



Remi Buchschacher
Herausgeber

INHALT

Editorial.....	1
Hotelinvestments: Erwartungen übertroffen	2
Last Minute	3,6
Mobimo-Portfolio nahe an der Milliardengrenze	4
Jelmoli verzeichnet 2005 weniger Reingewinn	6
Kolumne Der Reit als Immobilien- anlage – Optionen für Europa und die Schweiz.....	9
Die lebenswerten Details wurden vergessen.....	11
Kalender	12
Der Bauherrenberater, dein Freund und Helfer	13
Impressum.....	14

Editorial

Transparenz und seriöse Berichterstattung sind wichtig

Erst wurden Wertberichtigungen angekündigt, dann kamen die Anleger nicht mehr an ihr Geld, jetzt verkaufen verärgerte Kunden ihre Anteile: Seit der Wiedereröffnung des Grundbesitz-Invest am 3. März 2006 sind aus dem offenen Immobilienfonds der Deutschen Bank über eine Mrd. Euro - also mehr als 16 Prozent des Gesamtvolumens - abgezogen worden. Das ist eine riesige Summe. Die Abzüge wurden aus einem Frust heraus getätigt, einerseits aus Angst vor einem Totalverlust, andererseits als Retourkutsche an das Management. Und das gerade zu dem Zeitpunkt, wo die Zahlen in Deutschlands Immobilienhochburgen wieder nach oben (Mieten) beziehungsweise nach unten (Leerstände) zeigen. Das Trauerspiel um den Grundbesitz Invest zeigt aber auch auf, wie wichtig Transparenz und seriöse Berichterstattung bei Fonds und Immobiliengesellschaften sind. Und das nicht nur in Deutschland. Aufgeschobene Wertberichtigungen führen vor allem bei Kleinanlegern, die meistens nicht über die notwendigen Vorwarninstrumente verfügen, zur Katastrophe. Wer wills ihnen verübeln, dass sie die Notbremse ziehen? Nun wären wir wieder einmal beim Thema Bewertungen angelangt, das uns noch lange in Atem halten wird.

Die DB Real Estate hatte den Grundbesitz-Invest Mitte Dezember 2005 eingefroren, nachdem Anleger wegen angekündigter Wertberichtigungen mehr als 350 Mio. Euro abgezogen hatten. Inzwischen ist das Vermögen des einst mehr als sechs Mrd. Euro schweren Fonds unter fünf Mrd. Euro gefallen. Mitbewerber rechnen mit weiteren Mittelabflüssen beim Grundbesitz-Invest. Die DB Real Estate hatte angekündigt, zur Liquiditätssicherung Objekte "von sehr guter Qualität, moderatem Leerstand und Mietrisiko" veräussern zu wollen. Derartige Immobilien sind bei ausländischen Investoren begehrt. Hingegen sollen Gebäude "gemischter Objektqualität" im Fonds verbleiben.

Die Anleger des Grundbesitz-Invest werden daran keine Freude haben, denn ihnen wird damit keine Perspektive geboten. Wenn gute Objekte verkauft werden und die schlechten im Portfolio bleiben, muss die Mietrendite sinken. Es gibt aber auch andere Stimmen: Gelingt es, die Vermietungsquote zu erhöhen, steige der Wert der Immobilien und die Performance des Fonds. Für diejenigen, welche die Nerven haben drin zu bleiben, könnte es sich also doch noch lohnen.

Remi Buchschacher

Hotelinvestments: Erwartungen übertroffen

Der globale Hotelinvestmentmarkt für 2005 übertraf alle Erwartungen: Mit einem Plus von 63,5 % gegenüber dem Vorjahr wurden Hoteltransaktionen mit einem Volumen von 45,2 Mrd. USD abgeschlossen. Interkontinentale Investitionen haben in den letzten beiden Jahren deutlich zugelegt. Das ist dem Hotelmarktbericht von Jones Lang LaSalle zu entnehmen.

Pd. An vorderster Front bei den Hotelinvestments sind vor allem US-Investoren. 2005 gingen Rekordinvestitionen von 30 Mrd. USD, 64 % des weltweit gesamten Hotelinvestmentvolumens, auf US-amerikanische Investoren zurück. Sie investierten jeweils knapp 34 % ihres Gesamtinvestmentvolumens in Europa



Der globale Hotelinvestmentmarkt boomt.

und dem asiatisch-pazifischen Raum. Mit deutlichem Abstand folgten Grossbritannien mit einem Anteil von 10 %, entsprechend 4,8 Mrd. USD und Investoren aus Frankreich mit 4,8 % (2,2 Mrd. USD).

Grundsätzlich wird es auch 2006 bei der Dominanz der USA im Hotelinvestmentmarkt bleiben, vor allem deren Durchdringung chinesischer und japanischer Märkte wird zu beobachten sein. Zu diesen Ergebnissen kommt die neueste Publi-

kation von Jones Lang LaSalle Hotels, in der die Entwicklungen in den wichtigsten amerikanischen, europäischen und asiatisch-pazifischen Märkte untersucht werden. Die Publikation diskutiert unter anderem, welches die Schlüsselfaktoren der Investmentmärkte sind, welche Märkte genauer beobachtet werden sollten und gibt einen Überblick über die Top Deals des vergangenen Jahres.

Private-Equity dominiert

Ein weiterer Trend, der beschrieben wird, ist die Dominanz von Private-Equity-Unternehmen, die grosse Gewinne aus dem Rendite-Risiko-Profil internationaler Transaktionen und Hotels als Anlagenklasse ziehen. „Dies hat deutliche Veränderungen für den Hotelinvestmentmarkt zur Folge. Noch vor zwei Jahren wurde der Grossteil an Hotels von Kapital-

Fortsetzung

**Hotelinvestments:
Erwartungen
übertrifft****LAST MINUTE****CB Richard Ellis
heraufgestuft**

Moody's Investor Services erhöht das Kreditrating in zwei Fremdkapitalklassen von CB Richard Ellis: Die Bonität der so genannten „senior debt“ und „senior subordinated debt“ steigen auf Ba1 beziehungsweise Ba2. Zugleich betrachtet Moody's die Aussichten der Ratings als stabil. Das verbesserte Kreditrating ermöglicht CB Richard Ellis nun günstigere Refinanzierungsmöglichkeiten auf den internationalen Kapitalmärkten. Dies ist das dritte Mal innerhalb der letzten drei Jahre, dass Moody's das Rating des Unternehmens heraufgestuft hat. Moody's führt als Gründe für

Fortsetzung S. 5

gesellschaften gehalten, die sowohl die Immobilie im Eigentum hatten als auch den Betrieb managten. Heute trennen beinahe alle internationalen Hotelbetreiber das Management der Immobilie vom Besitz. Sie verkaufen die Immobilien und schliessen Pachtverträge oder Managementverträge mit dem neuen Eigentümer“, so Arthur de Haast, Global CEO von Jones Lang LaSalle Hotels. Und Christoph Härle, bei Jones Lang LaSalle Hotels Executive Vice President für Deutschland, Zentral- und Osteuropa, ergänzt: „In den USA verkaufte zum Beispiel Starwood Hotels and Resorts im Jahre 2005 Hotels im Wert von mehr als 500 Mio. USD und schloss einen Vertrag für den Verkauf eines 4-Mrd-USD-Portfolios an den börsennotierten REIT Host Marriott ab. Starwood kündigte an, dass es sich in ein Lifestyle-Unternehmen rund um ein Markenhôtel-Portfolio verwandeln möchte. Ganz dem Trend folgend sieht auch Starwood nur geringen Bedarf, die gemanagte Hotelimmobilie selbst im Eigentum zu halten.“

Laufzeit verkürzt

Die neue Eigentümergeneration hat die herkömmliche, sehr langfristige Investitionslaufzeit deutlich auf nur noch zwei bis vier Jahre reduziert. Eine Reihe von aggressiven Investoren zielt sogar auf eine Veräusserung der Immobilien in einer Rekordzeit von 18 Monaten. Um die gewünschte Rendite innerhalb der kürzeren Haltedauer zu erzielen, sind die Eigentümer gezwungen, Asset Management Strategien anzuwenden, die nicht immer mit der Strategie des Betreibers zum Aufbau einer langfristigen Markenpositionierung in Einklang stehen. „Im Zuge ihrer Kapitalfreisetzung kommen Hotelbetreiber möglicherweise zu dem Schluss, dass die neue Eigentümerstruktur anspruchsvoller als erwartet ist und eine intensive Auseinandersetzung mit der Immobilie erfordert“, so Härle. Und weiter: „Die Hotelbetreiber haben ihren Fokus mittlerweile auf Akquisitionen von anderen Hotelgesellschaften gelegt, da sie sonst nicht zum gewünschten Wachstum ihres internationalen Portfolios kommen. So könnte es ein allgemeines Wachrütteln der Branche geben, bei dem die als Gewinner hervorgehen, die sowohl die stärksten Marken, die besten Management Teams als auch die disziplinierteste Investitions- und Wachstumsstrategie haben.“ ■

Anzeige

Finanzblog

Weiter denken ist unser Beruf

www.finanzblog.kaywa.com

Mobimo-Portfolio nahe an der Milliardengrenze

Die Immobiliengesellschaft Mobimo Holding AG weist nach ihrem Börsengang vom letzten Jahr auch im Geschäftsjahr 2005 ein gutes operatives Ergebnis aus. Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte im Vergleich zum Vorjahr 2004 um 15,8 % auf CHF 61,7 Mio. gesteigert werden. Der Reingewinn inklusive Neubewertung stieg im Vergleich zum Vorjahr von CHF 28,6 Mio. auf CHF 36,1 Mio. Das Gesamtportfolio hat Ende 2005 mit CHF 989 Mio. einen neuen Höchststand erreicht. Das teilt das Unternehmen in einem Pressecommuniqué mit.

Das wohl bekanntest Gebäude im Mobimo-Portfolio: Der Bluewin-Tower in Zürich.



pd. Die aufgenommenen Mittel aus dem Börsengang vom 23. Juni 2005 hat Mobimo zum Ausbau ihres Anlagebestandes und zum Kauf von Bauland zwecks Realisierung von Wohneigentum und von Mietwohnungen investiert. Bei den Anlageliegenschaften ist der Bestand an Geschäftliegenschaften um CHF 108 Mio. auf CHF 685 Mio. und an Wohnliegenschaften um CHF 19 Mio. auf CHF 73 Mio. gestiegen. Dabei konnte die durchschnittliche Leerstandsquote auf den Anlageobjekten im Vergleich zum Vorjahr von 6,7 % auf neu 5,1 % reduziert werden.

Bei der Promotion wurde die Entwicklung von verschiedenen Bauparzellen vorangetrieben und neue Baugrundstücke gekauft. Auf rund 100'000 qm Grundstücksfläche, überwiegend in der Stadt Zürich und am Zürichsee, kann Mobimo mittelfristig über 500 Wohnungen, Terrassen- oder Einfamilienhäuser realisieren.

Fortsetzung

**Mobimo Portfolio
nahe an der
Milliardengrenze**

Fortsetzung von S. 3

die Heraufstufung die anhaltende Verbesserung der operativen Gewinnsituation, die Reduktion des Verschuldungsgrades und die internationale Expansion der Marke CB Richard Ellis an. Moody's: „CB Richard Ellis hat seine Führungsposition im Geschäft mit gewerblichen Immobilien weiter ausgebaut und seine verbesserte Gewinnsituation genutzt, um seine Verbindlichkeiten zu reduzieren.“

Brett White, Präsident und CEO von CB Richard Ellis kommentiert: „Die Reduzierung unserer Verbindlichkeiten war ein integraler Bestandteil unserer Strategie in den vergangenen drei Jahren, der Erfolg dieser Strategie spiegelt sich nun in der Heraufstufung unserer Kreditwürdigkeit wieder“.

Zunahme der Mieteinnahmen

Der Liegenschaftenertrag stieg im Vergleich zum Vorjahr von CHF 41,6 Mio. auf neu CHF 46,7 Mio. Mobimo hat im vergangenen Jahr 112 Einheiten Wohneigentum zu einem Gesamtpreis von CHF 118 Mio. verkauft. Die Eigenmittel stiegen im Vergleich zum Vorjahr von CHF 312 Mio. auf CHF 463 Mio. Die Eigenmittelquote betrug 45 % (im Vorjahr 41 %). In der Bilanz ist kein Goodwill aktiviert. Der durchschnittliche Zinssatz der Fremdfinanzierung beträgt 3,6 % (im Vorjahr 3,5 %), bei einer durchschnittlichen Restlaufzeit ab Ende 2005 von 5,7 Jahren (4,1 Jahre im Vorjahr).

Der Aktienkurs der Gesellschaft hat sich seit dem Börsengang bei einem Ausgabepreis von CHF 172.00 positiv entwickelt. Inklusive Kapitalrückzahlung von CHF 9.00 resultierte 2005 bei einem Jahresendkurs von CHF 188.50 für die Aktionäre eine Gesamtperformance von 17 %. Der Generalversammlung vom 23. Mai 2006 in Luzern wird wie im Vorjahr eine Ausschüttung von CHF 9.00 je Aktie beantragt.

Verstärkung der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung von Mobimo mit Paul Schnetzer, CEO, und Markus Meier, CFO, wird durch den Eintritt von Dr. Daniel Scheifele, Jahrgang 1962, per 3. Mai 2006 verstärkt. Dr. Scheifele schloss nach seiner Matura in Frauenfeld als Bauingenieur an der ETH ab und dissertierte zum Thema Projektablauf. Nach mehreren Jahren bei der Karl Steiner wechselte er zu der Batigroup, wo er als Mitglied der Gruppenleitung den Konzernbereich Generalunternehmung/Totalunternehmung leitete.

Zur Finanzierung des organischen Wachstums wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung beantragen, eine Kapitalerhöhung im Verhältnis 1 neue auf 3 bisherige Aktien zu beschliessen. Die neuen Mittel sollen zu rund zwei Dritteln in Anlageobjekte und zu einem Drittel in Entwicklungsobjekte investiert werden. Bis zur vollständigen Investition der aufgenommenen Mittel soll die überschüssige Liquidität zur vorübergehenden Rückzahlung von Fremdkapital verwendet werden. Die Kapitalerhöhung soll unter Wahrung der Bezugsrechte für bisherige

Anzeige



**Das Schweizer
Immobilien-Wirtschaftsmagazin**

**sechsmal pro Jahr aufbereitet:
Fakten, Hintergründe, Trends**

Infos unter Tel. 056 631 53 44

Fortsetzung

**Mobimo Portfolio
nahe an der
Milliardengrenze****LAST MINUTE****Weniger
Neubauten
entschärfen die
Situation**

pd. Auf den Büroimmobilienmärkten in Deutschland geht es aufwärts. Das teilt das internationale Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle mit. Die Zeiten, in denen von Quartal zu Quartal steigende Leerstände die Schlagzeilen bestimmten und stetig sich reduzierende Mietpreise den Eigentümer Kopfzerbrechen bereiteten, seien vorbei. Der Druck auf die Büromärkte durch die Angebotsseite habe spürbar nachgelassen. Bereits 2005 wurden für die fünf Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München 40 Prozent weniger Büros fertig gestellt als noch zwölf Monate zuvor. Und zwischen Januar und März 2006 waren es sogar nur 136 000 qm, das sind noch mal 45 Prozent weniger als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Im weiteren Jahresverlauf werden keine grossen Volumina mehr erwartet.

Fortsetzung S. 8

Aktionäre durchgeführt werden (Bezugsrechtshandel an der SWX Swiss Exchange). Die neuen Aktien werden für das Geschäftsjahr 2006 voll dividendenberechtigt.

Mit der Durchführung der Transaktion wurde Lombard Odier Darier Hentsch & Cie als Lead Manager beauftragt. Die Zürcher Kantonalbank und die Privatbankiers Reichmuth & Co in Luzern sind als Co-Manager vorgesehen. Im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung wurde der Lock-up aus dem IPO aufgehoben. Einzelheiten zur geplanten Kapitalerhöhung werden an der Generalversammlung vom 23. Mai 2006 bekannt gegeben.

Die Mobimo Holding AG wurde 1999 in Luzern gegründet. Die Investitionen werden vorab in den Städten der deutschen Schweiz, wesentlich in der Agglomeration Zürich und Luzern, getätigt. Zu den Anlageobjekten gehören etwa das Mobimo-Hochhaus in Zürich-West, die Swisscom-Liegenschaft Sternmatt in Kriens und die Wohnüberbauung Engelswisen in Bülach. Unter den Entwicklungsobjekten befinden sich etwa die Geschäftsliegenschaft Zürichstrasse 98 in Dübendorf oder die Wohnprojekte auf dem Grob Areal in Horgen, die Mutschellenstrasse 150-156 und das Projekt Katzenbach mit 140 Wohneinheiten in der Stadt Zürich. ■

**Jelmoli
verzeichnet 2005 weniger Reingewinn**

Der Handels- und Immobilienkonzern Jelmoli hat im Jahr 2005 in allen Geschäften zulegen können. Wegen des Abschreibers von CHF 50 Mio. auf der Basler Immobilienfirma Tivona sank der Reingewinn aber von CHF 89,0 auf 52,5 Mio. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung deshalb eine unveränderte Dividende von CHF 32 je Inhaberaktie vor.

pd. Das Betriebsergebnis (EBITDA) der Jelmoli Immobilien erhöhte sich auf CHF 98,5 Mio., was eine Steigerung von CHF 8,5 Mio. oder 9,4 % bedeutet, teilt das Unternehmen mit. Die Mieteinnahmen erhöhten sich um 15,8% auf CHF 135,7 Mio. Der Zuwachs bei den Mieteinnahmen ist hauptsächlich die Folge der erstmals ganzjährigen Vermietung des Jelmoli Innenhofs und des Fust Logistikzentrums in Oberbüren. In Verbindung mit den neuen Innenhof-Mietverträgen wurden auch bestehende Mietverträge angepasst. Während des ersten Halbjahres 2005 betraf dies vor allem Mietverträge mit Tochterunternehmen des Konzerns. Vertragsanpassungen mit Drittmietern wurden während des zweiten Halbjahres 2005 wirksam und werden teilweise im 2006 fortgesetzt. Die Änderungen bei Jelmoli Zürich leisteten einen positiven Beitrag an die

Fortsetzung

**Jelmoli verzeichnet
2005 weniger
Reingewinn**

Immobilienabteilung. Und die bessere Konsumentenstimmung wirkte sich nicht nur positiv auf unseren Detailhandel, sondern auch auf die Umsätze unserer Mieter aus. Als Folge davon stiegen auch die Umsatzmieten.

Entwicklung neuer Immobilien

Die Entwicklungsaktivitäten von Jelmoli konzentrieren sich wie bisher nur auf Projekte, die Jelmoli auch selbst besitzen und betreiben wird. Die Aufwertungsgewinne betragen im Jahr 2005 nach IAS40 CHF 32,3 Mio., was eine Abnahme von CHF 8,4 Mio. im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Allerdings glich die Zunahme bei den Mieteinnahmen die tieferen Aufwertungsgewinne wieder aus.



Die Investitionen in Russland durch Hypercenter Investment SA kommen gemäss Plan voran. Ende 2005 wurde mit dem Bau eines Shoppingcenters begonnen, und der Bau von drei weiteren soll im 2006 in Angriff genommen werden. Hypercenter Investment SA baut hauptsächlich Shoppingcenter von 25 000 - 35 000 qm Fläche auf einem oder zwei Stockwerken mit Aussenparkplätzen. Die Bauzeit beträgt jeweils ungefähr zwölf Monate ab Erteilung der definitiven Baubewilligung.

In St. Gallen haben die Bauarbeiten Ende 2005 begonnen. Die Eröff-

Fortsetzung

**Jelmoli verzeichnet
2005 weniger
Reingewinn**

Fortsetzung von S. 6

Rein spekulative Projekte, bei denen noch Flächen angemietet werden können, sind lediglich in Berlin (102 000 qm) und in Hamburg (88 000 qm) in nennenswertem Umfang im Bau. Auch für die Folgejahre rechnet Jones Lang LaSalle nicht mit einer hohen Neubauaktivität. Die Spitzenmieten haben sich innerhalb der letzten drei Monate nur in München bewegt. Dort sind sie erstmalig seit fünf Jahren wieder angestiegen und lagen Ende März bei EUR 28,00/qm/Monat. Teuerster Bürostandort bleibt Frankfurt mit EUR 32,00/qm/Monat. Berlin und Düsseldorf weisen mit EUR 20,50/qm/Monat über das Quartal und im Einjahresvergleich konstante Werte auf. In Hamburg steht die Spitzenmiete (EUR 20,50/qm/Monat) stark unter Aufwärtsdruck, bereits im dritten und vierten Quartal 2005 gab es leichte Anstiege.

nung des EKZ St. Gallen ist auf Anfang 2008 geplant. Ausserdem soll 2006 mit dem Bau eines neuen Einkaufszentrums in Thônex, Genf, und dem Umbau des ehemaligen Logistikzentrums von Fust in Oberbüren in Detailhandelsflächen begonnen werden. Das Innenhofprojekt im Verwaltungsgebäude von Jelmoli wird Ende 2006 abgeschlossen sein.

Das Tivona Schiedsgerichtsverfahren entwickle sich wie geplant, teilt das Unternehmen weiter mit. In Zusammenhang mit dem laufenden Verfahren wurden sämtliche Immobilien und Projekte von Tivona überprüft. Jelmoli veranlasste eine unabhängige, ausserordentliche Bewertung aller Tivona- Immobilien und -Projekte. Die Bewertung resultierte in einer Belastung von CHF 50 Mio., die bereits im Halbjahresbericht 2005 berücksichtigt worden ist. Die Möglichkeit einer einvernehmlichen Lösung schätzt Jelmoli als gering ein.

Im ersten Halbjahr 2005 hatte Jelmoli wegen des Tivona-Abschreibers einen Verlust von CHF 16,9 Mio. ausgewiesen. Anfang 2001 hatte Jelmoli eine Minderheitsbeteiligung von 44,5 % an Tivona erworben, mit der Aussicht auf vollständige Übernahme. Für diesen Rest verlangen die Tivona-Altaktionäre rund CHF 512 Mio., während Jelmoli CHF 122 Mio. zu zahlen bereit ist. Der Fall kam vor ein Schiedsgericht. ■

Immobilien

Kennzahlen in Mio. CHF	2005	2004	Abw.
Mieterlös insgesamt	135.7	117.2	+15.8%
<i>vergleichbar mit Vorjahr</i>			+1.5%
Mieterlös extern	100.9	90.9	+11.0%
EBITDA Betriebsergebnis vor Abschreibungen	98.5	90.0	+9.4%
EBIT Betriebsergebnis	129.8	129.5	+0.2%
Mitarbeiterinnen 1)	96	90	+6.7%
Portfoliowert IAS40 2)	2453.8	2298.3	+6.8%
Wertsteigerungen	32.3	40.7	-20.6%
Gesamtpformance 3)	6.4%	6.9%	

1) Jahresdurchschnitt (Mitarbeiter auf Vollzeitbasis)

2) Ende Jahr inkl. Anlagen im Bau + Tivona Beteiligung

3) laufender Ertrag plus Wertsteigerung



Dr. Bernhard Köhler

Kolumne

Der Reit als Immobilienanlage – Optionen für Europa und die Schweiz

Die Abkürzung REIT steht international für die Bezeichnung des Real Estate Investment Trusts, dessen Ursprünge in den USA liegen. Dort wurden die Reits bereits in den 60er Jahren eingeführt. Eine grössere Bedeutung als Anlageform in Bezug auf das Anlegerinteresse, Marktkapitalisierung und auch Anzahl der Gesellschaften erlangten die Reits in den USA jedoch erst zu Beginn der 90er Jahre. Aktuell gibt es in den USA ca. 180 Gesellschaften, die einen Vermögenswert von insgesamt über 400 Mrd. US-Dollar repräsentieren.

Die Erfolgsstory des Reits in den USA ist vergleichsweise einfach zu begründen, denn wie so oft geht sie auf eine vereinfachte und bevorzugte steuerliche Behandlung der Immobilieneinkünfte zurück. Reits werden nur auf Gesellschafterebene in Bezug auf die ausgeschütteten Dividenden und nicht auf Ebene der Immobiliengesellschaft selbst besteuert. Somit kann eine Doppelbesteuerung vermieden werden. Um dieses Privileg zu erhalten müssen Reits allerdings bestimmte Bedingungen erfüllen. Hierzu zählt zum Beispiel die Pflicht, ihren Nettoertrag zu mindestens 90 % als Dividende an die Anleger auszuschütten. Die Dividendenrenditen der in den USA gelisteten Reits lagen gemäss dem NAREIT Composite REIT Index bei durchschnittlich 6.1% p.a. in den Jahren 2001-2005 und damit beträchtlich über den Renditen von 10-jährigen Staatsanleihen. Diese attraktive Verzinsung des Kapitals bei einem Risikoprofil, das deutlich unter dem Risiko einer „normalen“ Aktie liegt, ist jedoch nicht der einzige Grund für den Erfolg der Reitstrukturen. Zudem konnten die Anleger in den vergangenen Jahren nicht nur von attraktiven Dividenden, sondern auch bei vielen Titeln von überproportional hohen Kurssteigerungen profitieren.

Beeinflusst durch diese attraktiven Gestaltungs- und Entwicklungsmerkmale hat sich der Reit in den vergangenen Jahren auch in vielen anderen Ländern etablieren können. Insgesamt gibt es weltweit bereits in 17 Ländern Reit-Strukturen. In Europa werden aktuell die meisten neuen Reitstrukturen erwartet. Während Reits bereits in den Niederlanden, Belgien, Frankreich und Griechenland eingeführt sind, werden diese aktuell auch in den beiden „Immobilien-schwerewichtsländern“ Deutschland und Grossbritannien diskutiert. Wie so oft haben auch bei dieser Diskussion trotz startgleichen Voraussetzungen, zumindest in Bezug auf das Timing der zeitlichen Umsetzung, die Angelsachsen wieder einmal die Nase vorne. In Grossbritannien werden die Reits bereits ab 2007 zugelassen, wobei die Diskussionen in Deutschland aktuell eher ins Stocken geraten zu sein scheinen und keiner mehr mit einer Einführung vor 2008 rechnet.

Fortsetzung

Die Stimmung ist gut im „grössten Schaufenster“.

Klar, dass auch verschiedentlich in der Schweiz der Ruf nach der Einführung von Reitstrukturen laut wird. Insbesondere die nationalen Immobilienaktiengesellschaften könnten somit vermehrt ausländisches Kapital heranziehen. Aus diesem Grund wurden auch bereits im Bundesrat Anfang dieses Jahres im Rahmen der Beratungen zum Entwurf des Kollektivanlagengesetzes erste Diskussionen diesbezüglich geführt. Allerdings wurde aufgrund von steuerrechtlichen Problemen (im Wesentlichen scheint es hier wohl um den Ausgleich von kalkulierten Mindereinnahmen zu gehen) die Diskussion diesbezüglich erst einmal abgebrochen und diese einer eingehenden Prüfung unterzogen. Es bleibt demgemäss abzuwarten, ob und wann die Reitstrukturen wieder auf politischer Ebene behandelt werden. Aus Sicht der Anleger wäre eine Öffnung der Kapitalmärkte auch in diese Richtung zu begrüssen.

Trotz fehlender Reitstrukturen haben Immobilienaktien- und Fondsgesellschaften in der Schweiz und in Deutschland bereits Reits mit dem Umweg über die Pariser Börse gegründet. So sind unlängst sowohl die Züblin Immobilien AG als auch der „Hausinvest Europa“ (ein Fonds der Commerzbank) den Umweg über Frankreich gegangen und haben Teile ihres französischen Immobilienportfolios in einen Reit eingebracht und diesen erfolgreich an der Börse platziert. Fehlen also die vorhandenen Strukturen im Sitzland der Gesellschaft, so sucht sich das Kapital auch bei Immobilienstrukturen seinen eigenen Weg. Deshalb gilt der Rat an die noch zaudernden Regierungen: je länger gewartet wird, umso mehr ist mit Verlagerungen von Gesellschaften ins Ausland zu rechnen und umso weniger Steuereinnahmen können generiert werden. Das Erfolgsmodell Reit wird sich trotz einiger Zögerlichkeiten nicht aufhalten lassen. ■

Der Autor ist Geschäftsführer der Swisscap Investment Management AG in Pfäffikon

EINLADUNG

Für das nächste Immobiliengespräch vom 4. Mai 2006 gibt es noch die letzten freien Plätze. Es findet um 18.30 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof statt.

Thema: **Steuern - ein Argument für oder gegen Immobilien?**

Referenten: **Jan P. Eckert**, Sal. Oppenheim Real Estate, Zürich
Walter Urwyler, Chef Division Bau, Kantonales Steueramt Zürich
Dr. Bernhard Köhler, CEO Swisscap Investment Management AG, Pfäffikon SZ
Bruno Schefer, CEO Züblin Immobilien Holding AG, Zürich

Anmeldung Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Jetzt letzte Gelegenheit zur Anmeldung unter www.immorunde.ch

Die lebenswerten Details wurden vergessen

Ein Quartier wird nachgebessert: Neu-Oerlikon in Zürichs Norden gilt als Vorzeigeobjekt für gelungene Umnutzungen. Doch vergessen wurden die Details, welche ein Quartier lebenswert machen: Läden, Restaurants, Cafés oder Coiffeur-Salons.

rb. Es ging viel rascher, als viele geglaubt hatten: 1998 traten die Sonderbauvorschriften in Kraft, die auf dem von der Zürcher Schwerindustrie verlassenen Gebiet ein neues Stadtquartier entwarfen. Man rechnete damit, dass es zwanzig Jahre dauern würde, bis der neue Stadtteil überbaut sein würde. Doch die Immobilienkrise und die Rezession waren 1998 bereits vorbei und die Investoren setzten ihre Pläne um. Praktisch alle Projekte wurden gleichzeitig angepackt, und acht Jahre später stehen Geschäftshäuser mit einer Kapazität von 7000 Arbeitsplätzen und 1400 Wohnungen für 3000 Menschen bereit.

Die oft noch zu leeren Parks sollen stärker den Bedürfnissen der Bevölkerung abgepasst werden. Hier der MFO-Park.

Doch das schnelle Vorgehen hat auch grosse Nachteile mit sich gebracht. Die Sicht aufs Ganze ging verloren. Vor allem die Wohnlichkeit und das typische Flair, das einen Stadtteil ausmacht, wurden vernachlässigt. Res-



Fortsetzung

**Die lebenswerten
Details wurden
vergessen**

Kalender

April/Mai 2006

Termine zum Vormerken

29.04.2006 bis 30.04.2006:

Imex 06

Puls 5 Zürich

www.imex-zuerich.ch

28. April bis 14. Mai 2006:

Ausstellung

Wettbewerbsprojekte neues

Kongresshaus Zürich, im Zelt

vor Kongresshaus.

4. Mai 2006:

zweites Immobiliengespräch,

Steuern - ein Argument für oder

gegen Immobilien?

Restaurant Au Premier, Zürich

www.immorunde.ch

16.05.2006 bis 17.05.2006:

Facility Management,

Betreibermodelle in der Praxis

Hotel Sedartis Thalwil

www.euroforum.com

18.05.2006 bis 21.05.2006:

Bauen & Wohnen

Tägerhard Wettingen

www.fachmessen.ch

aurants, Läden, Kulturstätten oder Cafés fehlen. Nach Feierabend stirbt das Leben im modernen Neu-Oerlikon.

Sechs Aufwertungsziele

Die Stadt und die privaten Grundeigentümer haben das Problem erkannt und reagieren mit dem Projekt „Chance für Oerlikon“. Die beiden Partner haben sich sechs Ziele gesetzt:

- Erhöhung der Aufenthaltsqualität. Dazu gehören neue Erdgeschossnutzungen, die den Bedürfnissen der Öffentlichkeit dienen.
- Identitätsstiftung. Nur wenige Gebäude stehen noch, die an die Industrie-Vergangenheit von Neu-Oerlikon erinnern. Nun sollen zwei ABB-Gebäude, die eigentlich abgerissen werden sollten, stehen bleiben: der Bachsteinbau 87T und die Halle 550 (Eventhalle).
- Belebung der Parks. Die oft noch zu leeren Parks sollen stärker den Bedürfnissen der Bevölkerung angepasst werden. So sollen zum Beispiel bessere Bänke, mehr Toiletten und mehr Schattenplätze geschaffen werden.
- Bessere Verbindung zwischen Neu-Oerlikon und Oerlikon. Im Frühling 2007 findet eine Volksabstimmung über eine grosszügige Fussgänger- und Velopassage unter den Bahngleisen hindurch statt.
- Neue Signale und Wegweiser werden die Orientierung erleichtern.
- Mit Gebietsmarketing soll das Image von Neu-Oerlikon verbessert werden.

Dass es nun zu einer Partnerschaft zwischen Stadt und Grundeigentümern gekommen ist, ist nicht selbstverständlich. Am Anfang der Planung für Neu-Oerlikon - Ende der Achtziger-, Anfang der Neunzigerjahre – tobte in Zürich ein Glaubenskrieg zwischen Bürgerlichen und Linken über die Nutzung des Areals. Während erstere nur Gewerbe und Büronutzungen zulassen wollten, forderten letztere nur Wohnbauten. Die damalige Hochbauvorsteherin Ursula Koch (SP) wollte die Industriezonen nicht allein dem Markt überlassen und forderte eine Stadtplanung. Dies wurde ihr als Bauverhinderung und Wirtschaftsschädigung ausgelegt. ■

Anzeige

sicher verreisen

Schutz mit System
www.komfort-rollladen.ch



CH-3422 Kirchberg
Fon 034 447 55 55



Der Bauherrenberater: Dein Freund und Helfer

Wer baut, kennt die Situation: Auf der Baustelle wird zwar gearbeitet, aber nicht so wie abgemacht. Daraus können jahrelange Rechtsstreitigkeiten zwischen Bauherren, Architekten und Baumeistern entstehen. Wer sich dagegen absichern will, sucht sich einen Bauherrenberater. Der Immobilienbrief zeigt, worauf es dabei ankommt.

Anton I. vermutete es zwar schon als er den Arbeitern zuschaute, doch er hielt es für unmöglich: Die Bodenplatten für den Sitzplatz wurden so verlegt, dass das Regenwasser ins Haus lief. Doch damit nicht genug: In der Garage wurden nicht wie abgemacht zwei Fenster eingebaut, sondern nur eines. Und zu guter

Letzt variierten die Anstriche von Zimmer zu Zimmer, obschon überall die gleiche Farbe definiert wurde. Anton I. schätzt heute die Mehrkosten, die durch unsachgemässe und wissentlich falsche Applikation entstanden sind, auf rund 40 000 Franken. Doch wer kommt dafür auf? Wen kann er dafür verantwortlich machen? Und vor allem, wie können solche Fälle verhindert werden?



Während der Bauphase können immer wieder kleinere oder grössere Fehler passieren. Ein Bauherrenberater hilft, wenn es Streitigkeiten zu schlichten gilt.

Nicht zu spät handeln

Das Beispiel zeigt Fehlleistungen bei einem Einfamilienhaus auf, doch auch bei

grossen Bauprojekten wird nicht immer so gearbeitet, wie abgemacht. Eine wichtige Funktion kann deshalb der Bauherrenberater ausüben. Die besonderen Umstände im Bauwesen, die Eigenschaften und Strukturen der Bauwirtschaft und die oft mangelnden Kenntnisse in diesen Belangen seitens der Bauherrschaften, können diesen Schritt durchaus als sinnvoll erscheinen lassen. Wenn es sich dann erst noch um grössere Bauvorhaben handelt, bei denen zum Beispiel das Verbandsbeschwerderecht oder andere Rechtsmittelverfahren zum Zuge kommen, dann liegt die Einberufung dieser Vermittlerfunktion sehr nahe. Allerdings sollte die Berufung nicht zu spät erfolgen, denn die Probleme stellen sich unter Umständen schon zu Beginn der Planungsarbeit.

Die Funktion des Bauherrenberaters besteht darin, die Interessen der

Fortsetzung

**Bauherrenberater:
Dein Freund und
Helfer**

IMPRESSUM

Herausgeber:
Schweizer-ImmobilienGespräche
Eisenbahnstrasse 74
4900 Langenthal
www.immorunde.ch

Redaktion:
Remi Buchschacher
redaktion@immorunde.ch

Erscheinungsweise:
zweiwöchentlich

Mitarbeit an dieser Nummer:
Dr. Bernhard Köhler

Anzeigenverkauf:
anzeigen@immorunde.ch

Bauherrschaft wahrzunehmen und die vorteilhaftesten Bauprozesse auszuwählen. Grundsätzlich lässt er sich von seinen Mandanten instruieren und wählt dann das Vorgehen, um mit den einzelnen Exponenten der Bauwirtschaft die formulierten Ziele der Bauherrschaft zu erreichen. Damit dieser Prozess funktionieren kann, benötigt der Bauherrenberater neben dem Vertrauen der Bauherrschaft tief gehende Kenntnisse der gängigen Bauprozesse und des Baurechts. Ausserdem ist oft auch Kreativität in der Verwendung der unterschiedlichen Angebote der Bauwirtschaft gefordert.

Spontan oder systematisch

Grundsätzlich unterscheidet man spontane und systematische Einsätze. Mit systematischem Einsatz ist die Zuweisung eines festen Platzes von Anfang an als Projektleiter der Bauherrschaft gemeint. Bei kleineren Bauvorhaben kann ein spontaner Einsatz sinnvoller sein, zum Beispiel wenn es darum geht, Bauherren auf wenige wichtige Punkte aufmerksam zu machen. Die Rechtsbeziehung zwischen Bauherr und Bauherrenberater basiert auf der des einfachen Auftrags (OR 394ff). Damit gelten allgemein alle Regeln für die Auswahl eines Beraters. Der Berater haftet somit für sorgfältiges Handeln. Die Entschädigung sollte entsprechend seinem Aufwand erfolgen. Dabei ist davon auszugehen, dass die Bauherrschaft diejenigen Leistungen erhalten soll, die sie für sich als notwendig erachtet, beziehungsweise jene, von denen der Bauherrenberater befindet, dass sie notwendig sein werden.

Sehr oft hört man den Satz: „Wir haben den Architekten und den Generalunternehmer, was wollen Sie mehr?“ Das zeigt deutlich, dass der Einsatz eines Bauherrenberaters oft nicht verstanden wird. Damit aber die Willensäusserungen der Bauherrschaft sowohl von der Bauwirtschaft wie auch von der betroffenen Öffentlichkeit verstanden werden, trifft der Bauherrenberater die richtigen Dispositionen. Das kann ins Guttuch gehen. Anton I. wird dies bestätigen. ■

Remi Buchschacher

Anzeige

