

Persönliche Fondsgeschäfte aus Leidenschaft

In unsicheren Zeiten sucht man nach sicheren Investitionen. Aufgrund der Coronapandemie besteht auf dem stabilen Immobilienmarkt Ungewissheit, wie man aktuell lukrativ investieren kann. Michael Müller, CEO der Helvetica, erklärt zusammen mit CIO Frédéric Königsegg und Head of Sales Salman Baday, welche Auswirkungen der Krise sie auf dem Schweizer Immobilienmarkt erkennen und was sie unter nachhaltigem Asset Management verstehen.

TEXT DOMINIC MEIER



Michael Müller
CEO

Herr Michael Müller, die Coronakrise hat unser aller Leben auf den Kopf gestellt. Wie gut haben Sie als Unternehmen reagieren können?

Wir haben unsere Mitarbeitenden umgehend –mit Beginn der offiziellen Lockdownphase im März– ins Homeoffice geschickt. Wie sich im Nachhinein gezeigt hat, haben wir bereits im 2019 einige kluge IT-Entscheide gefällt und so waren wir ab dem 16. März gut vorbereitet. Auch wenn wir, wie viele andere auch, von der Pandemie verunsichert waren, konnten wir dank unserer effizienten Umstellung gut von zu Hause aus arbeiten. Gleichzeitig haben wir so das Gesundheitsrisiko für unsere Mitarbeitenden kleingehalten.

Welche wertvollen Erfahrungen nehmen Sie aus der Lockdownphase mit?

Die Lockdownphase hat uns gezeigt, dass Homeoffice gut funktioniert. Wir haben die nötigen Infrastrukturen, um uns effizient von zu Hause aus organisieren zu können. Aber ich persönlich finde, dass man das Homeoffice nicht mit dem Büroalltag gleichstellen kann: Trotz Videokonferenzen fehlte mir der persönliche und spontane Kontakt untereinander. Im Büroalltag begegnet man sich regelmässig und kann sich sehr effizient zu verschiedenen Themen austauschen, auch nicht-geschäftliche Gespräche während Pausen sind problemlos möglich. In Krisen- und Ausnahmezeiten ist Homeoffice aber sicherlich eine gute Lösung, um die tägliche Arbeit weiter erfolgreich angehen zu können.

Das Schweizer Parlament hat kürzlich einer nachträgliche Reduktion der gewerblichen Mieten um 60 Prozent für die Zeit des Lock-downs zugestimmt. Was halten Sie davon? Solidarität ist in herausfordernden Zeiten ein Muss. Jedoch finde ich es staatspolitisch heikel, dass sich das Parlament in die Vertragsfreiheit einmischt. Ich bin überzeugt, dass Vermieter zusammen mit Mietern individuelle Lösungen ohne politische Intervention gefunden hätten. Eine solche übergeordnete Intervention ist unklug. Es gibt nämlich noch keine klaren Regelungen zum genauen Ablauf. Im besten Fall kommt dieses Gesetz Ende Jahr, im schlechtesten Fall zieht sich der politische Prozess noch weiter in die Länge bis ins Jahr 2021 hinein und verlängert so die Dauer der Unsicherheit auf beiden Seiten.

Als Immobilieneigentümer und Vermieter hat man ganz klar kein Interesse daran, dass ein Mieter auf Grund dieser Covid-Krise in Konkurs geht. Auch bei Eigentümern einer Immobilie fallen diverse Kosten an, die nur mittels Mietzinszahlungen beglichen werden können, weshalb sich ein Vermieter in dieser Ausnahmesituation für vernünftige und vor allem individuelle Lösungen eingesetzt hätte. Die Mietverhältnisse sind oft heterogener als auf den ersten Blick angenommen – ein Coiffeur benötigt eine andere Lösung als ein Retail-Fachmarkt.

Wo sehen Sie die Relevanz eines gut funktionierenden Immobilienmarktes für die Schweiz?

Eine gesunde Volkswirtschaft lebt auch von einem gut funktionierenden Immobilienmarkt. Viele Menschen sind direkt oder indirekt im Immobilienmarkt tätig: Das fängt bei kleinen Sanitär- und Schreiner-Unternehmen an, geht weiter zu Immobilien- und Hauswartfirmen und hört bei den grossen Baukonzernen auf. In herausfordernden Zeiten ist es deshalb umso wichtiger, sich für einen funktionierenden und selbstregulierenden Immobilienmarkt stark zu machen.



Frédéric Königsegg
CIO

Herr Frédéric Königsegg, inwiefern hat der Transaktionsmarkt die Einschränkungen durch COVID-19 zu spüren bekommen?

Im Vergleich zum Ausland haben wir die Auswirkungen der Pandemie weniger zu spüren bekommen. Die Schweiz ist ein eher lokaler Markt mit wenig ausländischem Geld, weshalb wir von den internationalen Reisebeschränkungen nicht gross betroffen waren. Da wir potenzielle Kaufobjekte aber immer selber und mit Technikern vor Ort besuchen, mussten wir aufgrund der Bundesmassnahmen fast alle Besichtigungen absagen und andere Lösungen suchen.

Auch auf der Investitionsseite haben wir Unsicherheiten verzeichnet. Aufgrund der Ausnahmesituation befinden sich viele Investoren an einem unbekannten Punkt und wissen nicht, wohin der Weg führen wird. Deshalb bleibt man lieber einmal stehen, anstelle auf eigenes Risiko weiterzulaufen und womöglich abzustürzen. Uns bei Helvetica erging es ähnlich – wir mussten in diesen unsicheren Zeiten zwei grosse Transaktionen kurz vor Unterschrift provisorisch stoppen. Eine Transaktion konnte dann später nachverhandelt und erfolgreich abgeschlossen werden, eine andere ist weiterhin pendente.

Wie sind Sie sonst noch versucht, die Risiken in der Akquisitionstätigkeit möglichst klein zu halten?

Zurzeit ist ein stabiler Cashflow für unsere Ankäufe zentral. Durch die Coronakrise mussten viele gewerbliche Mieter ihre Türen schliessen. Mieten fielen aus und auch aktuell halten sich viele Mieter finanziell knapp über Wasser. Als Investor kann man sich hier schützen, indem man mit dem Verkäufer aktiv das Gespräch sucht. Beispielsweise kann man bei einem Objektkauf vom Verkäufer fordern, bei Mietausfällen Ausfallgarantien zu sprechen.

Wir sind aber auch auf Bewertungsseite aktiv geworden, indem wir den Kontakt zu akkreditierten Finmaschätzern intensiv pflegen. Momentan ist es nämlich schwer einzuschätzen, wie sich der Wert eines Objektes aufgrund der Krise entwickelt. Deshalb versuchen wir individuell zu ermitteln, welche Risiken bestehen und was das für das Gesamtbild heissen könnte.

Wie bemüht sich die Helvetica um massgeschneiderte Lösungen im Investment-Management?

Wenn sich ein Verkäufer bei uns meldet, schauen wir nicht nur sein Objekt an, sondern auch ihn selbst. Handelt es sich um eine Privatperson, welche ihr Erbe aufteilt? Oder ist es eine Pensionskasse, die weniger Immobilienwerte halten möchte? Jede Transaktion verläuft anders ab. Deshalb setzen wir auf eine individuelle Herangehensweise, um die Bedürfnisse des Gegenübers nicht nur erkennen, sondern auch verstehen zu können. Eine Transaktion ist nämlich nur dann erfolgreich, wenn sich Käufer und Verkäufer auf halbem Weg treffen und einen Schritt auf das Gegenüber machen.

Hierzu ein Beispiel: Vor der Coronapandemie haben wir ein Objekt gekauft, dessen Besitzer ein Garagist war. Dieser hatte noch eine Hypothek mit einer gewissen Laufzeit auf seinem Objekt, welche er als kleiner Privatunternehmer in absehbarer Zeit kaum ablösen konnte. Als er den Deal deswegen abbrechen wollte, habe ich ihn persönlich besucht, um die Situation mit ihm gemeinsam unter die Lupe zu nehmen. Anschliessend hat die Helvetica mit der hypothekergebenden Stelle verhandelt, wodurch sich der geschuldete Betrag verminderte. Wir mussten etwas zurückstecken, konnten aber dank unserer unternehmerisch bedingten Flexibilität den Deal abschliessen.

Helvetica investiert ausschliesslich in Immobilienobjekte und handelt stets mehrwertorientiert. Was verstehen Sie darunter?

Hierfür gibt es zwei wesentliche Bedürfnisse, die wir erfüllen möchten: Einerseits soll der Mietertrag möglichst stabil sein, damit man Ausschüttungen ohne grössere Probleme auszahlen kann. Andererseits achten wir bei unseren Objekten auf eine solide Wertentwicklung. Wir suchen deshalb Immobilien aus, bei welchen wir der Meinung sind, dass sie langfristig einen guten Mietzinsertrag liefern können.



Salman Baday
Head Sales

Herr Salman Baday, warum sind Immobilieninvestitionen auch in Krisenzeiten eine sichere Anlage?

Im Falle von Immobilieninvestitionen ist der Verlust begrenzt und das Sachvermögen bleibt erhalten. Gebäude und vor allem Grundstücke haben jahrhundertlang jede Krise überstanden. Zudem sind Immobilienfonds auch leichter zu verstehen als andere Investitionsmöglichkeiten: Es wird in materielle Vermögenswerte investiert, die man besichtigen kann. Die Menschen kennen oft die Region, in der sich die Immobilie befindet, und wissen, wie sie tickt. Darüber hinaus beschäftigen sich viele Anleger mit Immobilien, da sie vielleicht selbst ein Haus oder eine Wohnung besitzen.

Selbst vergangene Wirtschaftskrisen haben die langfristig stabile Wertentwicklung kaum beeinträchtigt.

Die mit Immobilien erwirtschafteten Erträge waren im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten auch in Krisenzeiten stabil. Dementsprechend konnten allfällige Wertkorrekturen jeweils rasch wieder aufgeholt werden. Viele unserer Kunden setzen deshalb seit Jahren auf Immobilien, was aufgrund der guten Erfahrungen auch in Zukunft so bleiben wird.

Wie haben Sie die Auswirkungen der Coronakrise auf der Investorenmiteilung wahrgenommen?

Die Covid-19-Pandemie hat bis zu einem gewissen Grad eine Lücke zwischen privaten und kommerziellen Fonds geschaffen. Gegenwärtig suchen Investoren nach Sicherheit und stabilem Cashflow, auch wenn dieser niedrig ist. Kurzfristig werden Anleger dies eher in Wohnimmobilienfonds finden, während die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf den gewerblichen Sektor noch nicht abgeschätzt werden können. Deshalb sehen wir an bestimmten Standorten eine deutliche Trendwende hin zu Wohnimmobilien.

Warum konzentriert sich die Helvetica nicht nur auf Immobilien an A-Lagen?

In der Makrosicht mag man den Eindruck haben, dass es in B- oder C-Lagen keine aussichtsreichen Objekte zu kaufen gibt. Aber auch hier gibt es hervorragende Objekte: Solche Immobilien sind vollständig vermietet, sehr gut an den öffentlichen Verkehr angebunden und verfügen über eine hohe Wohn- und Arbeitsqualität für die Mieter. Beispiele dafür sind in Ortschaften im Mittelland, die von vielen als Leerstandsregionen bezeichnet werden.

Um solche Immobilien langfristig vermieten zu können, ist ein sorgfältiges Asset Management erforderlich. Wir von Helvetica wissen, wie wir unsere Immobilien pflegen müssen. So verfügen wir in vielen Regionen über ein ausgezeichnetes Netzwerk von Partnern, die uns bei der Neuvermietung unserer Objekte unterstützen. Wir vermieten erfolgreich vermeintlich weniger lukrative Objekte und erzielen attraktive Renditen für unsere Kunden.

Was zeichnet die Investorenbetreuung der Helvetica besonders aus?

Das nahtlose Zusammenspiel von Asset Management, Akquisition und Kundenbetreuung ist unsere Kernkompetenz. Letztere hat für uns eine besonders hohe Priorität. Wir von Helvetica pflegen einen regelmässigen und intensiven Austausch mit unseren Kunden. Wir zeigen transparent auf, in welche Objekte ihr Geld investiert ist.

Unsere überschaubare Unternehmensgrösse hilft uns, einen persönlichen Kundenservice aufrechtzuerhalten – unabhängig von der Grösse der Investition. Wenn ein Anleger mit mir telefonieren möchte, freue ich mich auf seinen Anruf. Wenn er mit Michael Müller – unserem CEO – sprechen möchte, werde ich ihn ans Telefon holen. Diese offene und direkte Kommunikation schafft eine Vertrauensbasis, die nachhaltigen Erfolg für unsere Kunden und für uns verspricht.



www.helvetica.com