

Interview mit Jonny Hutter, Präsident der Sektion Ostschweiz des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT)

Indirekte Immobilienanlagen

«In den letzten Jahren sind indirekte Immobilienanlagen populär geworden», sagt Jonny Hutter. Der Kunde verzichtet auf die Bewirtschaftung einer eigenen Immobilie und beteiligt sich stattdessen an einer für ihn geeigneten Immobiliengesellschaft.

Ist der Bauboom nur im Rheintal zu erkennen, oder stellen Sie auch in anderen Regionen konzentrierte Bautätigkeit fest?

Jonny Hutter: Es wird nicht nur im Rheintal viel gebaut. Aus unserem Verbandsgebiet verzeichnen vor allem St. Gallen, Wil, Rapperswil-Jona, Frauenfeld und Weinfelden ein hohes Angebot an attraktivem Wohnraum. Diese Entwicklung wirkt sich auf jene Wohnbauten aus, die den heutigen Bedürfnissen nicht mehr oder nur noch bedingt entsprechen. Deren Eigentümer dürften künftig zunehmend Mühe bei der Vermietung haben.

Immobilien gehören nach wie vor zu den attraktiven Geldanlagen und sind von optimal gestalteten Portfolios nicht wegzudenken. Dabei taucht immer wieder der Begriff indirekte Immobilienanlage auf.

Hutter: Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen direkten und indirekten Immobilienanlagen. Bei direkten Immobilienanlagen ist der Käufer Eigentümer der Liegenschaft. Er ist für deren Bewirtschaftung und den administrativen Aufwand verantwortlich. Ausserdem ist der Besitz einer eigenen Immobilie sehr kapitalintensiv. Bei den indirekten Immobilienanlagen kauft der Käufer Aktien einer Immobiliengesellschaft. Aktien können bei Bedarf effizient und ohne grossen Aufwand auf dem Markt veräussert werden.

Welche Ziele verfolgt eine Immobiliengesellschaft?

Hutter: Wer in eine Gesellschaft investiert, erwartet eine möglichst hohe Rendite zu einem möglichst tiefen Risiko. Realistische Renditeerwartungen bewegen sich heute im Bereich zwischen sechs und sieben Prozent im Jahr. Um diese Erwartungen zu verwirklichen, muss eine Immobiliengesellschaft eine klare und nachhaltige Strategie wählen. Sie muss ihr Portfolio laufend optimieren und weiterentwickeln. Mit dem bestmöglichen Mix von Rendite- und Entwicklungsliegenschaften minimiert man das Anlagerisiko. Nicht zuletzt müssen die Mietobjekte ob Gewerbe- oder Industriebauten professionell



Jonny Hutter: «Realistische Renditeerwartungen bewegen sich zwischen sechs und sieben Prozent»

bewirtschaftet werden, um den Leerstand auf ein Minimum zu reduzieren.

Können Sie dies anhand eines Beispiels erklären?

Hutter: Gerne erkläre ich dies am Modell «Sell and rent back». Unternehmen mit Immobilienbestand verwenden viel Zeit für dessen Bewirtschaftung und haben einen grossen Teil ihres Eigenkapitals in diese Immobilien investiert. Dieses Kapital wäre in Produktionsmaschinen besser investiert, denn dort liegen die Kernkompetenzen dieser Unternehmen. So sind denn auch die Renditeaussichten in diesem Bereich höher. Ein Unternehmen kann sich in diesem Fall für das «Sell and rent back»-Modell entscheiden. Sie verkauft ihre Immobilien an eine Immobiliengesellschaft und schliesst zusätzlich einen mehrjährigen Mietvertrag ab. Solche Immobilien-deals sollten mit Vorsicht abgewickelt und in das bereits bestehende Immobilienportfolio implementiert werden. Solche Akquisitionen sind meist auch sehr kapitalintensiv. Dank einer soliden Weiterentwicklung und Bewirtschaftung sowie einem ökonomischen Fremdfinanzierungsmix können derartige Objekte durchaus den erwähnten Renditevorstellungen entsprechen.

Wie hoch ist das Risiko bei einer indirekten Immobilienanlage?

Hutter: Den Vorteil einer indirekten Immobilienanlage sehe ich vor allem bei der Risikoverteilung. Immobiliengesellschaften führen ein Portfolio mit unterschiedlichen Liegenschaften wie Mietwohnungen, Industrieliegenschaften oder Bauland. Das Risiko wird also auf viele Einheiten verteilt. Wird eine Wohnung frei, fällt der fehlende Mietzins nicht so stark ins Gewicht, wie wenn ich Eigentümer einer Wohnung bin und diese während einigen Monaten nicht vermieten kann.

Jonny Hutter ist Verwaltungsratspräsident der CasalInvest Rheintal AG und Geschäftsführer sowie Mehrheitsaktionär der Sonnenbau Holding AG. Seit 2005 ist er Präsident der Sektion Ostschweiz der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT).

SVIT

Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz ist ein nicht gewinnorientierter Wirtschaftsverband. Er vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft in allen Landesteilen der Schweiz und repräsentiert die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen, namentlich in den Bereichen Bewirtschaftung, Verkauf, Beratung, Entwicklung und Schätzung.