

Aus der Branche

Grosse Schritte, viele Preise und etwas Eile

dst. · 600 Wohnungen besitzt sie allein in Zürich, dazu weitere 400 Apartments in Deutschland, Österreich und Polen. Über ein Netzwerk von 80 Partnerbetrieben mit mehr als 9000 Einheiten ist ihre Firma Vision Apartments inzwischen in 28 Ländern und 70 Städten vertreten. Nun setzt Chefin Anja Graf zum nächsten grossen Sprung an. Mit Projekten in Basel, Lausanne, Berlin und Wien will die 38-jährige Winterthurerin den Eigenbestand bis 2018 verdoppeln.

Die Digitalisierung macht auch vor der Immobilienbewertung nicht halt. Vor allem mit wiederkehrenden Aufträgen lässt sich gutes Geld verdienen. Das Beratungsunternehmen Wüest & Partner hat seine alte Plattform für diese Dienstleistung neu gestaltet und ihr den Titel «Wüest Dimensions» gegeben. Dank der Integration verschiedener Methoden und Marktdaten liessen sich Bewertungen damit umfassend und effizient durchführen, lobt CEO Andreas Ammann die von der Zürcher Softwarefirma Netcetera gebaute Anwendung.

Keine zwei Jahre dauerte das Interregnum von Iosif Bakaleynik als CEO bei Züblin Immobilien. Der Intimus von Hauptaktionär Victor Vekselberg will das Amt in den nächsten Wochen an einen noch zu findenden Nachfolger übergeben und sich fortan auf das Verwaltungsratspräsidium konzentrieren. Bakaleynik war im Oktober 2014 als Nachfolger des langjährigen Unternehmensleiters Bruno Schefer berufen worden. Gesucht wird nun ein «ausgewiesener Immobilienfachmann».

Erfahrung trifft auf Innovation. So lautete das Motto einer Runde von Immobilienprofis, die ihr Wissen und ihre Neugier am kommenden Mittwoch in der Zürcher Hotel Atlantis weitergeben. Zu den «Oldtimern» gehören die früheren Portalleiter Heinz Schwyter (Ex-Homegate), Stefan Schärer (Ex-ImmoScout24, heute Moneyhouse) und Hans Peter Danuser (Ex-Kurdirektor St. Moritz). Aus der Garde der innovativen Jungunternehmer sind Cosima Lefranc (Archilogic), Mattia Regi (Flatfox), Lukas Amacher (Projekt Interim), Alexander Sanders (Spectando) und Martin Schumacher (Air-View) dabei. Organisiert wird der Marketingkongress von Roman Bolliger (Swiss Circle).

Auszeichnungen zuhauf gab es an der diesjährigen Real Estate Night. Jeweils erste Preise gingen an Tertianum, DM Bau und die Stiftung Domicil. Die beste Börsen-Performance 2015 lieferte Pax Anlage. Als Persönlichkeit des Jahres bestimmte eine Jury den früheren UBS-Manager Riccardo Boscardin. Martin Hofer und Hannes Wüest wurden zu Standortmanagern des Jahres gekürt.

12 Fragen an Tobias Achermann, CEO Zug Estates

«Unsere Entwicklungs-Pipeline ist auf Jahre hinaus prall gefüllt»

NZZ-Domizil: Welches war das erste Immobilienprojekt, mit dem Sie zu tun hatten?

Tobias Achermann: Das erste wirklich grosse und überaus spannende Immobilienprojekt, mit dem ich zu tun hatte, war der eigenständige Verkauf des breit diversifizierten Immobilienportfolios von Mövenpick. Unter anderem ging es dabei um den Verkauf von Hotels und der bekannten Shoppingbrücke auf der A 1 in Würenlos.

Heute führen Sie mit Zug Estates eine börsenkotierte Immobiliengesellschaft. Was treibt Sie an?

Börsenkotiert oder nicht: Primär reizt mich die Führung, insbesondere die Zusammenarbeit mit Management und Verwaltungsrat, und dass ich dabei noch überaus spannende und exklusive Projekte begleiten darf, macht es umso interessanter.

Zug Estates ist regional fokussiert. Was macht die Region Zug so speziell?

Der Kanton verfügt über eine sehr hohe Standortqualität. Ausschlaggebend dafür sind die hohe Verfügbarkeit an qualifizierten Arbeitskräften, die sehr gute Erreichbarkeit mit dem Auto oder dem öffentlichen Verkehr, attraktive Steuern und nicht zuletzt auch die schönen und vielfältigen Naherholungsgebiete rund um Zug.

Die Region Zug gilt als ein teures Pflaster. Weshalb sind Ihrer Meinung nach die Immobilienpreise so hoch?

Die hohe Standortqualität hat natürlich ihren Preis – die Region Zug nun aber als einzige Hochpreisinsel zu bezeichnen, wäre nicht richtig; so gibt es mittlerweile ein beachtliches Angebot an Miet- und Kaufobjekten, welche über ein wettbewerbsfähiges Preis-Leistungs-Verhältnis verfügen, wie zum Beispiel in der Suurstoffi in Rotkreuz.

Zwei Areale in Zug sowie in Risch Rotkreuz bilden den Kern des Portfolios. Ist das ein Klumpenrisiko für die Anleger?

Von einem Klumpenrisiko würde ich nicht sprechen – wir konzentrieren uns lieber auf zwei grosse Areale mit hervorragender Standortqualität als auf eine Vielzahl von geografisch gestreuten einzelnen Liegenschaften. Hinzu kommt, dass beide Areale – mit dem umsatzstarken Einkaufszentrum Metalli mitten in Zug und dem Hochschul-Campus in der Suurstoffi in Rotkreuz – als Unternehmensstandorte sehr attraktiv sind.

Die Arealentwicklung bleibt ein wichtiges Standbein. Nach welchen Kriterien prüfen Sie Angebote für neue Projekte?

Zur Person



MBA der HTW Chur erworben. Vor seinem Eintritt bei Zug Estates war Achermann unter anderem Geschäftsführer und Leiter Immobilien bei mehreren Firmen und Verbänden.

Tobias Achermann (45) ist CEO der börsenkotierten Immobiliengesellschaft Zug Estates. Der eidg. dipl. Immobilienreuhänder hat ein MAS-Studium in Immobilienmanagement der Hochschule Luzern absolviert und einen Executive MBA der HTW Chur erworben. Vor seinem Eintritt bei Zug Estates war Achermann unter anderem Geschäftsführer und Leiter Immobilien bei mehreren Firmen und Verbänden.

Zug Estates konzipiert, entwickelt, vermarktet und bewirtschaftet Liegenschaften in der Region Zug. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf zentral gelegene Areale mit Entwicklungspotenzial, auf denen unterschiedliche Nutzungsarten möglich sind. Der grösste Teil des Immobilienportfolios befindet sich in zwei Arealen in Zug und Risch Rotkreuz. In der Stadt Zug betreibt die Gesellschaft ein Business-Resort. Der Gesamtwert des Portfolios beläuft sich auf rund 1,2 Mrd. Fr. (dst.)

Unsere Entwicklungs-Pipeline ist auf die nächsten Jahre hinaus prall gefüllt – bis voraussichtlich 2020 werden wir über 400 Mio. Fr. allein im Areal Suurstoffi in Rotkreuz investieren. Danach bieten sich weitere grössere Entwicklungsmöglichkeiten im Zentrum von Zug. Kurz- bis mittelfristig drängt sich deshalb keine weitere Arealakquisition auf. Wir halten uns aber bereit, allfällige Gelegenheiten im Markt zu prüfen und gegebenenfalls zu nutzen. Im Fokus liegen dabei Areale, wo wir unseren integrierten Entwicklungsansatz zur Schaffung von zukunftsfähigen Lebenswelten umsetzen können, wie wir es derzeit in der Suurstoffi praktizieren.

Das Geschäftsmodell sieht vor, den ganzen Lebenszyklus einer Liegenschaft abzudecken. Welchen Mehrwert generieren Sie damit?

Als langfristig orientierter Investor ist uns der gesamte Lebenszyklus einer Immobilie wichtig. Gerade bei den Kosten lohnt es sich, nicht nur die Baukosten einer Liegenschaft zu optimieren, sondern auch die langfristigen Unterhaltskosten zu planen. Und wir achten darauf, dass die Liegenschaften über eine hohe Nutzungsflexibilität verfügen, damit wir auf die verschiedenen Bedürfnisse reagieren können. So können wir langfristig Mehrwert für alle Stakeholder generieren.

Der Immobilienmarkt erhält ein zunehmend enges Regulierungskorsett. Welche

Gesetze halten Sie für überflüssig? Wie viele Vorgaben verträgt es?

Insbesondere die Verschärfung der Lex Koller oder die Einführung der generellen Formularpflicht sehe ich – um zwei Beispiele zu nennen – als überflüssig an. Je enger das Regulierungskorsett geschnürt wird, desto unattraktiver ist es für einen Investor, sich am Immobilienmarkt zu engagieren. Ziehen sich die Investoren zurück, würde das nicht nur den Immobilienmarkt nachhaltig negativ beeinflussen.

Die Banken sind bei der Kreditvergabe vorsichtiger. Spüren Sie dies bereits?

Da wir bei Zug Estates fast ausschliesslich für den Eigenbestand entwickeln, sind wir von dieser Thematik nicht direkt betroffen. Ich gehe aber davon aus, dass die Restriktionen der Banken ihre Wirkung nicht verfehlen werden und dadurch die Kaufattraktivität von Wohneigentum abnehmen wird. Dies verleiht aber dem Mietmarkt positive Impulse.

Experten sehen gegenwärtig abnehmende Risiken im Markt. Ist die Luft aus der Immobilienblase schon entwichen?

Etwas Luft ist sicherlich draussen, aber nicht so viel, dass man sich als Investor zurücklehnen könnte. Die makroökonomischen Rahmenbedingungen sind und bleiben anspruchsvoll. Es wird nach wie vor viel gebaut, das Angebot weitet sich aus. Es zeichnet sich zusehends ein Verdrängungsmarkt ab. Als Investor bin ich gefordert, Immobilienprodukte zu entwickeln, welche über sogenannte USP verfügen und sich von der breiten Masse abheben können.

Die Gesellschaft wird älter und mobiler: Wie verändern sich dadurch unsere Wohnbedürfnisse?

Es entspricht einem allgemeinen Bedürfnis der Gesellschaft, möglichst lange in den eigenen vier Wänden bleiben zu können. Gefragt sind geeignete Wohnprodukte, die diesem Bedürfnis entsprechen. Ich denke da an Wohnungen in «gemischten» Wohnsiedlungen, an integrierte Lösungen für betreutes Wohnen oder an «intelligente» Häuser und Wohnungen, die ihre Bewohner umfassend unterstützen.

Womit befassen Sie sich, wenn es nicht um Immobilien geht?

Ich bin ein Familienmensch und verbringe viel Zeit mit meiner Frau und den Kindern – da kann ich gut abschalten und mich erholen. Und ich bewege mich gerne in der Natur, hauptsächlich zum Bergsteigen und Velofahren.

Interview: David Strohm

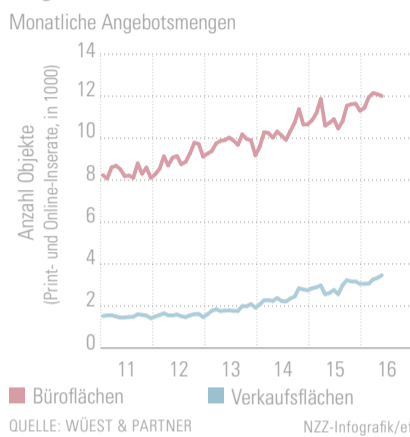
ANZEIGE

Zu vermieten in Zürich-Riesbach, einer der begehrtesten Stadtwohnlagen:
2 1/2, 4 1/2- UND 5 1/2-ZIMMER
WOHNUNGEN MIT 125 BIS 268 m²

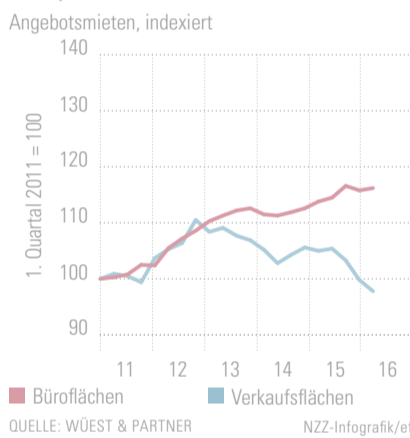
Wüst und Wüst AG
T +41 44 388 58 95, simon.forster@wuw.ch

Der Schweizer Markt für Geschäftsflächen

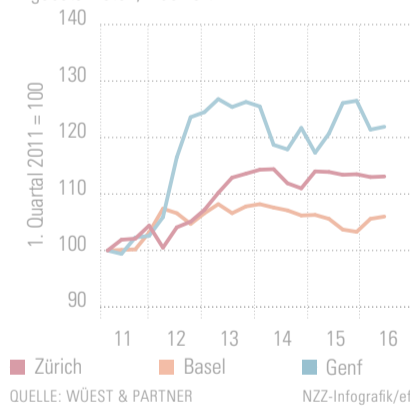
Angebot an Geschäftsflächen



Mietpreise für Geschäftsflächen



Regionale Mietpreise für Büroflächen



Verkauf Wohneigentum

Kanton Aargau



Lofts für Individualisten

www.spinnerei-drei.ch

Beratung und Verkauf:

Jacqueline Wechsler, T +41 44 404 10 33, jacqueline.wechsler@hiag.com
HIAG Immobilien, Löwenstrasse 51, 8001 Zürich



Kanton ZG · SZ · LU · UR · NW · OW

Vanoli Immobilien Treuhand AG



Neubauprojekt Edelweiss Beckenried

Wohnen in eindrücklicher Kulisse

Grosszügige Attikawohnung mit Raumhöhen von bis zu 4.3 Metern, traumhafter See- und Bergsicht, drei Loggias mit insgesamt 78 m² sowie einem öffentlichen Seezugang in unmittelbarer Nähe. Erfahren Sie mehr unter www.edelweissbeckenried.ch

Vanoli Immobilien Treuhand AG · Artherstrasse 27 · CH-6405 Immensee
Telefon 041 854 60 80 · Telefax 041 854 60 88 · vermarktung@c-vanoli.ch · www.c-vanoli.ch