

Inhalt

- 1 **Portfoliodiversifikation**
Am Schalthebel der Rendite
- CSA RES
- 2 **Breiter diversifiziert und ertragsstärker**
Interview mit Roger Bernet, ASR
- 3 **Portfolio**
- CSA RES Commercial
- 4 **Konsequente Umsetzung der Anlagestrategie**
Interview mit Philipp Schoch, Wincasa AG
- 5 **Retailimmobilien**
- CSA RES Dynamic
- 6 **Fokus auf Wohnen und Qualität verstärkt**
Mietwohnungen
- 7 **Wohnüberbauung Oberbild, Thayngen**
Haltingerstrasse, Basel
- 8 **Immobilienvermarktung und Social Media**
Kosteneffizientes Dialoginstrument



Immer schön sachlich bleiben

Liebe Anlegerinnen, liebe Anleger

Was haben Gold, Kaffeeplantagen, Kunstgemälde, Frachtschiffe, Wein und Immobilien gemeinsam? Es sind Sachwerte (englisch: real assets). Sachwerte gelten als geeignete Anlagen, um die inflationäre Entwertung der Investition zu verhindern und sich den Volatilitäten der Finanzmärkte zu entziehen. Investitionen in Sachwerte wie Immobilien folgen zudem der einfachen Logik, dass der globale Bedarf an solchen Anlagen zunimmt und damit auch deren Wert langfristig steigt.

Allerdings weisen manche Sachwerte grosse Nachteile auf: Sie haben keinen liquiden Markt und sind schwierig zu bewerten. Eine der ganz wenigen Anlageklassen, welche die Stärken von Sachwerten zur Geltung bringt, ohne dem Investor unverhältnismässige Risiken aufzubürden, sind Immobilien. Dies trifft erst recht zu, wenn der Schwerpunkt auf der Schweiz liegt. Zu dieser Erkenntnis sind auch die Anleger in die Anlagegruppe CSA RES Commercial gelangt. Sie haben die im Juli 2012 vorgenommene zweite Öffnung über CHF 250 Mio 2,6 Mal überzeichnet.

Roland Kriemler
Geschäftsführer, Credit Suisse Anlagestiftung

Portfoliodiversifikation
Am Schalthebel der Rendite

Gegenüber Aktien oder Obligationen lassen Immobilien nur eine sehr beschränkte Streuung der Risiken zu. Umgekehrt hat der Manager von Immobilienassets mehr Möglichkeiten, die Rendite zu beeinflussen.

Ein zentrales Argument für Investitionen der Immobilienanlagegruppen der Credit Suisse Anlagestiftung ist die Diversifikation. Sie lässt sich nur mit einem Immobilienportfolio erreichen, das ein gewisses Investitionsvolumen erreicht, aus einer Mindestzahl von Objekten besteht und bewusst auf eine Streuung der Anlagerisiken ausgerichtet ist. Alle Gefässe der Immobilienanlagegruppen der Credit Suisse Anlagestiftung erfüllen diese Voraussetzungen, wenn auch mit unterschiedlicher Strategie und in anderer Ausprägung.

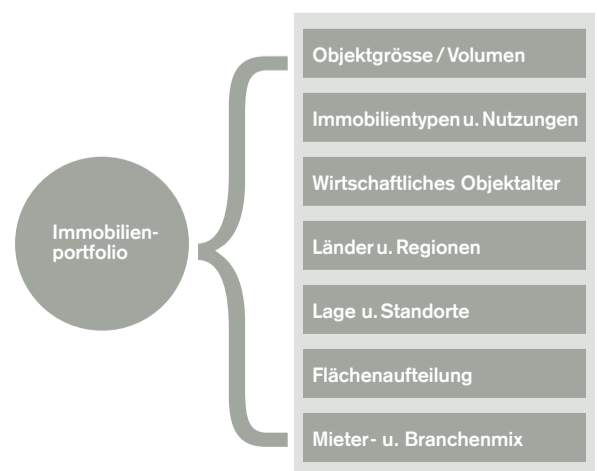
Je nachhaltiger die Mieterträge und je besser die Diversifikation, desto stabiler die durchschnittliche Performance des Immobilienportfolios. Der Grund liegt darin, dass sich die Rendite eines Portfolios immer aus den gewichteten Renditen der einzelnen Immobilien ergibt. Das Gesamtrisiko eines Immobilienportfolios fällt hingegen immer geringer aus als das Mittel der kumulierten Risiken der Einzelimmobilien. Deshalb versucht man, die Ertrags- und Wertschwankungen durch eine Streuung der Anlageobjekte bezüglich Standorten, Objektgrössen, Nutzungsarten, Mietern und Mietvertragslaufzeiten zu minimieren. Wie gut die Risikominimierung im Portfolio gelingt, hängt insbesondere davon ab, wie die einzelnen Risikokomponenten voneinander abhängen bzw. miteinander korrelieren.

Immobilienrendite direkt beeinflussbar
Im Gegensatz zu anderen Assetklassen wie Aktien oder Obligationen sind der Risikostreuung in einem direkt gehaltenen Immobilienportfolio enge Grenzen gesetzt. Die Gründe dafür liegen in der Eigenschaft der Immobilien selber:

- Keine Stückelung möglich, d.h., ein gegebenes Investitionsvolumen lässt nur eine eng begrenzte Anzahl (ganzer) Objekte zu
- Begrenzte Handelbarkeit, d.h., der Kauf und der Verkauf von Immobilien sind in der Regel zeitaufwendig und komplex
- Erschwerter Vergleich, da jede Immobilie ein Unikat ist

Umgekehrt kann der Manager eines Immobilienportfolios durch geschickte Käufe, Verkäufe und Massnahmen bedeutend mehr Einfluss auf die Rendite der Assets nehmen als beispielsweise der Manager eines Aktienportfolios. Da jede Immobilie einzigartig ist, besteht mindestens theoretisch ein grenzenloses Diversifikationspotenzial.

Risikostreuung im Immobilienportfolio



CSA RES

Breiter diversifiziert und ertragsstärker

Am 1. Juli 2012 feierte die Anlagegruppe CSA RES das 10-Jahre-Jubiläum und erreichte gleichzeitig als erstes Immobilienprodukt bei den Anlagestiftungen die CHF-5.0-Mia-Grenze.

Die Anlagegruppe CSA RES setzte im Geschäftsjahr 2011/2012 (per 30. Juni) ihren qualitätsorientierten Wachstumskurs fort und steigerte das Gesamtvermögen von CHF 4.64 Mrd auf CHF 5.08 Mrd. Der Verkehrswert der Neukäufe erreichte CHF 187.3 Mio und setzte sich aus vier Grundstücken mit angefangenen Bauten im Wert von CHF 103.6 Mio sowie einem Objekt in Basel im Wert von CHF 83.7 Mio zusammen. Die Diversifizierung nach Nutzungssegmenten wurde nochmals verbreitert. Wichtigste Segmente blieben das Wohnen mit einem Anteil von 42,9% (Vorjahr 47,1%) und Geschäftshäuser ohne wesentlichen Wohnanteil mit 38,1% (36,9%).

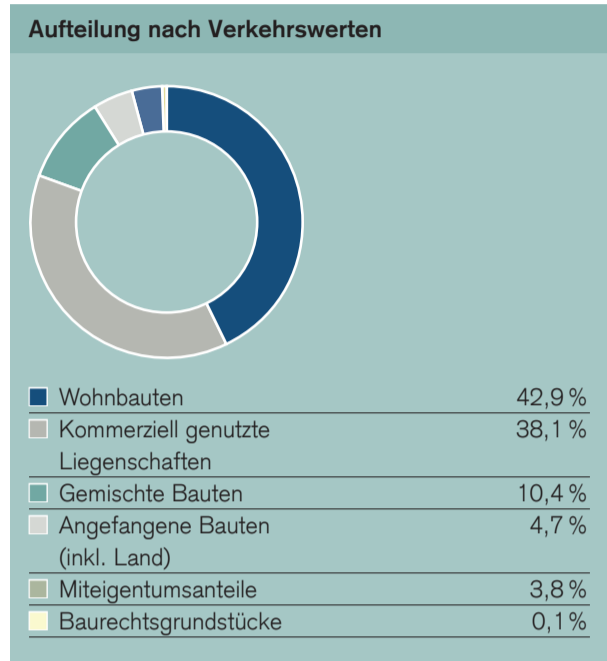
In der Vermietung war die Anlagegruppe CSA RES wiederum erfolgreich, wie auch die von 5,3% auf 5,0% gesunkene Ertragsausfallrate belegt. Die Mieteinnahmen stiegen um 3,2% auf CHF 263.2 Mio. Die EBIT-Marge verbesserte sich von 77,1% auf 77,5%.

Der Nettoinventarwert (NAV) belief sich per 30. Juni 2012 auf CHF 1338.59 (CHF 1260.41) je Anspruch. Die Anlagerendite erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 5,0% auf 6,2%.

Kennzahlen per 30.6.2012	
Mietzinsausfallrate (Ertragsausfallrate)	5,02 %
Fremdfinanzierungsquote	16,28 %
Betriebsgewinnmarge (EBIT-Marge)	77,51 %
Fondsbetriebsaufwandquote (TER _{isa})	0,62 %
Eigenkapitalrendite	6,13 %
«Return on Equity» (ROE)	
Ausschüttungsrendite	n/a
Ausschüttungsquote (Payout Ratio)	n/a
Anlagerendite	6,20 %
Fremdkapitalquote	21,0 %
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	5,43 %

Historische Renditeangaben und Finanzmarktszenarien sind keine Garantie für laufende und zukünftige Ergebnisse. Quelle: Credit Suisse AG

Detaillierte Zahlen sind aus dem aktuellen Data Report per 30. Juni 2012 ersichtlich, der unter www.credit-suisse.com/realstatefunds heruntergeladen werden kann.



Interview mit Roger Bernet, Aqua-Spa-Resorts Development & Management AG (ASR)
«Die Gäste sind begeistert»

Für die Entwicklung und den Betrieb von Anlagen wie das Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad arbeitet die Anlagegruppe CSA RES mit hochprofessionellen Partnern wie der ASR zusammen. Deren Geschäftsführer äussert sich zum Konzept und zu den ersten Erfahrungen mit der ausserordentlichen Liegenschaft.



Roger Bernet: «Das neue Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad ist nicht einfach eine weitere Wellnessanlage, sondern ein Kraftort.»

Herr Bernet, das Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad ist eröffnet. Wie lauten die ersten Rückmeldungen der Gäste, der Mitarbeiter und der Partner?

Die Gäste sind erstaunt über die Grösse und die Grosszügigkeit der Anlage sowie die helle und fröhliche Ausstrahlung, denn vom Dorfplatz, dem Dach des Bades, hat man keine Vorstellung, was einen darunter erwartet. Die Gäste wie auch die Mitarbeiter sind begeistert, und es gibt bereits etliche Einwohner von Rigi Kaltbad, für die der Badbesuch zum täglichen Ritual zählt. Was Mario Botta auf der Rigi erschaffen hat, beeindruckt alle.

Welche Gästesegmente wollen Sie primär ansprechen?

Alle Rigi-Gäste aus dem Einzugsgebiet der Rigi, welche Entspannung suchen und sich gerne selber etwas Gutes tun möchten.

Gehören auch ausländische Touristengruppen zu Ihrer Zielgruppe?

Nein. Entspannen heisst sich Zeit nehmen, und das haben die ausländischen Touristengruppen, welche ihr Programm «abspulen», nicht. Hingegen sollen sie den Dorfplatz und das Gebäude von aussen erleben und fotografieren, darin sehen wir unseren Beitrag zur Tourismusregion.

Wie beugen Sie dem potenziellen Konflikt zwischen fröhlich spielenden Kindern und Ruhe suchenden Erwachsenen vor?

Wir haben eine separate Spazone, welche nur Erwachsenen ab 16 Jahren vorbehalten ist. Somit können sich alle, die wirklich Ruhe suchen, in diesen Bereich mit Sauna, Kristallbad (Meditationsbad), Ruhezone und Massageräumen zurückziehen.

Wie stark hängen die Besuche vom Wetter ab? Wie verteilen sich die Besucher auf die Wochentage?

Es ist wie überall in solchen Freizeitangeboten: am Wochenende hat es am meisten Gäste. Wettermässig können wir noch keine Aussage machen, denn bei regnerischem Wetter hat es weniger Leute auf der Rigi, dafür kommen mehr Gäste aus der nahen Umgebung, und bei schönem Wetter hat es mehr Tagestouristen, die unsere Anlage besuchen.

Wie viele Mitarbeiter sind im Mineralbad & Spa beschäftigt?

Derzeit 14 Personen, wir werden aber vor allem im Massagebereich bereits aufstocken können.

Welche Bedeutung haben die direkten Zugänge zum Hotel sowie zur Rigibahn und zur Luftseilbahn nach Weggis?

Die Gäste des Hotels Rigi Kaltbad haben nicht nur direkten Zugang ins Bad, sie können die Anlage von 9.00 bis 11.00 Uhr auch exklusiv benutzen. Dieses Angebot wird sehr rege genutzt. Die Anbindung an die Luftseilbahn und – wenn der neue Bahnhof nächstes Jahr erstellt ist – via Dorfplatz an die Zahnradbahn ist für uns sehr wichtig. In zehn Minuten gelangt man mit der Luftseilbahn von Weggis nach Kaltbad, direkt zum Eingang des Bads.

Auf welche Besonderheiten der neuen Anlage sind Sie besonders stolz?

Auf die Gesamtanlage und das Bild von Hans Erni, ein Selbstportrait aus jener Zeit, in der er auf Rigi Kaltbad gelebt hat. Es hängt direkt beim Eingang und wurde von Mario Botta von Beginn weg eingeplant. Stolz bin ich auch, dass es gelungen ist, die zeitliche und die geistige Verbindung zu

den Ursprüngen von Rigi Kaltbad als Wallfahrtsort zu manifestieren. Das neue Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad ist nicht einfach eine weitere Wellnessanlage, sondern ein Kraftort. Dies spürt der Gast, ohne dass es ihm bewusst gemacht werden muss.

Aqua-Spa-Resorts Development & Management AG (ASR), Bern

Die 2005 gegründete ASR entwickelt, plant und baut Bade- und Wellnessanlagen, die eigentlich Badetempel und Wohlfühloasen sind. Derzeit betreibt die Gesellschaft mit über 300 Mitarbeitenden die folgenden Anlagen: Hammam & Spa Oktogon Bern, Solbad & Spa Schönbühl, Mineralbad & Spa Samedan, Thermalbad & Spa Zürich und Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad. In Bau ist das Lido & Spa Locarno, im Projektstadium sind das Thermalbad & Spa Lostorf sowie weitere Projekte in der Westschweiz.

Roger Bernet ist Mitbegründer, Mitinhaber, VR-Mitglied und Geschäftsleiter von ASR. Vorher war er selbstständiger Berater von Freizeitanlagen, u.a. für verschiedene Migros-Genossenschaften und Hotelbetriebe im Vier- und Fünfsternbereich.

Team

Product Manager
Andreas Roth

Assistant Caroline Kündig
Property Asset Manager Bruno Steiner, Erica Martin Basso
Construction Thomas Grossebacher
Financial Manager Pascal Steiner

Portfolio

Spektakuläres Spektrum

Die in den letzten Monaten fertig gestellten Gebäude der Anlagegruppe CSA RES haben ganz unterschiedliche Nutzungen, zeichnen sich jedoch alle durch eine hochstehende Architektur, eine überdurchschnittliche Standortqualität und langfristige Mietverträge aus.



Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad

Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad

Seit dem 1. Juli 2012 steht Rigi Kaltbad wieder für genussvolles Baden, für Entspannung und Wellness. Unter dem neu errichteten Dorfplatz, dem Giardino Minerale, ist in den letzten Jahren das Mineralbad & Spa entstanden. Die Anlagegruppe CSA RES hat rund CHF 30 Mio in dieses aufsehenerregende Projekt auf der Rigi investiert. Die Glasfassade wird durch steinerne Lamellen geschützt, was den Badegästen Geborgenheit vermittelt und im hinteren Teil den Blick auf das Aussenbecken und das Bergpanorama freigibt. Im Mittelpunkt steht das 30m lange Innenbecken. Im unteren Bereich befinden sich ein Dampfbad, eine Badehalle, eine Aufguss-sauna und Sparäume.

Architekt Mario Botta beschreibt das Konzept der Anlage wie folgt: «In der Substanz ist es ein unterirdisches Projekt, weil einzig der Turm hinausragt. Wie eine Schachtel. Und dazu kommt jetzt eben der Bezug zur umgebenden und in der Tat einmaligen Landschaft. Der grosse Platz über dem Bad bildet so eine Art Gemälde, das mit der Umgebung in eine Beziehung tritt.» Für Product Manager Andreas Roth war es Liebe auf

den ersten Blick, wie er an der Eröffnung am 29. Juni 2012 verriet: «Als uns das Projekt vor ein paar Jahren zum ersten Mal präsentiert wurde, waren wir vom Konzept und von der Architektur begeistert.» Selbst der Anschluss an den ÖV ist trotz der alpinen Lage gewährleistet, denn das Mineralbad & Spa ist direkt mit der Luftseilbahn nach Weggis und der Zahnradbahn nach Vitznau verbunden. Das im Minergie®-Standard erstellte Gebäude wird mit einer Stückholzheizung beheizt, wobei ausschliesslich Holz von der Rigi verwendet wird.

Sportgebäude auf der Luzerner Allmend

Weniger gemächlich geht es im neuen Sportgebäude der Anlagegruppe CSA RES auf der Luzerner Allmend zu. Es ist Teil einer Überbauung, zu der auch das neue Fussballstadion swissporarena sowie die beiden Wohntürme HOCHZWEI gehören. Das mit einem Investitionsvolumen von CHF 79.1 Mio (ohne Ausbau) erstellte Sportgebäude besteht aus einem Hallenbad mit fünf Becken, dem Fitnesspark Allmend der Migros Luzern, einer Doppelsporthalle und dem Medbase-Gesundheitszentrum. Für die Stärkung vor oder nach dem Sport bietet die Migros-Filiale ein übersichtliches und kompaktes Sortiment an.

Für den Betrieb des Hallenbads, das am 1. August 2012 eröffnet wurde, hat die Stadt den Rohbau im Sportgebäude gemietet und selber CHF 14.9 Mio für den Mieterausbau bereitgestellt.

Der ebenfalls am 1. August 2012 eröffnete Fitnesspark Allmend hat die grösste Kraft- und Ausdauer-Trainingsanlage der Zentralschweiz, einen grossen Gymnastikraum und ein Pilates-Studio. Hinzu kommen eine Saunalandschaft, ein Kneippgarten im Aussenbereich sowie eine Salzlounge.

Die Doppelsporthalle wird langfristig vom Kanton Luzern gemietet, der CHF 3.4 Mio in den Mieterausbau investiert hat. Die Halle wird ab September 2012 durch die Pädagogische Hochschule Zentralschweiz Luzern (PHZ), die rund 430 Studierende im Fach Bewegung und Sport ausbildet, und den Hochschulsport Campus Luzern (HSCL) genutzt.

Das Gesundheitszentrum der zur Migros-Gruppe gehörenden Firma Medbase arbeitet unter dem Label «Swiss Olympic Medical Center» für die Betreuung von Spitzensportlern und Nachwuchsathleten mit der SportMedizin Nottwil des Schweizer Paraplegiker-Zentrums und dem Luzerner Kantonsspital zusammen. Als Novum für die Zentralschweiz ist im Gesundheitszentrum eine Kältekammer integriert. Sie steht Sportlern sowie Patienten unter anderem für die Steigerung der Leistungsfähigkeit oder zur Schmerzlinderung zur Verfügung.

Selecta-Gebäude in Kirchberg BE

Im vergangenen Mai konnte die Selecta AG in Kirchberg BE ihr neues Büro- und Logistikzentrum beziehen. Die auf Betriebsverpflegung spezialisierte Gruppe mietet die rund 13000m² umfassende Fläche während 20 Jahren und war an der Konzeption des Gebäudes massgeblich beteiligt. Die ersten Rückmeldungen der Mitarbeitenden, die hier ihre hochmodernen Arbeitsplätze haben, sind überaus positiv. Die Anlagegruppe CSA RES hat CHF 40.5 Mio in den Neubau investiert. Er trägt gleichzeitig zur Diversifizierung und zur Verjüngung des Portfolios bei.



Sportgebäude auf der Luzerner Allmend (rechts)



Selecta-Gebäude in Kirchberg BE

Thema «Wasser / Erlebnis / Sport» in der Anlagegruppe CSA RES 2012

Objekte	Nutzung	Name	Betreiber	GU
Bern	Hamam & Spa	Oktogon	ASR	MLG
Schönbühl	Solbad & Spa	Solbad Schönbühl	ASR	MLG
Samedan	Mineralbad & Spa	–	ASR	MLG
Pratteln	Erlebnisbad	aquabasilea	Swiss Spa Management AG	Marazzi
Luzern	Sportgebäude	Sportgebäude	Stadt / Migros	Halter
Rigi Kaltbad	Mineralbad	–	ASR	MLG
Projekte in Ausführung				
Tessin	Erlebnisbad	Splash e Spa	Splash e Spa	Garzani
Gesicherte Projekte in Evaluation				
Lostorf	Thermalbad	–	ASR	MLG

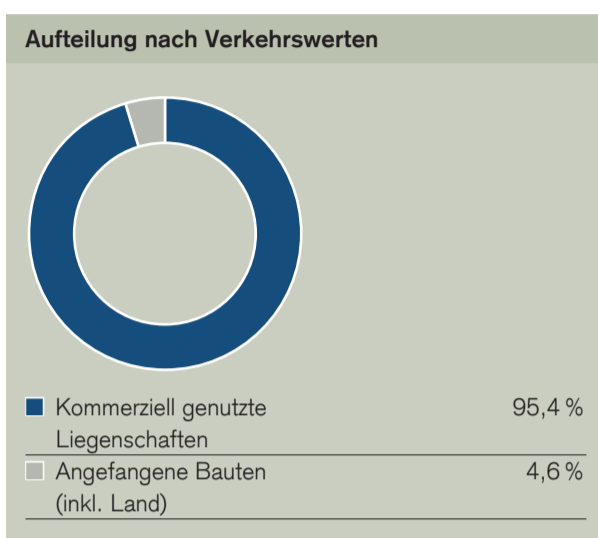
CSA RES Commercial

Konsequente Umsetzung der Anlagestrategie

Die Anlagegruppe CSA RES Commercial setzte in ihrem zweiten Geschäftsjahr den erfolgreichen Ausbau fort und steigerte per 30. Juni 2012 das Gesamtvermögen von CHF 505.9 Mio auf CHF 744.7 Mio.

Eine konsequente Umsetzung der Anlagestrategie mittels Fokussierung auf Büro- und Detailhandelsimmobilien (Anteil 95,4 %) hatte für das Product Management erste Priorität. Im Berichtsjahr wurden fünf Liegenschaften im Verkehrswert von CHF 195.6 Mio sowie ein Neubauprojekt bei der Autobahnausfahrt in Morges erworben. Dieses wird per Mitte 2014 fertig gestellt.

Die marktnahe Ausrichtung und die konsequente Bewirtschaftung und Pflege von Mietern und Mietflächen werden durch die ausserordentliche tiefe Leerstandsquote unterstrichen. Die Ertragsausfallrate verringerte sich von 3,9 % auf erfreuliche 3,0 %. Die im Geschäftsjahr 2011/2012 getätigten Akquisitionen haben zu dieser Entwicklung wesentlich beigetragen. Alle diese Neukäufe sind langfristig an erstklassige Mieter vermietet. Der Nettomietertag von CHF 29.8 Mio übertraf den Vorjahreswert um 14,7 %. Die EBIT-Marge konnte von 81,3 % auf 81,4 % erhöht werden. Der Nettoinventarwert (NAV) per 30. Juni 2012 lag bei CHF 1 099.12 (Vorjahr CHF 1 047.92) je Anspruch. Die Anlagerendite stieg von 4,8 % auf 4,9 %.



Mietzinsausfallrate (Ertragsausfallrate)	2,98 %
Fremdfinanzierungsquote	34,43 %
Betriebsgewinnmarge (EBIT-Marge)	81,43 %
Fondsbetriebsaufwandquote (TER _{isa})	0,53 %
Eigenkapitalrendite	4,84 %
«Return on Equity» (ROE)	
Ausschüttungsrendite	n/a
Ausschüttungsquote (Payout Ratio)	n/a
Anlagerendite	4,89 %
Fremdkapitalquote	36,97 %
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	4,06 %

Historische Renditeangaben und Finanzmarktszenarien sind keine Garantie für laufende und zukünftige Ergebnisse. Quelle: Credit Suisse AG

Detaillierte Zahlen sind aus dem aktuellen Data Report per 30. Juni 2012 ersichtlich, der unter www.credit-suisse.com/realstatefunds heruntergeladen werden kann.

Interview mit Philipp Schoch, Leiter Center Management Ost/Mitte, Wincasa AG

«Wenn die Positionierung stimmt, hat das Center Erfolg»



Philipp Schoch: «Es ist wichtig, dass man sich beim Mietermix nicht durch persönliche Vorlieben für einzelne Marken leiten lässt.»

Herr Schoch, worin bestehen die Besonderheiten bei der Bewirtschaftung von Retailimmobilien?

Bei Retailimmobilien handelt es sich um Betreiberimmobilien. Der Vermieter muss den Mieter sowie sein Geschäftsmodell verstehen und seine Kunden kennen, damit er den Gesamtertrag maximieren kann. Bei Büroliegenschaften ist dies weniger der Fall, bei Wohnungen gar nicht.

Wann ist die Zusammenarbeit zwischen dem Immobilieneigentümer und dem Center Management eines Einkaufszentrums ideal?

Eine ideale Zusammenarbeit gibt es dann, wenn sich jeder auf seine Stärken besinnt und gegenseitiges Vertrauen besteht. Wenn der Eigentümer und das Center Management mit der Immobilie nicht dieselben Ziele verfolgen, wird es selbst im operativen Tagesgeschäft schwierig.

Philipp Schoch

Der 32-jährige Philipp Schoch, Betriebsökonom FH, ist seit Sommer 2012 Leiter Center Management Ost/Mitte der Wincasa AG. Davor war er während dreier Jahre Centerleiter von Sihlcity. Erfahrung sammelte er zuvor im Center Management der Wincasa AG und im Einkaufszentrum Glatt.

Bei welchen Themen gibt es am häufigsten unterschiedliche Vorstellungen?

Es ist wichtig, dass man sich nicht durch persönliche Vorlieben für einzelne Marken leiten lässt, sondern die Standortvorgaben (Umfeld und Kunden) in den Mittelpunkt stellt.

Wie lassen sich ein idealer Mietermix und die Renditevorstellung des Eigentümers unter einen Hut bringen?

Ein idealer Mietermix bringt vielleicht anfänglich nicht die maximale Rendite, positioniert aber ein Center im Marktumfeld. Wenn die Positionierung stimmt, hat das Center Erfolg. Dann steigt die Nachfrage nach Ladenflächen, und die Flächen lassen sich zu höheren Preisen vermieten.

Macht es Sinn, Konzessionen beim Mietpreis zu machen, nur um gewisse Wunschmieter zu haben?

Wenn diese den Mietermix verbessern oder eine hohe Magnetwirkung auf die Kunden haben, machen Konzessionen durchaus Sinn. Solche Mieter haben das Potenzial, um auch die Umsätze der anderen Mieter im Center zu erhöhen.

Letztes Jahr wurden über 70 000 m² neue Flächen erstellt. Weitere Flächen sind in Planung oder Realisierung. Ist die Sättigungsgrenze noch nicht erreicht?

Man kann nicht generell sagen, die Schweiz sei overstored. Die Sättigungsgrenze ist je nach Lage vor allem für gute Retailflächen noch nicht überall erreicht. Jedoch dauert es heute länger, bis an einem neuen Retailstandort die nötige Produktivität erreicht wird. Die Sättigungsfrage muss somit standortabhängig beantwortet werden.

Welche Art von Einkaufszentren betrachten Sie als mittel- bis langfristig gefährdet?

Gefährdet sind all jene Einkaufszentren, die nicht aktiv bewirtschaftet werden. Zudem sind all jene Shoppingcenter gefährdet, die keine Antworten auf Megatrends wie die Alterung der Bevölkerung oder das Wachstum des Onlinehandels geben.

Wie stark ist der Trend zum Onlinehandel?

Der Marktanteil des Onlinehandels wächst unentwegt. Mittlerweile spricht man bereits vom Omnichannel-Retailing, d.h., der Kunde kauft sich seine Produkte und Dienstleistungen online, via App usw. im Laden.

In welchen Segmenten des Detailhandels sehen Sie längerfristig die grössten Wachstumschancen?

Bei Luxusanbietern und Discountretailern. Geschäfte im mittleren Preissegment und nicht vertikalisierte Organisationen dürften unter Druck geraten. Es gibt aber auch Marktanalysten, die das mittlere Segment in der Zukunft gestärkt sehen, weil dieses nach wie vor den grössten Teil des Detailhandels ausmacht. Ganz spannend wird z.B. die Entwicklung von sog. Foodstore Locations sein. Dort wird dem Kunden eine Mischung aus Kulinarik und Einkaufserlebnis vermittelt.

CHF 250 Mio frisches Eigenkapital

Die Anlagegruppe CSA RES Commercial hat sich anlässlich einer zweiten Öffnung im Juli 2012 CHF 250 Mio frisches Eigenkapital beschafft. Effektiv zeichneten die Anleger CHF 652.7 Mio, sodass erneut Kürzungen vorgenommen werden mussten. Die neuen Mittel werden einerseits zum Abbau der Fremdkapitalquote und andererseits zum weiteren Ausbau des Portfolios verwendet. Die Anlagegruppe CSA RES Commercial strebt eine jährliche Anlagerendite von 4,5 % bis 5 % an und verfügt per 30. Juni 2012 neu über ein Gesamtvermögen von CHF 744.7 Mio.

Team



Product Manager
Stefan Bangerter

- Assistant** Caroline Kündig
- Property Asset Manager** Urs Frey
- Construction** Martin Munz
- Financial Manager** Pascal Steiner

Retailimmobilien

Märkte verkaufen sich nicht von allein

Eine erfolgreiche Anlagestrategie mit Detailhandelsliegenschaften erfordert neben geeigneten Gebäuden viel Branchenerfahrung und hohes fachliches Know-how.

Die Anlagegruppe CSA RES Commercial erzielt über ein Drittel ihres Mietertrags mit Flächen im Detail- und Fachhandel. Sie tragen wesentlich zur guten Performance bei. Die soliden Ergebnisse entstehen jedoch nicht auf gut Glück; sie sind vielmehr das Produkt harter Arbeit. Diese beginnt schon bei der Suche nach geeigneten Kaufobjekten, denn sie müssen sich zwingend an gut erschlossenen Lagen befinden, einen guten Mietermix aufweisen und nachweislich hohe Verkaufsumsätze generieren. Dabei dürfen Zahlen aus der Vergangenheit nicht einfach hochgerechnet werden. Standortfaktoren, Verkehrsströme und Kundenfrequenzen können sich genauso ändern wie das Konkurrenzumfeld. Wenn im Einzugsgebiet eines Einkaufszentrums neue Märkte entstehen, besteht die Gefahr, dass sich die Frequenzen und die Kaufkraft nachhaltig verschieben. Der Auszug eines Ankermieters kann in der Folge zu einer Abwertung und damit zu einem schlechenden Niedergang einer Detailhandelsimmobilie führen.

Einfacher zu beurteilen ist hingegen die langfristige Eignung einer Detailhandelsimmobilie aus baulicher und gebäudetechnischer Sicht. Stimmt die Gesamtfläche? Sind die einzelnen Mietflächen und die Grundrisse für künftige Nutzungen geeignet? Passt die Infrastruktur für die Anlieferungen und die Warenlogistik? Lassen die Strukturen eine Revitalisierung oder Repositionierung der Liegenschaft in Zukunft zu?

Entscheidend sind die Menschen dahinter

Die Eignung einer Baute ist für nachhaltige Erfolge im Detailhandel eine unabdingbare, aber keine ausreichende Voraussetzung. Mindestens so wichtig ist die Qualifikation der Menschen, die für den Betrieb und die Bewirtschaftung eines Objekts verantwortlich sind. Besonders exponiert ist dabei der Marktleiter oder der Centermanager, der in engem Kontakt mit den verschiedenen Fachspezialisten des Investors steht. Gemeinsam gilt es, Strategien zu entwickeln und

umzusetzen, die eigentlich ein ganz einfaches Ziel haben: die Erwirtschaftung kontinuierlich hoher oder steigender Umsätze, die verlässliche Cashflows produzieren.

Die hohe Bedeutung einer engen Zusammenarbeit zwischen dem Centermanagement, der Betreiberfirma und den Vertretern des Eigentümers zeigt sich bei der Auswahl der Mieter. Anzustreben ist ein idealer Mix, der jedoch nicht als statische Grösse zu betrachten ist. Die Produkte und die Marken, die in einer Saison stark gefragt sind, können schon ein halbes Jahr später zu Ladenhütern werden.

Auch der Umgang mit Zielkonflikten fordert die Beteiligten. Ein Beispiel: Verbraucher stellen hohe Ansprüche an Sauberkeit, Sicherheit und Erscheinungsbild eines Zentrums. Dafür bringt der Immobilieneigentümer durchaus Verständnis auf. Allerdings will er verhindern, dass die im Facility Management anfallenden Kosten allzu stark auf die Objektrendite drücken. Die Bedienung der zahlreichen Stellhebel, die den Erfolg einer Retailimmobilie beeinflussen, braucht viel Erfahrung und Know-how – nicht zuletzt auch aufseiten des Investors. Dadurch kann sichergestellt werden, dass das im Vergleich mit Wohn- oder Büroliegenschaften höhere Renditepotenzial auch wirklich ausgeschöpft wird.

Partnerschaft mit Profis

Die Eckdaten der vier Objekte verdeutlichen, wie die Anlagegruppe CSA RES Commercial ihre Anlagestrategie im Detailhandelssektor umsetzt. Die Standorte der Liegenschaften sind attraktiv und ausbaufähig. Hauptmieter sind die Gruppen Coop und Migros, die marktführenden Unternehmen des schweizerischen Detailhandels, die seit vielen Jahren professionell und erfolgreich geführt werden.



Verkaufsflächen im Portfolio

Shopping Center Parc du Rhône, Collombey

Adresse	Route de Montagnier, 1868 Collombey-Muraz VS
Erstellung	2003
Grundstücksfläche	29400 m ²
Verkehrswert	CHF 77.8 Mio.
Soll-Mietertrag p.a.	CHF 4.3 Mio.
Mietfläche total	16074 m ²
Mietfläche Verkauf	16027 m ²
Mietfläche Büro/Arbeiten	17 m ²
Mietfläche Diverses	30 m ²
Anzahl Parkplätze	800
Hauptmieter	Coop-Gruppe mit Supermarkt, Baumarkt, Interdiscount, Fust, Restaurant und Tankstelle
Lage	Nahe der Autobahn A9 nach Lausanne oder Martigny

Eckdaten per 30.6.2012 / Quelle: Credit Suisse AG

Verkaufsflächen im Portfolio



Einkaufszentrum, Matran

Adresse	Rue du Bois, 1, 3, 5, 1753 Matran FR
Erstellung	2007
Verkehrswert	CHF 63.7 Mio.
Grundstücksfläche	22815 m ²
Soll-Mietertrag p.a.	CHF 3.4 Mio.
Mietfläche total	16066 m ²
Mietfläche Verkauf	11 369 m ²
Mietfläche Büro/Lager	4697 m ²
Anzahl Parkplätze	438
Hauptmieter	Coop, Halle aux boissons (Getränkemarkt), Autogarage, div. Untermieter von Coop wie Chicorée, Dosenbach, Fust und Interdiscount
Lage	Direkt an der Ausfahrt Matran der Autobahn A12

Eckdaten per 30.6.2012 / Quelle: Credit Suisse AG

Verkaufsflächen im Portfolio



Fachmarktcenter Grüzpark, Winterthur

Adresse	Industriestrasse 43/44, 8400 Winterthur
Erstellung	Gebäude Nord (Micasa) 1979, Gebäude Süd 2006
Sanierung/Modernisierung	Gebäude Nord (Micasa) 2004
Grundstücksfläche	48 637 m ²
Verkehrswert	CHF 88.0 Mio.
Soll-Mietertrag p.a.	CHF 4.2 Mio.
Mietfläche total	22 198 m ²
Mietfläche Verkauf	15 859 m ²
Mietfläche Lager/Gewerbe	6 339 m ²
Anzahl Parkplätze	280
Hauptmieter	Migros Ostschweiz u.a. mit OBI, SportXX, M-Electronics, Micasa und Office World
Lage	In der Nähe zum Bahnhof Winterthur

Eckdaten per 30.6.2012 / Quelle: Credit Suisse AG

Verkaufsflächen im Portfolio



Geschäfts- und Bürohaus, Spreitenbach

Adresse	Industriestrasse 171, 8957 Spreitenbach
Erstellung	1969 / 2003
Verkehrswert per 30.6.11	CHF 85.8 Mio.
Grundstücksfläche	14 329 m ²
Soll-Mietertrag p.a.	CHF 4.5 Mio.
Mietfläche total	20 920 m ²
Mietfläche Verkauf	11 640 m ²
Mietfläche Büro/Lager	9 280 m ²
Anzahl Parkplätze	415
Hauptmieter	Globus, Interio
Lage	In der Nachbarschaft zum Shoppi Tivoli Spreitenbach, dem grössten Shoppingcenter der Schweiz, und zu weiteren stark frequentierten Fachmärkten

Eckdaten per 30.6.2012 / Quelle: Credit Suisse AG

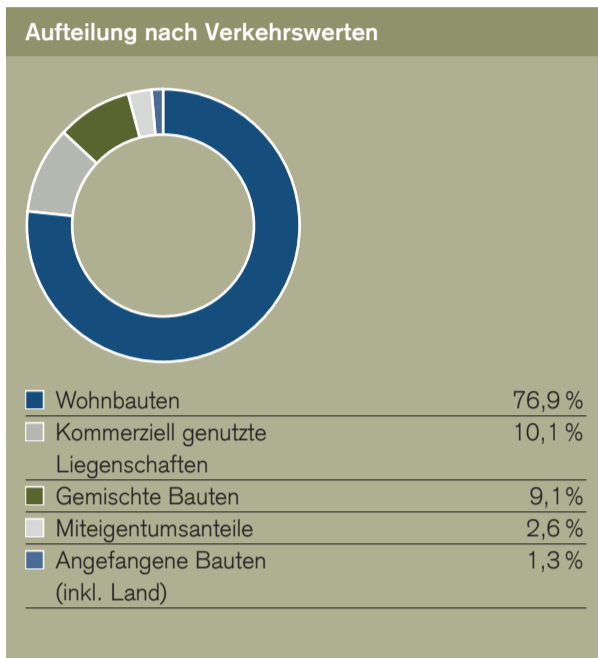
CSA RES Dynamic

Fokus auf Wohnen und Qualität verstärkt

Die Anlagegruppe CSA RES Dynamic verstärkte im Geschäftsjahr 2011/2012 (per 30. Juni 2012) ihren Fokus auf das Wohnsegment. Der Anteil der Wohnbauten kletterte von 72,1% auf 76,9% der Verkehrswerte.

In der Berichtsperiode 2011/2012 wurden u.a. ein Wohngebäude in Burgdorf BE und Bauland in Thayngen SH im Verkehrswert von CHF 5.3 Mio erworben. Das Wohnhaus im Wert von CHF 4.4 Mio wurde als Sacheinlage einer Pensionskasse ins Portfolio aufgenommen. Sechs Liegenschaften im Verkehrswert von CHF 15.1 Mio wurden verkauft. Sie passen nicht mehr zur Anlagestrategie der Anlagegruppe CSA RES Dynamic oder wiesen ein langfristig ungenügendes Renditepotenzial auf. Das Gesamtvermögen per 30. Juni 2012 lag bei CHF 471.5 Mio (Vorjahr CHF 461.5 Mio).

Der Mietertrag stieg um 3,5% auf CHF 26.2 Mio, wobei die Ertragsausfallrate mit 5,4% den Vorjahresstand von 5,0% leicht übertraf. Die EBIT-Marge erreichte 72,4% (72,4%). Der Nettoinventarwert (NAV) eines Anspruchs per 30. Juni 2012 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von CHF 1 252.88 auf CHF 1 309.78. Die Anlagerendite verringerte sich von 4,7% auf 4,5%.



Mietzinsausfallrate (Ertragsausfallrate)	5,37 %
Fremdfinanzierungsquote	14,79 %
Betriebsgewinnmarge (EBIT-Marge)	72,35 %
Fondsbetriebsaufwandquote (TER _{isa})	0,81 %
Eigenkapitalrendite «Return on Equity» (ROE)	5,21 %
Ausschüttungsrendite	n/a
Ausschüttungsquote (Payout Ratio)	n/a
Anlagerendite	4,54 %
Fremdkapitalquote	19,11 %
Gesamtkapitalrendite	4,46 %

Historische Renditeangaben und Finanzmarktsszenarien sind keine Garantie für laufende und zukünftige Ergebnisse. Quelle: Credit Suisse AG

Detaillierte Zahlen sind aus dem aktuellen Data Report per 30. Juni 2012 ersichtlich, der unter www.credit-suisse.com/realstatefunds heruntergeladen werden kann.

Mietwohnungen

Zuwanderung hält Nachfrage hoch

Das Marktsegment der Mietwohnungen befindet sich nach wie vor in einer gesunden Verfassung dank robuster Fundamentalfaktoren. Bremsend auf das Ertragspotenzial könnten sich eine weitere Verlagerung zum Wohneigentum und eine übermässige Produktion von Mietwohnungen auswirken.



Aus dem Portfolio: Grundweg 2-4 / Pfingststrasse 9, Altdorf

Die aktuellen wirtschaftlichen Aussichten sowie die Flucht in den Schweizer Franken veranlassen die Schweizerische Nationalbank, die Lage an der Wechselkursfront genau im Auge zu behalten und die Tiefzinspolitik weiterzuführen. «Die Zuwanderung, die den Immobilienmarkt noch stärker treibt als die tiefen Zinsen, zeigt sich von der generellen Konjunkturabschwächung seit Mitte des letzten Jahres unbeeindruckt und hat in den ersten Monaten 2012 sogar noch stärker zugenommen als im Vorjahr», beobachtet Fredy Hasenmaile, Leiter Immobilienanalyse Economic Research der Credit Suisse. Auch von der Einkommenseite kommen im laufenden Jahr stärkere Nachfrageimpulse als bisher angenommen.

Die moderaten nominellen Lohnanstiege 2012 verwandeln sich dank der negativen Inflation in ein überdurchschnittliches Reallohnplus von erwartungsgemäss mehr als 1%.


Dynamik in den typischen Zuzügerregionen

Die stärkste Nachfrage verzeichnet der Wohneigentumsmarkt. Weil das Angebot an Eigentumswohnungen jedoch sehr knapp ist und viele Zuwanderer in der ersten Phase der Immigration sowieso der Mietwohnung den Vorzug geben, ist auch auf dem Mietwohnungsmarkt die Nachfrage ansprechend hoch. Vermarktungsschwierigkeiten von Mietwohnungen zeigen sich nur in zwei Bereichen:

im gehobenen Mietwohnungssegment, das am stärksten der Konkurrenz durch das zinsbedingt attraktive Wohneigentum ausgesetzt ist, sowie in Regionen mit einer hohen Produktion an Mietwohnungen. Betrachtet man das Mietpreiswachstum, so entwickelten sich die Genferseeregion, die Innerschweiz und die Region Zürich im ersten Halbjahr 2012 sehr dynamisch. Das sind nach wie vor die wichtigsten Zielregionen der Zuzüger, wobei es sich bei den Zuzüglern der Innerschweiz hauptsächlich um Binnenmigranten handelt.

Solange der Wechselkurs von CHF 1.20/Euro hält, sind die Auswirkungen des widrigen weltwirtschaftlichen Umfelds auf die inländische Konjunktur zu schwach, um den Schweizer Immobilienmarkt spürbar zu beeinflussen. Im Gegenteil, die tiefen Zinsen sowie die negative Inflation stärken die Kaufkraft der Haushalte im Inland. Hasenmaile rechnet mittelfristig allerdings mit wachsenden Herausforderungen, die durch die Ausweitung des Mietwohnungsangebots entstehen.

Team



Product Manager
Stephan Auf der Maur

Assistant Caroline Kündig
Property Asset Manager Reza Oliai
Construction Torsten Gottsmann
Financial Manager Pascal Steiner



Wohnüberbauung Oberbild, Thayngen Klare Linien für dynamische Familien

Die Anlagegruppe CSA RES Dynamic realisiert vier Gebäude mit 34 modern geschnittenen Wohnungen. Sie richten sich vor allem an Familien, welche die hochwertige Architektur und die attraktive Lage in einem ruhigen Wohnquartier schätzen.

Im schaffhausischen Thayngen ist es der Anlagegruppe CSA RES Dynamic gelungen, der Gemeinde rund 7000m² Bauland abzukaufen, um darauf bis Ende Januar 2014 ein Wohnprojekt zu realisieren. Das Grundstück befindet sich im Gebiet Oberbild zwischen dem Zieglerweg und der Biberstrasse, an der sich auch die Zu- und Wegfahrt zur Tiefgarage mit 35 Plätzen befindet.

Mieten im mittleren Preissegment

Die «optimale Überbauung», wie die «Schaffhauser Nachrichten» Ende November 2011 vor dem Entscheid des Einwohnerrats des (inzwischen vollzogenen) Landverkaufs titelten, besteht aus vier zweigeschossigen Häusern mit zusätzlichen Attikageschossen. Von den insgesamt 34 Wohnungen verfügen 18 Einheiten über 3½ Zimmer und je acht über 4½ und 2½ Zimmer. Diese Flächenaufteilung macht deutlich, dass sich das neue Wohnangebot vor allem an Familien richtet. Die Mieten werden sich denn auch in einem mittleren Segment bewegen und der Strategie der Gemeinde entsprechen, Thayngen als qualitativ hochwertigen Arbeits- und Wohnort zu positionieren.

Mit der Erstellung der vier Minergie®-Gebäude, die auf die Anforderungen des Gütesiegels greenproperty ausgelegt sind, wurde im August 2012 begonnen. Die Fertigstellung ist für Ende Januar 2014 terminiert. Die Anlagegruppe

CSA RES Dynamic, die gut CHF 13.3 Mio in die Überbauung investiert, wird dann ihren Immobilienbestand um vier sehr moderne, grosszügig verglaste Wohnhäuser mit einer Wohnfläche von nahezu 3000m² erweitern können. Über die Vermietung lassen sich derzeit noch keine

Aussagen machen. Verschiedene informelle Anfragen und der tiefe Leerwohnungsbestand in Thayngen lassen jedoch darauf schliessen, dass der Markt das neue Angebot gut absorbieren wird.

Eckdaten	
Adresse	Zieglerweg 28/30/32/34, 8240 Thayngen
Erstellung/Sanierung	August 2012 bis Januar 2014 (Umgebung März 2014)
Grundstücksfläche	7008m ²
Verkehrswert	CHF 13.35 Mio. (bei Bauvollendung)
Soll-Mietertrag p.a.	CHF 0.73 Mio. (nach Bezug)
Mietfläche Wohnungen	2967m ²
Anzahl Wohnungen total	34
2½ Zimmer	8
3½ Zimmer	18
4½ Zimmer	8
Anzahl Parkplätze	56 (inkl. Besucher-Parkplätzen)
Architekturbüro	Meyer Stegemann Architekten AG, Schaffhausen
Angestrebte Zertifikate	Minergie®, greenproperty
Projektentwicklung/Bautreuhand	LBM Partner AG, Schaffhausen
Totalunternehmen	BW Generalbau AG, Winterthur

Eckdaten per 1.6.2012 / Quelle: Credit Suisse AG

Haltingerstrasse, Basel Klein, fein und nah

Die kleine Wohnliegenschaft an der Haltingerstrasse in der Nähe der Messe Basel wurde total saniert und neu vermietet.

Das Mittelhaus einer Blockrandbebauung in Kleinbasel wirkt äusserlich unscheinbar. Sein Trumpf ist die zentrale städtische Lage nahe der Messe Basel. Auch das historische Zentrum auf der anderen Seite des Rheins ist schnell erreicht. Eine weitere Stärke des 1955 erstellten Gebäudes mit fünf Vollgeschossen plus Dachgeschoss sind die Wohnungsflächen. Von elf Einheiten weisen sieben Wohnungen zwei Zimmer und eine Fläche von 55m² auf. Aufgrund der steigenden Zahl von Singlehaushalten

sind solche Wohnungen auch in Basel sehr gesucht. Wenn die Wohnungen auch noch total saniert sind und die Ästhetik sowie die Funktionalität beinahe dem Standard von Neubauwohnungen entsprechen, ist die Nachfrage erst recht vorhanden.

Volles Sanierungsprogramm

Diese Erfahrung haben die Verantwortlichen der Anlagegruppe CSA RES Dynamic nach der im Juli 2012 abgeschlossenen

Totalsanierung gemacht. Sie hatten sich 2011 entschieden, den früheren Mietern zu kündigen, um das umfangreiche Sanierungsprogramm möglichst effizient umzusetzen. Zu den Massnahmen gehörten der Ersatz der haustechnischen Anlagen inkl. Elektroinstallationen, neue Küchen und Nassräume (Duschen statt Badewannen), neue Böden und erneuerte Wände, neue Fenster mit Lamellenstoren (statt Holzläden), die energetisch verbesserte Fassade, die gleichzeitig einen neuen freundlichen Anstrich erhalten hat, eine neue Eingangstür, ein neues Schliesssystem mit Gegensprechanlage sowie eine helle Treppenhausbeleuchtung. Alle Wohnungen verfügen über eigene Waschmaschinen mit Wäschetrocknern. Aus der Liegenschaft Haltingerstrasse ist eine Adresse mit einem nachhaltig attraktiven Wohnangebot geworden.



Eckdaten	
Adresse	Haltingerstrasse 78, 4057 Basel
Erstellung	1955
Totalsanierung	April bis August 2012
Grundstücksfläche	413 m ²
Verkehrswert per 30.6.2011	CHF 1.33 Mio.
Investitionsvolumen	CHF 1.5 Mio.
Mietfläche Wohnungen	577 m ²
Anzahl Parkplätze	3 Garagen, 1 Abstellplatz
Totalunternehmen	Dürig Architekten AG

Eckdaten per 30.6.2012 / Quelle: Credit Suisse AG

Immobilienvermarktung und Social Media

Kosteneffizientes Dialoginstrument

Social Media haben auch im Immobilienbereich Einzug gehalten. Die ersten Erfahrungen des Real Estate Asset Management der Credit Suisse und der CSA RES-Anlagegruppen sind positiv, obgleich bei den zwei neuen Überbauungen Dreitakt in Dielsdorf und Sunnestrahl in Romanshorn der Auftritt im kleinen Rahmen gehalten wurde.



Kampagne Dreitakt: www.dreitakt.ch



Kampagne Sunnestrahl: www.natuerlich-romanshorn.ch

Entscheidend für einen adäquaten Einsatz von Social Media ist das Bewusstsein über deren Stelle in der Kommunikationshierarchie. «Social Media sind nie das Hauptmedium, da sich diese nie zu 100 % steuern lassen. Bei Facebook zum Beispiel hat man keine eigentliche Hoheit über das Layout sowie über die einmal aufgeschalteten Inhalte. Zudem ändert Facebook laufend Bestimmungen für die Programmierung, sodass plötzliche Anpassungen oder Änderungen nötig sind.» Roland Sennhauser, Partner der auf Immobilienvermarktung spezialisierten Firma Match Communications in Zürich, hat diese Erfahrung schon in zahlreichen Fällen gemacht. Darunter befinden sich auch zwei Liegenschaften der Anlagegruppe CSA RES.

Fokus auf Facebook

Bei den beiden Überbauungen Dreitakt in Dielsdorf und Sunnestrahl in Romanshorn zeigte eine Analyse, dass ein Interesse vorhanden ist, sich über sein gewünschtes Wohnungsobjekt auszutauschen. Die Wahl fiel deshalb auf Facebook, um den Dialog sowie das Teilen von Stimmungsbildern und Filmen zu ermöglichen. Auf eine weitere Integration von Social-Media-Dienstleistungen wie Twitter, Youtube etc. wurde vorerst verzichtet, da dies nicht der gewünschten Interaktion mit der Zielgruppe entsprach. Nun galt es, für den Facebook-Auftritt die Ziele und die Strategie festzulegen. Das Hauptziel: Fans generieren und die Vermarktungsbotschaft über die Facebook-Community multiplizieren. Das Nebenziel: Interaktion der Fans mit der Vermarktungsfirma und Förderung des Austauschs unter Gleichgesinnten.

Fanseiten früh aufgeschaltet und beworben

Für die zwei Überbauungen des Real Estate Asset Management der Credit Suisse wurden schon früh die Fanseiten aufgeschaltet, um laufend Informationen und Bilder zu publizieren. Zur Bekanntmachung der Fanseiten kamen neben Broschüren, Flyers und Websites zudem Facebook-Anzeigen zum Einsatz. Diese können ganz präzise auf die individuellen Zielgruppen angepasst werden. Um die User für den Klick auf die Anzeige zu motivieren, mit der man dann direkt zur Fanseite gelangte, wurde jeweils ein Wettbewerb integriert. So konnte man bei einem Vertragsabschluss einen Möbelgutschein, einen iPod oder Servicedienstleistungen von LIVING SERVICES gewinnen.

Wer ein Fan auf Facebook wurde, wurde regelmässig über den Stand der Bauarbeiten benachrichtigt, mit Details über die Umgebung versorgt und erhielt Elemente der Kommunikationskampagne in Wort und Bild. Bei der Überbauung Dreitakt in Dielsdorf konnte man zum Beispiel via Videobotschaften die benachbarten Läden kennenlernen. Diese Videos wurden unter anderem via Facebook bekannt gemacht. Fans luden auch ihre eigenen Fotos hoch und teilten sich über Fanseiten mit. Am Schluss zählte man 163 Fans, die Wohnungen waren grösstenteils vor Bauende vermietet.

Alle indirekten Immobilienanlagen

Immobilienprodukte für private Anleger

- Credit Suisse Real Estate Fund Interswiss
- Credit Suisse Real Estate Fund Siat
- Credit Suisse Real Estate Fund LivingPlus
- Credit Suisse Real Estate Fund PropertyPlus

Immobilienprodukte für qualifizierte Anleger

- Credit Suisse Real Estate Fund Green Property*
- Credit Suisse Real Estate Fund Hospitality*

Immobilienprodukt für qualifizierte Anleger gemäss Fondsvertrag

- Credit Suisse Real Estate Fund International*

Der Anlegerkreis der CS 1a Immo PK ist auf steuerbefreite inländische Einrichtungen der beruflichen Vorsorge sowie auf steuerbefreite inländische Sozialversicherungs- und Ausgleichskassen beschränkt.

- Credit Suisse 1a Immo PK

Immobilienprodukte für steuerbefreite Vorsorgeeinrichtungen mit Sitz in der Schweiz

- Credit Suisse Anlagestiftung Real Estate Switzerland**
- Credit Suisse Anlagestiftung Real Estate Switzerland Dynamic**
- Credit Suisse Anlagestiftung Real Estate Switzerland Commercial**

Drittmandat der Credit Suisse

- Swiss Prime Site AG

* Schweiz: Dieses Produkt kann nur qualifizierten Anlegern im Sinne von Art. 10 Abs. 3 KAG angeboten werden.

** Emittent und Verwalter der CSA-Produkte ist die Credit Suisse Anlagestiftung, Zürich. Als direkte Anleger sind nur in der Schweiz domizilierte steuerbefreite Vorsorgeeinrichtungen zugelassen.

Kontakt

Für Fragen und Informationen zu den einzelnen Anlagegruppen beachten Sie bitte die Kontaktinformationen in den jeweiligen Kapiteln.

CREDIT SUISSE AG
Asset Management
Real Estate Asset Management
Sihcity – Kalandergerasse 4, 8070 Zürich
Tel. 044 333 44 67, Fax 044 332 10 82
E-Mail: csa.info@credit-suisse.com

www.credit-suisse.com/ch/realestate

Aktuell: Studie zur Dekarbonisierung im Immobiliensektor

Ziel der Studie ist, die Handlungsmöglichkeiten der Banken bezüglich der Investitionen in die Reduktion von CO₂ zu verstehen. Über Immobilienanlagen bestehen bedeutende Einflussmöglichkeiten betreffend Dekarbonisierung. Dieser Bericht bewertet das CO₂-Reduktionspotential im Immobilienbereich unter Betrachtung des konkreten Beispiels des Real Estate Asset Management der Credit Suisse.



Das vorliegende Dokument dient Marketingzwecken; es ist nicht das Ergebnis einer Finanzanalyse oder Research und unterliegt folglich nicht den von der Schweizerischen Bankiervereinigung herausgegebenen «Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse». Der Inhalt dieses Dokuments erfüllt daher nicht die gesetzlichen Vorschriften für die Unabhängigkeit der Finanzanalyse. Auch bestehen vor der Veröffentlichung von Analysedaten keine Handelsbeschränkungen. Dieses Dokument wurde von der Credit Suisse AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend «CS») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die CS gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich dessen Inhalt und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Die in diesem Dokument geäußerten Meinungen sind diejenigen der CS zum Zeitpunkt der Redaktion und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Das Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken und der Nutzung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot, noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, allenfalls unter Beizug eines Beraters, die Informationen in Bezug auf die Vereinbarkeit mit seinen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche, u.a. Konsequenzen zu prüfen. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der CS weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Es richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbietet. Weder das vorliegende Dokument noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt oder dahin mitgenommen werden oder in den Vereinigten Staaten oder an eine US-Person (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültigen Fassung) abgegeben werden. Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragschwankungen verbunden. Bei Fremdwährungen besteht zusätzlich das Risiko, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Historische Renditeangaben und Finanzmarktsszenarien sind keine Garantie für laufende und zukünftige Ergebnisse. Die Performance-Angaben berücksichtigen die bei der Ausgabe und der Rücknahme erhobenen Kommissionen und Kosten nicht. Es kann ausserdem nicht garantiert werden, dass die Performance des Vergleichsindex erreicht oder übertroffen wird. Emittent und Verwalter der CSA-Produkte ist die Credit Suisse Anlagestiftung, Zürich. Depotbank ist die Credit Suisse AG, Zürich. Statuten, Reglement und Anlagerichtlinien sowie der jeweils aktuelle Jahresbericht bzw. die Factsheets können bei der Credit Suisse Anlagestiftung kostenlos bezogen werden. Als direkte Anleger sind nur in der Schweiz domizilierte steuerbefreite Vorsorgeeinrichtungen zugelassen. Copyright © 2012 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.