



«WIR INVESTOREN WÜNSCHEN UNS MEHR TRANSPARENZ»

Was ist die erste Assoziation, wenn ein Investor an Transaktionen denkt? Welche Faktoren müssen erfüllt sein, dass er in eine Immobilie oder ein Immobilienprojekt investiert? Welche Strategie verfolgt er? Und welche Auswirkungen wird sein Denken auf den Transaktionsmarkt haben? Wir haben zwei Vertretern den Puls gefühlt.

Text: Sibylle Jung

ROLAND VÖGELE
CEO MV Invest AG, Zürich

«Eine Transaktion ist immer speziell. Jede ist anders, jede individuell und bei jeder sind verschiedene Parteien involviert, die unterschiedliche Ziele haben – das ist herausfordernd und spannend gleichermaßen. Wichtig bei einer Transaktion ist der Startpreis. Die wahre Kunst liegt im perfekten Timing. Dass die Bewertungen für die Transaktion manchmal sehr unterschiedlich sind, wirft Fragen auf. Elementar finde

ich, dass die Begründungen festgelegt sind und eine Transaktion – Kauf wie Verkauf – möglichst nicht verwässert, was leider selten ist derzeit.

Wenn wir selbst investieren oder Unternehmen beraten, sind neben Kriterien wie Minimumnettoendite, Lage, Nutzung, passende Grösse, Mieterstruktur, Architektur und Grundrisse sowie Nachhaltigkeit auch die zukünftige Capex-Erwartung (engl. capital expenditure = Investitionsausgaben, Anmerkung der Redaktion), laufende Kosten und das Potenzial des Grund-

stücks oder Gebäudes relevant. Bei der Lage ist die Makrolage wichtig; noch wichtiger für mich ist die Mikrolage. Die verschiedenen Nutzungen sind wesentlich wie auch die gute Anbindung an den Öffentlichen Verkehr. Am Schluss muss es die richtige Liegenschaft sein, die zur Lage passt. Dann wird sie auch vermietet.

Wir leben in einer Zeit, in der die Menschen älter werden, der Wohlstand hoch ist und das Bedürfnis gross, möglichst lange zu Hause zu bleiben. Liegenschaften, die Wohnkonzepte mit



«Die Digitalisierung wird den Transaktionsmarkt revolutionieren»,
Roland Vögele



Bei der Suche und Wahl des richtigen Immobilienprojekts helfen Intuition und ein guter Jagdinstinkt.



«Wer glaubt, mit den Händen im Schoss auf einen vorteilhaften Handel hoffen zu können, ist naiv»,
Elias Zürcher

gemeinsamen Räumen anbieten, werden in Zukunft entsprechend besser funktionieren. Das gilt auch für junge Leute, die kleinere Wohnungen haben und Zusatzräume individuell «dazumieten» und/oder nutzen können. Wenn ich über die Zukunft nachdenke, werden Investoren zunehmend Asset Manager beeinflussen und die Digitalisierung wird den Transaktionsmarkt revolutionieren.

Ganz allgemein wünschen wir Investoren uns mehr Transparenz und Vergleichbarkeit. Das ist mit ein Grund, weshalb wir den Swiss Sustainable Real Estate Index (www.ssrei.ch) lanciert haben, der ein Portfolio aufgrund seiner Nachhaltigkeit beurteilt. Wir versprechen uns davon Vergleichbarkeit als Basis für eine neue Investitionsstrategie.»

ELIAS ZÜRCHER
CEO Fortimo AG, St.Gallen

«Wenn ich an «Transaktionen» denke, fällt mir als Erstes das darin enthaltene Wort «Aktion» ein. Dass Transaktionen von Immobilienanlagen bei Weitem

nicht so trivial sind, wie man gemeinhin denkt, wissen alle, die damit zu tun haben. Action gibt es meist bereits in der Verhandlung. Wer glaubt, mit den Händen im Schoss auf einen vorteilhaften Handel hoffen zu können, ist naiv. Vielmehr sind weitsichtige und aktive Handlungen gefragt, genauso wie Fach- und Verhandlungskompetenz. Und selbst dann muss einem das Glück hold sein.

Bei der Suche und Wahl des richtigen Immobilienprojekts helfen Intuition und ein guter Jagdinstinkt. Man muss sein Metier verstehen und ein paar wenige Eckdaten sollten auch passen. Eine Kenngrösse, die bei Akquisitionen an Gewicht gewonnen hat, ist der Landwert pro (künftiger) Wohneinheit. Mehr Geheimnisse lüfte ich hier nicht...

Was kein Geheimnis ist: unsere Leidenschaft für Immobilien. Dazu gehört, dass für unsere Projektstrategie auch handfeste Kriterien gelten: Was will der Endnutzer und was ist er gewillt, dafür zu investieren? Die Frage scheint trivial. Tatsache ist, dass sich mit ihr jedes Immobilienprojekt erfolgreich starten lässt. Unser Ehrgeiz ist es, uns als Entwickler von Beginn weg

am Produktdesign zu beteiligen und die Mehrwerte für den Endnutzer gezielt und für ihn nutzbringend herauszuschälen.

Natürlich spielt bei Immobilienprojekten die Lage eine weiterhin wichtige Rolle. Realität ist, dass es bald keine freien Landflächen mehr gibt; die Schweiz ist weitgehend gebaut. Erneuern ist angesagt. Schwierig nur, dass der überalterte Gebäudebestand nach wie vor zu hoch bewertet ist. Altbauten sind meist zu teuer, um sie umfassend sanieren zu können; Abbruch und Neubau lohnen sich aus demselben Grund meist ebenfalls nicht. Die Renditerwartung der Liegenschaftseigentümer ist dermassen überdreht, dass sich leider nur wenig Spielraum ergibt. Innovationen sind gefragt, Neudenken und Querdenken. Das gilt insbesondere auch für Wohnformen. Zukünftig wird das Einfache, Reduzierte, Flexible gewinnen. Dass der Mieter einer rollstuhltauglichen Kleinwohnung jederzeit auf andere Serviceleistungen zugreifen kann, ist nur ein Beispiel. Neue Denkmuster braucht es auch bei den Grundrissen und der Materialisierung. Entscheidendes Merkmal: alles konsequent auf den Endnutzer designt.»