

Schweizer Immobilien Brief

das e-Magazin der Schweizer-ImmobilienGespräche
Ausgabe 11/07 / Juni 2007

INHALT

Editorial 1
 Freizeitparkgeschäft: Kein Mysterium mit Fragezeichen.... 2
 Immobilien-Leasing führt zu „Nutzung statt Eigentum“ 6
 Kalender 7
 Immobilien-Finanzmärkte Schweiz 9
 Johnson Controls baut Real-Estate-Sparte in Europa aus... 10
 Mobag AG steht vor dem Konkurs und deponiert Bücher..... 11
 Implenia: Selbstständigkeit steht nach wie vor im Vordergrund 12
 Last Minute..... 12
 Impressum 13

unsere Sponsoren



Editorial

Kultiviere deine Nische



Remi Buchschacher
Redaktionsleiter

Eine Geschichte aus dem Ruhrgebiet hat mich beeindruckt. Es geht dabei um einen ungleichen Kampf, zwischen David und Goliath sozusagen. Auf der einen Seite stand der grösste Medienkonzern der Welt, der mit einem Budget von rund 200 Millionen Euro ein riesiges Freizeitpark-Prestigeobjekt, den Warner Brothers Movie Park, in die Wälder von Bottrop setzte. Auf der anderen Seite standen Karl und Renate Kuchenbäcker, die in direkter Nachbarschaft schon einen Park betrieben: sehr viel kleiner, aber halt familiärer. Ihr „Schloss Beck“ sollte sich mit Schiffschaukeln, Spielplatz und

Tretbootverleih trotz der Hightech Übermacht mit Achterbahnen und Stuntshows behaupten. Und das seit gut zehn Jahren. Der Familienbetrieb muss sich keine Sorgen um die Zukunft machen. Ganz im Gegenteil zum grossen Movie Park. Statt der angestrebten 2,5 Millionen Besucherinnen und Besucher, sind es rund 1,5 Millionen. Und die Besitzer haben schon zweimal gewechselt.

Das Beispiel zeigt eines deutlich auf: Mit grossen Budgets allein ist im Freizeitparkgeschäft nicht viel auszurichten. Ein grosses Einzugsgebiet, Risikofreudigkeit, schnelles Reagieren und vor allem die genaue Kenntnis der Bedürfnisse der Besucherinnen und Besucher sind viel wichtiger. Beim Mystery Park in Interlaken waren nicht alle diese Punkte restlos erfüllt. Eigentlich sogar gar keiner. Das lässt sich nach dem Debakel mit der Schliessung der Anlage Ende 2006 festhalten. In den nächsten Tagen werden die übrig gebliebenen Bieter ihre Bankgarantien vorlegen müssen, wenn sie den Zuschlag für den Kauf des Rätselarks erhalten wollen.

Ihr Remi Buchschacher

Schweizer Immobilien Gespräche

Das nächste Schweizer Immobiliengespräch findet statt am **12. September 2007** um 17 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher HB.

Immobilien-derivate - Strohfeuer oder echte Alternative?

Neue Investmentvehikel werden auch in der Immobilienwirtschaft immer populärer. Wohin führt dieser Weg? Weiss der Investor eigentlich, was er kauft? Wie gut sind die Benchmarks?

Jetzt anmelden unter: www.immorunde.ch

Freizeitparkgeschäft: Kein Mysterium mit Fragezeichen

Kaum eine Branche ist weltweit so im Griff von Konzernen und Finanzinvestoren, wie das Freizeitparkgeschäft. Dass dieses anonyme Engagement nicht immer Erfolg verspricht, zeigt das Beispiel des Mystery Parks in Interlaken. Familienfreundlich und risikofreudig müssen die Betreiber sein.

Als Oskar Schärz, Bauunternehmer aus Interlaken, den berühmten Mann aus dem Nachbardorf Beatenberg zum ersten Mal traf, waren sie sich auf Anhieb sympathisch. Schärz und Erich von Däniken kamen sich schnell näher. Das Treffen blieb nicht ohne Konsequenzen: gefunden hatten sich zwei Männer, die genau die richtigen Voraussetzungen mit sich brachten, um den Mystery Park in Interlaken entstehen zu lassen.

Das Projekt, zu Beginn als der Durchstarter überhaupt unter den Schweizer Themenparks, erlitt aber drei Jahre nach der Eröffnung einen jähen Absturz. Seit Ende 2006 ist das Mysteriengelände in Interlaken ge-



Die Idylle über dem Mystery Park trägt, er ist seit Ende 2006 geschlossen.

Fortsetzung

Freizeitparkgeschäft: Kein Mysterium ...

schlossen, die Zukunft ist unklar. Zwar haben sich vier Kaufinteressenten gemeldet und ihre Offerten eingereicht, doch ob sich darunter eine valable befindet, um den Park im gleichen Stil weiterzuführen, ist unwahrscheinlich. Noch kurze Zeit, bis Mitte Juni, haben sie Zeit, um eine Bankgarantie vorzulegen. Die gebotenen Beträge liegen nach Auskunft von Liquidator Kurt Stöckli unter 20 Millionen Franken. Bescheidene Gebote, angesichts der ursprünglichen Investitionskosten von 86 Millionen Franken, die nötig waren, um den Rätselpark zu eröffnen. Das Debakel nahm seinen Lauf, die Aktien werden heute unter Liebhabern als Nostalgiepapier verschenkt.

Doch was hat zu diesem beispiellosen Scheitern geführt? Warum sind die Besucherzahlen derart massiv eingebrochen? Was hat die Parkleitung von Anfang an falsch gemacht, und was hätte zur Rettung führen können? Mehrere Varianten für eine bessere Positionierung als Rätselpark oder für eine Neuausrichtung lagen bereits auf dem Tisch. Doch potenzielle Investoren zogen sich jeweils wieder zurück oder blieben den ernsthaften Tatbeweis schuldig.

Mehrfachbesucher nicht angesprochen

Die Liste der Kritikpunkte ist lang. Zwei werden beim Befragen von Spezialisten aber immer wieder genannt: Das Fehlen von Wechselausstellungen und interaktiven Spielplätzen für Kinder und Jugend-

liche. Dies stellten auch die Absolventen des MBA-Nachdiplomstudiums an der Berner Fachhochschule fest, welche für den Park konkrete Vorschläge ausgearbeitet haben: Die Stärken des Mystery Parks, so die Analyse, liegen im Ausstellungsinhalt, sprechen doch Wunder und Mysterien die Menschen sehr emotional an. Als Schwächen erbrachte die Analyse, dass der Park die Mehrfachbesucher nicht anspreche und Familien mit Kindern zu wenig Interaktion, zu wenig Abwechslung und zu wenig Aktionen mit Erlebniswert anbiete. Die Analyse stellte zudem fest, dass das wachsende Segment der Kurzurlauber, vornehmlich aus Japan oder China, nicht angesprochen wird. Im Vergleich zu den umliegenden Freizeitparks erhob der Mystery Park speziell für Familien zu hohe Eintrittspreise und er sprach eher den Intellekt an, während die anderen Parks auf den Spasswert zielen.

Doch auch bei denjenigen Freizeit- und Themenparks, bei denen den Spasswert zuoberst steht, sind die Probleme nicht automatisch ausgeschaltet. Das Disneyland in Paris oder der Movie Park in Bottrop zum Beispiel kämpfen mit den roten Zahlen. Und dies trotz hoher Besucherzahlen



Zürich, Mobimo-Hochhaus, Hardturmstrasse 3

Aktionäre schenken Mobimo ihr Vertrauen, weil Mobimo zwei Kernkompetenzen hat: den Kauf, den Bau und die Bewirtschaftung von guten Anlageobjekten einerseits und den Bau und den Verkauf von Wohneigentum sowie Restrukturierung von Geschäftsliegenschaften andererseits. Dank diesem Mix erreicht Mobimo eine stabile Rendite bei hoher Sicherheit. Weitere Informationen unter www.mobimo.ch.

Fortsetzung

**Freizeitparkgeschäft:
Kein Mysterium ...**

(Disneyland 12,8 Millionen, Movie Park 1,5 Millionen pro Jahr. Zum Vergleich: der Mystery Park hätte 800 000 gebraucht). Der Grund liegt nicht zuletzt darin, dass bei den grossen Freizeitparks meistens anonyme Fondsgesellschaften Gewinnmaximierungsforderungen stellen und auch Städte und Regionen aus wirtschaftsförderungsgründen hohe Beträge an die Infrastrukturanlagen sprechen, und dabei neue Ideen von Legionen von Controllern abschleifen lassen. Dem Finanzinvestor Blackstone beispielsweise gehört mittlerweile die Merlin Entertainment, die 2005 alle „Legoland“-Anlagen übernommen hat. Zu Merlin wiederum gehört die Tussauds Group, von der seit 2001 auch der Heide-Park in Soltau (De) dirigiert wird. Und der Movie Park in Bottrop gehört dem Londoner Fonds Palamon Capital Partners, der auch in den Niederlanden Freizeitparks führt. Alle mit mehr oder weniger grossen Problemen. Dabei geht es bei erfolgreichen Freizeitparks vor allem um eines: schnell reagieren können.

Europapark machts vor

Ein gutes Beispiel dafür ist der Europapark in Rust. Mit seinen hohen Qualitätsstandards, gutem Service, freundlichen Mitarbeitern sowie aussergewöhnlichen saisonalen Highlights steht Deutschlands grösster Freizeitpark mit knapp 4 Millionen Besuchern im vergangenen Jahr in der Beliebtheitsskala der Besucher weit oben. Der immer noch im Besitz der Familie Mack befindliche Europapark zeigt, wie es geht: Fast im Einjahresrhythmus werden neue Attraktionen geboten, was von den Besucherinnen und Besuchern mit steigenden Konsumausgaben belohnt wird. Und auch der Standort gibt der Familie Mack Recht: Im Länderdreieck Deutschland/Frankreich/Schweiz ist das Einzugsgebiet riesig. Im Gegensatz zu Interlaken. „Die Betreiber des Europaparks kennen ihre Gäste. Sie wissen, was sie verlangen und verkaufen nicht nur eine Idylle, sie leben sie auch“, schreibt der Parksmania Club, eine unabhängige Nonprofit-Organisation, die auf ihrer Internetseite Informationen und ein Ranking der internationalen Freizeitindustrie veröffentlicht. Der Club setzte den Europapark zum vierten Mal auf die erste Stelle. „Die Auszeichnung ist verdient“, sagte der Präsident des Parksmania Clubs, Roberto Canovi, anlässlich der Preisverleihung.

Anzeige

ganz privat

Schutz mit System
www.komfort-rollladen.ch



CH-3422 Kirchberg
Fon 034 447 55 55



Fortsetzung

**Freizeitparkgeschäft:
Kein Mysterium ...**

Im Europapark steht der Familienspass im Vordergrund.

Von Däniken sondiert in Berlin

Eine Auszeichnung wird es für den Mystery Park nicht mehr geben. Mitte Februar hat ein Gericht in Interlaken den Nachlassvertrag Mystery Park genehmigt und damit grünes Licht für den Verkauf der Anlage gegeben. Mit der Nachlassstundung konnte ein Konkurs abgewendet werden. Im Gespräch war damals unter anderem auch ein lokales Projekt, das Hotel- und Unterhaltungsmöglichkeiten für ein jüngeres Zielpublikum auf dem Areal realisieren möchte. Ein weiterer Initiant möchte den Mystery Park in einen Ort der Künste umwandeln. Erich von Däniken hingegen, hält offenbar nicht mehr viel von einer Genesung seines Interlakener Werks. Er will in Berlin einen Ufo-Park bauen. Der „Bild“-Zeitung sagte er: „Wir haben Gespräche geführt. Die Sondierung war positiv.“ Den Plänen des 71-Jährigen zufolge sollen fantastische Sachen in dem Park gezeigt und erklärt werden. Allerdings gebe es keine Antworten, „alles endet mit Fragezeichen“. In Berlin könne man den Park viel besser machen als in einem kleinen Ort wie Interlaken, sagte der erfolgreiche Buchautor dem Blatt und fügte hinzu: „Berlin ist die deutschsprachige Weltstadt mit Einzugsgebiet weit nach Polen, Tschechien“. ■

Remi Buchschacher



Immobilien-Leasing führt zu „Nutzung statt Eigentum“

Die Zinsen sind zwar am Steigen, aber immer noch attraktiv. Unternehmer und Finanzverantwortliche in Unternehmen können die Gunst der „Zins-Stunde“ nutzen und eine Bedarfsanalyse für Immobilien-Leasing-Finanzierungen durchführen. Damit profitieren sie von den Vorteilen einer liquiditätsschonenden und modernen Finanzierung.

Immobilien-Leasing beruht auf dem Grundgedanken, den Nutzen und Gebrauch eines Grundstückes bzw. einer Liegenschaft auf Basis einer 100%-igen Fremdfinanzierung zu erlangen und zudem den Standort verbunden mit etwaigen Wertzuwächsen mittels eines Kaufrechtes langfristig sicherzustellen.

Würde sich für eine Sale-and-lease-back-Lösung eignen: das Bundesamt für Statistik in Neuenburg.

Rechtlich gesehen handelt es sich in der Schweiz beim Immobilien-Leasingvertrag regelmässig nicht um einen Miet-/Kaufvertrag, sondern um einen so genannten Innominatvertrag, also einen Vertrag

eigener Art oder einen Vertrag sui generis. Damit entfällt der enge Rahmen des Mietrecht-Korsetts. In der Praxis finden für Immobilien-Transaktionen drei Fallkonstellationen Anwendung: „Sale-lease-back“, Neubauleasing und das „Buy-and-lease“.

Zu unterscheiden vom eigentlichen Immobilien-Leasing ist das „lease-in/lease-out“-Modell, welches in Einzelfällen in Form von US-Cross-Border-Leasing bei Infrastruktur-Finanzierungen angewendet wurde. Dabei werden Aktiven vom Eigentümer gegen Zahlung einer Einmiete vermietet und anschliessend vom Nutzer und Eigentümer wieder mit periodischen Mietzahlungen zurückgemietet. Aufgrund von Gesetzesänderungen in den USA dürfte vorerst mit dem Abschluss weiterer US-Cross-Border-Leases nicht zu rechnen sein.

Im Hinblick auf die bilanzielle Zuordnung von Leasingverträ-



Fortsetzung

**Immobilien-Leasing
führt zu „Nutzung ...**

Kalender

Juni und Juli 2007

Termine zum Vormerken

21. Juni 2007

Curem Horizonte,
Urban Management,
Technopark Zürich
www.curem.ch

26. Juni 2007

Informationsanlass Curem
Masterstudiengang Real Estate
ETH Zürich
www.curem.ch

27. Juni 2007

Immonetworx
Red Cube, Zollikon
www.immonetworx.com

1. Juni bis 26. Juli 2007

Fotoausstellung Martin
Stollenwerk über SBB-Bauten
von Max Vogt
Architekturfoyer ETH Zürich
www.gta.arch.ethz.ch

gen wird zwischen „Financial Leasing“ und „Operational Leasing“ unterschieden. Je nach Vertragsmodell führt die Leasing-Transaktion zu einer Bilanzierung beim Leasingnehmer (Financial Lease) oder beim Leasinggeber (Operational Lease). Insbesondere bei der Ausgestaltung von IFRS-konformen Operational Leasingverträgen ist eine enge Koordination mit dem Wirtschaftsprüfer des Leasingnehmers zwingend erforderlich. Daher kann sich die Zusammenarbeit mit einem international erfahrenen Leasinggeber als besonders vorteilhaft erweisen.

Eigentümer ähnliche Nutzung

Nachdem die wirtschaftlichen Kriterien des künftigen Leasingnehmers festgelegt worden sind, erwirbt der Leasinggeber (zum Beispiel mittels einer Objektgesellschaft) ein nach den Bedürfnissen des Nutzers und späteren Leasingnehmers geplantes Immobilien-Objekt. In der Folge erhält der Leasingnehmer eine, je nach anwendbaren Rechnungslegungskriterien, 10 – 20-jährige Eigentümer ähnliche Nutzung mit einer Kaufoption zum Vertragsende. Die Realisierungschance hängt dabei von der Bonität des Leasingnehmers und der Handelbarkeit des Leasingobjektes ab. Je geringer die Bonität des Leasingnehmers, desto höher sind die Ansprüche an die Verkaufschancen des Leasingobjektes. Beispiel: Ein angeschlagenes Unternehmen mit einer Fabrikhalle auf der grünen Wiese hätte demnach ziemlich schlechte Karten, wohingegen ein Anlageobjekt mit Verkaufs- und/oder Büronutzung an der Bahnhofstrasse in Zürich wesentlich bessere Chancen auf Realisierung haben dürfte.

Leasing von betreiberorientierten Immobilien

Hierunter werden Grundstücke und Liegenschaften erfasst, die auf eine spezielle Branche/Nutzungsart zugeschnitten sind. Zahlreiche Unternehmen mit betreiberorientierten Immobilien weisen eine branchenbezogene hohe Kapitalintensität auf, ohne dass die Immobilie besonders wertschöpfend zum Kerngeschäft beiträgt. Dies führt z.B. bei Logistikgebäuden zu einem relativ grossen Anteil von Leasingfinanzierungen. Dabei gilt aber immer: je eingeschränkter die Handelbarkeit des Leasingobjektes, desto höher die Ansprüche an die Bonität des Leasingnehmers.


Anzeige

Wir leben nicht nur mit dem Wandel in Wirtschaft, Gesellschaft und Staat, sondern wir bewirken ihn auch aktiv und in Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Mattig-Suter und Partner Schwyz Treuhand- und Revisionsgesellschaft

Hauptsitz, Bahnhofstr. 28, 6431 Schwyz, 041 819 54 00
info@mattig.ch, www.mattig.ch

Niederlassung Oberer Zürichsee, Churerstr. 77, 8808 Pfäffikon SZ, 055 415 54 00
Niederlassung Wallis, Viktoriastr. 15, 3900 Brig, 027 922 12 00
Niederlassung Zug, Baarerstr. 8, 6300 Zug, 041 819 54 00

Mitglied der Treuhand  Kammer

Mitglied swissconsultants.ch

 Registrierung 20989

Fortsetzung

**Immobilien-Leasing
führt zu „Nutzung ...**

Optimaler Wirkungsgrad

Immobilienfinanzierung ist immer auch bedeutender Bestandteil der Unternehmensfinanzierung. Kriterien für einen richtigen Finanzierungsentscheid sind u.a. ein optimaler Wirkungsgrad der (Fremd-) Finanzierung (adäquate Laufzeiten, Amortisationen), eine Verbesserung der Bilanzrelationen und Schonung der Liquidität. Weitere Beweggründe für Immobilien-Leasing können eine Regelung der Unternehmensnachfolge oder eine bevorstehende M&A-Transaktion sein. Ähnlich sind die gängigen Motive für eine „Sale-lease-back“-Transaktion: es geht um die Generierung von sonst gebundener Liquidität und um Themen der Bilanzoptimierung. Die bei einem „Sale-lease-back“-Geschäft freigesetzten stillen Reserven können somit im Kerngeschäft eines Unternehmens einen höheren Ertrag abwerfen!

Neue Anbieter auf dem Markt

Bereits 1987 waren für rund eine Milliarde Franken Immobilien-Leasingverträge in der Schweiz in Kraft gesetzt. Nach einigen rückläufigen Jahren ist nun Immobilien-Leasing wieder spürbar im Trend, untermauert durch das bisher historisch niedrige Zinsniveau für langfristige Finanzierungslaufzeiten. Dies wird auch durch den Markteintritt neuer Anbieter dokumentiert. Natürlich müssen die hohen Bonitätsansprüche an Nutzer beziehungsweise an Leasingnehmer und -Objekte erfüllt werden. Aufgrund der Cashflow-Orientierung, der branchenbezogenen Investitionsintensität sowie der langfristigen Standortsicherung kann eine on- oder off-balance Leasingfinanzierung eine intelligente, kalkulations- und planungssichere Finanzierungsalternative sein. Auch der Trend zur Internationalisierung und das seit Basel II auch von KMU auf die Bilanzstruktur gerichtete Augenmerk wird die Nachfrage nach Immobilien-Leasing – insbesondere durch die Verfügbarkeit von bankfremden Refinanzierungsmodellen im Falle von unabhängigen Leasinganbietern - weiter unterstützen. ■

Thomas H. Henle

Der Autor ist CEO der Immo Invest Consult

Anzeige

Finanzblog*Weiter denken ist unser Beruf*www.financeblog.kaywa.com

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

Immobilienfonds

08.06.2007

CH-Valoren	Anlagefonds Name	Rückn.-Preis	Börsenkurs 08.06.07	Ausschüttungsrendite	Ecart	Perf. YTD	Monatl. Umsatz Mai 07	Kurse seit 1.1.07 höchst / tiefst		Nettovermögen
844'303	CS 1A IMMO PK *	1038.00	1330.00	3.99%	28.13%	7.69%	nk	1215.00	1330.00	2'678'118'393
1'968'509	CS REF PROPERTY PLUS *	1007.00	1170.00	1.89%	16.19%	5.49%	nk	1130.00	1180.00	624'600'000
276'935	CS REF INTERSWISS	159.25	203.00	4.12%	27.47%	3.60%	1.96%	191.70	211.00	914'898'244
1'291'370	CS REF SIAT	112.25	146.50	3.61%	30.51%	6.31%	2.21%	137.60	153.40	1'378'808'545
2'158'801	DYNAMIC REAL ESTATE FUND ***	1026.00	1156.00	3.57%	12.67%	-2.03%	1.48%	1156.00	1197.00	129'847'132
1'458'671	FIR	92.70	115.75	3.21%	24.87%	1.36%	0.96%	113.10	117.50	476'407'300
977'876	IMMOFONDS	284.40	352.00	3.95%	23.77%	1.73%	1.67%	344.50	359.00	670'771'783
278'226	LA FONCIERE	478.00	665.00	2.96%	39.12%	0.76%	1.53%	640.50	702.00	602'450'504
277'010	MI-FONDS IMMO	142.80	180.00	3.63%	26.05%	8.38%	3.55%	174.00	189.00	210'913'192
278'545	SOLVALOR "61"	162.00	240.00	2.67%	48.15%	4.21%	1.41%	228.70	248.30	501'608'925
725'141	SWISS RE IMMOPLUS	693.00	860.50	1.17%	24.17%	2.14%	2.33%	840.00	889.00	605'382'310
702'020	SWISSCANTO (CH) REF IFCA	242.00	305.00	3.46%	26.03%	4.13%	2.27%	300.00	312.00	457'477'453
277'186	SWISSCANTO (CH) REF IMMO VAL	412.70	505.00	3.72%	22.36%	5.78%	nk	490.00	525.00	226'220'557
2'616'884	SWISSINVEST REIF ****	100.45	122.30	3.79%	21.75%	1.07%	2.57%	119.50	123.80	372'397'367
1'442'082	UBS SWISS RES. ANFOS	45.85	56.50	3.60%	23.23%	0.18%	1.57%	55.20	57.40	1'005'321'562
1'442'085	UBS LEMAN RES. FONCIPARS	58.05	72.75	3.18%	25.32%	3.52%	3.20%	71.30	76.60	621'865'995
1'442'087	UBS SWISS MIXED SIMA	69.90	88.75	3.52%	26.97%	2.40%	2.36%	88.05	95.50	3'609'741'937
1'442'088	UBS SWISS COM. SWISSREAL	55.15	65.50	3.84%	18.77%	1.78%	9.44%	63.35	68.15	447'377'647
nk	Nicht kotiert SWX			Ø(1)	Ø	SWIIT Index	Ø			Total
(1)	Ohne CS REF Property Plus & Swiss Re ImmoPlus			3.55%	24.50%	2.60%	2.36%			15'534'208'846

* Dürfen nur von Institutionellen Anlegern mit professioneller Tresorerie erworben werden

*** Ausschüttung, Schätzung SFPC

**** Fusion ImmoVit/Swissinvest per 30.6.2006

Monatlicher Umsatz

April 2007 **351'526'826**

Immobilienaktien

08.06.2007

CH-Valoren	Aktien Name	NAV inkl. aufgel. Zinsen	Börsenkurs 08.06.07	Ausschüttungsrendite	Ecart	Perf. YTD	Monatl. Umsatz Mai 07	Kurse seit 1.1.07 höchst / tiefst		Börsenkapitalisierung
883'756	ALLREAL HOLDING	102.60	145.00	3.47%	41.33%	10.70%	1.87%	135.60	156.50	1'414'798'640
255'740	ESPACE REAL ESTATE	135.00	150.00	2.17%	11.11%	20.67%	nk	126.00	151.00	153'683'400
1'731'394	INTERSHOP	218.00	312.00	3.86%	43.12%	5.45%	1.32%	307.00	343.00	655'200'000
1'110'887	MOBIMO *	170.70	190.50	4.73%	11.60%	2.78%	5.83%	181.95	209.00	660'436'830
1'829'415	PSP SWISS PROPERTY *	57.15	71.00	3.20%	24.23%	1.43%	3.34%	68.30	75.95	3'330'034'261
803'838	SWISS PRIME SITE *	55.45	72.00	4.48%	29.85%	-1.97%	3.56%	69.50	76.00	1'847'059'056
261'948	WARTECK INVEST	1280.00	1595.00	3.89%	24.61%	4.54%	1.37%	1571.00	1679.00	236'857'500
2'183'118	ZÜBLIN IMMOBILIEN HOLDING *	10.60	11.85	4.35%	11.79%	1.28%	2.38%	11.40	12.95	380'535'282
*	Ausschüttung in Form einer Nennwertrückzahlung			Ø	Ø(1)	Index	Ø			Total
(1)	Ohne Espace Real Estate			3.77%	26.65%	2.11%	3.03%			8'678'604'969

Sämtliche Zahlen wurden uns zur Verfügung gestellt von:

Swiss Finance & Property Corporation

Utoquai 55

CH-8008 Zürich

Monatlicher Umsatz

Mai 2007 **262'955'827**

Johnson Controls baut Real-Estate-Sparte in Europa aus

Mit der Übernahme des britischen Immobilien-Beratungsunternehmens Fulcrum Corporate Real Estate Limited verstärkt Johnson Controls seine Immobiliensparte in Europa. Die Übernahme sei das Ergebnis einer europaweiten Suche nach einem anerkannten und hochprofessionellen Unternehmen, welches das bestehende Angebot ergänze, heisst es bei Johnson Controls.

Pd. Johnson Controls ist der weltweit grösste Anbieter von Real Estate und Facility Management Dienstleistungen. Über 11 500 Mitarbeitende betreuen in 50 Ländern eine Fläche von weltweit mehr als 120 Millionen Quadratmetern. Nun übernimmt Johnson Controls die britische Fulcrum Corporate Real Estate Limited, eine Immobilienberatungsfirma, die als Summit Property Services (ein Teil der Summit Group) gegründet wurde. Die Fulcrum Corporate Real Estate Limited entstand 1999 nach einem Management buy out.

Johnson Controls entwickelte basierend auf den Erfahrungen und Wünschen von Kunden den Service Global WorkPlace Solutions. Dieses im November 2006 weltweit eingeführte Dienstleistungsangebot bietet Unternehmen mit Immobilien-Anlagevermögen aus einer Hand Hilfe beim Management, der Gestaltung und der Betreuung ihres Eigentums sowie die Optimierung der Gebäudenutzung überall auf der Welt. Koordiniert werden die Leistungen von weltweit tätigen Teams. Dadurch seien an allen Standorten in den drei globalen Regionen EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika), Amerika und Asien einheitlich hohe Qualitätsstandards garantiert, schreibt Johnson Controls in einer Pressemitteilung.

Über zehn Jahre Erfahrung eingebracht

In den jungen und in der Branche einzigartigen Bereich Global WorkPlace Solutions bringe Fulcrum Corporate über zehn Jahre Erfahrung in der Beratung von Unternehmen ein, wie sie ihr Immobilieneigentum am wirtschaftlichsten nutzen und den Gewinn aus dem langfristig investierten Kapital maximieren, heisst es weiter. Zu den Kunden des Beratungsunternehmens zählen unter anderem WPP, Remploy, LogicaCMG und TNS.

Zur Analyse und zum Management dieser komplexen Aufgabenstellungen dient ein eigenes Kommunikationsinstrument, das so genannte Space-Programm. Als online Kommunikations- und Prozessmanagement-Tool erleichtert es das effektive Management von Real Estate Portfolios und strukturiert die Projektentwicklung. Eine Leistung, die für „Best Practice & Governance“ im Bereiche Real Estate für Unternehmen ausgezeichnet wurde.

Fortsetzung

**Johnson Controls baut
Real-Estate-Sparte ...**

Für Fulcrum Corporate bedeutet die Übernahme durch Johnson Controls eine Chance zu mehr Wachstum, die Eröffnung neuer Märkte und die Sicherheit eines weltweit führenden Unternehmens. Martin Burkitt, bisher CEO von Fulcrum Corporate und künftig Vice President Real Estate EMEA, Global WorkPlace Solutions bei Johnson Controls: „Der Markt verändert sich schnell und als Teil von Johnson Controls werden wir in der Lage sein, die Branche zu beeinflussen und anzuführen. Mit Global WorkPlace Solutions werden wir strategisches und taktisches Fachwissen bieten, das es Firmen ermöglicht, Arbeitsplätze zu planen, zu beziehen, zu gestalten, zu bauen, zu steuern und zu erneuern und so die sich kontinuierlich wandelnden Geschäftsanforderungen zu erfüllen.“ ■

Mobag AG steht vor dem Konkurs und deponiert Bücher

Das Zürcher Bau- und Generalunternehmen Mobag ist in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Um die laufenden Geschäfte weiterzuführen ist die Auffanggesellschaft Creag AG gegründet worden. Rund 40 Mitarbeitende sollen weiterbeschäftigt werden.

pd. Mobag AG sei in wirtschaftlichen Schwierigkeiten und habe daher alternative Strategien gesucht, sagte Paul Huber, Vizepräsident des Mobag-Verwaltungsrates diese Woche gegenüber der Nachrichtenagentur SDA. Der enorme Wettbewerbsdruck und die damit einher gehende Margenerosion hätten dem Unternehmen zu schaffen gemacht.

Die Mobag AG zählt zu den mittelgrossen Unternehmen der Branche und wies zuletzt einen Jahresumsatz von rund 200 Mio. Fr. aus. Direkt betroffen von dem Konkurs sind rund 80 Beschäftigte. Verwaltungsratspräsident ist der Transportunternehmer und frühere LPS-Nationalrat Charles Friderici. Hauptaktionärin der Mobag AG ist die Bauplus Holding AG mit Sitz in Basel, die dem VR-Vizepräsidenten Paul H. Huber gehört. Huber war selbst jahrelang Chef der Mobag.

1958 von Autoimporteur gegründet

Die Mobag AG wurde 1958 vom VW- Importeur Walter Haefner gegründet. In den 1960er und 1970er Jahren expandierte die Firma in der ganzen Schweiz. 1996 kaufte das Management und die Quadrant AG das Unternehmen. 2001 erfolgte der nächste Besitzerwechsel, als eine private Investorengruppe mit dem damaligen Geschäftsleiter Paul Huber und dem Unternehmer Martin Neuenschwander das für den Kunststoffhersteller Quadrant branchenfremde Geschäft übernahm.

Die aktuelle Marktsituation, insbesondere der enorme Wettbewerbsdruck und die damit einher führende Margenerosion, machen der Bau- und

Fortsetzung

Mobag AG steht vor dem Konkurs ...**Last Minute****Mobimo: Kapitalerhöhung abgeschlossen**

pd. Die Mobimo Holding AG hat die Kapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen. Im Rahmen der Kapitalerhöhung hat sie 866 715 neue Namenaktien ausgegeben. Den bisherigen Aktionären wurde das Angebot unterbreitet, für je vier bestehende Namenaktien eine neue Namenaktie zum Bezugspreis von 172 CHF netto je Namenaktie zu zeichnen. Die Bezugsrechte wurden vollständig ausgeübt (Ausübungsquote: 100 %). Der Emissionserlös beträgt brutto 149,1 Mio. CHF. Die neuen Namenaktien wurden am 4. Juni erstmals an der SWX Swiss Exchange gehandelt. Mobimo besitzt bei einem Eigenkapital von neu über 740 Mio. CHF ein Immobilienportfolio (Anlage- und Entwicklungsobjekte) im Werte von über 1,1 Mrd. CHF.

Generalunternehmerbranche zu schaffen. Mobag AG als unabhängiges Unternehmen mit einer mittleren Grösse sei in den letzten Jahren von diesen Entwicklungen überproportional betroffen gewesen, schreibt das Unternehmen in einer Pressemitteilung. Trotz laufenden Effizienz- und Produktivitätssteigerungen konnten die wirtschaftliche Basis und die mittel- und langfristigen Perspektiven des Unternehmens nicht nachhaltig verbessert werden.

Aufträge werden von der Creag übernommen

Vor diesem Hintergrund hätten Verwaltungsrat und Management alternative Szenarien entwickelt, heisst es weiter. Ein neues Konzept mit der Auffang- und Nachfolgersgesellschaft Creag AG sieht die Fortführung der Realisierung von im Bau befindlichen Projekten durch eine neue Trägerschaft vor. Dementsprechend wurde mit der Creag AG eine Vereinbarung abgeschlossen. Die Vereinbarung umfasst unter anderem, dass die Creag AG Projekte der deutschen Schweiz im Rahmen eines direkten Vertragverhältnisses mit den jeweiligen Bauherren fertig stellt. Die entsprechenden Verhandlungen sind aufgenommen worden. Zurzeit wird davon ausgegangen, dass grundsätzlich von den bisherigen Mobag-Standorten Zürich, Schaffhausen, Chur und St. Gallen bearbeitete Projekte an die Creag AG transferiert und so zu Ende geführt werden können. Neben Mitarbeitern übernimmt Creag AG von der Mobag AG Teile der Infrastruktur sowie eine Anzahl von Mietverträgen.

Für die französische Schweiz wird eine identische Lösung mit einem Partner angestrebt. Eine entsprechende Absichtserklärung liege bereits vor. ■

Implenia: Selbstständigkeit steht nach wie vor im Vordergrund

Implenia will selbständig bleiben und sich nicht in den Schutz eines weisen Ritters flüchten. Was der mit über 30 Prozent eingestiegene Hedge Fund Laxey genau will, weiss man bei Implenia immer noch nicht. Nun wird der reichste Russe als Käufer des Aktienpakets ins Spiel gebracht.

pd. «Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer Strategie für die Aktionäre nachhaltig den grössten Wert erzielen können, und werden deshalb auf einer Stand-alone-Basis weitermachen», sagte Implenia-Geschäftsführer Christian Bubb in einem Interview in der neusten Ausgabe der «Handelszeitung».

Laxey sei offenbar anderer Meinung. «Aber was sie genau wollen, wissen wir nicht», sagte Bubb, «es haben zwei Gespräche stattgefunden, aus denen wir nicht schlauer geworden sind.» Zurzeit sei kein weiteres

Fortsetzung

Implenia: Selbstständigkeit ...

IMPRESSUM

Herausgeber:
Schweizer Immobilien-
gespräche GmbH,
Schwyz

Onlinedienst:
www.immorunde.ch

Redaktion:
Schweizer Immobilienbrief
Remi Buchschacher
Eisenbahnstrasse 74
4900 Langenthal
redaktion@immorunde.ch

Erscheinungsweise:
zweiwöchentlich

Anzeigenverkauf:
anzeigen@immorunde.ch

Gespräch geplant. Es sei möglich, dass der Hedge Fund nun jemanden suche, der ihm die 25-Prozent-Beteiligung abkaufe. Offen bleibe, was ein allfälliger Käufer damit machen werde. Und tatsächlich: Das Implenia-Paket sei auf dem Markt, verkündete die Wirtschaftszeitung „Cash“ gestern. Die Bank am Bellvue sei auf Brautschau. Die österreichische Strabag und die deutsche Hochtief hätten Angebote geprüft. Für die Hochtief sei Implenia aber kein Thema, vermeldet „Cash“ weiter. Der heissteste Namen im Rennen sei die Basic Element, hinter der der reichste Russe, Oleg Deripaska, stecke.

Bankenkommission bereits eingeschaltet

Beim Aufbau der Beteiligung durch Laxey sei es Implenia ähnlich ergangen wie Sulzer, nur mit anderen Banken, sagte Bubb. Implenia werde nicht mehr als die 4,9 Prozent der Aktien eintragen, mit denen Laxey bereits im Aktienregister eingetragen sei. «Zudem haben wir die Eigenössische Bankenkommission (EBK) ersucht, gegen Laxey eine Untersuchung einzuleiten, da wir der Meinung sind, dass Meldepflichten verletzt wurden. Dies ist inzwischen auch geschehen», sagte Bubb. Laxey behaupte, der Implenia-Konzern sei unterbewertet: Es bestünden zahlreiche stille Reserven, und Implenia hole nicht das Optimum für ihre Aktionäre heraus. Wenn dem so wäre, hätten der Verwaltungsrat und das Management schlecht gearbeitet.

Bubb dazu: «Die Aussage von Laxey illustriert aber vielmehr den Unterschied zwischen den Partikularinteressen eines auf kurzfristige Gewinnoptimierung fokussierten Hedge Funds und der an der langfristigen und vor allem nachhaltigen Schaffung von Unternehmenswert orientierten Strategie der Unternehmensführung.» ■

