

IMMOBILIEN BUSINESS

Das Schweizer Immobilien-Magazin



WHO's WHO 2019

DIE 100 KÖPFE DER SCHWEIZER IMMOBILIENBRANCHE



Hans Holdener
Helvetica Property Investors

(rh) Hans R. Holdener, CEO der Finma-regulierten Helvetica Property Investors AG mit mehr als 20 Jahren Immobilienerfahrung, steuert das Unternehmen weiter auf Wachstumskurs. Der Helvetica Swiss Commercial Fund (HSC) steigerte im März sein Volumen durch eine deutlich überzeichnete Kapitalerhöhung um weitere 75 Millionen Franken. Das Immobilienportfolio des HSC Fonds wuchs dadurch auf fast 500 Millionen Franken.

2018 erzielte der Fonds in seinem zweiten Geschäftsjahr eine Anlagerendite von 5,7 Prozent und zahlte eine Bardividende von vier Franken pro Anteil. Der Fokus liegt nun auf der geplanten Kotierung im späteren Verlauf des Jahres 2019.

www.HelveticaProperty.com



Alice Hollenstein
CUREM

(rh) Wie wollen Menschen wohnen? In welcher Art Räume wollen sie arbeiten? Wie können Architekten, Projektentwickler und Investoren heute die Immobilien schaffen, die auch morgen noch gefragt sind? Mit diesen Fragen beschäftigt sich Alice Hollenstein in Forschung, Lehre und Praxis. Die Psychologin und stellvertretende Leiterin des Centers for Urban & Real Estate Management, CUREM, der Universität Zürich, ist spezialisiert

auf das Fachgebiet Urban Psychology. Die Absolventin der Universität Zürich ist zudem Gründerin der Organisation Urban Psychology, die internationalen Kommunen und Immobilienprofessionals bei der Entwicklung nutzerfreundlicher Liegenschaften und ganzer neuer Quartiere berät.

www.curem.uzh.ch, www.urbanpsychology.com



David Hossli
Alfred Müller AG

(mr) David Hossli (49) ist seit 2013 Vorsitzender der Geschäftsleitung der Alfred Müller AG mit Sitz in Baar (ZG). Das Portfolio des Immobilienunternehmens (85% Geschäfts-, 15% Wohnliegenschaften) hat einen Marktwert von 1,6 Mrd. CHF. Nach dem Master-Studiengang in Civil Engineering an der ETH Zürich begann Hosslis Karriere 1994 bei der Balestra Ingenieure und Planer AG und der UBS; es folgten leitende Positionen bei der Holcim

Group und Pöyry Infra sowie eine Weiterbildung zum Executive MBA an der Universität Zürich. Besonderes Augenmerk legt Hossli derzeit auf die sich verändernden Bürowelten: «Die Konkurrenz hat sich im Anbietermarkt verschärft. Darum wird es für den Erfolg künftig noch entscheidender sein, dass wir flexibel auf sich ändernde Kundenbedürfnisse eingehen.»

www.alfred-mueller.ch



Peter Ilg
Swiss Real Estate Institute

(jz) Prof. Peter Ilg hat an der Uni Zürich Betriebswirtschaftslehre studiert und promoviert sowie an der Harvard Business School das GMP-Programm abgeschlossen. Seine Karriere startete er bei PwC als Wirtschaftsprüfer und Berater, er wurde Finanzchef bei Allreal und bei Mikron. Seit Anfang 2012 ist er Dozent und Leiter des Swiss Real Estate Institute an der HWZ in Zürich. Ein besonderer Fokus seiner Forschung ist der Woh-

nungsmarkt. So setzt er sich dafür ein, mit Big-Data-Analysen zu Insertionszeiten von Online-Inseraten wesentlich aussagekräftigere Daten über den Mietwohnungsmarkt bereitzustellen – denn wer mit Schlagwörtern wie «Wohnungsnot» operiere und sich einseitig auf Leerstandsfiguren stütze, werde «dem tatsächlichen Mietwohnungsmarkt nicht gerecht.»

www.swissrei.ch

ANZEIGE

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Start 15. Lehrgang: 18. September 2019

IFZ Konferenz

Konferenz Indirekte Immobilienanlagen

Chancen und Risiken im In- und Ausland

- Wo liegen Unterschiede in Nutzungsarten im In- und im Ausland?
- Was sind die Prognosen der Experten/-innen für die nächsten Jahre?

Donnerstag, 19. September 2019

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

FH Zentralschweiz

«Ich bin nicht mehr die richtige Person auf der Brücke»

Immobilien-AGs – Helvetica Property will mit zwei neuen Core-plus-Immobilienfonds weiterwachsen. Gründer Hans R. Holdener tritt deshalb als CEO zurück, um ganz auf das Marketing und das Business Development zu fokussieren.

Interview: Richard Haimann

IMMOBILIEN Business: Herr Holdener, Sie sind als Jugendlicher von Ihrer Ausbildungsstätte als Koch in Walchwil mit dem Velo in 15 Tagen bis nach Oslo geradelt, weil Sie unbedingt zurück nach Hause wollten...

Hans R. Holdener: Es war eine abenteuerliche Reise. Ich hatte Heimweh und mein Vater wollte mir das Geld für ein Flugticket nicht geben. Um mein Ziel zu erreichen, blieb mir nichts anderes übrig, als in die Pedalen zu treten.

Sie haben es geschafft, in 13 langen Jahren Helvetica Property als Immobilieninvestmentgesellschaft zu etablieren – und wollen nun als CEO zurücktreten. Haben Sie Ihr Beharrungsvermögen verloren?

Ganz im Gegenteil. Ich werde beim Unternehmen voll dabeibleiben und auch meine Anteile von 75 Prozent an Helvetica Property behalten. Es ist mein Wunsch und mein Wille, dass die Gesellschaft weiter ihren Erfolgskurs steuert und weiterwächst. Aber ich weiss auch, dass ich dafür nicht die richtige Person auf der Brücke bin.

Das müssen Sie näher erläutern...

Sehen Sie, ich habe in Oslo mit Leidenschaft Marketing und Customer Relationship Management studiert. Ich bin sehr gut darin, Menschen für neue Ideen zu gewinnen und Beziehungen zu Kunden aufzubauen und zu pflegen. Hingegen ist es nicht gerade meine Stärke, ein Unternehmen operativ im Tagesgeschäft zu lenken. Das tägliche Kleinklein im Management liegt mir nicht so sehr. Der Zeitaufwand dafür wird aber

immer umfassender, weil Helvetica Property wächst und wir nun bald 20 Mitarbeitende haben werden. Ich merke, dass ich meine Kapazitätsgrenzen bald erreicht habe, was die Führung des Unternehmens anbelangt. Deshalb habe ich mich entschlossen, den Platz an der Spitze zu räumen und mich auf die Bereiche zu fokussieren, in denen ich am effizientesten und effektivsten Mehrwert für das Unternehmen und dessen Kunden schaffen kann.

Das bedeutet?

Das bedeutet, dass ich dem Verwaltungsrat mitgeteilt habe, dass ich im kommenden Jahr als CEO zurücktreten werde. Ich werde meinen Nachfolger oder meine Nachfolgerin sowie das Unternehmen aber weiterhin unterstützen und mit voller Kraft meine Kompetenzen in den Bereichen Kundenbeziehungen, Marketing und Business Development zur Verfügung stellen, natürlich klar abgestimmt mit dem neuen CEO, der operativ voll in Charge sein wird. Ich denke, dass ich auf diesen beiden Feldern wichtige Beiträge zum weiteren Wachstum von Helvetica Property leisten kann.

Welche Fähigkeiten erwarten Sie vom neuen CEO?

Zunächst: Die Auswahl unter den Bewerbern treffe nicht ich, sondern der Verwaltungsrat, dem ich zwar angehöre, der aber alle Entscheidungen gemeinsam trifft. Was wir suchen, ist eine Person mit tiefgreifender Erfahrung im Immobilieninvestment und der Fähigkeit und dem Willen, ein spannendes Immobilienunternehmen weiterhin auf ambi-



Hans R. Holdener, CEO der Helvetica Property Investors AG

tioniertem Expansionskurs zu steuern. Im Gegenzug bieten wir eine hochattraktive Position. Bei uns hat der CEO deutlich mehr unternehmerische Freiheiten als bei einer inhabergeführten Immobiliengesellschaft, wo externe Führungskräfte letztendlich meist doch nur Befehlsempfänger sind.

Sie sagen, dass Helvetica Property weiterwachsen will. Aktuell hat der Helvetica Swiss Commercial Fonds ein Volumen von bald 600 Millionen Franken. Wie viel mehr Kapital wollen Sie einwerben?

Wenn ich von Wachstum spreche, meine ich nicht allein den Helvetica Swiss Commercial Fonds. Wir werden im vierten Quartal dieses Jahres einen weiteren Fonds lancieren, der in kommerzielle Liegenschaften investieren wird und innerhalb von zwei Jahren ein Volumen

von 250 Millionen Franken umfassen soll. Im ersten Quartal 2020 kommt noch ein Wohnimmobilienfonds hinzu mit einem Zielvolumen von 150 Millionen Franken auf Sicht von zwei Jahren.

Der Helvetica Swiss Commercial Fonds ist auf Core-plus-Liegenschaften ausserhalb der Schweizer A-Standorte fokussiert. Also auf Investments in Objekte mit primär stabilem Cashflow, kleinem Leerstand oder Renovierungsbedarf jenseits von Basel, Bern, Genf und Zürich. Werden die neuen Fonds dieselbe Strategie verfolgen?

Beide Fonds werden Investments in Liegenschaften in der ganzen Schweiz tätigen, die eher in Richtung Core-plus einzustufen sind. Mit dem 2016 lancierten Helvetica Swiss Commercial Fonds haben wir in den vergangenen drei Jahren die nötigen Erfahrungen gesammelt, um nun diese Marktsegmente mit zwei weiteren Gefässen noch tiefer durchdringen zu können.

Es dürfte nicht einfach sein, Schweizer institutionelle Investoren für solche Gefässe zu gewinnen...

Als wir den Helvetica Swiss Commercial Fonds lanciert haben, war es in der Tat nicht leicht, Schweizer Investoren zu überzeugen, in einen Fonds zu gehen, der auf Liegenschaften jenseits von Core fokussiert ist. Doch wir haben gezeigt, dass die angenommenen, vermeintlich höheren Risiken tatsächlich keine sind. In den vergangenen drei Jahren hat der Helvetica Swiss Commercial eine Rendite von 7,51 Prozent erzielt sowie zwei attraktive Ausschüttungen vorgenommen. Das hätten wir mit Core-Liegenschaften nie schaffen können. Mit diesem vorweisbaren Erfolg wird es nun sehr viel leichter sein, Investoren für die beiden neuen Fonds zu gewinnen.

Habe ich Sie richtig verstanden? Sie sagen, Investments in opportunistische und Core-plus-Liegenschaften sind nicht riskanter als in Core-Objekte?

Keine Frage: Core-Immobilien sind eine tolle Sache, wenn es um den Kapital-

erhalt bei einem langfristigen Anlagehorizont geht. Wenn Sie 30 oder 40 Jahre an solchen Liegenschaften festhalten, werden Sie mit ihnen sicherlich keinen Verlust erleiden und auch gewisse Renditen erzielen. Aber institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen müssen nicht nur auf den Kapitalerhalt achten. Sie benötigen einen stetigen Cashflow in ausreichender Höhe, um damit ihre Zahlungsverpflichtungen gegenüber ihren Kunden erfüllen zu können. Das geht nicht mit Core-Immobilien in Zürich, die auf dem heutigen Preisniveau nur noch Anfangsrenditen zwischen 1,5 und 1,8 Prozent abwerfen. Hingegen lassen sich an den Schweizer Immobilienmärkten jenseits der Grossstädte Liegenschaften zu Anfangsrenditen von fünf und mehr Prozent erwerben.

Der Konsens in der Immobilienbranche lautet jedoch, der Schweizer Markt sei sehr teuer...

Das sagen Akteure, die nur auf Zürich oder Genf blicken. Wenn Sie die B- und C-Standorte genauer in Augenschein nehmen, entdecken Sie hingegen Liegenschaften zu Preisen, die sehr attraktive Anfangsrenditen bieten. Der Yield Gap zwischen den Grossstädten und dem Rest der Schweiz ist gewaltig. Das liegt daran, dass alle Investoren in die A-Städte drängen und kaum jemand im übrigen Land investiert. Wir zählen zu den Vorreitern und können für unsere Kunden deshalb Objekte zu sehr attraktiven Preisen mit beträchtlichem Wertsteigerungspotenzial erwerben. Immobilien sind in den grössten Städten der Schweiz teuer, der Schweizer Immobilienmarkt insgesamt ist jedoch weit weg von einer Überhitzung. Investoren müssen nur schauen, wo die Opportunitäten zu finden sind.

Ihren ersten Fonds haben Sie 2007 für norwegische Investoren aufgelegt, die in Schweizer Liegenschaften investieren wollten. Planen Sie bei den neuen Gefässen, ausländische Kapitalgeber mit ins Boot zu nehmen?

Ausländisches Kapital ist uns willkommen. Aber für internationale Investoren wäre es aus steuerlichen Gründen sinnvoller, einem in Luxemburg aufgelegten Fonds beizutreten, wegen des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Bern und dem Grossfürstentum. Wenn die beiden neuen Fonds einen gewissen Track Record erzielt haben, werden wir vielleicht einen solchen Luxemburg-Fonds für internationale Investoren auflegen. Noch ist das aber Zukunftsmusik.

Unter ausländischen Investoren gibt es einerseits reges Interesse an Schweizer Immobilien. Letztendlich kommt es jedoch nur zu wenigen Transaktionen...

Die Schweiz müsste ihren Immobilienmarkt für internationales Kapital stärker öffnen. Wir brauchen mehr Transparenz und mehr Homogenität am Markt. Dass 26 separate Steuersysteme existieren, weil jeder Kanton eigene Regeln aufstellt, ergibt keinen Sinn. Nicht für ausländische, aber auch nicht für inländische Investoren. Etliche Schweizer Investoren halten dauerhaft an ihren Immobilien fest, nicht aus wirtschaftlichen, sondern aus rein steuerlichen Erwägungen. Wenn es schweizweit eine Flat Tax von sagen wir 28 Prozent auf Gewinne aus Immobilienverkäufen geben würde – und dies unabhängig von der Haltedauer der Liegenschaften – würde es deutlich mehr Transaktionen in der Schweiz geben. Der Markt wäre viel liquider, die realisierten Gewinne der Investoren höher – und der Bund und die Kantone würden mehr Steuern einnehmen; für alle viel besser.

Haben Sie das Velo noch, mit dem Sie vor mehr als 30 Jahren von Walchwil nach Oslo geradelt sind?

Ja. Und es steht nicht nur im Keller; ich fahre manchmal noch damit. Ich will sogar die Tour noch einmal machen, vielleicht schon im nächsten Jahr, wenn wir einen neuen CEO haben. Allerdings werde ich diesmal bequem in Hotels übernachten... 🏠