

Opinion

Der Bauch entscheidet mit

Er ist weit verbreitet, der Herdentrieb. Fragt man Investoren im Bereich Immobilien heute nach den Entscheidungskriterien, so wird man unisono das Gleiche hören: «Lage, Lage, Lage» und andere austauschbare Kriterien, die – so ehrlich kann und sollte man sein – nicht falsch sind, aber dennoch oft zu kurz greifen. Auf der Strecke bleiben Kreativität und die selektive Verwendung von alternativen Vorgehensweisen. Trends analysieren, Chancen erkennen und von kommenden Entwicklungen profitieren ist eine Frage der Perspektive. Weitsicht und spezialisiertes Know-how sind gefragt, ebenso Professionalität, Verantwortungsbewusstsein, eine fokussierte Strategie und eine unternehmerische und flexible Hands-on-Haltung. Die klassischen Ergebnisse der Ankaufsprüfung sollten also auch einmal aus einer anderen Perspektive gesehen werden. Dies erfordert etwas Mut, doch langfristig zahlt es sich aus.

Im heutigen Umfeld ist vor allem Flexibilität entscheidend. Trends und Strömungen wechseln sich in immer schneller werdender Kadenz ab und so bleibt eine Konstante: Ein flexibel nutzbares Objekt an gut erschlossener Lage zu preislich attraktiven Mietzinsen wird sich auch in einer Krise als gut vermietbar erweisen. Dass für den Erfolg auch der Ankaufspreis entscheidend ist, versteht sich von selbst. Deshalb sollte man Bieterverfahren mit gesunder Skepsis gegenüberstehen und versuchen, auf alternativen Wegen zu attraktiven Immobilien zu gelangen. Erfolgreiche Immobilieninvestments zeichnen sich nämlich oft durch einen korrekten Ankaufspreis aus.

Dass nach Analyse aller «harten» Fakten manchmal auch der Bauch mitentscheidet, geben viele nicht gerne zu. Verfügt man über langjährige und profunde Erfahrung, darf ein sol-

ches Bauchgefühl durchaus auch ausschlaggebend sein. Solange verantwortungsbewusst gehandelt wird, ist eine faktenbasierte Entscheidung, gepaart mit einer gewissen Intuition, sogar wünschenswert. Dass institutionelle Investoren nicht immer zu ihrem Bauchgefühl stehen, liegt wahrscheinlich nur daran, dass Bauchgefühle in grossen Entscheidungsgremien nicht sachlich und deshalb schwer zu kommunizieren sind. Kleinere Betriebe mit direkten Kommunikations- und Entscheidungswegen und einem kleineren Kreis von Entscheidungsträgern sind hierbei oft im Vorteil.

Solide Faktenanalyse, eine Prise Bauchgefühl und der Mut, sich umsichtig und verantwortungsbewusst von der Herde abzusetzen, führen letztlich zu den besten Investmententscheidungen. Der Rest ist Professionalität, fokussierte Strategie, Konsistenz und konsequente Hands-on-Haltung.

«Beim Immobilieninvestment entscheiden nicht immer nur harte Fakten – manchmal redet auch der Bauch mit.»

Frederic Königsegg ist CIO von Helvetica Property Investors AG. Er führt das Team der Investment-spezialisten und ist verantwortlich für das Investmentmanagement der Fondsleitung.

