

Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft

INHALT

- 3 Gesundheitsimmobilien:
«Was darf es denn kosten?»
(PwC-Studie:
Mietpreisfestlegung bei
Kliniken/Ambulatorien/
Ärztelhäusern)
- 7 Revival des Einfamilienhaus
(OHMA-Studie)
- 10 Immobilieninvestmentmärkte
Europa: Niederlande
avancieren zum Anlageziel
(Warburg HIH-Studie)
- 12 Marktkommentar
- 13 Immobiliennebenwerte
- 15 Immobilienfonds/-Aktien
- 16 Standortentwicklung:
Andermatt Reuss/
Skiarena Andermatt-Sedrun
- 17 Nachricht:
Andermatt Swiss Alps AG
- 18 Impressum

EDITORIAL

Lukrative Nische



Birgitt Wüst
Redaktionsleiterin

Seit 2012 die neue Spitalfinanzierung eingeführt wurde, müssen Schweizer Kliniken den laufenden Betrieb und Investitionen über Fallpauschalen finanzieren. Viele Kliniken sind kaum in der Lage, aus eigener Kraft am Markt zu bestehen und dringend nötige Modernisierungen vorzunehmen. Um sich im Wettbewerb behaupten zu können, müssten die Spitäler Schätzungen zufolge in den nächsten zwei Jahrzehnten rund 16 Milliarden Franken in Modernisierung sowie Neu- und Erweiterungsbauten investieren – Mittel, die sie kaum aufbringen können, seit die Finanzierung über die Kantone zum Auslaufmodell wird. Da kommt gelegen, dass Investoren inzwischen die «Nische» Gesundheitswesen als lukratives Anlageziel entdeckt haben: Der Sektor werde in Zukunft stark von demografischen Entwicklungen profitieren, heisst es. So ist die Nachfrage nach Spitälern ähnlich wie die nach Pflegeheimen und Seniorenresidenzen zuletzt massiv gestiegen, nicht nur in der Schweiz, rund um den Globus. Gleichwohl sind Investitionen in den Sektor nicht einfach – dies längst nicht nur wegen der Regulierung und/oder dem politischen Widerstand gegen die Beteiligung von privatem Kapital an der Gesundheitsversorgung. Wie bei allen Betreiberimmobilien, warnen Experten, seien profunde Kenntnisse des Spitalmarktes erforderlich – zumal sich dieser sehr stark verändere. Mehr hierzu und zu weiteren Themen lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Mit den besten Grüssen
Birgitt Wüst

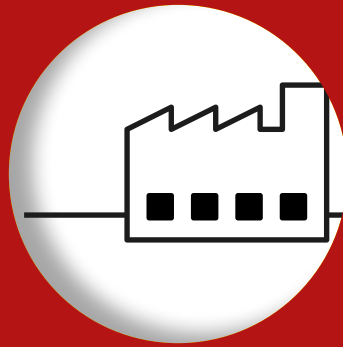
hands-on

...schweisstreibend,
aber effektiv.



10 Years
Anniversary





hands-on

...schweisstreibend,
aber effektiv.



Wir von Helvetica Property Investors legen grossen Wert auf unternehmerisches Denken und Handeln, haben langfristige Visionen und ambitionöse Ziele. Aber gerade deswegen pflegen wir im Alltag ein zupackendes, strukturiertes Management, das alle Aspekte bis in die letzten Details berücksichtigt. Der Rest ist Professionalität, fokussierte Strategie, Konsistenz und hands-on Haltung. Immer zum Nutzen unseres Fonds und unserer Investoren – langfristig, leidenschaftlich und verantwortungsbewusst.

10 Jahre
Jubiläum

SPITALIMMOBILIEN SCHWEIZ

«Was darf es denn kosten?»



BILD: WIKIPEDIA / RICHARD REINHARDT

Die Schweizer Spitallandschaft verändert sich.

SPITÄLER UND PRIVATE KLINIKEN RÜCKEN ZUSEHENDS IN DEN FOKUS VON IMMOBILIEN-INVESTOREN. DOCH GIBT ES, WIE AUS DER PWC-STUDIE «EMERGING TRENDS IN REAL ESTATE EUROPE 2017 - NEW MARKET REALITIES» HERVORGEHT, NOCH EINIGE FRAGEZEICHEN IM ZUSAMMENHANG MIT DER STARK REGULIERTEN GESUNDHEITSINDUSTRIE. BEISPIELSWEISE HINSICHTLICH DER MIETEN FÜR KLINIKEN, AMBULATORIEN ODER ÄRZTEHÄUSER.

MBG. Seit 2012 die Finanzierung der Spitalinfrastruktur den Spitälern übertragen wurde, verändert sich die Schweizer Spitallandschaft. Seither müssen sich die Spitäler direkt über die Behandlungskosten refinanzieren, denn die Investitionen sind seitdem in der Fallpauschale eingerechnet. Die Fallpauschalen (Basisfallpreise oder «baserates») werden von den Vertragsparteien vereinbart für die Vergütung der stationären Behandlung inklusive Aufenthalt und Pflegeleistungen in einem Spital oder Geburtshaus. Mit diesen von Tarif-

partnern ausgehandelten Pauschalen werden seither u.a. auch die Infrastrukturkosten abgegolten.

IM TREND: AMBULATORIEN AN ZENTRALEN LAGEN MIT MIETLÖSUNGEN

Mit der neuen Spitalfinanzierung wurde auch die Investitionsfinanzierung über die Kantone zum Auslaufmodell – und in diese Lücke springen nun immer häufiger private DrittfINANZIERER wie Banken, Versicherer oder Investoren. >>>

>>> Investitionen in den Sektor sind indes nicht einfach – schon weil sich das Gesundheitswesen stark ändert. So geht etwa der Trend immer mehr zu ambulanten Behandlungen. Gleichwohl setzt das aktuelle Finanzierungs- und Tarifsystm der Schweiz nach wie vor Fehlanreize und macht stationäre Aufenthalte aus Sicht der Spitäler lukrativer. Viele Eingriffe werden immer noch nicht ambulant durchgeführt, auch wenn es medizinisch möglich wäre. Aktuell wird in der Schweiz allerdings an einer besseren Lösung für die Tarifstruktur gearbeitet und somit ist in den nächsten Jahren ein starker Anstieg von ambulanten Eingriffen zu erwarten – nicht zuletzt, um die Kosten im Gesundheitssystem langfristig senken zu können. Dennoch konnte man in den letzten Jahren vermehrt beobachten, dass auch in der Schweiz öffentliche Spitäler bereits ambulante Zentren an stark frequentierten Orten eröffneten oder deren Eröffnung in baldiger Zukunft planen, wie etwa das Universitätsspital Zürich (USZ), das am Flughafen Zürich in Kürze im Grossprojekt «The Circle» mit einer Klinik vertreten sein wird.

Neben ambulanten Zentren gehen Experten davon aus, dass künftig auch Ärztehäuser die dezentrale Leistungserbringung gewährleisten. Dabei versteht man unter einem



Das USZ eröffnet in «The Circle» ein Ambulatorium.

Ärztelhaus die Unterbringung von Praxen und anderen Anbietern von Gesundheitsdienstleistungen im weitesten Sinn.

Da Flächen für Neubauten an zentralen, innerstädtischen Lagen bekanntlich rar sind, könnten Ambulatorien wie Ärztehäuser u.U. auf bestehende Büro- und Gewerbeliegenschaften angewiesen sein. Es ist somit zu erwarten, dass Gesundheitsdienstleister zukünftig häufiger als Mieter in Anlageliegenschaften auftreten. Dies ist möglicherweise eine grosse Chance für hiesige Immobilieninvestoren: Ein öffentliches Spital wird als Mie-

ter mit einer hohen Bonität angesehen und die Eigentümer sind oft bereit, mehr Flexibilität bei Mietzinsverhandlungen zu zeigen, wenn ein langfristiger Vertrag mit einem Mieter aus dem Gesundheitssektor abgeschlossen wird.

MIETZINS IN DER DEBATTE

Wie bei jeder Anmietung von zusätzlichen Flächen stellt sich auch bei Gesundheitsdienstleistungen die Frage, wie hoch die Miete sein sollte respektive sein darf. So sehen sich die Führungspersonen der Spitäler seit einiger Zeit mit der Frage konfrontiert, ob die Miete ihrer eigenen Institution, sei es Spital oder Psychiatrie, grundsätzlich angemessen und vor allem auch langfristig tragbar ist, denn die zunehmende Verselbstständigung der Spitäler und Psychiatrien in den letzten Jahren führte oftmals zu einer Trennung von Immobilie und Betrieb in separate Aktiengesellschaften. Doch werden die bisher festgelegten Mietzinse von den Gesundheitsdirektionen inzwischen vermehrt hinterfragt – u.a., weil sie

Jubiläumskongress Immohealthcare

Am 7. Juni 2018 findet im Forum Fribourg der 10. Immohealthcare Kongress statt. Im Fokus des Jubiläumskongresses steht die Wertschöpfungskette von Akutspitälern bis hin zu Pflegeeinrichtungen in allen Bereichen. Zwei Foren – «Finanzieren, Planen, Bauen» und «Betreiben» – bieten u.a. Überblick über die neusten Entwicklungen rund um das Immobilien-Management und Supportprozesse im Gesundheitswesen, neue Leistungsangebote, komplementäre Dienstleistungen und neue Geschäftsmodelle. Ein drittes Forum befasst sich mit dem Thema «Active Assisted Living (AAL)». Am Vortag haben die Teilnehmer die Möglichkeit, bei Besichtigungen in lokalen Gesundheitsimmobilien «Immohealthcare zum Anfassen» zu erleben.

<http://www.immohealthcare.com>

vermeintlich zu hoch oder zu niedrig angesetzt wurden und somit zu Wettbewerbsverzerrung führen könnten. Auch im Zusammenhang mit der Expansion an neue Standorte oder geplanten Neuinvestitionen stellt sich die Frage nach der Mietzinshöhe.

Einen marktgerechten Mietzins für ein Quadratmeter Nutzfläche in einer Gesundheitsimmobilie zu bestimmen, ist indes nicht einfach. Ortsbezogene Benchmarks, auf die man bei Wohnungen, Büros und Verkaufsflächen zurückgreifen kann, liegen für Spitäler nicht vor, da es hierfür keinen Markt gibt. Hinzu kommt, dass zwar jedes Spital gewisse Ähnlichkeiten aufweist, aber auch sehr viele individuelle Aspekte hat.

Dennoch gibt es unterschiedliche Ansätze, eine marktgerechte Miete für eine Klinik festzustellen.

MIETE AUF BASIS DER EIGENTÜMERKOSTEN...

Aus der Sicht des Spitals ist der nachvollziehbarste Ansatz eine Ableitung der Miete auf Basis der Eigentümerkosten, also dem Betrag, der tatsächlich für die Immobilie für den Eigner jedes Jahr anfällt, sprich: Abschreibung und Finanzierungskosten, die sogenannten Anlagennutzungskosten (ANK), sowie den Betriebs- und Verwaltungs- und Unterhaltskosten. Da jedem Spital seit der zwingenden Umstellung auf SwissDRG

die ANK bekannt sind, ist diese Ermittlung relativ einfach. Die Ermittlung der ANK stützt sich auf den aktuellen Substanzwert der Immobilie (Baukosten plus in den letzten Jahren getätigte Investitionen in die Immobilie, exklusive Medizintechnik). Die Obergrenze für die Miete ist somit theoretisch das, was das Spital auch selbst als Eigentümer der Immobilie zahlen würde.

Grundsätzlich müssen Spitäler allerdings die Finanzierungskosten nach wie vor mit einem aus der VKL (Verordnung über die Kostenermittlung und die Leistungserfassung durch Spitäler, Geburtshäuser und Pflegeheime in der Krankenversicherung) vorgegebenen WACC von 3,7 >>>

ANZEIGE

SCHWEIZER
IMMOBILIENGESPRÄCHE

71. Schweizer Immobiliengespräch

Revolution in der Immobilienfinanzierung?

Dienstag, 24. April 2018, 17.30 Uhr, Restaurant Metropol, Zürich

Sponsoren:



HOCHSCHULE
LUZERN



homegate.ch
Das Immobilienportal

Jetzt teilnehmen: www.immobiliengespraech.ch/71

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

>>> Prozent berechnen – ein Prozentsatz, der vor allem für private Einrichtungen nicht ausreicht, weil er das Geschäftsrisiko nicht vollständig abbildet. In der Verordnung ist zwar vermerkt, dass der WACC-Satz regelmässig überprüft und angepasst werden sollte, doch bislang ist dies noch nie erfolgt. Alternative Berechnungen der gewichteten Kapitalkosten (WACC) eines Spitals lägen gemäss verschiedenen Quellen (z.B. PwC, H+/IFBC) zwischen 4,8 bis 5,8 Prozent und somit deutlich über den Finanzierungskosten für ein herkömmliches Bürogebäude.

Die Festlegung einer Miete anhand der tatsächlich anfallenden Kosten der Immobilieneigentümerin ist somit nicht ganz zielführend. Zudem ist fraglich, ob sich das Spital diese Miete letztlich aus dem operativen Betrieb überhaupt leisten kann. Es empfiehlt sich daher aus Sicht des Spitalbetriebs, besonders vor der Umsetzung eines grösseren Bauvorhabens, einen detaillierten, langfristigen Businessplan zu erstellen, darin sämtliche Kosten und Erträge, unter anderem basierend auf dem zukünftigen Patientenmix, abzubilden und daraus die maximal tragbare Miete abzuleiten. Um einen wirtschaftlichen Betrieb zu gewährleisten, sollten die Eigentümerkosten somit die tragbare Miete nicht übersteigen. Nach Schätzung von PwC können Spitäler in der Regel einen Anteil von rund 10 bis 12 Prozent des Umsatzes als Miete bezahlen.

...ODER BESSER UMSATZBASIERTE MIETE?

Die hier beschriebene Methode eignet sich vor allem für bestehende Liegenschaften und komplexe Spitalbauten, allerdings weniger für die eingangs beschriebenen Ambulatorien oder Ärzthäuser, die sich zukünftig in bestehenden Büro- und Gewerbeliegen-

schaften einmieten, um dort lediglich Satelliten zu betreiben. Naheliegender wäre hier ein Ansatz, der im Retail-Bereich bereits gängige Praxis ist: eine umsatzabhängige Miete, ggf. in Verbindung mit einer fixen Basismiete. PwC schätzt die Umsatzmiete für den Grossteil der Kliniken auf 6 bis 12 Prozent, angelehnt an Erfahrungen aus dem Alterswohnen. Beispiele solcher Mietverträge aus der Praxis liegen bisher indes nicht vor.

Für eine umsatzbasierte Miete – und um die Risiken abschätzen zu können – wird seitens Eigentümerschaft und Immobilienbewertern ein gewisses Basiswissen über die Entwicklungen im Gesundheitsmarkt vorausgesetzt werden müssen. Mit Blick auf die geplante Verbesserung der Tarifstruktur zu Gunsten der ambulanten Dienstleistungen ist davon auszugehen, dass es auch weiterhin eine Verlagerung von stationär zu ambulant geben wird. Eine Änderung des Patientenmixes zwischen Allgemein-, Halbprivat- und Privatversicherten kann ebenfalls einen grossen Einfluss auf den Umsatz haben. Schwer abzuschätzen ist, ob der Spitalmie-

ter künftig überhaupt alle Leistungen offerieren kann, wie es bei Vertragsunterzeichnung vorgesehen war oder ob es ggf. aufgrund politischer Interventionen zu Änderungen kommt und unter Umständen auch weniger rentable Dienstleistungen angeboten werden müssen – alles Punkte, die in einer mittel- bis langfristigen Cashflow-Modellierung berücksichtigt werden müssten.

Daher wäre es am einfachsten, die Mieten vor allem für Ambulatorien fix festzulegen und an die Büromieten anzugleichen, denn bei den Flächen wird es sich mehrheitlich um ursprüngliche Büronutzungen handeln, die erst mittels Mieterausbau spezifiziert werden, wie man es bereits von den Arztpraxen kennt. •



Ambulatorien: Neue Nutzung für leerstehende Büroflächen

BILD: PIXABAY/STUARTLIMEDIGITAL

Die Autorin:
Miriam Becker-Gellert
Manager
Deals/Valuation
& Modelling/
Real Estate Advisory
PwC



WOHNIMMOBILIEN SCHWEIZ

Revival des Einfamilienhauses?



BILD: WIKIPEDIA / ANDREAS KOLL

Derzeit sehr begehrt: Einfamilienhäuser

EINFAMILIENHÄUSER WURDEN 2017 IN DER SCHWEIZ ERNEUT STARK NACHGEFRAGT. SOWOHL SCHWEIZWEIT ALS AUCH IN DEN EINZELNEN REGIONEN LÄSST SICH EINE MEHRHEITLICH STABILE BIS STEIGENDE NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN AUSMACHEN, WIE AUS DER ONLINE HOME MARKET ANALYSIS (OHMA) HERVORGEHT.

MR. Im abgelaufenen Jahr 2017 wurden schweizweit 31.304 ausgeschriebene Einfamilienhäuser bei einer

durchschnittlichen Insertionsdauer von 95 Tagen registriert. Die um gut 8.000 Einheiten gestiegene Häuserzahl bei den Angeboten und die um neun Tage zurückgegangene Dauer bei der Insertionsdauer zeugen für Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institutes an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ), von einer steigenden Nachfrage am Schweizer Einfamilienhausmarkt: «Das Reihenhäuser steht vor einem Revival.» Sowohl landesweit als auch in den einzelnen Regionen und Kantonen lasse sich eine mehrheitlich stabile bis stei-

gende Nachfrage nach Einfamilienhäusern ausmachen.

SONDEREFFEKT TESSIN

Überall – mit Ausnahme der Innerschweiz, wo die Zahl lediglich stagnierte – konnten Verkäufer eines Einfamilienhauses ihr Objekt im Durchschnitt schneller an den Mann (oder die Frau) bringen. Die Liste führt die Grossregion Zürich an, wo die Insertionsdauer durchschnittlich 53 Tage dauert, gesamthaft also nicht einmal zwei Monate, und >>>



Deutlich gestiegene Nachfrage nach Einfamilienhäusern im Tessin (hier im Bild der Luganersee)

>>> damit noch einmal einen Tag (2016: 54 Tage) kürzer als in der Erhebung des Vorjahres. Etwas länger dauert es in der Ostschweiz, wo im letzten Jahr im Schnitt 64 (77) Tage benötigt wurden. Auf den Plätzen folgen das Espace Mittelland mit 78 (83), die Nordwestschweiz mit 75 (81) sowie die Innerschweiz mit stabilen 91 Tagen.

BAULAND ALS WERTSTEIGERUNGSFAKTOR

Werte über 100 Tage, also mehr als drei Monate, weisen hingegen die Grossregion Genf mit 104 (116), das Wallis mit 105 (108) und das Tessin mit 123 (127) Tagen auf. Doch gerade die so scheinbar gemütliche «Sonnenstube der Schweiz» überrascht mit ei-

nem besonderen Effekt: Während die meisten Regionen die These von «je teurer, desto länger» belegen, fällt das Tessin gerade hier aus dem Rahmen: Die teuersten Objekte mit mehr als 2,5 Millionen Verkaufswert gehen deutlich schneller in neue Hände als günstigere Einfamilienhäuser. Im Topsegment inseriert der Verkäufer im Durchschnitt nur 93 Tage, während alle anderen Preiskategorien in dem Südkanton durchweg mehr als vier Monate angeboten werden. «In der Region Tessin haben die Insertionszeiten abgenommen, obwohl weit mehr Häuser angeboten wurden», stellt Ilg fest. Dies lasse dort auf eine deutlich gestiegene Nachfrage nach Einfamilienhäusern schliesse, was möglicherweise auf die Eröffnung

des Gotthard-Basistunnel im Jahr 2016 zurückzuführen sei. Die deutliche Verkürzung der Fahrtzeit um 30 bis 40 Minuten auf nur noch gut zwei Stunden (beispielsweise für die Strecke Zürich-Lugano) mache sich hier wohl langsam bemerkbar, so Ilg. Ein steigendes Interesse könne man aber auch in der Ostschweiz, in der Region Genf und in der Nordwestschweiz feststellen. Dagegen zeigten sich die Regionen Wallis, Espace Mittelland und Zürich im Vergleich zum Jahr 2016 unverändert. Einzige Ausnahme hierbei sei die Innerschweiz, wo die Nachfrage leicht abgenommen habe. Ilgs Zwischenfazit: «Noch vor wenigen Jahren wurde das Einfamilienhaus als Auslaufmodell bezeichnet. Eigentumswohnungen

wurden als Wohneigentum der Zukunft prognostiziert. Das Gegenteil ist eingetreten. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen hat abgenommen.» Mit durchschnittlichen 103 Insertionstagen dauert es bei einer Eigentumswohnung im Vergleich zu einem Einfamilienhaus auch deutlich länger, bis ein Verkauf getätigt ist. Für Ilg ein Beleg für die steigende Beliebtheit des Schweizer Einfamilienhauses – «trotz angestiegener Preise und höherer Hürden bei der Finanzierung». Für diese Entwicklung sieht Ilg unterschiedliche Gründe: «Faktoren wie räumliche Distanz zu den Nachbarn sowie ein eigener Garten für die Kinder sind für Eigenheimkäufer in einer zunehmend verdichteten Schweiz immer wichtiger. Zudem setzt sich vermehrt die Ansicht durch, dass man durch den Kauf von stetig knapper werdendem Bauland langfristig nicht viel falsch machen kann.» Gemeint ist hiermit die erwartete Preissteigerung von Bauland als knappem Gut in der Schweiz.

GENF AM TEUERSTEN

Blickt man auf die erhobenen Angebotspreise für Einfamilienhäuser im letzten Jahr, zeigen sich markante Unterschiede zwischen den Regionen: In den suburbanen Gemeinden der Region Bern und der Ostschweiz werden Häuser im Schnitt für rund 5.400 bzw. 5.500 Franken pro Quadratmeter Nettowohnfläche angeboten. In den suburbanen Gemeinden der Region Genf hingegen wird mit 10.200 Franken knapp

das Doppelte verlangt. Agglomerationsgemeinden der Region Zürich liegen im landesweiten Vergleich mit 8.600 Franken auf dem dritten Rang, nach der Innerschweiz mit im Schnitt 8.700 Franken. Schweizweit gilt: Kleine Einfamilienhäuser mit fünfeinhalb und weniger Zimmern und einem Angebotspreis von weniger als eine Million Franken müssen mit nur 58 Tagen durchschnittlich am wenigsten lang ausgeschrieben werden, um einen neuen Eigentümer zu finden. •

OHMA – Online Home Market Analysis

OHMA ist eine halbjährlich erscheinende und von homegate.ch in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich erstellte Analyse, die alternierend über die Entwicklung der Insertionsdauer von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen auf allen wichtigen Schweizer Onlinemarktplätzen berichtet.

Die Studie deckt mit den untersuchten acht Grossregionen die gesamte Schweiz ab und gibt regional differenziert und nach Marktsegmenten aufgeschlüsselt Auskunft über die Entwicklung von Angebot und Nachfrage nach Eigenheimen. Vertiefte Analysen werden für suburbane Gemeinden bzw. Zentren durchgeführt.

ANZEIGE

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

FH Zentralschweiz

IFZ Konferenz

Immobilienbranche im digitalen Wandel

Wie IoT die Immobilienbranche verändert

- Wo steht die Immobilienbranche im Bezug auf den Einsatz von IoT (Internet of Things)?
- Wie werden sich dadurch Prozesse und Geschäftsmodelle verändern?
- Wie «smart» werden Immobilien und wie verändern sich dadurch Nutzerinteraktionen?
- Welche Potentiale ergeben sich für Investoren, Planer, Nutzer und Betreiber?

Donnerstag, 7. Juni 2018

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

IMMOBILIENINVESTMENTMÄRKTE EUROPA

Niederlande avancieren zum Anlageziel



BILD: WARBURG HIH

Bürohaus in der Amsterdamer Beethovenstraat

DAS KRÄFTIGE WIRTSCHAFTSWACHSTUM BRINGT FRISCHE IMPULSE FÜR DIE NIEDERLÄNDISCHEN GEWERBEIMMOBILIENMÄRKTE. WARBURG HENDERSON ERWARTET MIT BLICK AUF DIE POSITIVE ENTWICKLUNG DER BESCHÄFTIGTENZAHLEN MIETENANSTIEGE UND SINKENDE LEERSTÄNDE AM BÜROFLÄCHENMARKT - UND STEIGENDE MIETEN.

BW/PD. Die anhaltende positive Konjunktorentwicklung, stabile politische sowie wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen und die internationale Bedeutung des Landes als europäischer Handels- und Bürotandort rücken die niederländischen Gewerbeimmobilienmärkte derzeit verstärkt in den Fokus internationaler Immobilieninvestoren. «Die

mehrjährige Schwächephase nach der globalen Finanzkrise von 2008 und 2009, in der die Niederlande als ‚kranker Mann Europas‘ galten, ist inzwischen nicht nur im Hinblick auf das Wirtschaftswachstum und die Arbeitsmarktentwicklung überwunden», sagt Felix Schindler. Auch am Immobilienmarkt machte sich die Trendwende immer deutlicher bemerkbar, fügt der Leiter Research der Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH, mit Blick auf die Analysen aktueller Konjunktur- und Immobilienmarktindikatoren hinzu. Im Jahr 2018 sei für die Niederlande – nach 3,2 Prozent in 2017 – ein anhaltend robustes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von rund 2,5 Prozent zu erwarten.

Tatsächlich lag die Arbeitslosenquote Ende 2017 unter 5,0 Prozent und

damit mehr als einen Prozentpunkt unter dem Vorjahreswert. Die zunehmende Kapazitätsauslastung der niederländischen Volkswirtschaft macht sich nicht nur am Arbeitsmarkt, sondern auch zunehmend bei der seit einigen Quartalen sich dynamisch entwickelnden Investitionstätigkeit der Unternehmen bemerkbar. «Bemerkenswert ist, dass die Niederlande heute wieder zu den wirtschaftlich stärksten Ländern Europas gehören», stellt Schindler fest.

POSITIVE FUNDAMENTALDATEN

Die positive Konjunktur- und Arbeitsmarktentwicklung führt an den Büromärkten des Landes zu einem deutlichen Nachfragezuwachs und zu einem entsprechenden Rückgang der Leerstandquoten, zumal seit

einigen Jahren praktisch kein spekulativer Neubau mehr entstand. Zu den stärksten Nachfragern zählen derzeit Unternehmen aus den Bereichen Finanzen, Beratung, Technologie und Medien sowie Coworking-Plattformen. Amsterdam gilt in Kontinentaleuropa nach Frankfurt und Paris zu den Ausweichzielen für Unternehmen und Institutionen, die im Zuge des Brexit London teilweise verlassen werden, wie etwa die Europäische Arzneimittel-Agentur (EMA), die ihren Sitz von London nach Amsterdam verlegen wird. Angesichts dieses Umfeldes haben Investitionen in niederländische Büroimmobilien deutlich an Attraktivität gewonnen, was sich auch in steigenden Mietpreiserwartungen und in der Entwicklung der Investitionsvolumina – gerade auch von internationalen Investoren – widerspiegelt. So wurden 2017 gemäss

Warburg HIH insgesamt 6,6 Milliarden Euro in niederländische Büroimmobilien investiert, ein Plus von 8,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. «Das Preisniveau ist zwar bereits relativ hoch, doch ist für die Zukunft mit einem weiteren Mietpreiswachstum zu rechnen», meint Schindler.

LIQUIDE UND TRANSPARENTHEIT MÄRKTE

Das Land profitiert von seiner geografischen Lage ebenso wie von der internationalen Bedeutung seiner beiden großen Häfen in Amsterdam und Rotterdam sowie von seiner Rolle als Logistikzentrum, Verkehrsdrehscheibe und Investitionsstandort für internationale Konzerne innerhalb Europas. Zahlreiche internationale Konzerne bevorzugen Amsterdam als attraktivsten Standort in Europa,

zum Beispiel als Konzernsitz nach grenzüberschreitenden Fusionen.

Zudem zeichne sich der niederländische Gewerbeimmobilienmarkt im Vergleich zu vielen anderen europäischen Ländern durch eine hohe Liquidität und Transparenz aus, sagt Schindler. «Investoren schätzen zudem den geringeren bürokratischen Aufwand und die moderaten Transaktionskosten», fügt Reinoud Plantenga, Geschäftsführer der Warburg-HIH Invest Real Estate Benelux B.V. hinzu. «Als Vermieter profitieren sie von der Tatsache, dass die Mietverträge traditionell sehr vermieterefreundlich gestaltet werden, beispielsweise durch eine vollständige Kopplung der Mieten an die Inflationsentwicklung beziehungsweise dadurch, dass die Mieter in der Regel die laufenden Betriebskosten und anfallende Wartungskosten tragen.» •

ANZEIGE

IMMO-JOBS.CH

by

IMMOBILIEN
BUSINESS

MARKTKOMMENTAR

Weitere Kapitalerhöhungen in Sicht

BEIM REAL INDEX HAT EIN NEUER AUFWÄRTSTREND EINGESETZT; DIE WERTENTWICKLUNG DES SWIIT INDEX VERLÄUFT TROTZ LEICHTER ERHOLUNGSTENDENZEN BISHER VERHALTEN.

NH/TM. Die Schweizer kotierten Immobilienaktien starteten mit Kursgewinnen ins zweite Quartal 2018. Der Aufwärtstrend formierte sich Ende März, womit der REAL Index im April bereits 0,92 Prozent gutmachen kann. Auch die Jahresperformance 2018 liegt mit 1,19 Prozent wieder im positiven Bereich. Die europäischen Immobiliengesellschaften begannen das zweite Quartal ebenfalls mit Kursgewinnen; jedoch liegt der EPRA Index mit 3,03 Prozent (nicht währungsbereinigt) weiterhin deutlich unter dem Vorjahreswert.

Noch vor Quartalsende hat die Warsteck Invest am 27. März ihr Zahlenreport für 2017 veröffentlicht: Der Erfolg aus Vermietung ist auf 28,00 Mio. CHF (+5%) gestiegen, die Leerstandquote reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr auf 3,9 Prozent (-0,3PP). Der Konzerngewinn exklusive Neubewertungseffekte stieg von 12,5 auf 13,6 Mio. CHF. Angesichts des Rekordergebnisses und der positiven Aussichten wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Erhöhung der Ausschüttung von 68,00 auf 70,00 CHF je Namenaktie beantragen. Auch werden die Aktionäre über die Schaffung von zusätzlichem genehmigtem Aktienkapital im Umfang von maximal 25 Prozent des bestehenden Aktienkapitals entscheiden.

In der gleichen Woche berichtete Piazza über das Geschäftsjahr 2017. Die Liegenschaftserträge stiegen von

14,8 auf 15,7 Mio. CHF (+6,3%); die Leerstandquote hat sich gegenüber dem Vorjahr von 16,9 Prozent auf 8,3 Prozent mehr als halbiert. Der Gewinn exkl. Neubewertung der Liegenschaften erhöhte sich von 7,7 auf 8,8 Mio. CHF (+14,2%). Der Gewinn pro Namenaktie A (kотиert) liegt bei 4,25 CHF (Vj.: 3,72). Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Erhöhung der Ausschüttung von 3,00 auf 4,00 CHF pro Namenaktie A beantragen. Zudem erwartet Piazza für das laufende Geschäftsjahr dank den Mietzinseinnahmen der neu erstellten Wohnüberbauung Im Glatgarten eine Steigerung der Liegenschaftserträge von rund 25 Prozent.

PROCIMMO 56 UND IMMO HELVETIC SUCHEN FRISCHES GELD

Die seit Wochen zu beobachtende Seitwärtsbewegung der kotierten Immobilienfonds dauert an. Im laufenden Monat liegt der SWIIT Index mit 0,08 Prozent leicht unter dem Wert des März. Obwohl sich der Index teilweise von den Kursverlusten im Februar erholen konnte, liegt die Jahresperformance weiter mit 1,94 Prozent im Minus. Während den letzten Handelswochen hat sich an den oberen und unteren Umkehrpunkten eine Widerstands- bzw. Unterstützungslinie gebildet. Diese beiden Linien verlaufen aktuell parallel zueinander und bilden einen sogenannten Trading-Kanal. Ein Kursausbruch durch die obere Kante des Kanals könnte auf eine positive Kursentwicklung hinweisen.

Unterdessen hat der SF Sustainable Property Fund die Kapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen. Alle



Nicolas Hatt und Thomas Marti, SFP

Bezugsrechte wurden ausgeübt; dem Fonds fließen somit Neugelder in der Höhe des Maximalbetrags von 198 Mio. CHF zu; die Marktkapitalisierung des Fonds stieg auf 873 Mio. CHF. Zwei weitere Fondsgesellschaften haben über geplante Transaktionen informiert. Im zweiten Quartal 2018 startet der nichtkotierte Immobilienfonds Procimmo 56 mit einer Kapitalaufnahme (Bezugsfrist: 11.-19. April 2018). Gesamthaft sollen neue Anteile im Wert von rund 60,0 Mio. CHF ausgegeben werden. Die zweite Transaktion betrifft den Fonds Immo Helvetic; über den Umfang und die detaillierten Konditionen wird die Fondsleitung zu einem später Zeitpunkt informieren. Die Bezugsfrist wurde vom 29. Mai 2018 bis 07. Juni 2018 festgelegt. •

REAL ESTATE INDICES 05.04.2018	LAST	MTD	YTD
REAL SWIIT KOMBINIERT	1992.93	0.20	-1.07
REAL	2469.77	0.92	1.19
SWIIT	374.44	-0.08	-1.94
EPRA EUROPE INDEX	2176.36	0.83	-3.03

SWISS FRANC SWAP	LAST	MTD	YTD
CHF SWAP (VS 6M LIB) 2Y	-0.5075	0.0025	-0.0175
CHF SWAP (VS 6M LIB) 5Y	-0.0825	-0.0100	0.0600
CHF SWAP (VS 6M LIB) 10YR	0.4050	-	0.1400
CHF SWAP (VS 6M LIB) 15YR	0.6800	-0.0025	0.1550

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

KURSE NICHKOTIERTER IMMOBILIEN-NEBENWERTE				5. APRIL 2018			
NOM. WERT	BRUTTO-DIVIDENDE	VALOREN-NUMMER	BESCHREIBUNG	TIEFST	HÖCHST	GELD	BRIEF
500		3490024 N	AG FÜR ERSTELLUNG BILLIGER WOHNHÄUSER IN WINTERTHUR			130170	1.00 149,750.00 5
50		140241 N	AGRUNA AG	3,500.00	4,000.00	3600	2.00 4,500.00 2
0.2		4986484 N	ATHRIS HOLDING N NOM 0.2	300.00	320.00	310	4.00 0.00 0
1		36550197 N	ATHRIS HOLDING N NOM 1	1,500.00	1,500.00	1475	7.00 1,545.00 7
50		155753 N	BÜRGERHAUS AG, BERN	2,000.00	2,100.00	2000	4.00 2,550.00 3
137		10202256 N	CASAINVEST RHEINTAL AG, DIEPOLDSAU	350.00	370.00	355	200.00 365.00 40
10		255740 N	ESPACE REAL ESTATE HOLDING AG, BIEL	143.00	148.50	145	375.00 147.50 200
25		363758 I	FTB HOLDING SA, BRISSAGO			675	20.00 850.00 10
500		191008 N	IMMGES VIAMALA, THUSIS	10,250.00	10,250.00	8620	1.00 12,900.00 1
400		32479366 N	IMMOBILIARE PHARMAPARK N			1950	3.00 0.00 0
200		11502954 N	KONKORDIA AG N	4,900.00	4,900.00	4400	2.00 0.00 0
50		154260 N	LÖWENGARTEN AG	90.00	90.00	0	0.00 0.00 0
10		254593 N	MSA IMMOBILIEN, ADLISWIL			725	22.00 1,200.00 28
0.1		28414392 N	PLAZZA-B-N	45.25	45.25	42.5	250.00 0.00 0
500		3264862 N	PFENNINGER & CIE AG, WÄDENSWIL			0	0.00 6,500.00 1
250		257770 N	REUSSEGG HLDG N			56	100.00 0.00 0
600		225664 I	SAE IMMOBILIEN AG, UNTERÄGERI	4,500.00	5,250.00	4550	3.00 6,000.00 2
870		228360 N	SCHÜTZEN RHEINFELDEN IMMOBILIEN AG, RHEINFELDEN			0	0.00 3,900.00 4
800		231303 I	SIA- HAUS AG, ZÜRICH	4,800.00	4,850.00	4800	10.00 0.00 0
1000		172525 N	TL IMMOBILIEN AG			8750	3.00 15,000.00 1
100		253801 N	TERSA AG	13,700.00	13,700.00	13700	1.00 16,500.00 1
1000		256969 N	TUWAG IMMOBILIEN AG, WÄDENSWIL			16000	2.00 0.00 0
2.5		14805211 N	ZUG ESTATES N SERIE A	166.00	180.00	166	100.00 170.00 5



B E K B | B C B E

ANZEIGE

**ASSETKLASSE
MIT POTENZIAL**

Industrieimmobilien bieten
Investmentchancen

Mehr über Macher, Märkte
und Investitionen im
neuen IMMOBILIEN Business.

Die aktuelle Ausgabe jetzt
am Kiosk oder im Abo.
www.immobilienbusiness.ch

IMMOBILIEN
BUSINESS

Das Schweizer Immobilien-Magazin

IMMOBILIEN Business

Das Leitmedium aus der Schweizer Immobilienbranche

Damit haben Sie nicht gerechnet.

Für nur CHF 150.– erhalten Sie ein Jahresabonnement für zehn Ausgaben der Immobilienzeitschrift IMMOBILIEN Business (CHF 140.–) plus einen Eintritt an die Schweizer Immobiliengespräche (CHF 95.–).

Jetzt profitieren und CHF 85.– sparen.

Angebot gilt nur für Neuabonnenten.

www.immobilienbusiness.ch/abo

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

IMMOBILIENFONDS										9. APRIL 2018
CH-VALOREN	ANLAGEFONDS NAME	RÜCKNAME PREIS	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT-RENDITE	ECART	PERF. YTD 2018	TOTAL UMSATZ %MÄRZ	KURSE SEIT 1.1.17 TIEFST / HÖCHST		BÖRSEN-KAPITALISIERUNG
2,672,561	BONHOTE IMMOBILIER	115.40	139.60	2.29%	20.97%	-5.68%	1.66%	138.60	152.00	843,486,932
844,303	CS 1A IMMO PK	1161.00	1405.00	3.60%	21.02%	-3.10%	NICHT KOTIERT	1495.00	1510.00	3,973,171,400
10,077,844	CS REF GREEN	105.45	128.40	2.81%	21.76%	-2.94%	1.36%	125.30	137.50	2,326,786,990
11,876,805	CS REF HOSPITALITY	89.70	92.40	3.36%	3.01%	1.70%	1.15%	91.00	98.50	808,885,308
276,935	CS REF INTERSWISS	175.10	197.00	4.32%	12.51%	-3.76%	1.21%	193.70	206.00	1,633,811,423
3,106,932	CS REF LIVINGPLUS	100.30	134.80	2.45%	34.40%	-2.33%	1.46%	130.20	147.70	2,811,141,577
1,291,370	CS REF SIAT	137.85	194.30	2.80%	40.95%	-4.05%	1.24%	184.00	207.90	2,999,739,799
12,423,800	EDMOND DE ROTHSCHILD SWISS	111.40	134.50	2.50%	20.74%	-5.41%	1.49%	129.50	143.90	1,027,198,558
1,458,671	FIR	127.65	183.70	2.17%	43.91%	0.16%	1.12%	172.00	198.90	1,326,658,621
14,290,200	GOOD BUILDING SRE FUND	108.15	107.00	2.39%	-1.06%	0.00%	NICHT KOTIERT	107.00	111.00	160,821,000
277,010	IMMO HELVETIC	169.55	214.50	3.12%	26.51%	-6.70%	1.45%	222.90	249.80	900,900,000
977,876	IMMOFONDS	303.50	433.50	3.16%	42.83%	-2.14%	1.21%	416.50	479.75	1,395,399,653
278,226	LA FONCIERE	69.15	107.30	2.00%	55.17%	-0.83%	0.91%	103.50	114.50	1,327,415,811
3,499,521	PATRIMONIUM SRE FUND	126.55	149.30	2.21%	17.98%	-6.10%	1.18%	149.40	157.40	615,451,626
10,700,655	POLYMER FONDS IMMOBILIER	119.25	147.00	2.17%	23.27%	1.31%	0.76%	135.00	157.90	383,689,404
3,362,421	PROCIMMO SWISS COMM FUND	130.50	164.50	3.28%	26.05%	-6.32%	1.83%	157.30	179.00	794,320,657
3,941,501	REALSTONE SWISS PROP FUND	119.40	141.10	2.75%	18.17%	-5.30%	1.95%	133.00	158.40	855,763,740
10,905,871	REALSTONE DEVELOPMENT FUND	119.40	138.00	0.66%	15.58%	0.00%	1.06%	133.30	130.50	698,625,000
10,061,233	RESIDENTIA	110.35	131.70	2.27%	19.35%	-3.16%	2.31%	126.60	135.50	210,845,115
278,545	SOLVALOR "61"	184.10	262.00	2.00%	42.31%	-3.32%	1.23%	254.50	274.50	1,179,421,820
12,079,125	SF SUSTAINABLE PROPERTY FD	113.30	132.90	2.87%	17.30%	0.72%	0.67%	133.00	150.90	876,787,283
28,508,745	SF RETAIL PROPERTY	99.75	115.60	3.57%	15.89%	-3.26%	0.67%	113.00	115.00	585,225,000
725,141	SCHRODER IMMOPLUS	124.45	158.20	2.79%	27.12%	-5.76%	2.92%	1191.00	1430.00	1,214,848,174
3,723,763	STREETBOX REAL ESTATE FUND	257.25	367.25	3.93%	42.76%	-4.61%	2.50%	358.00	456.00	150,245,648
3,743,094	SWISSCANTO (CH) REF IFCA	99.90	137.20	2.46%	37.34%	-0.94%	1.68%	130.70	148.50	1,445,159,019
11,195,919	SWISSCANTO (CH) REF SCOM	99.70	112.20	3.03%	12.54%	-1.41%	0.95%	105.00	129.00	482,423,423
2,616,884	SWISSINVEST REIF	128.50	167.00	2.76%	29.96%	-4.08%	1.22%	165.20	186.00	809,383,202
1,442,082	UBS SWISS RES. ANFOS	52.75	64.70	2.81%	22.65%	-2.41%	1.34%	60.00	70.35	2,297,710,898
2,646,536	UBS CH PF DIRECT RESIDENTIAL	13.05	15.70	2.58%	20.31%	-8.72%	1.53%	16.60	19.20	521,078,023
19,294,039	UBS CH PF DIRECT URBAN	11.00	12.50	2.02%	13.64%	-3.85%	0.86%	11.75	13.50	359,953,488
1,442,085	UBS LEMAN RES. FONCIPARS	72.35	98.75	2.54%	36.49%	-1.25%	1.18%	91.00	98.00	1,266,581,128
1,442,087	UBS SWISS MIXED SIMA	86.90	112.10	2.99%	29.00%	0.09%	1.23%	103.20	113.00	7,793,938,586
1,442,088	UBS SWISS COM. SWISSREAL	61.00	71.80	3.83%	17.70%	0.07%	1.46%	65.80	71.15	1,642,769,568
				Ø	Ø	SWISS	Ø			TOTAL
				2.83%	25.88%	-2.24%	1.22%			45,719,637,872

IMMOBILIENAKTIEN										9. APRIL 2018
CH-VALOREN	AKTIEN NAME	NAV	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT-RENDITE	ECART	PERF. YTD 2018	MTL. UMSATZ %MÄRZ	KURSE SEIT 1.1.18 TIEFST / HÖCHST		BÖRSEN-KAPITALISIERUNG (FREE FLOAT)
883,756	ALLREAL HOLDING	136.20	158.90	4.09%	16.67%	-3.58%	5.12%	145.50	174.20	1,646,654,267
1,820,611	BFW LIEGENSCHAFTEN N	40.65	43.00	3.36%	5.78%	-0.46%	1.27%	38.60	46.00	189,620,325
255,740	ESPACE REAL ESTATE	155.60	144.50	3.39%	-7.13%	-3.02%	0.03%	142.00	153.00	279,073,573
4,582,551	FUNDAMENTA REAL N	14.20	13.75	3.00%	-3.17%	-6.78%	0.38%	14.50	15.70	260,198,414
23,951,877	HIAG IMMOBILIEN N	95.50	127.00	3.08%	32.98%	5.05%	0.47%	104.40	128.00	1,020,481,703
1,731,394	INTERSHOP N	313.60	485.00	4.54%	54.66%	-0.41%	4.25%	468.25	507.50	640,200,000
32,509,429	INVESTIS N	44.75	64.00	3.80%	43.02%	2.15%	0.24%	55.40	61.00	819,200,000
1,110,887	MOBIMO	224.25	252.50	4.13%	12.60%	-3.44%	3.14%	253.50	277.00	1,569,961,423
21,218,624	NOVAVEST	38.75	40.20	3.59%	3.74%	-0.74%	0.63%	36.50	38.50	146,517,382
28,414,391	PLAZZA N	265.20	223.00	1.82%	-15.91%	-2.19%	0.77%	219.70	236.30	277,046,280
1,829,415	PSP SWISS PROPERTY	87.50	93.15	3.79%	6.46%	0.87%	4.41%	85.75	94.50	3,759,882,761
803,838	SWISS PRIME SITE	67.50	90.15	4.22%	33.56%	0.17%	4.77%	81.75	89.55	6,443,824,368
261,948	WARTECK INVEST	1517.00	1970.00	3.67%	29.86%	0.51%	0.57%	1825.00	1985.00	335,451,600
1,480,521	ZUG ESTATES	1598.00	1730.00	1.47%	8.26%	-5.31%	1.40%	1656.00	1816.00	408,888,960
				Ø	Ø	REAL	Ø			TOTAL
				3.43%	15.81%	1.15%	3.68%			17,797,001,055

STANDORTENTWICKLUNG

Baufortschritt in Andermatt



BILD: BILD: IMPLERIA

Andermatt Reuss: Der Ortskern ist schon gut erkennbar

DIE NEUE GANZJAHRESDESTINATION ANDERMATT SWISS ALPS AG NIMMT MEHR UND MEHR GESTALT AN - UND BRINGT NEUES LEBEN IN DIE NOCH VOR WENIGEN JAHREN DURCH ABWANDERUNG GEKENNZEICHNETE REGION.

BW. Anfang März war es soweit: Die Andermatt Swiss Alps AG (ASA) konnte den Schneehüenerstock-Flyer offiziell einweihen – und damit eine entscheidende Etappe auf dem Weg zur geplanten SkiArena Andermatt-Sedrun abschliessen. Mit der Inbetriebnahme des Sessellifts, der pro

Stunde bis zu 2.000 Personen auf die Bergstation am Schneehüenerstock befördern kann, ist die durchgehende (bislang einseitige) Skiverbindung von Andermatt nach Sedrun offen.

SKIARENA ANDERMATT-SEDRUN (FAST) FERTIGGESTELLT

Zuvor waren im Skigebiet drei neue Restaurants sowie die neue Gondelbahn «Gütsch-Express», der zentrale Zubringer vom Bahnhof Andermatt direkt ins Skigebiet Nätschen – Gütsch – Schneehüenerstock, eröffnet worden; gleichzeitig nahmen

der ebenfalls neue Sessellift Lutersee sowie die neue Mittelstation am Nätschen mit einem Familienrestaurant und einem «Kinderland» den Betrieb auf. Fazit: Die Destination Andermatt verfügt nun über ein modernes und komfortables Skigebiet, das nach der näher rückenden Fertigstellung zu dem mit 120 Pistenkilometern grössten Skigebiet der Zentralschweiz und dank der Vielfältigkeit und Schneesicherheit zu einem der attraktivsten der Schweiz avanciert. Viel fehlt nicht mehr: Die letzte Etappe zur vollständigen Verbindung der Skigebiete Andermatt und Sedrun soll im kommenden Sommer mit dem Bau der



Konzertballe Andermatt: Eröffnung am 27. Dezember 2018

NACHRICHTEN

ASA BUDGETIERTES DEFIZIT

Die Andermatt Swiss Alps AG hat im Geschäftsjahr 2017 in Andermatt 172 Mio. CHF investiert. Im selben Zeitraum wurden Immobilien im Umfang von 55 Millionen verkauft. Im Berichtszeitraum wurde ein Umsatz von 72,6 Mio. CHF (Vorjahr: 80,7 Mio.) erzielt. Wie ASA mitteilt, wurde das Geschäftsjahr mit einem budgetierten Defizit von 29,8 Mio. CHF (Vj. 36,1 Mio.) abgeschlossen.

Die Andermatt Swiss Alps AG befindet sich weiterhin in einer Aufbauphase, in der hohe Kosten für die Infrastrukturen und die Fertigstellung der Immobilien anfallen. Seit Projektstart bis Ende 2017 wurden insgesamt 900 Mio. CHF investiert. Wie die Gesellschaft mitteilt, erfolgte die Finanzierung in der ersten Phase mittels einer Kombination von Eigenkapital und Aktionärsdarlehen sowie durch externe Finanzierungen. Per Ende Geschäftsjahr 2017 seien über zwei Drittel aller Wohnungen in den fertiggestellten und bezogenen Apartmenthäusern verkauft worden.

Hinter der Andermatt Swiss Alps AG steht die Orascom Development Holding (ODH) von Samih Sawiris. ODH meldete für das Geschäftsjahr 2017 ein Umsatzwachstum von 2,9 % auf 244,4 Mio. CHF gegenüber 237,4 Mio. CHF im Vorjahr. Der adjustierte EBITDA stieg von 19,6 im Jahr 2016 auf 33,4 Mio. CHF.

*Samih Sawiris,
Präsident des
Verwaltungsrats
der Andermatt
Swiss Alps AG*



Gondelbahn Oberalppass-Schneehüenerstock fertiggestellt werden.

BAUFORTSCHRITT IN ANDERMATT REUSS

Fortschritte machten auch die Bauprojekte im Feriendorf Andermatt Reuss. Wie ASA-CEO Franz-Xaver Simmen berichtet, wurden im vergangenen Jahr drei neue Apartmenthäuser eingeweiht und das Parking eröffnet. «Wir sind kurz vor Vollen- dung der ersten Entwicklungsetape mit den Gebäuden rund um die

Piazza Gottardo als zentrales Element.» Ein weiteres Grossprojekt wurde beim Bahnhof Andermatt in Angriff genommen. Unter dem Namen «Central» wird der zukünftige Hauptbau Nord am Bahnhof – das Bindeglied zwischen dem historischen Dorf «Andermatt Zentrum» und dem neuen Feriendorf «Andermatt Reuss» – realisiert; geplant sind Wohnungen und Gewerberäumen auf 9.000 Quadratmetern.

Im laufenden Jahr stünden die Übergabe der Wohnungen im Apartmenthaus Alpenrose sowie der Baustart >>>

Andermatt Swiss Alps

Mit dem Feriendorf Andermatt Reuss wird das traditionelle Schweizer Bergdorf Andermatt zur Ganzjahresdestination. Im Endausbau umfasst das Projekt rund 500 Apartments in 42 Gebäuden, 28 Chalets, Kongresseinrichtungen sowie ein Hallenbad und einen 18-Loch-Golfplatz. Hinzu kommen sechs Hotels im 4- und 5-Sterne-Bereich, darunter auch das bereits eröffnete 5-Sterne-Deluxe-Hotel The Chedi Andermatt. Zudem werden die Skigebiete Andermatt und Sedrun zur SkiArena Andermatt-Sedrun zusammengeführt.

>>> für die Häuser Fuchs und Eisvogel an, so Simmen. Ein weiteres Hotel – das RadissonBlu Andermatt mit 180 Zimmern – sowie die Gottard Residences mit 90 Wohnungen, Hallenbad und Wellnessbereich sollen im Herbst 2018 eröffnet werden und für den 2. Weihnachtsfeiertag 2018 ist das erste Konzert in der neuen Konzerthalle Andermatt angekündigt. Die näher rückende Fertigstellung der SkiArena Andermatt-Sedrun und der Baufortschritt im neuen Ferien-schlage schlagen sich (noch) mit hohen Kosten in der Bilanz der ASA nieder. Dem gegenüber stehen steigende Besucherzahlen. So wurde in der Skisaison bis Ende Januar 2018 ein Plus von 10 Prozent Skigästen verzeichnet. Im Geschäftsjahr 2017 waren die während des ganzen Jahres vermieteten Ferienwohnungen nach ASA-Angaben im Schnitt zu 47 Prozent ausgelastet. Das Fünf-Sterne-Deluxe Hotel The Chedi Andermatt war 2017 während elf Monaten geöffnet – also auch während der frequenzschwachen Nebensaison – und erzielte 2017 eine Ganzjahresauslastung von 54 Prozent (Vorjahr: 39%). Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 17,4 Prozent auf

22,4 Millionen Franken, die Zahl der Gäste nahm um 14,7 Prozent zu.

HOHES BESCHÄFTIGUNGSPOTENZIAL

Auch die Einwohnerzahlen der Gemeinde Andermatt, die bis vor wenigen Jahren noch durch Abwanderung gekennzeichnet war, steigen: Mit der Entwicklung der Feriendestination ist Andermatt seit 2011 von 1.360 auf zwischenzeitlich knapp 1.600 Einwohner (Ende 2015) gewachsen. Auch die Beschäftigtenzahlen sind gestiegen. Allein die Andermatt Swiss Alps AG verfügt über 60, das The Chedi Andermatt über 210 und die SkiArena über 45 Vollzeitstellen sowie weitere 220 Saisonstellen.

Dass das Resorts einen direkten Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des Kantons Uri hat, kann insbesondere am Hotel «The Chedi» sowie der Andermatt Swiss Alps in Altdorf festgemacht werden, wie die «Potentialstudie Tourismusresort Andermatt» der Volkswirtschaftsdirektion Uri (2017) aufzeigt. Gemäss dieser Untersuchung weist das Feriendorf Andermatt Reuss bis ins Jahr 2022 ein Beschäftigungspotenzial für Uri

von rund 1.700 zusätzlichen Vollzeitstellen (+12 % gegenüber 2011) auf. Für den Zeitraum nach 2023 kann gemäss dem angenommenen Entwicklungsplan mit einem Potenzial von weiteren 1.200 Arbeitsplätzen gerechnet werden, so dass das Potenzial auf über 2.900 zusätzliche Vollzeitbeschäftigte (+21 %) steigen würde. •

SCHWEIZER IMMOBILIENBRIEF
Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft
Ausgabe 7/2018 / 13. Jahrgang / 258. Ausgabe.

Verlag:
galledia ag
IMMOBILIEN Business
Buckhauserstrasse 24, 8048 Zürich
www.immobiliengeschaeft.ch

Birgitt Wüst, Chefredaktorin
Rehne Herzig, Verlagsleiter
Claudia Haas, Mediaberaterin
Mathias Rinka, Redaktor
Susana Perrotet, Layout

Administration & Verwaltung:
info@immobiliengeschaeft.ch

WEITERE TITEL:
IMMOBILIEN Business
Schweizer Immobiliengespräche

HAFTUNGSAUSSCHLUSS:
Der redaktionelle Inhalt stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar und entbindet den Leser nicht von seiner eigenen Beurteilung.

ISSN 1664-5162

FOTOS: PD

ANZEIGE

Die Marketinggrunde für Immobilienprofis im Hotel Zürichberg

Innovationen fordern die Immobilienbranche heraus!

Deshalb befassen wir uns am 6. Juni 2018 mit Themen wie: **Neue Wege in der Mandatsakquisition**, **innovative Ansätze in der Vermarktung** und **unkonventionelle Nutzungskonzepte**. Zudem lernen wir innovationstreibende Startups kennen, die das Potenzial haben, unsere Branche nachhaltig zu verändern. Weitere Informationen finden Sie [hier](#)!

[jetzt anmelden!](#)