

IMMOBILIEN BUSINESS

Das Schweizer Immobilien-Magazin



Billig ins Bett

HOTELTRENDS IN DER SCHWEIZ

LOHNSPIRALE *Manager und Verwaltungsräte* **RUSSLAND** *Naturresort*
PERSPEKTIVEN *Stabiler Immobilienmarkt* **ROLF KNIE** *Zirkuspoesie*



Seite 14: Hans R. Holdener will eine Milliarde Franken anlegen.



Seite 18: Immobilienbranche – Transparenz im Lohnbereich



FINANZMÄRKTE Seite 31: Hohe Verluste auch in Asien. Marktindizes stürzten ab.



Seite 54: Brunnenhof in Zürich – junger, farbiger Mikrokosmos für kinderreiche Familien.



Seite 57: Renovation eines Bauernhauses im Emmental.



Seite 72: Manege frei für Rob Spence, Rolf und Gregory Knie.

IMMO-WORLD

- 06 Q-Award 2008 für IMMOBILIEN Business
- 07 Wiener Studenten entwerfen ein Palettenhaus
- 08 Marco Polo Tower in Hamburg
- 11 5000 Räder fürs Verkehrshaus Schweiz
- 12 «Balkanology», Architektur auf dem Balkan
- 13 Abbruch und Aufbruch am Zürcher Engweg

PLAYER

- 14 Helvetica Property: Der norwegisch-schweizerische Doppelbürger Hans R. Holdener investiert und kauft ein

MÄRKTE & INVESTMENT

- 18 **Lohnspirale: So viel verdienen Verwaltungsräte in der Immobilienbranche**
- 22 **Fachleute ziehen Bilanz: Der Immobilienmarkt bleibt stabil**
- 26 Neues Mietrecht: Die wichtigsten Änderungen
- 28 Angebotsmieten: Die Preise steigen immer noch

IMMOBILIEN-FINANZMÄRKTE

- 31 Abstürze in Asien
- 32 Feuerprobe für Schweizer Immobilienfonds
- 38 Zertifikate: Attraktive Optionen in der Schweiz
- 40 Rendite-Bonus bei Swiss Prime Site
- 45 US-Investoren stehen weitere harte Quartale bevor
- 46 Interview des Monats: LaSalle-Geschäftsführer Claus P. Thomas über Investitionen

PROJEKTE & OBJEKTE

- 50 **Grün und nachhaltig: Das russische Grossprojekt «DancingGreen»**
- 54 Das Zürcher Gebäudeensemble Brunnenhof wurde für kinderreiche Familien geschaffen

ARCHITEKTUR & WOHNEN

- 57 Ein Emmentaler Bauernhaus wurde konsequent auf Minergie-Standard gebracht

HOTEL-WORLD

- 62 **Schweizer Szene: Low-Budget-Hotels liegen im Trend. Lucas Meier von Credit Suisse über Hotelimmobilien, Renditen und Risiko**

SERVICE

- 68 Agenda: Messen, Tagungen, Konferenzen

RUBRIKEN

- 03 Editorial: Die Immobilie hält, was sie verspricht
- 06 Impressum
- 49 Gret Loewensberg über Mauerbau

SCHLUSSPUNKT

- 72 Zirzensische Immobilie: Rolf und Gregory Knie über ihren Winterzirkus Salto Natale

«Vetterliwirtschaft existiert nach wie vor»

Helvetica Property – Er kam, sah und investierte: Der Doppelbürger Hans R. Holdener, schweizerisch-norwegischer Herkunft, will in der Schweiz eine Milliarde Franken anlegen und soll neue Produkte für Schweizer Investoren lancieren.

Interview: Rolf Breiner

Die Bauten an der Hagenholzstrasse nahe beim Zürcher Hallenstadion und den Meschallen sind grau. Wer hier wohnen will, muss eine gehörige Portion Urbanität und Sinn für Funktionalität mitbringen. Die Grünflächen sind sparsam, das Sicherheitspersonal ist wachsam. Die Erreichbarkeit ist ausgezeichnet: Man ist schnell in der City, auf der Autobahn und beim Flughafen. Hier hat Hans R. Holdener sein Quartier aufgeschlagen, um die Schweiz ein bisschen zu erobern. IMMOBILIEN Business hat ihm auf den Zahn gefühlt.

Anfang des Jahres 2008 haben Sie angekündigt, rund eine Milliarde Franken in die Fonds der Marke Helvetica Property zu investieren. Wo stehen Sie jetzt gegen Ende des Jahres?

Hans R. Holdener: Wir haben bis Ende 2008 in einem knappen Jahr rund 400 Millionen Franken investiert und Objekte im Wert von 2,5 Milliarden Franken geprüft. Wir haben zwar unser Ziel nicht erreicht, aber ein substantielles Portfolio mit attraktiven Immobilien aufgebaut.

Woher kommt das Kapital, das Sie in der Schweiz anlegen wollen?

Das Kapital stammt aus Skandinavien, mehrheitlich aus Norwegen. Es sind Privatanleger, institutionelle Anleger, Firmen und High-Net Worth Individuals.

Wie interessant ist die Schweiz für Immobilienanleger nach der globalen Finanzkrise?

Ich denke sehr interessant. Die meisten Investoren sind allerdings nicht bereit, so viel Energie wie wir aufzuwenden. Darum braucht es bessere und transparentere Investment-Strukturen für ausländische Investoren. Der schweizerische Immobilienmarkt hat ein paar Vorteile gegenüber anderen Ländern: Stabilität, tiefe Zinsen,

im europäischen Vergleich einen geringen Leerstand und sehr kleine rechtliche Risiken. Als wichtigste Nachteile sehe ich das komplexe und stark mietorientierte Mietrecht sowie das geringe Potenzial für Mietzinserhöhungen. Insgesamt beurteile ich den Schweizer Markt als eher defensiv und sicher.

Wo soll man einsteigen?

Jeder internationale Immobilien-Investor sollte sich überlegen, einen Teil in der Schweiz zu investieren.

Die Schweiz scheint jetzt in turbulenten Zeiten ein rubender Pol, also kein Unsicherheitsfaktor zu sein.

Der Schweizer Markt ist weniger gestiegen als andere Märkte. Man pflegt in der Schweiz in Sachen Mietvertragsverhandlungen eine andere Kultur, man bevorzugt langfristige Mietverträge, 10 bis 20 Jahre lang. Ich würde beispielsweise nach Möglichkeit keinen Fünfjahres-Vertrag mit Option zu gleichen Bedingungen auf weitere fünf Jahre abschliessen, wenn man weiss, dass der Markt und die Preise steigen. Ich kann manchmal nicht nachvollziehen, wie Firmen verhandeln und Verträge abschliessen. Ich kenne Immobilien, wo sich die Mietzinsen in den letzten acht oder zehn Jahren nicht verändert haben. Unverständlich.

Wie packen Sie's denn an?

VON OSLO NACH ZÜRICH

HANS RUEDI HOLDENER Geboren am 5. April 1966. Sternzeichen: Widder. Doppelbürger Schweiz-Norwegen. Junggeselle. Eltern: Mutter Norwegerin, 1992 verstorben, Vater aus Oberiberg SZ. Bruder: Hotelier (Direktor von Scandic Hotel in Oslo, Norwegen)

AUSBILDUNG/KARRIERE Schweiz und Norwegen. Abschluss als Bachelor of Business Administration und Master of Management. Seit 1997 eigene Beratungsfirma in den Bereichen Strategische Geschäftsentwicklung, Steuern und Standortverlagerungen.

IMMOBILIENINVESTOR Präsident diverser Gesellschaften, an denen er selbst beteiligt und meistens Hauptaktionär ist.

HELVETICA PROPERTY INVESTORS Im Oktober 2007 von Hans R. Holdener und Thomas C. Holst gegründet. Das Unternehmen ist Fund Advisor für Swiss Real Estate Danmark ApS, einem Immobilienfonds nach dänischem Recht, der in der Schweiz unter der Marke Helvetica Property mit eigenen Tochtergesellschaften auftritt. Bis jetzt wurden 20 Helvetica Property Firmen gegründet.

GESCHÄFTSLEITUNG Hans R. Holdener, Managing Partner, Leiter Einkauf. Thomas C. Holst, Managing Partner, Leiter Investor Relations Skandinavien. Hans-Peter Wasser, Country Manager und Leiter Portfolio Management, André Tilliot, Leiter Finanzen und Controlling.

www.helveticaproperty.com



«Was kostet die Welt?» Hans R. Holdener vor der Überbauung in Zürich-Oerlikon: «Am liebsten würde ich die Immobilien-Portfolios einer Grossbank übernehmen.»

FOTOS: NIK HUNGER

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Sie sind ein Workaholic – wie und wo tanken Sie auf?

Hans R. Holdener: Ich arbeite viel, versuche aber meinem Körper genau zuzuhören, reise oft nach Norwegen, genieße frische Luft, keine grossen Essen und bin oft mehr oder weniger für mich allein. Ohne Gedanken, ohne Mobiltelefon.

Was ist Ihre Lieblingsbeschäftigung?

Menschen überzeugen und Motorradfahren – meine ganz grosse Liebe. Diese freie Art von Bewegung ist für mich etwas sehr Spezielles: Abenteuer und Freiheit. Ich bin ein Fan von alten Motorrädern. Manchmal fahre ich einfach drauflos und treffe unterwegs laufend neue Entscheide und teste meinen Körper und meine Psyche.

Wobin soll Sie dieser Traum auf zwei Rädern führen?

Mein grosser Traum ist, Südamerika mit dem Motorrad zu bereisen. Dieser Traum hat bis heute leider keinen Platz gefunden.

Was schätzen Sie als Doppelbürger – an Norwegen und was an der Schweiz?

Der Norweger moralisiert vielleicht weniger, pflegt eine offene Kultur und lässt den anderen leben – so wie er ist. In der Schweiz schätze ich die Ehrlichkeit und die hohe Zuverlässigkeit. Ab und zu denke ich dass der Schweizer ohne Handbuch leben sollte. Auf einen Schweizer kann man sich indes verlassen: ein Mann – ein Wort.

Welchem Menschen würden Sie gern begegnen?

Roger Federer – ein komplexer, absoluter Spitzenmann, sehr sympathisch und elegant. Ich denke was er bis jetzt geleistet hat ist beinahe unglaublich. Ich schlage vor, dass er auf die nächste Schweizer 100er-Note kommt.

Wie würden Sie sich selbst beschreiben?

Ich bin energisch, engagiert, ehrlich, aber manchmal auch zu ungeduldig – und ich rede oft zu viel und manchmal zu direkt.



Das Trio-Property (von links): André Tilliot (Finanzen und Controlling), Hans R. Holdener und Hans-Peter Wasser (Country Manager).

Idealerweise streben wir Fünf- oder Zehnjahresverträge an, mit Verlängerungsoptionen, wobei aber die Konditionen neu verhandelt werden. Das finde ich fair. Bei Optionen zu gleichen Konditionen ist es doch so, dass der Mieter bei fallenden Mietzinsen sein Recht ausübt und bei steigenden Mieten zwar weiter mieten möchte, aber zu tieferen Preisen. Damit verschenkt der Vermieter sein Potenzial und trägt zudem das Risiko allein. Unfair.

Helvetica Property Investors AG hat die 4 Towers in Steinhausen Zug gekauft. Wie ist der aktuelle Stand?

Die Türme 3 und 4 sind noch im Bau. Mitte Juni 2009 sollten sie bezugsbereit sein. Anfang nächstens Jahres gehen wir damit auf den Markt. Die Tower 1 und 2 sind grösstenteils vermietet oder in Verhandlung. Einer der Mieter ist Porsche Schweiz AG.

Ihr Schwergewicht liegt auf fertig gestellten Objekten. Sie entwickeln keine Projekte. Wird sich das ändern?

In Zukunft möchten wir auch Projekte entwickeln. Für Wohnimmobilien bauen wir zusammen mit Schweizer Investoren eine Struktur auf. Bis jetzt haben wir nur Büro-, Verkaufs-, Gewerbe- und Logistikflächen.

Wie beurteilen Sie den Wohnmarkt?

In Zürich besteht praktisch ein Null-Leerstand im Wohnbereich. Wenn man pro Wohnung oft zwanzig bis dreissig Bewerber hat, läuft hier etwas falsch. Für eine Stadt wie Zürich ist das negativ. Man

müsste sofort etwas unternehmen. Man hat hier immer noch lange Verfahren von der Baueingabe bis zur Baubewilligung, sehr strikte Zonenreglemente, viele Regulierungen. Wenn ich Stadtpräsident wäre, würde ich sagen: Mein Ziel ist es, 20 000 oder mehr neue Wohnungen innert fünf bis zehn Jahren zu errichten.

Helvetica Property Investors AG wurde im Oktober 2007 ins Leben gerufen. Wie hoch waren die Hürden, die Sie überwinden mussten?

Ich finde sehr hoch. Ich würde das wahrscheinlich nicht nochmals machen. Ich war allein, mein Partner war in Norwegen aktiv. Man muss den Markt und Players kennenlernen, wissen, wo es Immobilien gibt, muss mit den Banken verhandeln, eine Pipeline aufbauen und sich einen Namen machen.

Welche gravierenden Erfahrungen haben Sie mit dem Immobilienmarkt gemacht?

Generell beurteile ich den Markt als sehr professionell. Die rechtlichen und steuerlichen Bereiche sind schlicht super. In Verkaufsverhandlungen hätte ich mir manchmal etwas mehr Dynamik und Spielraum gewünscht. Zu oft operieren Verkäufer mit Preisvorstellungen, die nicht den aktuellen Marktverhältnissen entsprechen. Der Markt ist stark fragmentiert und manchmal weiss man gar nicht, was wo läuft. Die Transparenz fehlt oft.

Sind Sie schwarzen Schafen begegnet?

Ja natürlich, es kommt aber auf den Be-

trachtungswinkel darauf an. Vetterliwirtschaft existiert nach wie vor. Das verstehe ich aber nicht unbedingt negativ. Die Zusammenarbeit mit bewährten Partnern hat durchaus auch Vorteile. Gleichwohl, es gibt zu viele Köche, zu viele unprofessionelle Akteure, die mit den gleichen Offerten herumlaufen.

Wie beschreiben Sie Ihre Firmen- und Unternehmensphilosophie?

Ich denke, wir sind teamorientiert, offen, transparent. Ehrlichkeit und direkte Kommunikation wird gross geschrieben. Ich schätze flache Hierarchien und optimistischen Führungsstil. Nicht zuletzt sollte man sich gegenseitig motivieren.

Wie beurteilen Sie die Finanzkrise gegen Ende des Jahres und die Beschwichtigung in der Schweiz?

Man sagt hier: Wir haben keine Immobilienblase. Aber ist das wirklich so einfach? Im theoretischen Fall eines UBS-Konkurses, kann man ja davon ausgehen, dass der Immobilienmarkt in der Schweiz brutal an Wert verlieren würde. Ich hatte bis vor drei Monaten keine Bedenken mit der UBS – aber es könnte ja tatsächlich passieren, dass eine Grossbank wie die UBS konkurs geht.

Wie beurteilen Sie den Markt Schweiz aus?

Ich bin ein stolzer Schweizer mit dem Herzen und finde, dass die Schweiz sehr viele attraktive Seiten aufweisen kann.. Die Schweiz ist für mich wie ein Zwölfzylinder-motor, der fantastisch gebaut wurde, aber nur auf vier, fünf Zylindern läuft. Ich sehe viel Potenzial im Immobilienmarkt und bin überzeugt, dass man gezielt und langfristig auf Immobilien setzen sollte. Für Helvetica Property heisst das: Real Estate only! In der Zukunft möchten wir uns aber nicht nur auf ein Land fokussieren.

Welche Perspektiven verfolgen Sie, welche Ziele haben Sie?

Ein Ziel ist es, dass wir eine professionelle Fonds Manager Firma mit guten Strukturen aufbauen und Immobilienportfolios von Banken, Fonds und Pensionskassen übernehmen und unter unserem Namen führen. Die Banken werden heute bestraft für ihren Tanz auf allen Hochzeiten. Ich bin überzeugt, dass man in Zukunft stark differenzieren muss und die Grossbanken ihre Portfolio-Strategie im Sinne der Corporate Governance überdenken müssen.

Können Sie sich einen Börsengang vorstellen?

Absolut. Das ist ein Traum von mir. Seit dem 18. Lebensjahr wollte ich einmal im Leben einen Börsengang erleben. Und das werde ich auch eines Tages. Ich kann mir gut vorstellen dass wir Helvetica Property Investors AG an die Börse bringen so wie Partners Group in Zug. Eine unserer Stärken ist, dass wir uns auf ein Gebiet fokussieren, nämlich Immobilien. ■

TÄTIGKEITSBERICHT 2008

Aufzeichnungen des Hans R. Holdener. Seit seinem Engagement in der Schweiz Im Herbst 2007 hat Fondsmanager und Investor Holdener nach eigenen Angaben folgendes geleistet:

Er hat:

- nach 35 000 gefahrenen Kilometern, über 100 Flügen, 25 000 E-Mails und über 500 neu geknüpften Kontakten sowie 25 Firmengründungen und 270 Dinner-Events in der Schweizer Immobilien-szene Fuss gefasst.
- André Tilliot (Finanzen und Controlling), vorher tätig u.a. bei Maag Holding AG und Credit Suisse Real Estate Fund International, und Hans-Peter Wasser (Country Manager), vormals Immobilienmanager beim Denner Konzern, bei Maag Holding AG und der Halter Immobilien AG, engagiert.
- Valuation und Investment Proposal Modelle sowie ein Fund und Client Manager Manual von Null aufgebaut.
- für 2,5 Milliarden Franken Objekte geprüft.

Und folgende Objekte erworben:

- in Pratteln ein Einkaufs- und Bürogebäude,
- in Basel eine Büro- und Gewerbeimmobilie,
- in Rümlang ein Logistik- und Produktionsgebäude,
- in Zürich-Altstetten den Bürobau Max Höggerstrasse
- in Steinhausen, Zug, die 4 Towers (Büro und Gewerbe).

ANZEIGE



IMMOBILIEN-DIENSTLEISTUNGEN
VERKAUF·EXPERTISEN·BERATUNG

PORTFOLIO-MANAGEMENT
BEWIRTSCHAFTUNG·VERMIETUNG



www.privera.ch

PRIVERA
IMMOBILIEN-DIENSTLEISTUNGEN

Aarau. Baden-Dättwil. Basel-Oberwil. Bern. Fribourg. Genève. Lausanne. Lugano. Luzern-Kriens. Sion. St. Gallen. Zürich-Wallisellen

