



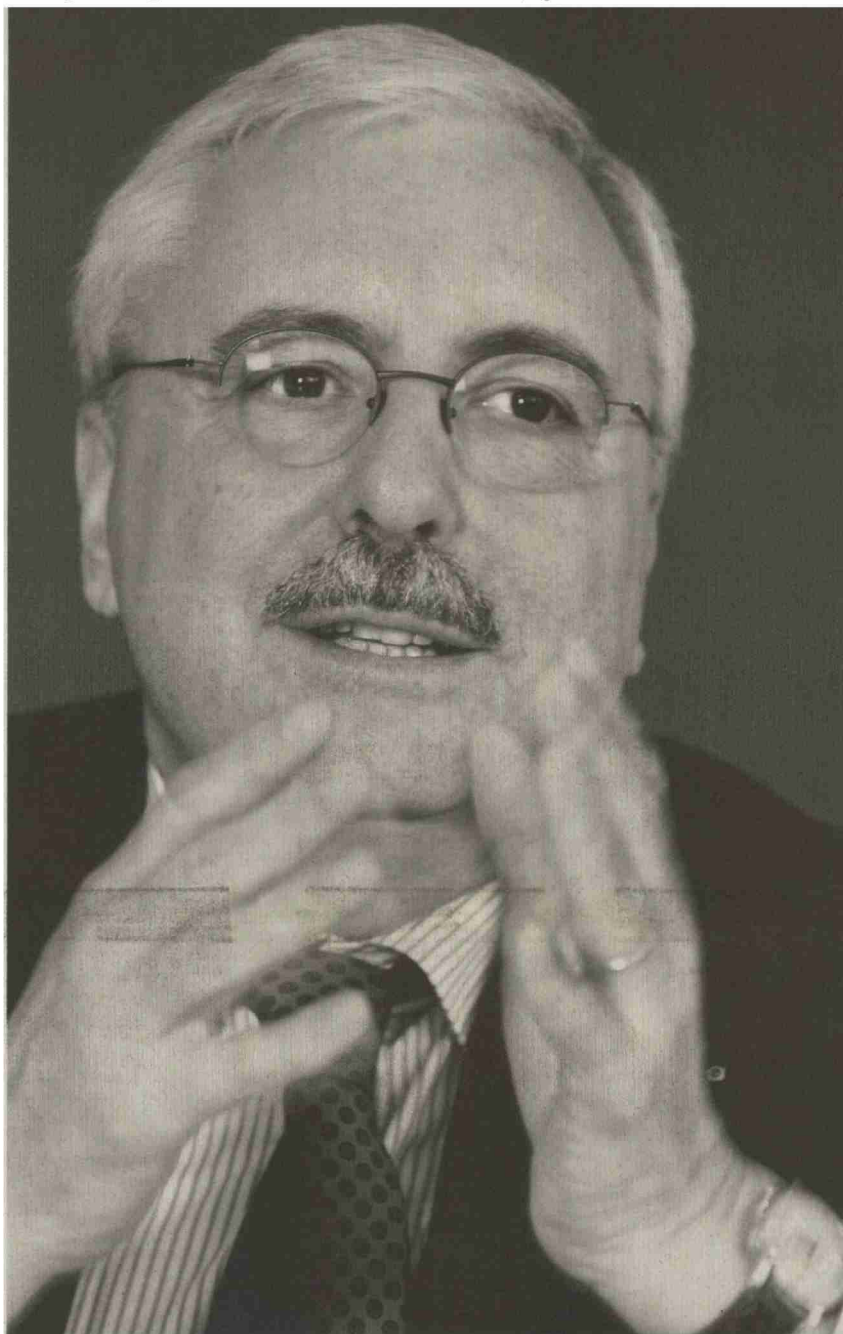
Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 43'940  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 690.26  
Abo-Nr.: 1013527  
Seite: 7  
Fläche: 98'965 mm<sup>2</sup>

# «Ich befürchte keine weitere Blase»

**BRUNO BETTONI** Vor zehn Jahren ging Allreal an die Börse. Seither hat sich ihr Immobilienbestand vervierfacht. In diesem Tempo soll es nun weitergehen, sagt CEO Bruno Bettoni. Die Anzeichen stehen gut: Die Immobilienbranche habe aus früheren Krisen gelernt und investiere vorsichtig.



Allreal-CEO Bruno Bettoni: «Wir möchten sicherlich im bisherigen Tempo weiterwachsen.»

## INTERVIEW: JÜRIG MEIER

*Die Generalunternehmung von Allreal ist auf zwei Jahre hinaus ausgelastet. Wäre das nicht ein Grund gewesen, Ihre Konkurrentin Karl Steiner zu übernehmen und sie nicht der indischen HCC-Gruppe zu überlassen?*

**Bruno Bettoni:** Allreal kombiniert ein Liegenschaftenportfolio mit der Tätigkeit des Generalunternehmers; wir sind nicht ein grosser Generalunternehmer, der nebenbei noch Liegenschaften hält. Ausserdem ist die Firma Karl Steiner besonders im Grossraum Zürich stark, so wie wir auch. Strategisch gesehen hätte ein Kauf für uns keinen Sinn gemacht.

*77% ihres Unternehmensergebnisses stammen aus dem Liegenschaftenportfolio. Vor einem Jahr haben Sie angekündigt, auch in der Westschweiz zuzukaufen. Wie weit sind Sie da?*

**Bettoni:** Wir haben die voll vermietete Büroliegenschaft Lancy-Square in Genf erworben und werden sie im 2. Halbjahr in unseren Liegenschaftenbestand übernehmen. Damit haben wir erstmals über die

**«Übertreibungen im Immobilienmarkt haben bisher nur punktuell stattgefunden.»**

Sprachgrenze hinaus investiert. Wenn sich weitere Möglichkeiten ergeben, werden wir diese prüfen. Wichtiger als die geografische Lage bleibt aber die Rendite.

*Wären Sie mit Ihrer Expansionsstrategie nicht gerne etwas weiter?*

**Bettoni:** Wir gehen den Weg lieber mit etwas kleineren Schritten – und halten dadurch auch die Risiken kleiner. Damit sind wir in der Vergangenheit gut gefahren.



Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 43'940  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 690.26  
Abo-Nr.: 1013527  
Seite: 7  
Fläche: 98'965 mm<sup>2</sup>

**Fassen Sie wegen des Marktsturzes nun auch Bauten an weniger zentralen, sogenannten B-Lagen ins Auge?**

Bettoni: Unser Interesse gilt ausschliesslich qualitativ vollen Objekten an attraktiven Lagen in den wirtschaftlichen Zentren der Schweiz. Beispiele dafür sind die erwähnte Liegenschaft in Genf-Lancy und das White Plaza in Basel. Von peripheren Lagen lassen wir seit jeher die Finger.

**Wie schwierig ist es, Bauland zu finden?**

Bettoni: Alle wollen Immobilien kaufen, dadurch ist ein gewisser Druck auf die Preise da. Die Preise für Grundstücke in zentrumsnahen und gut erschlossenen Gebieten steigen noch immer, eine Trendumkehr scheint sich nicht abzuzeichnen. Dennoch bieten sich in diesem Markt immer wieder vernünftige Gelegenheiten.

**Allreal baut oder plant derzeit Hunderte von Wohnungen. Experten rechnen nun aber damit, dass die Zuwanderung in die Schweiz bald sinkt; zudem werden die Hypothekzinssätze wohl steigen. Welche Folgen hat das für Sie?**

Bettoni: Ein Zinsanstieg wird dem Wohnungsmarkt vermutlich etwas von seiner Dynamik wegnehmen. Aber auch hier gilt, dass periphere Lagen davon stärker betroffen sein werden als zentrale und gut erschlossene. Für den Wohnungsmarkt bleibe ich darum zuversichtlich. Wir haben die Zeiten mit hohen Zinsen ja schon erlebt und daraus gelernt.

**Bemerken Sie bereits eine Verlangsamung der Nachfrage nach Wohnungen?**

Bettoni: Nein. Es läuft sehr gut.

**Die Nationalbank hat soeben die Banken und Kreditnehmer gewarnt: Angesichts des Wachstums der Hypothekarkredite und der steigenden Hypothekarzinsen sei Vorsicht geboten. Steht eine Blase bevor?**

Bettoni: Wir stellen immer wieder fest, dass sich die Käufer gründlich überlegen, ob die neue Wohnung für sie wirklich tragbar ist. Und sie fragen sich auch, ob das Eigenheim für sie noch finanzierbar ist, wenn die Zinsen wieder bei 6% lägen. Solange das so ist und solange die Banken weiterhin eine gewisse Zurückhaltung bei

der Finanzierung an den Tag legen, befürchte ich keine weitere Blase. Übertreibungen haben höchstens punktuell stattgefunden, aber nicht im breiten Rahmen.

**Das Besondere am Portfolio von Allreal ist der Wohnanteil. Die Zielgrösse liegt seit längerem bei 30%, noch immer verharren Sie aber bei 20%. Warum?**

Bettoni: Der Boom auf dem Markt für Eigentumswohnungen konkurrenziert dieses Ziel. Wir müssen uns jedes Mal überlegen, ob wir einen Neubau in unser Portfolio nehmen, um den Wohnanteil zu erhöhen, oder ob wir die Gelegenheit nutzen, die Wohnungen zu verkaufen und so Gewinn zu erzielen. In nächster Zeit werden wir allerdings eine Reihe von Projekten aus eigener Entwicklung und Produktion in unser Portfolio übernehmen.

**Bei den Geschäftsliegenschaften hat Allreal eine Leerstandsquote von nur 3,8%. Lässt sich diese Quote mittelfristig halten?**

Bettoni: Die Leerstandsquote kann natürlich schwanken. Wir möchten sie aber auch künftig möglichst tief halten.

**Bei den Büroflächen prognostizieren die Ökonomen der CS aber ein Überangebot und damit höhere Leerstände.**

Bettoni: Die CS macht in ihrem Bericht aber auch deutlich, dass die Auswirkungen an peripheren Lagen grösser sein werden. An den Lagen hingegen, an denen wir aktiv sind, werden wir auch künftig die Chance haben, Flächen abzusetzen. Die wirtschaftliche Situation im Dienstleistungssektor ist erfreulich stabil, und weil neue Geschäftsliegenschaften nur mit einer gewissen Zurückhaltung realisiert wurden, kommen die Mietpreise gemäss unserer Einschätzung vorläufig nicht weiter unter Druck.

**Und dennoch: Gerade in Zürich werden sehr viele Bürobauten hochgezogen.**

Bettoni: Ja, aber fast niemand baut mehr auf Vorrat. Die Branche hat die Lehren aus der Immobilienkrise Ende der 1980er-Jahre gezogen. Die grossen Übertreibungen sind ausgeblieben.

**«Die Mietpreise bei Geschäftsliegenschaften kommen vorläufig nicht weiter unter Druck.»**

**Wachstum ist auch durch Firmenzukäufe möglich. Wie ist Ihre Strategie?**

Bettoni: Wir schauen uns alles an und nutzen Gelegenheiten, wenn es für uns stimmt.

**Viele Versicherungen und Pensionskassen verwalten kleine oder mittelgrosse Immobilienbestände. Sehen Sie dort Gelegenheiten?**

Bettoni: Das wäre schön, aber ich sehe nichts, auch wenn man immer wieder davon spricht. Natürlich hoffen wir auf solche Gelegenheiten, aber ein Trend ist nicht auszumachen.

**Es bleibt also schwierig, Immobilien anzukaufen?**

Bettoni: Nicht unbedingt. 1999 hatten wir einen Liegenschaftenbestand von etwas über 500 Mio Fr., heute sind es 2,2 Mrd Fr. Dabei ist zu beachten, dass wir zur Portfolio-Optimierung mit guten Gewinnen immer auch wieder Liegenschaften verkauft haben, insgesamt für rund 600 Mio Fr. Das durchschnittliche Wachstum pro Jahr liegt also etwa bei 150 Mio Fr.

**Zahlen Sie einfach am meisten für Gebäude? Oder fokussieren Sie sich auf gewisse Objekte?**

Bettoni: Wir sind im Vorteil bei grossen Grundstücken wie etwa dem Escher-Wyss-Areal in Zürich, die auch eine gewisse Kompetenz in der Projektentwicklung voraussetzen. Diese Kombination behagt uns: Wenn die Entwicklung eines Gebietes noch nicht ganz spruchreif ist, man aber bereits die Fähigkeit haben muss, die künftigen Kosten und baulichen Möglichkeiten abzuschätzen. Da sind wir – auch dank unserer integrierten Generalunternehmung – sehr gut aufgestellt. Bei einem Mehrfamilienhaus für 5 Mio Fr., bei dem es ohnehin schon viele Bieter gibt, machen wir dagegen eher nicht mit.

**Wie viele dieser grossen und komplizierten Aufgaben gibt es aber noch?**

Bettoni: Die müssen wir suchen, und das ist ja die Schwierigkeit.

**Werden solche Entwicklungsgebiete also seltener?**

Bettoni: Das meint man immer, aber es geht immer weiter. Mit unserer Strategie sind wir in den letzten zehn Jahren gut gefahren, und werden auch so weitermachen. Natürlich werden wir die Strategie immer wieder kritisch hinterfragen.



Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 43'940  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 690.26  
Abo-Nr.: 1013527  
Seite: 7  
Fläche: 98'965 mm<sup>2</sup>

Aber die Stossrichtung wird so bleiben.  
*Ihr Immobilienbestand hat sich innert zehner Jahren mehr als vervierfacht. Wird es so weitergehen?*

Bettoni: Ich hoffe es. Wir möchten sicherlich in diesem Tempo weiterwachsen - ohne allerdings die Renditeziele aus den Augen zu verlieren. Grösse allein ist nicht unser Ziel.

#### ZUR PERSON

#### Steckbrief

**Name:** Bruno Bettoni

**Funktion:** CEO

**Alter:** 61

**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, Zürich

#### ALLREAL

**Unternehmen** Allreal kombiniert ein Immobilienportefeuille mit einer Generalunternehmung (Projektentwicklung, Realisation, Kauf und Verkauf von Liegenschaften). Allreal hielt Ende 2009 insgesamt 47 Geschäfts- und 23 Wohnliegenschaften.

**Resultate** Im Geschäftsjahr 2009 steigerte Allreal nicht nur die Erträge aus der Vermietung der Renditeliegenschaften. Auch die Generalunternehmung war höchst erfolgreich. Es resultierte ein operatives Unternehmensergebnis von 83,1 Mio Fr., die GU steuerte dazu 23% bei.

