



Freitag, 16. Dezember 2005 04:23

## **Bruno Bettoni, CEO Allreal: Wir streben eine geografische Diversifikation in der ganzen Schweiz an**

► Die Allreal strebt eine Diversifikation in der ganzen Schweiz an, sagt CEO Bruno Bettoni im Gespräch mit Moneycab. Keine Bedrohung sieht er durch die neue Implemia, da Allreal strategisch gut aufgestellt ist. Allerdings schliesst er auch für Allreal einen Zusammenschluss mit einem Partner nicht aus. Zudem äussert er sich zum Portfolio-Ausbau, den Beginn von Projekten auf dem Escher Wyss-Areal und gibt einen Ausblick auf die Resultate 2005.

<http://moneycab.presscab.com/de/templates/?a=11157&z=27&page=1>

Von André Schäppi

**Moneycab: Herr Bettoni, Zschokke und Batigroup wollen mit der neuen Implemia verstärkt in der ganzen Wertschöpfungskette im Immobiliengeschäft aktiv zu sein, also auch in Bereichen, die Allreal schon abdeckt wie etwa Immobilienentwicklung, Generalunternehmertätigkeit oder Vermarktung. Beeinflusst diese Entwicklung Allreal und wenn ja, in welcher Weise?**

**Bruno Bettoni:** So wie Allreal heute aufgestellt ist, wird das keinen Einfluss haben, denn sowohl Zschokke als auch die Batigroup waren schon vor dem angekündigten Zusammenschluss als GU's tätig. Wir sind schon seit Jahren in der ganzen Wertschöpfungskette aktiv, insofern sehen wir keinen Grund für eine Strategieänderung. Im GU-Bereich fällt durch den Zusammenschluss ein Mitbewerber weg, mit Konkurrenz mussten wir aber auch schon in der Vergangenheit leben. Gegenüber Implemia haben wir durch unsere Ausrichtung aber schon einen Vorteil: Wir können als GU eigene Immobilien erstellen und diese später als Anlageliegenschaften in unser Portfolio übernehmen.

**Wäre es für Allreal ebenfalls denkbar, sich mit einem anderen Partner zusammen zu tun?**

Denkbar und möglich ist alles. Aber es muss aus Sicht des Unternehmens Sinn machen. Wachstum um des Wachstums willens ist für uns keine Option.

**Bietet Grösse denn nicht auch einen Vorteil in Bezug auf die Absicherung bei Risiken sowie die Verzögerungen, die heute vermehrt auftreten?**

Nicht unbedingt, denn das hängt ja mehr von der Kapitalisierung ab. Und da sind wir beispielsweise mit unserer Kapitalisierung für die Tragbarkeit derartiger Risiken sehr gut aufgestellt.

**Wie hat sich die Vermietung von Büroflächen für Allreal dieses Jahres entwickelt und welche Tendenz sehen Sie für 2006?**

Es herrscht nach wie vor ein Überangebot und die Nachfrage ist klein. Unter Druck sind insbesondere periphere und ältere Liegenschaften. Wir glauben allerdings, dass der Markt sich mittelfristig erholt, denn wir sind wieder vermehrt mit Interessenten im Gespräch.

**Wie entwickelt sich die Leerstandsquote?**

Aktuell sind es 6-7% im schlechtesten Fall. Damit sind wir jedoch gegenüber Mitbewerbern immer noch auf einem sehr niedrigen Niveau. Trotzdem sind wir mit diesem Wert nicht zufrieden und wollen hier schon runterkommen.

**Welchen Wert peilt man konkret an?**

Da wollen wir uns nicht festlegen, einfach tiefer.

## **Wie sieht die Entwicklung bei den Erträgen aus Mieten aus?**

Die Mieteinnahmen nehmen zu. Gründe dafür sind die folgenden: Ende 2004 erwarben wir zwei voll vermietete Geschäftsliegenschaften an der Bellerivestrasse im Zürcher Seefeld, per 1. März 2005 übernahmen wir die Wohn- und Gewerbeliegenschaft Center Eleven in unser Portfolio und Mitte Jahr konnten wir das Gebäude, das wir für IBM Schweiz erstellt haben, termingerecht fertig stellen und dem Mieter übergeben.. Ende Jahr werden wir zusätzlich eine ebenfalls langfristig vermietete Liegenschaft am Bändliweg in Zürich Altstetten ins Portfolio übernehmen. Ab Anfang 2006 fliessen da auch Mieterträge.

## **Wie entwickelt sich das Verhältnis von Wohn- zu Geschäftsliegenschaften im Allreal-Portfolio?**

Aktuell beträgt der Anteil von Wohnliegenschaften rund 20%. Wir wollen diesen aber steigern. Deshalb werden wir Projekte entwickeln, realisieren und dann in unser eigenes Portfolio übernehmen. Wohnbauten sind zurzeit sehr gesucht - von Pensionskassen, Immobilienfonds und privaten Anlegern. Deshalb gestaltet sich die Suche nach geeigneten Objekten sehr schwierig. Aber auch hier haben wir den Vorteil, dass wir selber produzieren können.

## **Aus der erfolgreichen Kapitalerhöhung sind noch genügend Mittel für ein Portefeuille-Ausbau vorhanden. Hat man schon konkrete Projekte in Aussicht?**

Wir haben bereits das Center Eleven in Zürich-Oerlikon gekauft – mit Coop als langjährigem Mieter - und als zweites haben wir den schon erwähnten Bändliweg erworben. Mieter dieser Liegenschaft ist das kantonale Steueramt. Der Gesamtumfang der beiden Investitionen betrug rund CHF 200 Mio. Den Rest der Mittel aus der Kapitalerhöhung haben wir zur Schuldentilgung benutzt und für die Finanzierung von Eigenprojekten, sind aber für den Erwerb von Liegenschaften nach wie vor handlungsfähig.

## **Für den ab Winter 2006/07 bezugsbereite Lightcube in Opfikon – Investitionsvolumen CHF 45 Mio. – konnten bis Ende August keine Mieter gefunden werden. Schmerzt Sie das?**

Natürlich wäre es uns lieber, wenn wir bereits einen Mieter hätten. Allerdings muss man sehen, dass wir noch Zeit haben, denn der Bau wird erst Ende 2006/Anfang 2007 bezugsbereit sein. Auf der anderen Seite sind wir in Verhandlungen mit verschiedenen ernsthaften Interessenten und deshalb nach wie vor zuversichtlich.

## **Die für das Escher-Wyss-Areal in Zürich-West bestehenden Mietverträge laufen 2008 aus. Danach soll das riesige, 60'000 m<sup>2</sup> grosse Areal einer neuen Nutzung zugeführt werden. Wo steht man aktuell?**

Das Areal ist derzeit voll vermietet und MAN TURBO als Hauptmieter wird ihre Option sehr wahrscheinlich ausüben und den Vertrag bis 2013 verlängern. Im Moment ist das Areal sehr rentabel und alles, was wir machen, verbessert das Resultat zusätzlich.

Unsere Entwicklungsstrategie für das Areal ist sieht vor, dass die Industrie bleiben soll und zusätzlich weitere quartier- wie auch investorengerechte Nutzungen angesiedelt werden sollen. Wir gehen jetzt an, welche Projekte wir wie entwickeln und ab 2007 soll das eine oder andere Projekt realisiert werden.

## **Wie entwickelt sich der Bereich GU und wie hoch ist der Arbeitsvorrat?**

Höchst erfreulich. Wir werden auch dieses Jahr gute Erträge ausweisen können. Mit einer operativen Marge von 30% trägt die Generalunternehmung rund einen Drittel zum Gesamtertrag des Unternehmens bei. Das ist ganz ansehnlich und entwickelt sich auf diesem hohen Niveau weiter.

Der Arbeitsvorrat ist gestiegen und beträgt aktuell CHF 1.2 Mrd. was fast 2 Jahren entspricht. Dieses Polster schieben wir vor uns her und ich gehe davon aus, dass es gelingt uns, das hohe Niveau zu halten oder gar zu steigern.

## **Allreal hat sein Liegenschaftsportfolio schwergewichtig im Wirtschaftsraum Zürich. Ist es denkbar, dass man sich auch in anderen Regionen stärker engagiert?**

Ja, wir streben mit unserem Portfolio eine geografische Diversifikation an und zwar in der ganzen Schweiz. Damit zielen wir auf die grossen Zentren wie etwa Basel oder Bern. Sobald sich Möglichkeiten für geeignete Portfolios ergeben, werden wir dies tun.

## **Ausblick auf die Resultate 2005.**

Gegenüber 2004 werden wir ein besseres Resultat ausweisen.