



Zimmer: Das Haus der deutschen Hotelgruppe Motel One in Basel verfügt über 143 Zimmer. Das Hotel hebt sich durch sein knallig gestaltetes Interieur ab.

«Als Investor sind wir gefordert»

Tobias Achermann Der Chef von Zug Estates über die Besonderheiten der Region Zug, das Bauen mit Holz und die Nachhaltigkeit.

INTERVIEW: ROBERTO STEFANO

Bei Zug Estates dreht sich eigentlich alles nur um zwei Areale: Das Suurstoffi in Rotkreuz sowie das Zentrumsareal Zug. Haben Sie ein Klumpenrisiko?

Tobias Achermann: Im Gegenteil – wir sehen in dieser Fokussierung nur Vorteile. Einerseits konnten wir uns so spezifische Marktkenntnisse aneignen und kennen die Region besser, als wenn wir geografisch breit diversifiziert wären. Andererseits konnten wir das nötige Know-how aufbauen, um Flächen in der Grösse zwischen 50 000 und 100 000 Quadratmetern zu entwickeln. Zudem ist Zug aufgrund der sehr guten Erreichbarkeit, der hohen Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften und den steuerlichen Vorteilen ein Markt, in den es sich zu investieren lohnt.

Wie intakt ist der Immobilienmarkt Zug?
Auch im Kanton Zug stellen wir eine leichte Sättigung fest. Das Angebot weitet sich zusehends aus, die Nachfrage konsolidiert auf hohem Niveau, kann aber mit der Angebotsausweitung nicht ganz Schritt halten. Wir sind aber optimistisch bezüglich Absorption unserer Objekte, sowohl im Büro- als auch im Wohnbereich, da sie sehr gut gelegen sind und über exklusive Qualitätsmerkmale verfügen. Alles in allem ist der Immobilienmarkt Zug nach wie vor in einer soliden Verfassung.

Inwieweit macht Ihnen in Zug die Unternehmenssteuerreform III zu schaffen?
Die Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform III sehen wir nicht als Risiko für Zug. Noch ist nicht klar, wie und wann sie umgesetzt wird. Nichtsdestotrotz hat die Zuger Regierung bereits ein klares Zeichen gesetzt, um im interkantonalen Steuerwettbewerb die Nase vorne zu behalten, und angekündigt, den ordentlichen Gewinnsteuersatz von 14,6 auf 12 Prozent zu reduzieren. Zug Estates hat vor allem Mieter, die eine operative Tätigkeit ausüben und somit durch die Reform entlastet und nicht zusätzlich belastet werden.

Sie bauen Büroflächen, obwohl landesweit bereits hohe Leerstände bestehen. Tickt Zug anders als der Rest der Schweiz?
Grundsätzlich nicht. Die Frage ist, mit welchen Mietprodukten man den Markt bespielt. Als Investor sind wir gefordert, Büroflächen zu entwickeln, die zukunfts-

fähig sind und über USP verfügen – so heben wir uns von der breiten Masse ab.

Verfügen Sie über konkrete Anfragen?

Ja, das Marktforschungsinstitut GfK wird bis Ende 2017 nach Rotkreuz umziehen. Die Verlagerung erfolgt, weil am Standort Rotkreuz die Verfügbarkeit an qualifizierten Arbeitskräften und auch die Erreichbarkeit besser ist als in Hergiswil. Mobility verschiebt den Hauptsitz aus dem Zentrum von Luzern ins Suurstoffi, unter anderem auch, weil sich Mobility mit der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie identifizieren kann. Schliesslich wird das Biotechunternehmen Amgen seinen Europasitz im zweiten Quartal 2018 von Zug nach Rotkreuz verlegen. Den meisten Platz wird aber die Hochschule Luzern einnehmen, die bereits seit August 2016 auf dem Suurstoffi-Areal präsent ist.

Wie schätzen Sie eigentlich den Schweizer Immobilienmarkt ein?

Selbst bei den Wohnungen ist die Leerstandsziffer schweizweit inzwischen auf 1,3 Prozent angestiegen. Dieser Wert war seit der Jahrtausendwende nicht mehr so hoch. Nicht mehr nur im Bürobereich, sondern auch bei den Wohnungen wird mehr produziert als nachgefragt.

Wo sehen Sie die grössten Risiken?

Die makroökonomischen Rahmenbedingungen sind und bleiben anspruchsvoll. Die Angebotsseite ist im Vergleich zu den Vorjahren liquider geworden. Es zeichnet sich zusehends ein Verdrängungsmarkt ab. Objekte mit Qualitätsmängeln werden längere Absorptionszeiten und tiefere Preise in Kauf nehmen müssen.

Und mit welchen Herausforderungen ist Zug Estates selber konfrontiert?

Wir sind derzeit mit vier grossen Projekten beschäftigt. In Rotkreuz werden wir in den nächsten vier Jahren insgesamt 400 Millionen Franken investieren. Unsere Herausforderung ist es, diese Projekte geordnet und mit den nötigen Vermarktungserfolgen voranzubringen.

Wie kommen Sie im Suurstoffi voran?

Die Projekte sind aufgegleist und verlaufen nach Plan. Es gilt aber demnächst, einige politische Hürden zu nehmen. So wird zum Beispiel der angepasste Bauungsplan zur Erstellung des Hoch-

schulcampus im November der Rischer Stimmbewölkerung zur Abstimmung vorgelegt. Sollte es zur Ablehnung oder dann zu nachträglichen Einsparungen kommen, kann dies zu Verzögerungen führen. Da der Hochschulcampus den Firmenstandort Rotkreuz weiter stärkt und das Projekt allgemein auf ein breites öffentliches Interesse stösst, sind wir zuversichtlich, dass wir termingerecht starten können.

Sie planen im Suurstoffi das höchste Holzhochhaus der Schweiz. Was bringt das?

Dass wir mit Holz bauen, ist ein Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Holz ist ein nachwachsender Baustoff und bindet CO₂. Hinzu kommt die Geschwindigkeit. Durch die Vorfabrikation von Elementen ist es uns möglich, schneller und mit hoher Präzision zu bauen. Das Gebäude soll ab Juni 2018 für Amgen bereitstehen.

Das wäre doch auch mit einer konventionellen Bauweise möglich.

Zu den Vorteilen von Holz gehört das geringere Gewicht, das uns im Suurstoffi, wo der Baugrund anspruchsvoll ist, zugute kommt. Ein wichtiger Aspekt ist auch, dass

wir das Projekt mit Building Information Modeling (BIM) realisieren – so ist es uns möglich, einen vertieften Einblick ins digitale Bauen zu bekommen.

Wo kommt die Nachhaltigkeitsstrategie ebenfalls zum Tragen?

Sie wird vor allem beim Energiesystem im Suurstoffi deutlich. Dabei bilden die solare Nutzung, die Erdspeicher und das Energienetz die Basis für die Erreichung des Ziels Zero-Zero. Dabei geht es darum, das gesamte Suurstoffi-Areal CO₂-frei und weitgehend ohne Energiezufuhr von aussen zu betreiben. Das Energiesystem des Suurstoffi ist einzigartig in der Schweiz.

Sie bauen auf dem Suurstoffi auch ein Gartenhochhaus. Ist das nachhaltig?

Das Hochhaus wird ebenfalls an das Energiesystem des Suurstoffi angeschlossen. Für die Bewässerung der Grünflächen wird Regenwasser gesammelt und verwendet. Zudem achten wir auf den Einsatz von schadstoffarmen und erneuerbaren Materialien und auf energieeffiziente Technik, Produkte und Geräte.

Sind Gartenhochhäuser ein Modetrend?

Nein, das würde ich nicht sagen, zumal es in der Schweiz noch gar keine gibt. Im Grundsatz möchten wir attraktive und exklusive Eigentumswohnungen bauen und verkaufen, von denen es in Zug-West zu wenige gibt – die Angebotsziffer ist praktisch null. Wir treffen da auf einen nachfragestarken Markt. Dass die Fassaden begrünt sind, kommt von der Absicht, dass die horizontale «grüne Dichte» in der Vertikalen eine Fortsetzung finden soll.

Eigentumswohnungen entsprechen nicht der Strategie von Zug Estates.

Richtig, wir entwickeln normalerweise für den Eigenbestand. Dass wir 100 Eigentumswohnungen im Suurstoffi-Areal verkaufen müssen, war eine Auflage der Gemeinde Risch-Rotkreuz bei der Bewilligung des Bebauungsplanes.

Zug Estates will den Lebenszyklus der Immobilien vom Anfang bis zum Ende begleiten. Wo steht das Zentrumsareal Zug in diesem Zyklus?

Die Liegenschaften kommen in eine intensivere Renovationsphase. Über die kommenden sechs Jahre werden wir die Wohnungen im Zweijahresrhythmus re-

novieren. Zudem stehen Investitionen an, insbesondere auch, was das Parkhotel Zug betrifft. Bei Hotels, die eine höhere Nutzungsintensität aufweisen als Wohnungen, sind die Zyklen kürzer. Wir prüfen derzeit, ob, und wenn ja, in welchem Umfang das Parkhotel erneuert werden soll.

Planen Sie einen Ersatz für das Parkhotel?

Im Zentrumsareal Zug besteht ein grosses Entwicklungs- und Verdichtungspotenzial. Derzeit liegt die Ausnutzungsziffer bei durchschnittlich 1,5. Gemäss kantonaalem Richtplan könnte man bis 3,5 bauen. Es ist geplant, dieses Potenzial in der Gröszenordnung von 400 Millionen Franken ab 2020, wenn das Suurstoffi fertig ist, auszuschnöpfen. Mittels Masterplanungen und Studienverfahren prüfen wir, wie, wo und ab wann dieses Potenzial realisiert werden kann. In diesem Kontext wird geklärt, ob ein neues Hotel realisiert oder das bestehende umfassend renoviert werden soll.

Welche Pläne haben Sie für die Einkaufspassage Metall?

Es ist wichtig, dass die aktuellen und zukünftigen Shopping-Bedürfnisse unserer Kunden erkannt und umgesetzt werden. So sind wir bestrebt, stets den optimalen Branchenmix anzubieten. Wir setzen auch regelmässig Revitalisierungsmassnahmen um. Ein komplett neues Shoppingcenter ist aber nicht geplant.

Wie läuft das Geschäft insgesamt bei Zug Estates im laufenden Jahr?

Wir gehen davon aus, dass die Mieterträge, unter anderem weil bereits ein Teil der Hochschule auf das Suurstoffi gezogen ist, leicht steigen werden, obwohl wir im vergangenen Jahr zwei grössere Liegenschaften verkaufen konnten. Zudem rechnen wir für das Jahr 2016 mit Neubewertungserfolgen, jedoch werden diese unter dem Vorjahr liegen. Schliesslich gehen wir von einem Betriebsergebnis und einem Konzerngewinn auf Vorjahresniveau aus.

Was kann der Aktionär erwarten?

Wir haben die Erhöhung der Ausschüttung auf 50 Prozent angekündigt. Zudem partizipiert der Aktionär unverwässert an der Wertsteigerung des Portfolios. Wir planen keine neuen Geschäftsfelder zu erschliessen. Zug Estates verfügt über eine Story, die für die nächsten Jahre profitables Wachstum verspricht.



Der Zug-Kenner

Name: Tobias Achermann
Funktion: CEO Zug Estates Holding
Alter: 45
Wohnort: Bellikon AG
Familie: Verheiratet, zwei Kinder
Ausbildung: EMBA, HTW Chur; MAS Immobilienmanagement HSLU; eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder

Das Unternehmen Zug Estates konzipiert, entwickelt, vermarktet und bewirtschaftet Liegenschaften in der Region Zug. Die kotierte Firma ist 2012 aus dem Immobilienbereich von Metall Zug entstanden. Der Portfoliowert betrug Ende Juni 2016 1,2 Milliarden Franken.