

Strammer Expansionskurs

Investmentmärkte – Swiss Prime Site Solutions will den Bereich Real Estate Asset Management & Services in den kommenden Jahren deutlich ausbauen. IMMOBILIEN Business sprach mit CEO Anastasius Tschopp über Strategien und geplante Produkte.

Interview: Birgitt Wüst

IMMOBILIEN Business: Herr Tschopp, Sie leiten als CEO seit 2018 Swiss Prime Site Solutions und werden am 1. Januar 2021 in die Gruppenleitung der Konzernmutter Swiss Prime Site berufen. Welche Änderungen im operativen Geschäft bringt dieser Schritt mit sich? Was reizt Sie an der Aufgabe?

Anastasius Tschopp: Mich reizt an der Aufgabe, noch mehr Verantwortung zu übernehmen. Ich lerne gern, bin neugierig und sehe Veränderungen als Chance – und packe neue Herausforderungen daher mit Leidenschaft an. Operativ wird das Real Estate Asset Management für Dritte durch meine Berufung in die Gruppenleitung gestärkt. Ich kann meine Erfahrungen einbringen und mithelfen, die Swiss Prime Site zu steuern.

Swiss Prime Site Solutions soll bis 2025 die Assets under Management auf sieben Milliarden Franken sowie den EBIT-Beitrag zur Bilanz der Konzernmutter Swiss Prime Site AG auf 30 Millionen Franken steigern. Sind die Ziele nicht etwas hoch gesteckt?

Es ist schon eine gewisse Challenge, aber ich bin zuversichtlich, dass wir das bisherige Wachstumstempo beibehalten und die Ziele erreichen können.

Bisheriges Wachstum heisst?

2018, bei meinem Antritt als CEO, verwaltete Swiss Prime Site Solutions Vermögenswerte von 1,4 Milliarden Franken, bis Ende dieses Jahres werden es, inklusive der Projektpipeline, drei Milliarden sein. Auch in diesem Jahr haben wir – trotz der durch Corona bedingten schwierigen Zeit von vier, fünf Monaten – Transaktionen über 250 Millionen Franken stemmen kön-

nen. Zudem haben wir die Performance gesteigert und den Leerstand senken können. Unsere Akquisitions- und unsere Projektpipeline sind gut gefüllt, sodass das angepeilte Wachstum – verteilt auf verschiedene Mandate und Gefässe – sehr realistisch ist.

Swiss Prime Site Solutions hat zudem angekündigt, ihre Marktposition im Bereich des Immobilien-Investments und der Dienstleistungen in den kommenden Jahren zu stärken. Was genau ist geplant?

Wir planen zum einen neue Anlageprodukte, unter anderem auch Immobilienfonds. Dazu bauen wir eine eigene Fondsleitung auf, für die wir im 1. Quartal 2021 bei der FINMA die Zulassung beantragen werden. Das Produktdesign für einen ersten Fonds haben wir bereits entwickelt. Ich gehe davon aus, dass wir ihn im zweiten Halbjahr 2021 lancieren können.

Welche Anlegergruppen wollen Sie mit den Fonds ansprechen?

Ein breites Spektrum von Investoren mit unterschiedlichen Anlagepräferenzen und dem Wunsch, in den Wachstumsmarkt Immobilien zu investieren.

Welche Ausrichtung werden die geplanten neuen Fonds haben – beispielsweise mit Blick auf Segment oder Strategie?

Aus regulatorischen Gründen kann ich dazu derzeit nicht mehr mitteilen, als dass wir uns zunächst auf die Schweiz fokussieren werden.

Das tönt nach einer recht sportlichen Herausforderung. Schliesslich ist die Nachfrage nach Liegenschaften in der



© Heinrich Breiter

Anastasius Tschopp (41)

CEO der Swiss Prime Site Solutions AG, Mitglied der Gruppenleitung der Konzernmutter Swiss Prime Site AG

Schweiz seit Jahren sehr hoch, doch das Angebot bekanntlich eher knapp...

Sicher, die Konkurrenz ist gross, doch sehe ich Swiss Prime Site Solutions in diesem Wettbewerb sehr gut aufgestellt. Schliesslich verfügen wir über das für einen erfolgreichen Asset Manager notwendige breite Know-how, sind an mehreren Standorten in der Schweiz vertreten, gut vernetzt und kennen den Markt sehr gut. Zudem können wir vorhandene Synergien innerhalb der Swiss-Prime-Site-Gruppe nutzen. Last, but not least sind wir ein sehr schlagkräftiges Team und gelten als verlässlicher Partner; die Entscheidungswege sind kurz – als unabhängiger Asset Manager können wir rasch reagieren, wenn sich Chancen bieten. Das garantiert eine hohe Deal-Sicherheit und Transparenz und schafft Vertrauen am Markt. So konnten wir 2018 und 2019

Transaktionen für mehr als 600 Millionen Franken abschliessen.

Dennoch dürfte sich das Angebot bei der aktuellen Aussicht auf ein weiterhin rekordtiefes Zinsniveau zumindest mittelfristig weiter verknappen...

Gerade in Zeiten eines knappen Angebots ist es wichtig, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und proaktiv zu handeln. Gerade darin sehe ich eine unserer Kernkompetenzen. Dazu zählt zum Beispiel, sich Immobilien für Redvelopments zu sichern. Zudem kommen wir häufig bei Off-Market-Deals zum Zuge.

Am Capital Markets Day hiess es, dass sich Swiss Prime Site zum Teil von Liegenschaften trennen wird. Ist vorgesehen, diese in die geplanten Fonds von Swiss Prime Site Solutions einzubringen?

Grundsätzlich wollen wir vorhandene Synergien mit der Swiss Prime Site Immobilien, welche die konzerneigenen Immobilien der Swiss Prime Site verwaltet, noch aktiver nutzen. Ich sehe hier durchaus auch Möglichkeiten, beispielsweise opportunistisch Liegenschaften von Swiss Prime Site zu erwerben und sie in Themengefässe oder geografische Fonds einzubringen. Dies ist aber nur eine der uns zur Verfügung stehenden Chancen.

Als Asset Manager verwalten Sie für Drittkunden bisher die Vermögenswerte einer Anlagestiftung. Plant Swiss Prime Site Solutions auch in diesem Bereich neue Produkte?

Grundsätzlich wollen wir unsere bestehende Marktposition im Bereich Real Estate Asset Management & Services weiter stärken und in den kommenden Jahren deutlich ausbauen. So wollen wir auch weitere Pensionskassen, Corporates oder auch vermögende Privatpersonen als Mandanten gewinnen, die ihre Immobilien nicht mehr selbst verwalten, outsourcen oder im Zuge einer Sacheinlage in eines unserer Gefässe einbringen wollen. Für die Swiss-Prime-Anlagestiftung, an der 280 Pensionskassen beteiligt sind, wurde die erste Anlagegruppe «SPA Immobilien Schweiz» im Herbst 2015 lanciert, welche seither stark gewachsen ist. Das Gesamtvermögen lag per 30. September 2020 bei rund 2,4 Milliarden Franken. Im Oktober 2020 haben wir die Anlagegruppe «SPA Living+ Europe» lan-

ciert, welche in europäische Immobilien mit verschiedenen Wohnnutzungsformen investiert. Der Fokus liegt insbesondere auf dem Bereich Senior Living, ferner auf Student Housing, Service Apartments und Micro Living. Die Erstemission läuft bis 22. Dezember 2020. Weitere Anlagegruppen werden ab 2021 folgen.

Wie viel Kapital soll die Erstemission einspielen?

Wir haben für die Anlagegruppe eine sehr grosse Pipeline und sind somit bereit, relativ viel Geld entgegenzunehmen. Bis zu 100 Millionen Franken Eigenkapital können wir sicher zeitnah investieren.

Wo beispielsweise?

Wir sind in exklusiven Verhandlungen für die Übernahme eines grösseren Portfolios in Deutschland sowie weiterer Objekte in Belgien und in Frankreich.

Asset Manager müssen heute mit einer grossen Kompetenzbreite ausgestattet sein. Hat Swiss Prime Site Solutions dafür Inhouse-Lösungen oder arbeiten Sie mit externen Spezialisten zusammen?

Wir sind auf dem gesamten Markt tätig, angefangen bei der Akquisition über Projektentwicklung und Refurbishments bis hin zum hochprofessionellen Asset Management und dem Vermietungsgeschäft, und haben dazu alle Skills, die es braucht. Derzeit zählt unser Team 14 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, ab dem 1. Januar 2021 werden es über 30 sein, da wir entschieden haben, die Immooveris (gehört zur Swiss-Prime-Site-Gruppe, A.d.R.) in Swiss Prime Site Solutions zu integrieren.

Was ist der Grund dafür?

Durch die Integration können wir unsere Kräfte bündeln und aufgrund des Knowhows von Immooveris unsere Dienstleistungspalette erweitern.

Wenn Ihre Mitarbeiter einerseits für Fonds Immobilien akquirieren sollen und andererseits für Anlagestiftungen – kommt es da nicht zu Interessenskonflikten?

Das können wir ausschliessen – durch Chinese Walls, und die existieren in unserem Fall sogar physisch: Wir haben keine Matrixorganisation – die Mitarbeiter im Bereich Fonds werden an einem anderen Standort arbeiten als das für Drittkunden

zuständige Team. Zudem gibt es für jedes Gefäss eigene Akquisitionsabteilungen, da der Investitionsfokus der einzelnen Gefässe auch unterschiedlich ist.

Wie sehen Ihre Prognosen für das kommende Immobilienjahr aus?

Die Pandemie als «Black Swan» hatte niemand auf dem Radar. Doch sollten langfristig ausgerichtete Portfolios sich als relativ stabile Investments erweisen. Ich gehe nicht davon aus, dass Homeoffice das klassische Büro gänzlich ersetzen wird, auch wenn der Trend dazu durch Corona verstärkt wurde. Die Pandemie währt nicht ewig, gleichwohl wird sich das Arbeitsumfeld ändern: Die Fläche pro Mitarbeiter wird vermutlich grösser und es wird wohl mehr Socializing-Areas geben. Im Homeoffice kann keine Unternehmenskultur entstehen, der Austausch im Team, Ideenentwicklung und Innovation können nicht wachsen und gedeihen. Auch für den Bereich Wohnen bin ich mit Blick auf den Flächenbedarf pro Person und die Zuwanderungszahlen zuversichtlich; wir sind auf dem Weg zur 10-Millionen-Schweiz. Wenn das Produkt stimmt und der Preis nicht zu abgehoben ist, bestehen auch für Neubauwohnungen gute Chancen.

Und im Retail- und Hotelbereich?

In beiden Bereichen gibt es sicherlich grössere Herausforderungen. Doch darf man nicht alles über einen Kamm scheren. Im Bereich Retail hat die Corona-Krise bestehende Trends nur verstärkt. Hier zeigt sich, wie wichtig die Lage ist. Zudem sind Marktentwicklungen stets genau zu beobachten und Trends im Auge zu behalten, um gewisse Entwicklungen antizipieren und entsprechend proaktiv handeln zu können. Stadthotels leiden momentan extrem, auch jene an guter Lage, aber mit wieder ansteigendem Tourismus wird auch die Hotelbranche wieder profitieren. Angezeigt sind sicherlich Konzepte, die nicht personalintensiv sind.

Wie begegnen Sie persönlich der Zukunft?

Ich meine, dass es nützlich ist, auch in Krisenzeiten eine gewisse Gelassenheit und Ruhe zu bewahren, dann finden sich immer auch Ideen und Lösungen, um Herausforderungen zu meistern. Ich bin überzeugt: Immobilien sind auch in der Zukunft die richtige Anlage. 🏡