

«Kein Vermieter hat Interesse an der Insolvenz seines Mieters»

Investments – Patrimonium AM setzt seine Expansion fort. IMMOBILIEN Business sprach mit CEO Christoph Syz über Projekte, Anlagestrategien und neue Herausforderungen.

Interview: Birgitt Wüst – Fotos: Mathias Rinka

IMMOBILIEN Business: Herr Syz, das Quartier Oassis in Crissier, ein Projekt von Patrimonium und mit einem Volumen von 320 Millionen Franken eines der aktuell grössten in der Romandie, wird Anfang Oktober offiziell eröffnet. Wie kommt es am Markt an?

Christoph Syz: Sehr gut! Von den rund 610 Wohnungen sind 56 im Stockwerkeigentum, und davon sind aktuell nur noch acht nicht verkauft. Bei den Mietwohnungen haben wir heute einen Vermietungsstand von über 85 Prozent, bei den Gewerbeeinheiten sind wir bei 70 Prozent. Wir sind eigentlich sehr optimistisch, dass das Quartier bis Ende Jahr praktisch vollvermietet ist.

Was war das Besondere an der Entwicklung des Quartiers?

Das Spezielle am Quartier ist, dass es auch für uns Neuland in dieser Grössenordnung und intellektuell sehr spannend war, einmal ein Grossprojekt from scratch, also quasi aus dem Nichts aufzubauen. Das hatten wir so noch nie gemacht. An alles zu denken, was ein Quartier nach Fertigstellung attraktiv macht, ist schon eine Herausforderung.

Für welchen Nutzungsmix haben Sie sich entschieden?

In Oassis gibt es 80 Prozent Wohnen, 20 Prozent ist Gewerbe. Doch den Mix im Detail zusammenzusetzen, ist eine Herausforderung. In der Regel sehen Quartierpläne im Erdgeschoss einfach «Gewerbe» vor. Doch was gibt es denn noch für Gewerbe? Die Wohnungen kann man verkaufen oder vermieten, doch im Erdgeschoss stehen oft die Flächen leer. So entsteht eine Retortenstadt, und dort zu wohnen, ist nicht so attraktiv. Daher



Christoph Syz

CEO der Patrimonium Asset Management AG

sahen wir unsere Hauptaufgabe darin, solches Gewerbe anzusiedeln, das ein Quartier attraktiv macht – und ich denke, dies ist uns mit dem Mix, den wir geschaffen haben, sehr gut gelungen.

Es gibt dort beispielsweise mit vier Restaurants eine spannende «kulinarische Destination» sowie einen Quartierladen, eine kleine Épicerie, eine Bäckerei, einen Coiffeur und ein Fitnesscenter. Ferner gibt es, worauf wir sehr stolz sind, in einem Komplex eine grosse Kinderkrippe, eine Seniorenresidenz und einen rund 2.000 Quadratmeter grossen Gesundheitscluster. Es ist eines der grös-

sten Gesundheitszentren in Lausanne Ouest, eine Kooperation zwischen der Clinique La Source, der Clinique La Linguinière und Arsanté.

Sie sagen, das ist das erste Mal, dass Patrimonium ein so grosses Quartier plante. Haben Sie sich da Unterstützung geholt von Stadtplanern oder haben Sie die inhouse?

Wir haben mit Stadtplanern zusammengearbeitet, aber wir konnten uns auch auf unsere eigene Expertise stützen: Wir haben, und das ist vielleicht eine Stärke von Patrimonium, ein interdisziplinäres

Team mit Ingenieuren, Architekten und Baubegeleitern. Wir versuchen stets, immer mehr Know-how im Unternehmen zu integrieren.

Was gab denn den Anstoss für den Bau von Oassis? Vielleicht das Beispiel des Quartier du Flon in Lausanne, das so gut funktioniert?

(lacht) Nein, der Anstoss war eigentlich die Erkenntnis, dass es immer schwieriger wird, Bestandesliegenschaften zu kaufen, welche noch interessante Renditen bieten. In einer solchen Lage muss man versuchen, immer früher in die Wertschöpfungskette einzusteigen.

Heisst konkret?

Man muss früher Land anbinden und umzonen. Um am Schluss noch eine ansehnliche Rendite zu erreichen, muss man echten Mehrwert generieren. Das war die Hauptüberlegung. Mit Zukäufen von Bestandesliegenschaften ist dies wesentlich schwieriger. Man muss schon auf schwierige Objekte ausweichen, mit denen man einen Mehrwert erarbeiten kann – etwa durch ein Refurbishment, nach dem die Mieten Schritt für Schritt angepasst werden können, oder durch eine Aufstockung. Solche Objekte können wir auch heute noch kaufen. Ansonsten gehen wir mehr in Richtung Entwicklungsprojekte.

Sie haben Oassis mit mehreren Gefässen gebaut. Aus welchem Grund?

Investiert haben die Patrimonium Anlagestiftung, der Patrimonium Swiss Real Estate Fund und eine von Privatinvestoren gehaltene und von uns verwaltete Zweckgesellschaft. Dies ist zum einen von Vorteil, weil wir hier Synergien erzielen können. Zum anderen wäre ein Projekt wie Oassis für ein einzelnes Anlagegefäss zu gross, schon aufgrund der gebotenen Diversifikation. So sind wir froh, dass wir grosse Bauvorhaben aufsplitten können, wie wir es bereits in verschiedenen Quartiersprojekten gemacht haben, beispielsweise im Erlennmatt in Basel oder auch in unserem neuen Projekt, der alten Spinnerei in Baar, das in einer Miteigentümergemeinschaft zwischen der Anlagestiftung und dem Fonds geführt wird, ebenso wie Oassis.

Angesichts der Corona-Krise ist die Zeit für Projekte nicht gerade günstig...

Uns brachte die Pandemie etwas in Bedrängnis, weil wir die Wohnungen bereitstellen mussten: Erste Mieter sollten am 1. Mai 2020 einziehen. In der Westschweiz wurden während des Lockdowns Baustellen zugemacht. Wenn Sie ein, zwei Wochen verlieren, dann können Sie den Einzug für die Mieter nicht mehr garantieren. Doch wir haben mit extrem viel Aufwand Sicherheitskonzepte entwickelt und die Leute zurück auf die Baustellen geholt – und wir hätten die Fertigstellung knapp auf den 1. Mai hin-

ANZEIGE



bekommen. Doch dann gab es weitere Verzögerungen bei der Abnahme durch die Bauaufsicht, mit der Permis d'habiter. So mussten wir Einzugstermine verschieben; einige Mieter sind abgesprungen. Wir hatten schon Einbussen, aber in sehr überschaubarem Rahmen. Auf die Eigentumswohnungen hatte Corona keinen Einfluss, die werden erst jetzt ausgeliefert.

Und bei den Gewerbeeinheiten?

Die Vermarktung wurde etwas gebremst: Doch inzwischen spüren wir: Das Interesse kommt zurück. So sind wir zuversichtlich, die noch freien Flächen mittelfristig vermieten zu können. Allerdings haben die Restaurants langjährige Mietverträge unterzeichnet, und dort heisst es, sie zahlen «ab Einzug» – und sie haben jetzt natürlich ihren Einzug alle ein bisschen verschoben.

Kommen Sie diesen Mietern entgegen?

Sicher, da müssen wir kulant sein. Alles andere wäre kontraproduktiv – denn diese Mieter stehen ja gerade noch am

Anfang und brauchen Einnahmen und in dieser Zeit unser Entgegenkommen.

Was ziehen Sie nach den Erfahrungen mit Oassis vor: Einzelentwicklungen oder Quartiere?

Es sind zwei unterschiedliche Dinge. Wenn Sie in einer gut erschlossenen Gegend ein tolles Grundstück finden oder ein Haus abreißen, um dort ein neues zu bauen, dann ist das ein «Homerun» – über die Infrastruktur müssen Sie sich da keine Gedanken machen. Ein neues Quartier zu bauen, ist viel komplexer – das ist dann fast schon «der Gral» des Immobilieninvestmentgeschäfts. Hier muss man ein ganzheitliches Konzept aufstellen, mit dem Bauen allein ist es nicht getan. Sie müssen schauen, dass es «funktioniert». Sie wissen ja auch nie, was sich in der Zukunft ergibt: Bleiben die Leute nach einem Jahr? Oder ziehen einige weg, weil eben irgendetwas nicht ganz funktioniert?

So sind die Risiken bei der Quartiersentwicklung höher?

Ja, natürlich – aber normalerweise ist bei einer Umzonung auch der potenzielle Mehrwert höher, den Sie erzielen können. Es muss alles im Verhältnis stehen.

Mit welcher Rendite rechnen Sie auf Gefässebene?

Am Schluss möchten wir schon viereinhalb Prozent plus bei einem Neubauprojekt erzielen. Darunter ist das Rendite-Risiko-Verhältnis zu schlecht. 4,5 brutto plus wäre gut, lieber sogar noch etwas mehr, doch das wird von Tag zu Tag schwieriger.

Die Anlagerendite für den Patrimonium-Swiss Real Estate-Fonds lag bei 5,9 Prozent im letzten Jahr. Haben Sie einen Ausblick für das laufende Jahr?

Bezüglich des Ertrags sind wir gut unterwegs, so dass wir wieder ähnliche oder höhere Renditen erreichen können. Bei der Aufwertung, bei der exogene Faktoren eine Rolle spielen, ist es schwieriger, eine Aussage zu machen. Das hängt natürlich vom Gesamtmarkt und damit vom Diskontsatz ab. Wenn wir warten und er noch einmal etwas sinkt, dann sollte das Ergebnis in einem ähnlichen Rahmen liegen.

Mit Truststone lanciert Patrimonium gerade ein weiteres Immobilienanlagegefäss; darf man fragen, warum?

Es gibt zwei Motive: Truststone kann bewusst alle Immobilienstrategien abdecken und damit über das ganze Spektrum von Wohnen, Gewerbe und Spezialimmobilie investieren. In der heutigen Zeit ermöglicht dies, rasch auf sich verändernde Trends reagieren und eine ideale Risikodiversifikation erreichen zu können. Der zweite Punkt: Mit einer nicht kotierten SICAV haben wir die Möglichkeit relativ einfach über Sacheinlagen wachsen zu können. Das spielt auch eine wichtige Rolle bei der Akquisition: Wir wollen Familien, Vermögensverwaltern oder Treuhändern die Möglichkeit bieten, ihre Immobilien als Sacheinlage in die SICAV einzubringen. Sie erhalten Cash und Aktien und profitieren anschliessend von den Steuervorteilen der direkten Immobilienfonds oder SICAVs: keine Vermögenssteuer, keine Einkommenssteuer für Schweizer Anleger.

Haben Sie denn schon Projekte in der Pipeline für die SICAV?

Das Spannende an der SICAV ist, dass wir schon ein existierendes Portfolio von rund 60 Millionen Franken einbringen. Die Aufteilung ist etwa 50 Prozent Wohnen und 50 Prozent Büro, mit sehr spannenden Nutzungen.

Sind noch mehr Anlagevehikel geplant?

Wir valuieren fortlaufend Opportunitäten für zukünftige Entwicklungen. Konkret haben wir momentan noch Pläne für eine Gesellschaft, die viele Gewerbeobjekte und viel Entwicklungsland hält. Wir überlegen, diese AG mittelfristig an der Berner Börse zu kotieren.

Truststone wird im Oktober lanciert?

Ja, die Zeichnungsperiode läuft vom 23. September bis 8. Oktober 2020. Es ist eine eher kleine Kapitalaufnahme in Höhe von maximal 50 Millionen Franken.

Wo sehen Sie derzeit die grössten Herausforderungen? Die Meinungen zur wirtschaftlichen Entwicklung gehen ja weit auseinander. Wie ist Ihre Einschätzung?

Ich glaube, wir müssen wenn immer möglich einen weiteren Lockdown ver-



Christoph Syz ist Vorstandsmitglied des VIS Verband Immobilien Schweiz, der die Einmischung des Staates in privatrechtliche Verhältnisse strikt ablehnt.

meiden. Brächte man die Wirtschaft noch einmal zum Stillstand, würde der Schaden noch viel grösser – das zu verhindern, ist essenziell. Eine weitere Herausforderung sehe ich im zunehmenden Trend zur Überregulierung speziell auch in der Immobilien-/Bauindustrie.

Zum Beispiel?

Das «Covid-19-Geschäftsmietegesetz», welches sich gerade in der Vernehmlassung befindet, lehnen wir entschieden ab. Zum einen verletzt die aktuelle Vorlage Verfassungsrecht, zudem ist sie ungerecht und nicht zuletzt schadet sie dem Standort Schweiz.

Wie begründen Sie diese Vorwürfe?

Nach dem Gesetzesentwurf sollen die Immobilieneigentümer quasi enteignet werden. Sämtliche anderen Verpflichtungen der Mieter gegenüber den Banken, Versicherungen, Lieferanten usw. bleiben vollständig geschuldet. Damit werden die Immobilieneigentümer in krasser Weise benachteiligt – es wäre somit ein Verstoß gegen Art. 8 der Bundesverfassung zur Rechtsgleichheit und zum Diskriminierungsverbot. Auch kann mit dem Verweis in den Erläuterungen auf Artikel 100 der Bundesverfassung – Stichwort: konjunkturpolitische und gesamtwirtschaftliche Ziele – nicht begründet werden, dass nur einseitig und

willkürlich die Immobilieneigentümer belastet werden sollen.

Wie könnte man den Mietern aus Ihrer Sicht helfen?

Für konjunkturpolitische Ziele sind wenn gemeinschaftliche Mittel einzusetzen. Schäden bei von Zwangsschliessungen betroffenen Betrieben können in Einklang mit bestehenden Gesetzen, etwa Epidemienengesetz, ersetzt werden.

Sie sprachen auch von «Enteignung»...

Der Vorstoß der Politik will rückwirkend in rechtsgültig abgeschlossene Verträge eingreifen. Der Mietertrag und Erfolg aus der Geschäftstätigkeit bspw. der Patrimonium Anlagestiftung gehören jedoch den Anlegern, den Pensionskassen und ihren Versicherten und Rentnern. Das Gesetz verstösst unseres Erachtens gegen die Eigentumsgarantie. Zudem würde der Gesetzesentwurf die Rechtssicherheit massiv verletzen, womit ein volkswirtschaftlicher Schaden angerichtet wird – schliesslich ist die Rechtssicherheit einer der Erfolgspfeiler der Schweiz. Das Gros der Vermieter und Mieter hat bereits bilaterale Vereinbarungen getroffen. Kein intelligenter Immobilienbesitzer hat Interesse daran, dass sein Mieter Konkurs geht. Vermieter und Mieter sind ohne Eingriffe der Politik sehr gut in der Lage, ihre Vertragsverhältnisse selbst zu regeln. ■