

Literatur und Kunst: Mit Thomas Hürlimann auf einem Höllentrip der Zahlen Seite 48, 49

Neue Zürcher Zeitung

NZZ domizil + executive
IMMOBILIEN + KADERSTELLEN

NZZ – GEGRÜNDET 1780

Samstag/Sonntag, 10./11. Dezember 2016 · Nr. 289 · 237. Jg.

AZ 8021 Zürich · Fr. 4.90 · € 4.90

Aus der Branche

Jobwechsel, Rücktritte und neue Mandate

dst. · Mit einer neu gegründeten Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) will **Swiss Life Asset Managers** das Geschäft mit Immobilienfonds in Deutschland ausbauen. Die Geschäftsleitung übernehmen **Ingo Hartlieb** und **Christine Bernhofer**. Unterstützt wird Swiss Life in dem Vorstoss von der Gruppengesellschaft **Corpus Sireo**, die Spezialfonds mit einem Volumen von derzeit rund 1,7 Mrd. € bewirtschaftet.

Zum **Immobilienchef Schweiz** bei Swiss Life Asset Managers ist **Renato Piffaretti** bestimmt worden. Er wird seine Tätigkeit im Verlauf der ersten Hälfte 2017 aufnehmen. Piffaretti kommt von der Baloise und war zuvor lange Jahre bei der UBS tätig. Den Fokus soll er auf die Erweiterung des 20 Mrd. Fr. schweren Portfolios und den Ausbau des Immobiliengeschäfts für Anlagefonds und Anlagestiftungen legen.

Zurückgemeldet auf dem deutschen Markt für Immobilienfonds hat sich dieser Tage die **UBS**, die ihren milliardenschweren Fonds **Euroinvest Immobilien** nach gut zweijähriger Pause reaktiviert hat. Wie andere offene Immobilienfonds in Deutschland war dieser 2014 in Schieflage geraten. Nun dürfen die Anleger ihre eingefrorenen Anteile wieder zurückgeben, wie **Tilman Hickl** von UBS Real Estate in München ankündigte. Ihm liegen Rückgabegesuche in Höhe von 161 Mio. € vor.

Bilfinger Real Estate Schweiz wird, wie die anderen Gesellschaften der zum schwedischen Finanzinvestor **EQT** gehörenden Gruppe, umfirmiert und soll künftig **Apleona** heissen. Der Schweizer Ableger wird von **Hans Egloff** als CEO und Delegierter des Verwaltungsrats geleitet. Seine Arbeitszeit muss Egloff auf viele Mandate verteilen. Darunter finden sich unter anderem die Präsiden beim **Hauseigentümergebiet**, bei der **Vereinigung Zürcher Immobilienunternehmen** und der Bank **Sparhafen Zürich** sowie das Amt als Nationalrat.

Savills Investment Management hat **Rena Knöpfe** zur Leiterin Business Development für Deutschland, Österreich und die Schweiz ernannt. Sie war zuvor unter anderem bei **Corpus Sireo Real Estate** und **Warburg-Henderson Immobilien** tätig. Savills verwaltet ein Immobilienportfolio von ca. 17 Mrd. €.

Altershalber zieht sich **Hannes Wüest** vom Verwaltungsratspräsidium bei der Immobiliengesellschaft **Zug Estates** zurück, das er die letzten drei Jahre innehatte. Sein Nachfolger heisst **Beat Schwab**, der (noch) in den Diensten der **Credit Suisse** steht. Der heute 70-jährige Wüest ist Namensgeber und war Mitgründer von **Wüest Partner**.

12 Fragen an Hans R. Holdener, CEO Helvetica Property Investors

«Qualifizierte Investoren prüfen Produkte nach vielen Kriterien»

NZZ am Sonntag: Während die Analysten die Warnlampen auf Rot stellen, setzen sie mit Ihrem Fonds voll auf kommerzielle Immobilien. Woher kommt die Zuversicht?

Hans Holdener: Der Schweizer Immobilienmarkt ist kerngesund und steht im internationalen Vergleich bezüglich Leerstandsquoten, durchschnittlichem Mietpreis pro Quadratmeter sowie Belehungsquoten hervorragend da. Die Neubautätigkeit ist auf einem vernünftigen Niveau, und ich gehe davon aus, dass die Schweizer Bevölkerung langfristig stark wachsen wird.

Sie erwerben Liegenschaften mit Leerstand und wollen sie danach mit Leben füllen. Wie geht das?

Es braucht grosses Engagement und viel Geduld. Speziell bei Nutzungsänderungen sind die Prozesse von der ersten Idee bis zur Umsetzung oft langwierig. Aber einfach so vom Büroisch aus belebt man keine Liegenschaft. Man muss vor Ort sein, nahe am Objekt und an seinem Umfeld. Zudem braucht es ein Team, in dem jeder seine Stärken voll einbringen kann. «Geht nicht» gibt es nicht.

Die Nachfrage für Geschäftsflächen verändert sich. Wie sehen Büros der Zukunft aus?

Die Geschäftsmodelle der Unternehmen ändern sich schnell, und die Flächen müssen ebenso flexibel sein. So geht man in einigen Ländern wieder weg vom Grossraumbüro, beispielsweise in Norwegen. Zudem ist der Kostenaspekt wichtig. Die Mieten müssen tragbar sein und dem Bedürfnis des Mieters entsprechen.

Im Fokus stehen bei Ihrem Fonds Nebenzentren wie Thun, Biel, Aarau oder Olten. Was macht diese interessant? In der aktuellen Zinssituation wirft ein Investment an der Zürcher Bahnhofstrasse keine risikogerechte Rendite ab. In Städten wie beispielsweise Thun und St. Gallen gibt es hingegen immer wieder attraktive Objekte mit guter Anbindung an den öffentlichen und für den privaten Verkehr. Die Mieten an diesen Standorten sind relativ stabil und nach unten abgesichert.

Favorisiert werden von Ihnen sogenannte B- und C-Standorte. Welche Kriterien verwenden sie bei der Objektauswahl?

Wir stützen uns auf das Gemeinde- und Regionen-Rating von **Wüest Partner**. Unterschreitet das Rating ein gewisses Niveau, investieren wir nur, wenn es mehrere objektspezifische Gründe gibt, die für ein Engagement sprechen. Zudem gilt: Je schwächer

Zur Person



Hans R. Holdener (50) ist CEO und Mitglied des Verwaltungsrats der **Helvetica Property Investors AG**. Der in Norwegen geborene und aufgewachsene Sohn eines Innerschweizers gründete das Unternehmen, von dem ein Teil in Oslo, der andere in Zürich seinen Sitz hat, im Jahr 2006.

Zuvor war Holdener, der seit 20 Jahren in der Schweiz lebt, VR-Delegierter der **Thor Immobilien AG** und VR-Delegierter der **Wohnspar AG**. Letztere Position hält der Betriebswirt auch heute noch. In seiner Laufbahn gründete und leitete Holdener diverse Immobilienfonds.

Helvetica Property Investors ist ein durch die Finanzmarktaufsicht Finma regulierter Anbieter von Fondsleitungs- und Vermögensverwaltungs-Dienstleistungen im Immobilienbereich. Die Gesellschaft baut Portfolios auf, führt direkte und indirekte Immobilienanlagen in der Schweiz und verwaltet diese im Auftrag von Kunden. Für den Fonds **Helvetica Swiss Commercial** hat sie die Fondsleitung inne und fungiert als Asset-Manager. (dst.)

das Regionen- und Gemeinde-Rating ausfällt, desto besser muss die nutzungsbezogene Mikrolage des Objektes sein. Ab einem gewissen Rating ist dann aber Schluss.

Der Anlagedruck der institutionellen Investoren ist hoch. Wie kommen Sie an Angebote heran? Wer verkauft noch?

Wir bauen auf ein tragfähiges Netzwerk, zu dem lokale Treuhänder, Anwälte, Steuerberater und weitere Dienstleister zählen. Oftmals nehmen verkaufswillige institutionelle und private Verkäufer direkten Kontakt zu uns auf. Mitunter nehmen wir auch an Bieterverfahren teil, fokussieren uns aber auf Objekte, die bei anderen «unter dem Radar» fliegen.

Sie halten die Lex Koller für preistreibend und sagen, man solle sie ganz abschaffen. Weshalb?

Die **Lex Koller** ist ein protektionistisches Instrument, das die Wohnmieten hochhält. Ein grösseres Angebot an Flächen würde die Preise senken. Dafür braucht es aber mehr Investoren, die bereit sind, ein gewisses Risiko einzugehen. Diese finden sich im Ausland leichter als in der Schweiz. Sehen Sie sich nur das Projekt von **Samih Sawiris** in **Andermatt** an!

Neben dem Schweizer Immobilienmarkt kennen Sie auch die skandinavischen Märkte. Wo liegen die Unterschiede?

Der schwedische Immobilienmarkt ist gross, transparent und gut auf inter-

nationale Investoren ausgerichtet. Der norwegische Markt ist kleiner und lokaler, dafür sehr liberal. In Dänemark fokussiert sich fast alles in und um **Kopenhagen**. Zudem ist dort der Markt weniger liberal. Für Ausländer gibt es kleine Hürden, vor allem im Wohnbereich in den Städten.

In Ihrem Fonds kommen Sie den Investoren, bisher nur qualifizierte Anleger, mit tieferen und gestaffelten Ausgabe-Kommissionen entgegen. Braucht es diesen Lockvogel?

Qualifizierte Investoren prüfen ein Produkt nach vielen Kriterien. Eines davon ist die **Ausgabekommission**, die sich in unserem Fall positiv auf die Gesamtperformance der Investoren auswirkt und von diesen entsprechend geschätzt wird. Wie lange wir noch an diesen hohen Rabatten festhalten werden, ist nicht bestimmt.

Von Ihnen stammt der Vorschlag einer Flat Tax für den Immobilienbereich. Wie würde sich diese Steuer auswirken? Ich sehe eine einheitliche, nationale Gewinnsteuer von beispielsweise 28%, unabhängig von der effektiven Halte-dauer. Dies würde vieles vereinfachen. Zudem wäre es von Vorteil, wenn Investoren ihre Immobilien nicht in erster Linie aus steuerlichen, sondern aus strategischen Gründen halten würden. Das dürfte zu mehr Transaktionen und so zu höheren Steuereinnahmen führen. Auch für die städtische Entwicklung fände ich das spannend.

Sie haben einst mit möblierten und kleinen Apartments begonnen. Weshalb sind Sie heute an Wohnliegenschaften nicht mehr interessiert?

Heute ist das Angebot bei Wohnliegenschaften viel kleiner als früher, unter anderem infolge des starken Engagements vonseiten der institutionellen Investoren. Die Renditeaussichten sind zwar immer noch gut, dafür ist aber das Risiko höher. Gleichwohl haben wir im **Helvetica Swiss Commercial** Fonds einen Anteil an Wohnobjekten von maximal 30% zugelassen, damit wir bei attraktiven Gelegenheiten reagieren können.

Was machen Sie, wenn Sie einmal nicht an Immobilien denken?

Als Vater einer fünfjährigen Tochter dreht sich natürlich vieles in meinem Leben um sie. Im Winter bin ich ein begeisterter **Tourenskifahrer**, im Sommer gehe ich gerne wandern. Ich lese gerne Philosophisches und mache mir Gedanken über mein Leben und darüber, was ich noch erreichen will.

Interview: **David Strohm**

ANZEIGE

INTERCITY REAL ESTATE SERVICES
Leidenschaft für Liegenschaften.

«Intercity bietet alle Immobiliendienstleistungen aus einer Hand – kompetent, umsichtig und wirtschaftlich.»

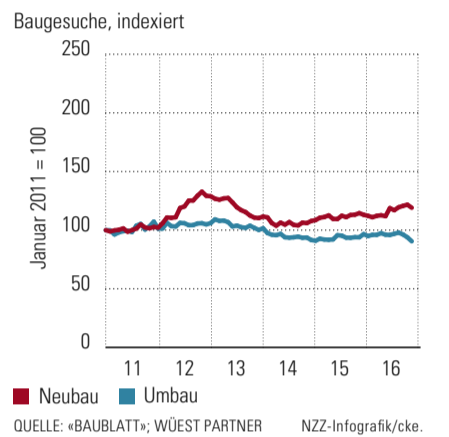
Michael Blaser
Fachverantwortung
Vermarktung Wohnen

Robert Hauri
FRICS
Fachverantwortung
Bewirtschaftung

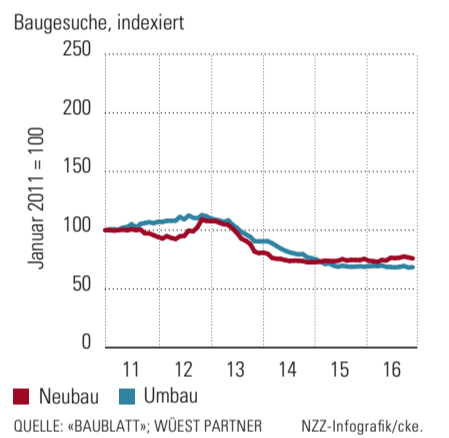
www.intercity.ch www.intercitygroup.ch

Die Schweizer Baukonjunktur

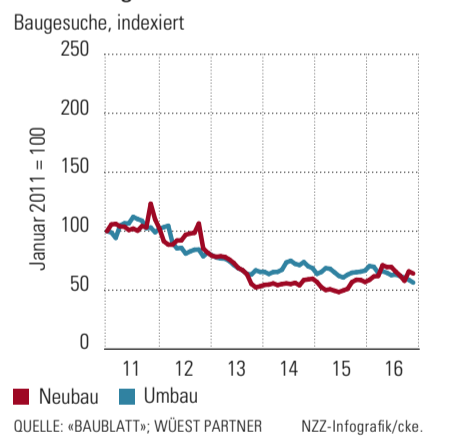
Mehrfamilienhäuser Schweiz



Einfamilienhäuser Schweiz



Geschäftsgebäude Schweiz



Verkauf Wohneigentum

Kanton ZG · SZ · LU · UR · NW · OW

77% VERKAUFT

mariazellweg
SCHÖN, HIER ZU SEIN

PRIVILEGIERT & RUHIG: FREUEN SIE SICH AUF DIE WAHRHAFT SCHÖNSTE WOHNLAGE
Der **Mariazellweg** in **Sursee** ist eine Wohnlage von aussergewöhnlicher Qualität. Ruhe, Natur, See.
Per Ende März 2017 werden die noch zur Verfügung stehenden Wohnungen stilvoll ausgebaut. Wir zeigen Ihnen gerne die Materialien. Geniessen Sie den kommenden Frühling bereits an schöner Seelage.
Verkauf: **Steiner AG** – Veronica Gutierrez – +41 58 445 23 80 – mariazellweg@steiner.ch

www.mariazellweg.ch Eine Entwicklung der Steiner AG **STEINER**

Herrlicher Weitblick auf die Alpenkette!
Zu verkaufen in **Adligenswil (LU)**, an beneidenswerter, sonnenverwöhnter Ruhelage, wenige Automin. von Zug entfernt.

Anwesen mit schönem Garten
8.5 Zimmer, **NWF 262m²**, ganztags besonnt, moderne, hochstehende Technik, hohe Räume, grosse Doppelgarage, hausinterner Lift, **Grundstück 727m²**, Bj 2013.

Doris Bader.
IMMOBILIEN Tel. 041 418 08 08

Hier können Sie Ihren Traum leben!
Zu verkaufen über dem **Sempachersee**, an beneidenswerter Lage mit einmaliger Panoramasicht, 20 Automin. von **Lucern**.

Luxuriöses Landgut
8.5 Zimmer, **NWF 380m²**, exkl. Interieur, Weinkeller, Gartenanlage mit japanischem Flair und Swimmingpool, **Pferdestallung**, Landwirtschaftszone, **Parzelle 9861m²**.

Doris Bader.
IMMOBILIEN Tel. 041 418 08 08

Exklusive Immobilien im Herzen der Schweizer Alpen

ANDERMATT SWISS ALPS RESORT
Verwirklichen Sie sich Ihren Traum von einer Ferienwohnung inmitten ursprünglicher Berglandschaften. Wir bieten Ihnen mit einem attraktiven Mix aus Apartments, Hotel-Residenzen, Penthouses und Chalets eine Vielzahl an Möglichkeiten.
Preise ab CHF 364'000.–

Andermatt Swiss Alps AG
Gotthardstrasse 2, CH-6490 Andermatt
+41 41 888 77 99
realestate@ander-matt-swissalps.ch
www.ander-matt-swissalps.ch

ANDERMATT
SWISS ALPS