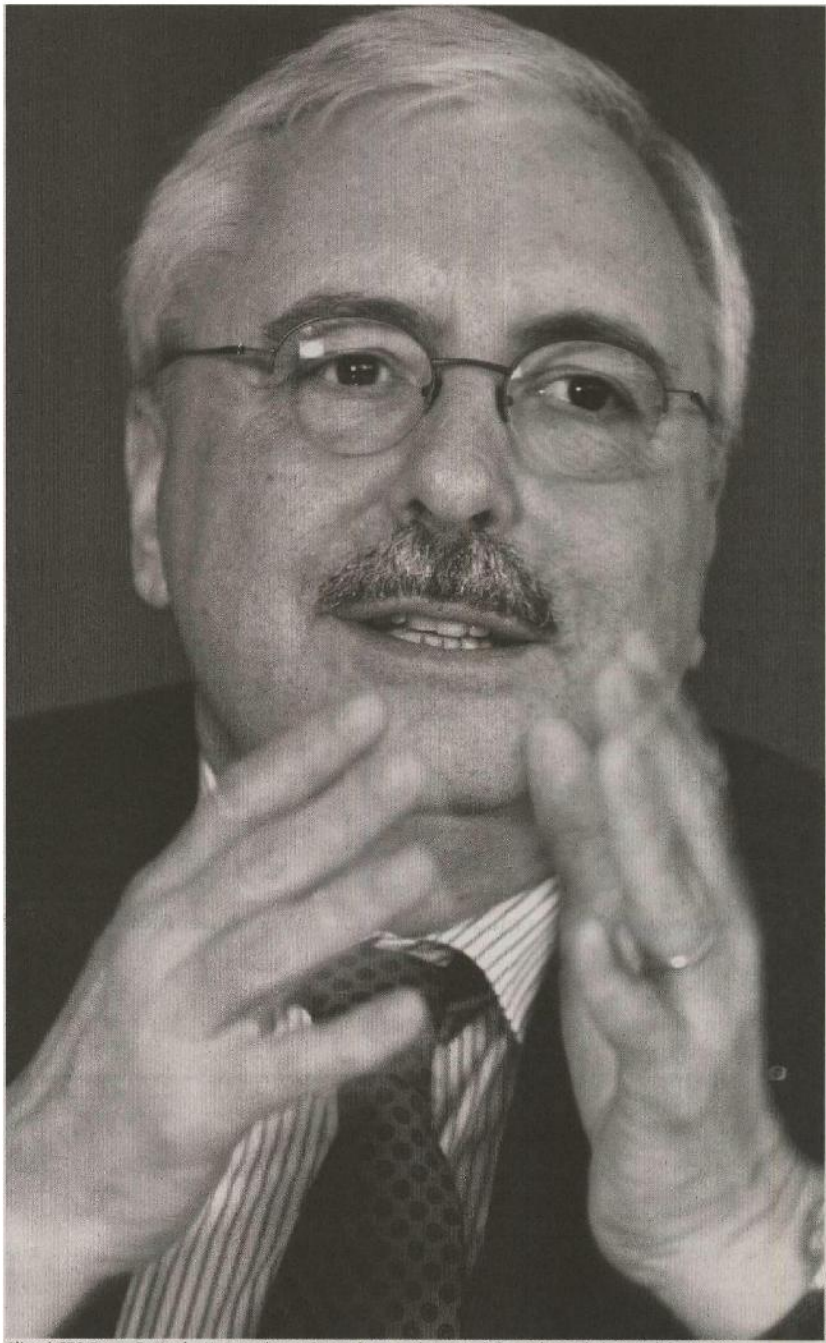
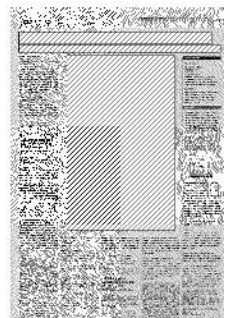


«Wir expandieren in die Westschweiz»

BRUNO BETTONI Der CEO des Immobilienunternehmers Allreal hat ein überzeugendes Resultat für 2008 vorgelegt. Nun will Bettoni die Konzentration von Allreal auf den Wirtschaftsraum Zürich mit einer Expansion in die Westschweiz verringern. An den Standort Zürich glaubt er aber weiterhin.



Allreal-CEO Bruno Bettoni: «Unsere eigene Generalunternehmung wird zunehmend als Vorteil betrachtet.»



Argus Ref 34615080

INTERVIEW: JÜRIG MEIER

Sie haben angekündigt, das Ergebnis von Allreal werde 2009 leicht unter den Zahlen von 2008 liegen. Warum?

Bruno Bettoni: Verschiedene Projekte sind derzeit im Bau und werden erst nach 2009 fertig. Darum werden die Gewinne auch erst später anfallen. Es wird zwar einen gewissen kompensatorischen Effekt geben dank der Mieten von zugekauften Objekten, weshalb wir ziemlich nahe an die Zahlen von 2008 herankommen – aber gemäss heutigem Erkenntnisstand nicht ganz in den gleichen Bereich.

Aber das heisst: 2010 wird ...

Bettoni: ... kein schlechtes Jahr.

Können Sie etwas Konkretes sagen?

Bettoni: Natürlich haben wir Vorstellungen, aber die sind nicht für die Öffentlichkeit bestimmt. In der Grundstimmung bin ich für 2009 und 2010 aber zuversichtlich.

Warum ist der Kurs der Allreal inzwischen unter 110 Fr. gefallen?

Bettoni: Wir leiden unter der Sippenhaft, in die sämtliche Aktien genommen wurden. Umgekehrt könnte man zwar sagen, dass unser Titel im Vergleich zu fast allen

«Die Allreal leidet an der Börse unter der Sippenhaft, in die sämtliche Aktien genommen worden sind».

anderen gut abschneidet, aber mich stört der tiefe Kurs, auch wenn wir im Durchschnitt besser sind als andere.

Wo läge ein fairer Wert?

Bettoni: Ich kann nur so viel sagen: Unser Kurs liegt heute leicht unter dem inneren Wert der Aktie. Der Wert der Generalunternehmung ist in diesem Preis nicht berücksichtigt.

Wer also eine Allreal-Aktie kauft, erhält gratis eine Generalunternehmung dazu?

Bettoni: Ja. Die Generalunternehmung ist nur mit ihren Grundstücken in der Unternehmensbewertung erfasst. Doch wenn sie eine Firma haben, die, wie unsere GU, über Jahre durchschnittlich zwischen 25

und 30 Mio Fr. verdient, dann kann man ja wohl nicht sagen, dass sie keinen Wert hat. Wenn wir die GU verkaufen würden, hätte sie einen Wert von einigen hundert Millionen Franken. Der Aktienkurs reflektiert diesen Umstand nicht.

Allreal nimmt dank der integrierten Generalunternehmung an der gesamten Wertschöpfungskette teil. Manche Analysten sehen die Generalunternehmung wegen ihrer Zyklichkeit aber eher als Risikofaktor.

Bettoni: Bei der Gründung von Allreal vor rund zehn Jahren war die Skepsis gegenüber der Generalunternehmung viel grösser als heute. Über all die Jahre hat man nun gesehen, dass stetig ein namhafter Beitrag ans Gruppenergebnis abgeliefert wurde. Heute wird die GU zunehmend als ein Vorteil für Allreal betrachtet.

Warum ist sie ein Vorteil?

Bettoni: Wir können nicht nur Liegenschaften erwerben, sondern selber Projektentwicklung betreiben. Die neuen Bauten können wir dann im Stockwerk Eigentum verkaufen, an Institutionelle absetzen oder ins eigene Portefeuille übernehmen. Zudem beteiligen wir uns an Submissionen und beweisen dort unsere Konkurrenzfähigkeit. Projekte wie der Umbau des Toni-Areals in Zürich-West zu einer Hochschule oder die Entwicklung des Richti-Areals in Wallisellen wären gar nicht möglich, wenn wir nicht eine GU mit eigener Projektentwicklung hätten.

Warum? Sie könnten die nötigen Arbeiten doch extern vergeben.

Bettoni: Als das Toni-Areal zum Verkauf stand, war die Zukunft des Grundstücks noch unklar. Doch Allreal kann mit solchen Risiken umgehen. So mussten wir zu einem relativ frühen Zeitpunkt einschätzen, wie hoch die Umbaukosten sein werden. Dazu waren wir sehr rasch in der Lage und konnten zugreifen.

Die GU- und Baubranche klagt aber über zu tiefe Margen und zu viele Wettbewerber.

Bettoni: Das ist so.

Warum rentiert Ihre GU?

Bettoni: Wir machen nicht überall zu jedem Preis mit. Wir beurteilen hart, wo die Gewinnaussichten intakt sind. Der Ge-

winn ist uns wichtiger als der Umsatz.

Muss sich Ihre GU bei Ihren eigenen Projekten gegen Konkurrenten durchsetzen?
Bettoni: Nein.

Wie stellen Sie aber sicher, dass es Ihre GU bei den eigenen Projekten nicht etwas gemütlicher nimmt?
Bettoni: Wir haben über all die Jahre das Wissen darüber erworben, wie viel Projekte kosten.

Es gibt also keine Quersubventionierung für die GU?
Bettoni: Nein, sie muss profitabel sein und ist es auch. Sie liefert nicht nur einen Viertel bis einen Drittel ans Gruppenergebnis ab. Mit einer Ebit-Marge von über 40% ist sie auch ein hochprofitabler Geschäftsteil.

Was aber, wenn sich die Bautätigkeit in der Schweiz wegen der Rezession verlangsamt?

Bettoni: Dann bin ich immer noch zuversichtlich, denn der Kuchen ist gross, und es gibt keine Dominatoren am Markt. Dank unserer Professionalität können wir uns unser Stück vom Kuchen weiterhin sichern.

Die Objekte und Projekte der Allreal finden sich zu rund 90% im Raum Zürich. Ist das angesichts des Zustandes des Finanzplatzes nicht ein Klumpenrisiko?

Bettoni: In der Schweiz gibt es zwei relevante Wirtschaftsregionen, das Gebiet Genfersee und der Grossraum Zürich. Die

«Wir möchten unser Geschäftshausportefeuille mittelfristig auf die Westschweiz ausdehnen».

Erfahrung über mehrere Wirtschaftszyklen zeigt eines: Je peripherer eine Lage ist, desto grösser werden die Risiken und desto spürbarer wirken sich die konjunkturellen Abschwächungen aus.

Der Nachteil am Grossraum Zürich sind aber die hohen Preise. Müssen Sie nicht

wahnsinnig viel für Grundstücke zahlen?
Bettoni: Ja, aber alle Preise sind hoch, auch die Mietpreise.

Ist der Zürcher Markt nicht leergekauft?
Bettoni: Wir finden nach wie vor Projekte. So gibt es in den Zentren Areale, die umgenutzt werden können. Wir haben mit dem Escher-Wyss- und dem Richti-Areal bewiesen, dass wir solche Projekte entwickeln können.

Zürich ist sehr stark abhängig vom Finanzplatz – und Allreal auch.
Bettoni: Die Schweiz wird aus anderen Gründen attraktiv bleiben: Hervorragende Infrastruktur, hoher Ausbildungsstand, Rechtssicherheit, Lebensqualität. Ich fände es tragisch, wenn das Schicksal der Schweiz allein am Bankkundengeheimnis hängen würde.

Allreal bleibt auf Zürich konzentriert?
Bettoni: Nicht unbedingt. Wir wollen expandieren. Wir haben Büros in Basel, Bern, St. Gallen und Zug. Wir sind dort mit unserer GU tätig, auch wenn es schwierig ist, in diesen Gebieten Fuss zu fassen. Unser Immobilienportfolio möchten wir mittelfristig auch auf die Westschweiz ausdehnen. Damit uns das gelingt, müssten wir ein ganzes Portefeuille oder eine Immobiliengesellschaft zu einem vernünftigen Preis erwerben können. Mit dem Erwerb einer voll vermieteten Geschäftsliegenschaft in Genf-Lancy konnten wir immerhin einen ersten Schritt über die Sprachgrenze machen.

Ist eine Auslandsexpansion ein Thema?
Bettoni: Nein.

Allreal hat im Portefeuille einen Anteil von rund 20% Wohnbauten, die in turbulenten Zeiten als sichere Burg gelten. Erhöhen Sie diesen Anteil?
Bettoni: Diese Strategie haben wir immer schon verfolgt. Weil aber die Nachfrage nach dem von uns produzierten Wohnraum so gross war und die Liegenschaftpreise so hoch, konnten wir kaum in den Mietwohnungsbau für unser eigenes Portfolio investieren.

Haben Sie wegen der Wirtschaftskrise Büromieter verloren?
Bettoni: Bis jetzt nicht.

Rechnen Sie damit?

Bettoni: Wir haben eine stabile Mieterschaft und Gebäude an guten Lagen. Wir sind zuversichtlich, ausschliessen kann man aber nichts. Bei unseren Grossmietern - IBM, Bank Vontobel, MAN, Kanton Zürich - gibt es keine Anzeichen für Veränderungen.

Fordern Büromieter tiefere Mieten?

Bettoni: Selbstverständlich werden solche Fragen immer wieder gestellt. Aber bisher haben wir jedes Mal Lösungen gefunden.

Wie beurteilen Sie den Immobilienmarkt Schweiz, etwa im Vergleich zu den Märkten in den USA oder in Spanien?

Bettoni: Im Gegensatz zu diesen Ländern gab es im Schweizer Immobilienmarkt keine Blase. Bei uns sind Liegenschaften realistisch bewertet, die Preise stabil. Für indirekte oder direkte Anleger in Immobilien gibt es keinen Grund zur Sorge.

Sie sind sehr lange bei der Allreal und deren Vorgängerfirmen. Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Bettoni: Mir macht meine Arbeit Spass. Kurzfristig sind keine Veränderungen geplant, mittelfristig zwangsläufig schon.

Streben Sie das normale Pensionierungsalter an?

Bettoni (zögert lange): Ja.

Gibt es eine Nachfolgeplanung?

Bettoni: Ja, daran arbeiten wir.

ZUR PERSON

Steckbrief

Name: Bruno Bettoni

Funktion: CEO

Alter: 60

Bürgerort: Zürich

Familie: Verheiratet, eine Tochter

Ausbildung: Hochbauzeichner, Zusatzlehre als Maurer, verschiedene betriebswirtschaftliche Lehrgänge.

Karriere

1973-1999 Bei Oerlikon-Bührle Immobilien AG; ab 1988 Direktor, ab 1995 Leiter Konzerngruppe Immobilien.

Seit 1999 Vorsitzender Gruppenleitung der Allreal-Gruppe

ALLREAL

Unternehmen Allreal ging 1999 aus der Oerlikon-Bührle Immobilien AG hervor. Die Firma umfasst ein Immobilienportefeuille und eine Generalunternehmung (Projektentwicklung, Realisation, Kauf und Verkauf von Liegenschaften). 2008 betrug das Projektvolumen 465 Mio Fr. Allreal beschäftigt 265 Mitarbeitende.

Resultate 2008 steigerte Allreal das operative Ergebnis auf 78,4 Mio Fr. (plus 8,1 Mio Fr.). Der Wert des 73 Liegenschaften umfassenden Portefeuilles betrug 2154 Mio Fr., die Mieterträge beliefen sich auf 123,4 Mio Fr.

