aus denen Endkunden typischerweise mit Kleinlastwagen versorgt werden. Da die Lagen für solche Last-Mile-Gebäude absolut zentral sind, ist das Angebot deutlich eingeschränkter als bei grösseren Verteilzentren, die normalerweise weiter entfernt von städtischen Ballungsgebieten an verkehrstechnisch guten Lagen und in der Nähe von Häfen oder Flughäfen liegen. Die steigende Nachfrage nach kurzen Lieferzeiten und der Mangel an geeigneten Lagen und Gebäuden bieten eine ideale Ausgangslage für Mietzinswachstum und machen den Letzte-Meile-Subsektor daher für Anleger besonders attraktiv.

Sicherstellung des qualitativ hochwertigen Zugangs zu Logistikanlagen: Credit Suisse Logistics Property Partners

Diese lang anhaltenden Trends – Digitalisierung und E-Commerce – wurden als zentrale Investitionsthese für Credit Suisse Logistics Property Partners identifiziert. Der neu lancierte Credit Suisse Logistics Property Partners wird von der erwarteten Nachfrage nach Logistikflächen profitieren, indem er Partnerschaften mit erstklassigen externen Logistikimmobilien-Spezialisten eingeht, die über langjährige Erfahrung und starke lokale Präsenz in den jeweiligen Märkten verfügen. Das Portfolio Management Team ist überzeugt, durch Partnerschaften mit gut etablierten Managern mit überdurchschnittlichem Leistungsavis im Management und im Verkauf von Logistikimmobilien nicht nur ein sehr hohes Mass an Diversifikation zu erzielen, sondern auch attraktive risikoadjustierte Renditen generieren zu können.

Die Partnerschaften werden eine Reihe verschiedener Strukturen umfassen, darunter auch Joint Ventures, Co-Investitionen und Investitionen in bestehende Logistik-Zielfonds. Das Investitionsportfolio wird hochgradig über Manager, Märkte, Strategien und natürlich über Hunderte unterschiedlicher Logistikimmobilien und -mieter diversifiziert sein. Credit Suisse Logistics Property Partners wird primär in bestehende Immobilien investieren, die einerseits über ansprechende Mieteinnahmen verfügen, andererseits aber auch ein Wertsteigerungspotenzial aufweisen. Unsere lokalen Partner haben Erfahrung und die notwendige Expertise in der Neu- und Aufvermietung von Logistikimmobilien sowie in der Umsetzung von weiteren Value-add-Strategien (z. B. Repositionierung von Liegenschaften, Erweiterungsbauten, energetische Verbesserungen). Ein weiteres zentrales Element der Wertschöpfung ist ein guter Einkauf. Wir zielen mit Credit Suisse Logistics Property Partners darauf ab, Logistikimmobilien zu einer attraktiven Kapitalbasis, sehr oft unter dem Wiederbeschaffungswert, zu erwerben. Solche günstigen Transaktionen sind nur mit einem disziplinierten Investitionsansatz und einem ausgeprägten lokalen Netzwerk, das unsere Partner mitbringen, möglich. Das durch COVID-19 und die darauffolgenden wirtschaftlichen Verwerfungen entstandene Marktumfeld dürfte in den kommenden ein bis zwei Jahren, also während der Investitionsperiode von Credit Suisse Logistics Property Partners, zu sehr attraktiven Kaufgelegenheiten führen. Zu einem geringeren Ausmass wird sich der Fonds auch bei ausgewählten Projektentwicklungen engagieren, mit denen ein zusätzliches Kapitalwachstum möglich sein wird. Investitionen in Projektentwicklungen geschehen jedoch typischerweise nur, wenn bereits eine hohe Vorvermietungsquote vorliegt und sowohl bauliche als auch terminliche Risiken minimiert wurden, z. B. durch sogenannte «forward-funding deals», bei denen der Entwickler (und nicht der Fonds) den Grossteil der Entwicklungsrisiken trägt.

Bevor eine Investition getätigt wird, erfolgt eine detaillierte Due-Diligence-Prüfung – sowohl des vorgeschlagenen Partners als auch der zugrunde liegenden Vermögenswerte, des Marktes und der Investitionsstrategie. Lokales Fachwissen und Mitarbeitende vor Ort in den jeweiligen Märkten sind hier Schlüsselkriterien.

Das Portfolio Management Team verfügt über beträchtliche Erfahrung in der Auswahl von und der Zusammenarbeit mit Drittmanagern und hat seit seinem Bestehen überdurchschnittliche risikoadjustierte Renditen erzielt. Im Rahmen anderer Mandate verwaltet das Portfolio Management Team von Credit Suisse Asset Management erfolgreich rund CHF 2,0 Milliarden Vermögen für mehr als 130 institutionelle Anleger (vorwiegend Pensionskassen), wovon mehr als CHF 460 Millionen in Logistikstrategien investiert sind.

Credit Suisse Logistics Property Partners strebt jährliche Ausschüttungen von 3–4 %¹⁾ an und verfolgt über die siebenjährige Laufzeit des Fonds ein IRR-Renditeziel von netto 10–12 %¹⁾ p. a. in USD. Der Fonds wird professionell und mit einem institutionellen Ansatz vom Portfolio Management Team verwaltet werden, das seine Erfahrungen und Beziehungen nutzen wird, um in einer wettbewerbsorientierten Investitionslandschaft qualitativ hochwertige Geschäftsabschlüsse zu erzielen. Es wurde bereits eine Investitionspipeline identifiziert. Ausserdem arbeitet das Team seit mehreren Wochen – teilweise auf exklusiver Basis – an mehreren Due-Diligence-Prüfungen. Diese Vorgehensweise stellt nicht nur die Auswahl der attraktivsten Investitionsmöglichkeiten sicher, sondern führt auch dazu, dass das Portfolio des Credit Suisse Logistics Property Partners effizient investiert werden kann.

Credit Suisse Logistics Property Partners steht qualifizierten Investoren seit dem 1. September 2020 für Zeichnungen offen.

Fazit

Langfristige technologische und soziökonomische Trends, allen voran die anhaltende Digitalisierung und ein sich veränderndes Konsumverhalten, das zu einer starken Zunahme von E-Commerce führt, bieten eine ideale Basis für Investitionen in Logistikimmobilien. Die durch COVID-19 verursachte Krise hat diese bereits bestehenden Trends weiter verstärkt bzw. beschleunigt. Die starke Nachfrage nach Logistikimmobilien und die neuen Anforderungen an die Logistikbranche können Investoren attraktive Renditen und ein hohes Mass an Diversifikation bieten. Da Credit Suisse Logistics Property Partners nur in private, nicht börsennotierte Immobilienopportunitäten investieren wird und zum NAV (ohne Prämie) erwerbbar ist, weist der Fonds tiefe Korrelationen zu anderen Anlageklassen auf. Mit der Lancierung von Credit Suisse Logistics Property Partners können qualifizierte Anleger am globalen Logistikmarkt partizipieren.

1) Die Zielrendite ist keine Projektion, Voraussage oder Garantie für die zukünftige Performance oder das Erreichen derselben.

Produktinformationen: Credit Suisse Logistics Property Partners

Fondsdomizil	Luxemburg
Rechtsstruktur	Reserved Alternative Investment Fund (RAIF)
Strategie	<ul style="list-style-type: none">▪ Opportunitäten mit aktivem Asset Management▪ Globale Investitionen mit erstklassigen Managern, die über eine starke lokale, operative Präsenz verfügen▪ Indirekte Anlagestrategie, einschliesslich Joint Ventures, Co-Investments und Investitionen in Zielfonds
Portfoliomanager	Sven Schaltegger
Struktur	Geschlossenes Anlagevehikel mit periodischen Kapitalabrufen
Zugelassene Anleger	Institutionelle, professionelle und qualifizierte Anleger
Fondslaufzeit	Sieben Jahre mit drei Verlängerungsoptionen um je ein Jahr (keine Rücknahmen während der Fondslaufzeit möglich)
Anlagestil	Value-add, ≤ 30 % Core und Core Plus
Referenzwährung	USD (nicht abgesichert)
Ausschüttung	3–4 % p. a. Zielausschüttungsrendite ²⁾
Zielnettoerendite	10–12 % p. a. IRR (USD, nicht abgesichert) ²⁾
Fremdfinanzierung	65 % maximale Fremdfinanzierung auf Look-through-Basis (Ziel: 50 %)

Gebühren

- Zeichnungsgebühr: bis zu 2 % der Kapitalzusage
- Keine Managementgebühr auf nicht abgerufenen Kapitalzusagen
- Anteilklasse I: Kapitalzusage von ≥ USD 150'000, Managementgebühr p. a.: 1,20 %
- Anteilklasse E: kein Mindestvolumen, Managementgebühr p. a.: 0,75 %
- Anteilklasse E5: Kapitalzusagen von ≥ USD 5 Mio., Managementgebühr p. a.: 0,50 %
- Performance Fee: 20 % über einer Hurdle-Rate von 8 % p. a. (40/60-Catch-up)

Anteile der Klasse I können nur von qualifizierten Anlegern gemäss Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) erworben werden.

Anteile der Klasse E können nur von institutionellen Anlegern gemäss Artikel 174 (2) c) des Luxemburger Gesetzes vom 17. Dezember 2010 erworben werden.

Co-Investments

Anleger mit einer Kapitalzusage von mindestens USD 10 Mio. sind berechtigt, direkt Co-Investments in bestimmte Objekte zu tätigen, sofern verfügbar.

2) Die Zielrendite ist keine Projektion, Voraussage oder Garantie für die zukünftige Performance oder das Erreichen derselben.

Disclaimer

Redaktionsschluss: 30.09.2020

Die bereitgestellten Informationen dienen Werbezwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar, basieren nicht auf andere Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers und sind auch nicht das Ergebnis einer objektiven oder unabhängigen Finanzanalyse. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Diese Informationen wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend «CS») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. 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. Weder die vorliegenden Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Bei Fremdwährungen kann zusätzlich das Risiko bestehen, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Zu den Hauptrisiken von Immobilienanlagen zählen die begrenzte Liquidität im Immobilienmarkt, Änderungen der Hypothekenzinssätze, die subjektive Bewertung von Immobilien, immanente Risiken im Zusammenhang mit dem Bau von Gebäuden sowie Umweltrisiken (z. B. Bodenkontamination). Credit Suisse Logistics Property Partners: Dieser Fonds ist nicht in der Schweiz registriert. Er darf nur an qualifizierte Anleger im Sinne von Art. 10 Abs. 3 bis 4 des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) verkauft werden. Vertreter in der Schweiz ist die Credit Suisse Funds AG, Zürich. Zahlstelle in der Schweiz ist die Credit Suisse (Schweiz) AG, Zürich.

Copyright © 2020 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.