

«Die Schweizer sind die Preistreiber»

Er kam aus dem Norden, kaufte und gilt seither als *enfant terrible* im Schweizer Immobiliengeschäft. Offensiv will **Hans R. Holdener**, Schweizer Doppelbürger aus Norwegen, für die skandinavische Fondsgesellschaft **Swiss Real Estate Danmark** 1 Mrd. Fr. in ein Portfolio an Geschäftsliegenschaften investieren.

Herr Holdener, heisst es nicht «Wer zu spät kommt, den bestraft der Markt»? Ist der Schweizer Immobilienmarkt nicht ausgereizt, müssen Sie, um jetzt noch den Markteintritt zu finden, nicht die Liegenschaften überbezahlen?

Der Zeitpunkt, in Schweizer Immobilien zu investieren, ist heute besser als vor einem Jahr. Die Zeiten des Yield Crunch sind vorbei. Im Sommer 2007 wurden uns Liegenschaften zu unrealistisch niedrigen Renditen angeboten. Jetzt können wieder Liegenschaften mit solider Anfangsrendite gekauft werden.

Günstige Preise sind eines, sind die Objekte auch gut?

Substanz und Qualität der Liegenschaften sind gleich gut wie vor einem Jahr – weggefallen sind die Faktoren, die den Preis getrieben haben. Die hoch fremdfinanzierten Investoren sind vom Markt verschwunden. Die Banken verhalten sich heute defensiver, was ebenfalls dämpfend auf die Preise wirkt. Verkäufer und Käufer finden sich wieder auf einer vernünftigen Basis. Wer heute über Eigenmittel verfügt, der findet gute Objekte.

Was macht den Schweizer Markt für einen ausländischen Investor attraktiv?

Der Schweizer Markt hat eine neutrale und stabilere Preisentwicklung als andere europäische Märkte. Die langfristigen Wachstumsaussichten sind intakt. Die Mieten für Büros und Wohnungen werden sich dem europäischen Niveau angleichen. Und die Schweiz genießt in Skandinavien einen hervorragenden Ruf.



Bilder Iris C. Ritter

Die Wikinger kommen

Swiss Real Estate Danmark ist ein Immobilienfonds nach dänischem Recht, der im Juni 2007 gegründet wurde und unter dem Namen Helvetica Property ausschliesslich in Schweizer Immobilien investiert. Oberste Dachgesellschaft ist die Swiss Real Estate in Oslo, Hans R. Holdener ist Direktor, Partner und Mitgründer der Investment- und Betriebsgesellschaft Helvetica Property Investors in Zürich, die als Fund Advisor fungiert. Mitgründer ist der Norweger Thomas Holst. Anleger sind Privatpersonen, Unternehmen und Institutionen aus ganz Skandinavien. Investiert sind bisher 120 Mio. Fr., 140 Mio. Fr. sind in der Produktpipeline, und insgesamt will der Fund mit einem Leverage von 60 bis 70% Fremdkapital bis Ende 2008 rund 1 Mrd. Fr. in den Schweizer Immobilienmarkt plazieren. Jede Liegenschaft wird über eine eigene, nummerierte Helvetica-Property-Gesellschaft gehalten. Das Portfolio umfasst bisher den Gewerbebau Zukunftsfabrik im thurgauischen Münchwilen (Bild oben), die Büro- und Gewerbeliegenschaft 4 Towers in Steinhausen bei Zug (Bild unten), ein Logistikgebäude in Lenzburg sowie Bürogebäude in Neuhausen und Wädenswil. Gegen zwanzig Objekte sind in der Prüfung. Investiert wird in der Regel über sechs Jahre mit einer Verlängerung um zwei Jahre, dann werden die Objekte verkauft. Mittelfristig ist der Börsengang in der Schweiz vorgesehen. Kontakt: www.helveticaproperty.com



Bilder: Iris C. Ritter und PD

Ausländische Immobilienanlagevehikel werben oft mit Swiss und Matterhorn – nicht immer zum Vorteil der Investoren. Wie garantiert Helvetica Property Seriosität?

Im Gegensatz zu andern Investmentgesellschaften sind wir vor Ort. Der Verwaltungsrat, der Beirat und das Management, alle sind in der Schweiz. Immobilien sind ein lokales Geschäft, man muss die Objekte und die Lage besichtigen, mit Mietern und Nutzern sprechen, spüren, wie der Markt pulsiert. Andere sitzen in ihren Büros im Ausland und kaufen per Telefon – das kann nicht gutgehen. Ferner ist in Skandinavien der Anlegerschutz besser ausgebaut als in der Schweiz. Zudem gilt in Norwegen gegenüber Korruption Nulltoleranz.

Was macht den Schweizer Markt schwierig für einen ausländischen Investor?

Die starke Fragmentierung und die unterschiedlichen kantonalen Regelungen. Die grösste Herausforderung ist jedoch, an aussagekräftige Informationen zu kommen, es fehlt an verlässlichen Marktdaten. Als ich anfang, empfand ich den Schweizer Immobilienmarkt als einen Dschungel.

Mit vielen Raubtieren?

Ja, vor allem mit provisionsgetriebenen Immobilienhändlern, die erst ab 2 bis 5% Kommission überhaupt einen Finger rühren oder mit Objekten auftreten, für die sie gar kein Verkaufsmandat haben. In Skandinavien ist Makeln ohne Mandat verboten. Da hat die Schweiz noch Nachholbedarf.

Keine Angst, dass Sie von den Schweizer Maklern über den Tisch gezogen werden?

Nein, wir agieren wie immer. Das heisst, wir verhandeln zwar hart, aber fair.

Ausländischen Investoren wird oft und gern Preistreiberei vorgeworfen.

Preistreibend sind die einheimischen Usanzen. Bieterverfahren ohne Transparenz, wer die Bieter sind, was sie zu zahlen bereit sind: Das treibt die Preise mehr hoch, als jeder fremdfinanzierte Ausländer dies könnte. Wenn der Broker keine Einsicht in den Transaktionsverlauf gibt, hat das doch nichts mit marktkonformer Preisfindung zu tun. Und ob der Verkäufer auch den besten Preis erhält oder es unter Bieter zu Absprachen gekommen ist, sei dahingestellt. Transparenz dient allen. Das müssen auch die Verkäufer lernen – es schützt nämlich auch sie vor Übervorteilung.



«Die hoch fremdfinanzierten Investoren sind verschwunden. Es kann wieder zu vernünftigen Renditen investiert werden.»

Wer sind Ihre Kapitalgeber, ist es Ölgeld aus Norwegen?

Es sind vermögende Privatpersonen, Family Offices, Pensionskassen, institutionelle Investoren und grössere Unternehmen aus ganz Skandinavien, mehrheitlich aus Norwegen.

Was erwarten Sie von Schweizer Immobilien: stetigen Ertrag oder Wertsteigerung?

Wir wollen beides im richtigen Verhältnis. Wir suchen jedoch nicht die gleichen Objekte wie etwa eine Schweizer Pensionskasse. Wir sind keine passiven Investoren, sondern wollen unsere Immobilien wertsteigernd entwickeln.

Versprechen Länder wie Polen oder die Ukraine für Immobilienentwickler nicht bessere Renditen?

Schon, aber mit höherem Risiko. Die ersten Objekte, die wir in der Schweiz gekauft haben, sind zwar recht verlässlich berechenbar punkto Ertrag und Rendite. Ein Portfolio braucht als Basis aber gute Ertragbringer. Jetzt werden wir auch opportunistisch Objekte mit Entwicklungspotenzial erwerben. Wir wollen ein strukturiertes Portfolio mit verschiedenen Einnahmequellen aufbauen.

Wie viel Kapital will Helvetica Property in der Schweiz investieren?

1 Mrd. Fr. ist unsere Zielvorgabe für den ersten Fonds. Unser Portfolio umfasst aktuell 120 Mio. Fr. Überdies prüfen wir im Rahmen verschiedener Due-Diligence-Prozesse weitere Liegenschaften im Wert von rund 140 Mio. Fr. Zudem kann es durchaus sein, dass wir einen zweiten Fonds nur mit skandinavischem Kapital auflegen, um in Richtung dynamische Projektentwicklung zu gehen.

Was wäre so ein Projekt?

Den Roche Tower finanzieren und ins Portfolio übernehmen. Das wäre gigantisch.

... und etwas weniger spektakuläre Objekte?

Uns interessieren Büro-, Gewerbe- und Logistikliegenschaften sowie in einem gewissen Umfang Spezialimmobilien. Als Standorte bevorzugen wir die grossen Wirtschaftsregionen, vor allem den Grossraum Zürich.

Was machen Sie besser als Schweizer Immobilienanleger?

Als Investor, der von aussen kommt, hab ich keine verstellte Optik. Ich entdecke überall Investitionsmöglichkeiten und sehe auch Chancen, wo andere nur Risiken

Zur Person

Die Strasse sei sein Lehrmeister gewesen, fasst Hans Ruedi Holdener seinen von Brüchen gezeichneten Werdegang zusammen. 1966 in Norwegen geboren und dort aufgewachsen, sollte er wie sein Vater eine Kochlehre in der Schweiz machen, was aber nicht seine Berufung war. Er floh mit dem Velo zurück ins Ölboomland Norwegen, studierte Business Administration und machte den Master an der Norwegian School of Management. Seit 1997 hat er ein Beratungsunternehmen für die Bereiche Geschäftsentwicklung, Steuern und Standortverlagerung. Zusätzlich zu den eigenen Immobilienaktivitäten ist er Direktor der Helvetica Property Investors in der Schweiz. Seine Leidenschaft gilt ausser sportlichen Herausforderungen wie dem Halbmarathon Classic Cars – vor allem alten Porsches – und Bikes von Harley.



«Den Roche Tower finanzieren und ins Portfolio übernehmen. Das wäre gigantisch.»

sehen. Die Schweizer klagen immer, kein Bauland zu haben. Ich sehe überall Land, Land, Land. Es ist eine Frage der Politik, dieses Potenzial auszuschöpfen.

Mit welchen Renditevorgaben wird gekauft?

Unter 6% Nettorendite kaufen wir gar nichts. Idealerweise beträgt die Rendite vor den Finanzkosten 6 bis 7%. Über die aktuell tiefen Fremdkapitalzinsen lässt sich zwar die Rendite optimieren, matchentscheidend ist aber immer der Einkauf. Die Fremdfinanzierung fahren wir dabei so hoch wie möglich, im Durchschnitt beträgt sie heute rund 63%, und wir streben eine weitere Erhöhung an. Wir arbeiten dabei immer mit Schweizer Gross- und Kantonalbanken zusammen.

Sind Paketkäufe ein Thema?

Wir prüfen zurzeit mehrere Pakete. Die Preisvorstellungen der Verkäufer sind jedoch oft illusorisch. Wir berechnen die Prämie anhand des künftigen Ertrags, der baut ja darauf auf, dass wir Leistung erbringen und Mehrwert schaffen.

Wer sind heute die Verkäufer am Schweizer Markt?

Viele sind heute bereit zu verkaufen – wenn der Preis stimmt und der Käufer bezahlen kann. Wir sind in der guten Lage, Kapital zu haben und investieren zu wollen. Es sind vor allem kotierte Unternehmen, Industriegesellschaften und Familienbetriebe, die zu viele Liegenschaften in den Büchern haben. Für sie sind Sale and Lease Back oder nur ein Verkauf sinnvoll.

Kommt eine Firmenübernahme in Frage?

So weit sind wir noch nicht. Dazu fehlt uns der Man-

power. Ich habe alle kotierten Immobiliengesellschaften analysiert, die Strukturen und die Portfolios studiert. Alle sind interessant, schade, dass die meisten sehr statisch sind. Aus meiner Optik fehlt es ihnen an frischem Wind. Es wäre schön, mit traditioneller Kompetenz zusammenzuarbeiten. Aber ich will jetzt als dynamischer Investor agieren.

Ist das langfristige Ziel die Kotierung von Helvetica Property?

Bisher arbeiten wir mit Kapital aus Skandinavien in der Schweiz. Mein Ziel ist jedoch, mit Schweizer Geld in der Schweiz zu arbeiten. Wir planen daher mittelfristig die Kotierung mit einem Vehikel für Schweizer Investoren.

Eine Schweizer Gesellschaft, um auch in Wohnungen investieren zu können?

Zurzeit würde ich nicht in Wohnungen investieren. Der Yield Crunch ist immer noch gewaltig. Nach Aussagen von Maklern kaufen Pensionskassen beinahe blind und zahlen fast jeden Preis. Das ist doch keine attraktive Investitionsstrategie, sondern in meinen Augen eher ein Verlustgeschäft. Wir überlegen uns jedoch mit Schweizer Partnern zusammen, einen Teil des Anlagevolumens in Mietwohnungen zu investieren. Mein Wunschtraum wäre ein Wohnturm in Zürich West, mit Hotel, Concierge, Einkauf, Fitness – da würde ich sofort einziehen.

Und was bieten Sie dem Anleger?

Wir arbeiten hart für unsere Investoren und bieten ihnen eine Ausschüttungsrendite von 4 bis 7% sowie Emotion pur!

Interview Konrad Koch ■