

Flexibel, professionell und mit klarem Fokus: Family-Offices werden im Immobilienmarkt immer wichtiger

Family-Offices spielen im Schweizer Immobilienmarkt eine immer wichtigere Rolle. Sie können schnell entscheiden, sind professionell aufgestellt und bauen ihre Präsenz aus. Valentin Müller, CEO der UTO Real Estate Management AG, begleitet vermögende Familien beim Aufbau von Immobilienportfolios und spricht über Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren.



Valentin Müller
CEO

Herr Müller, welche Hürden sehen Sie heute für vermögende Familien, die erstmals direkt in Immobilien investieren möchten – und wie helfen Sie, diese Hürden zu überwinden?

Die grösste Hürde sind meist nicht die Investitionen selbst, sondern der Start des Prozesses. Zu Beginn gilt es, die Zielsetzungen und die Rahmenbedingungen der Investitionen zu klären, etwa hinsichtlich der gewünschten Lage, der angestrebten Objektqualität der zu erwerbenden Liegenschaften sowie der angestrebten Portfolio-grösse. Hinzu kommen Fragen zur optimalen rechtlichen und steuerlichen Strukturierung sowie auch solche zur internen Organisation. Die Klärung dieser Fragen stellt eine gewisse Anfangshürde dar. Wir begleiten die Kunden in diesem Prozess, zeigen verschiedene Optionen auf und entwickeln gemeinsam mit ihnen eine passende Lösung.

Gibt es typische Fehler, die Sie bei Immobilieninvestitionen beobachten können?

Zum Glück nicht! Wenn die Ankaufsprüfungen tief und durchgeführt werden, stellen sie sicher, dass wesentliche Risiken erkannt und eingepreist werden können. Unsere Erfahrung zeigt, dass mit zunehmender Anzahl erworbener Objekte sowohl das Know-how der Investoren als auch die Routine im Investitionsprozess wachsen. Diese zunehmende Gewandtheit führt mitunter zu einem differenzierteren Verständnis von Objektqualitäten, Wertsteigerungspotenzial und Diversifikation und kann dadurch zu einer höheren Risikobereitschaft führen, was wiederum die Investitionsstrategie beeinflusst. Nach einem Start mit risikoarmen Objekten sind deshalb nicht selten auch Core-Plus- und Value-Add-Objekte mit Vermietungs- und Sanierungsbedarf denkbar. Wichtig ist, mit einer möglichst präzisen Strategie zu starten, diese aber periodisch zu überprüfen und allenfalls Anpassungen an neue Gegebenheiten vorzunehmen.

Wo sehen Sie aktuell die attraktivsten Chancen entlang des Risiko-Rendite-Spektrums?

Angesichts der politischen Situation und der zunehmenden Regulationsdichte in den Schweizer Grossstädten sehen wir, dass einige Investoren sich verstärkt auf Wachstumszentren in Gemeinden um diese Grosszentren herum fokussieren. Diese Standorte sind sehr gut erschlossen und weisen eine interessante Entwicklung der Angebotsmieten auf. Weiter sehen wir Chancen bei Objekten mit Entwicklungspotenzial. Solche Immobilien bieten die Möglichkeit, Wertsteigerungen zu erzielen und gleichzeitig zeitgemässe Anforderungen an Grundrisse, Materialisierung und Nachhaltigkeit zu integrieren.

Sind Family-Offices heute bereit, die Risiken einer Projektentwicklung einzugehen?

Das hängt stark vom Kunden ab. Es gibt Family-Offices, die einen opportunistischen Ansatz verfolgen und das Rendite-Risiko-Profil einer Projektentwicklung bewusst suchen. Andere bevorzugen Core-Immobilien mit stabilen Cashflows und tieferem Management-Aufwand. Beide Ansätze haben ihre Berechtigung. Entscheidend ist, dass die Strategie zu den langfristigen Bedürfnissen und Ressourcen der Familie passt.

Inwiefern spielen ESG-Kriterien für Private eine Rolle?

Private Investorinnen und Investoren unterliegen keinen ESG-Reportingpflichten. Wer aber ein Immobilienportfolio langfristig werthaltig und transaktionsfähig halten möchte, ist gut beraten, ESG-Kriterien auf den Radar zu nehmen. Das



«

Immobilien sind ein wichtiger Baustein in der strategischen Vermögensallokation von Family-Offices. Sie bieten stabile Cashflows, langfristiges Wertsteigerungspotenzial und gelten als wirksamer Schutz vor Inflation.

– Valentin Müller,
CEO

erhöht die Zukunftsfähigkeit des Portfolios und erweitert den Kreis potenzieller Käufer, falls Liegenschaften später allenfalls wieder verkauft werden sollen. In der Schweiz ist der Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) ein praxisnaher Weg, um ESG-Kriterien systematisch umzusetzen. Gewisse Investorinnen und Investoren gehen noch weiter und setzen auf Impact-Investing, bei dem messbare Wirkungsziele im Bereich Nachhaltigkeit fest in der Investmentstrategie verankert sind.

Welche Risiken werden im Schweizer Immobilienmarkt heute noch unterschätzt?

Dank der hohen Datenverfügbarkeit werden Risiken heute professionell erfasst, analysiert und bereits in der Objektstrategie berücksichtigt. Erträge aus Immobilien sind deshalb weitgehend planbar. Gerade diese Planbarkeit macht es aus, dass Immobilien ein wichtiger Baustein in der strategischen Vermögensallokation von Family-Offices sind. Sie bieten stabile Cashflows, langfristiges Wertsteigerungspotenzial und gelten darüber hinaus als eine der wirksamsten Anlageklassen zum Schutz vor Inflation. Was mir aktuell aber etwas Sorge bereitet, ist die zunehmende Regulationsdichte, die speziell bei Bauprojekten einschneidend sein kann. Wir können das heute mit der Erfahrung und Kreativität des Entwicklungsteams lösen. Ich würde mir aber

wünschen, dass Bauprojekte wieder mehr Gestaltungsfreiraum erhalten, damit sie sich resilient an neue Entwicklungen anpassen und der Gesellschaft einen möglichst hohen Nutzen bringen können.

Wie sehen Sie die Rolle des Asset-Managements?

Ein aktives Asset-Management ist für mich einer der Erfolgsfaktoren von direkten Immobilieninvestitionen. Das beginnt bei der Identifikation von Wertsteigerungspotenzialen, geht über die strategische Unterhaltsplanung und reicht bis zur aktiven Betreuung der Mieterschaft. Das Asset-Management ist der Motor, der das Gefäss voranbringt. Gerade hier haben Familien übrigens oft einen Vorteil: Mit einem überschaubaren Portfolio können sie näher an ihren Objekten und Mieterschaften sein und Entscheidungen gut abgestützt treffen. Diese Nähe erleichtert ein aktives Management und macht sich langfristig auch positiv in der Performance bemerkbar.

Was unterscheidet Ihren Ansatz von einem Fondsanbieter?

Bei einem Immobilienfonds erwirbt der Investor Anteile am Fonds und der Fondsmanager trifft sodann selbstständig alle Entscheidungen im Rahmen der definierten Strategie. Unser Ansatz ist hier deutlich anders: Wir erwerben für unsere Kunden einzelne Liegenschaften,

sodass sie direkt im Eigentum des Kunden sind und formen sie zu einem Portfolio. Die Familie hat bei unserem Ansatz die volle Transparenz über die Vorgänge und behält die umfassende Kontrolle über die Strategie und Investitionsentscheidungen, während wir das Fachwissen und die personellen Ressourcen für die operative Umsetzung einbringen. Bei uns entsteht ein persönliches Portfolio, das die Handschrift der Familie trägt und auf ihren Zielen und Werten basiert.

Immobilien schaffen Vermögen und gelten als gute Option in der Nachfolgeplanung. Welche Strukturen empfehlen Sie?

In der Tat ist ein Immobilienportfolio ein guter Weg für die Vermögensbildung und -weitergabe. Ein häufig gewählter Ansatz ist, dass eine Familie eine Aktiengesellschaft gründet, über die sie die Immobilien dann erwirbt. Die Organisation dieser Aktiengesellschaft wird nach den Bedürfnissen der Familie aufgebaut. Häufig sehen wir z. B. die Implementierung eines Investment-Committee, das über mögliche Ankäufe und Investitionsvorhaben entscheidet. Nebst Familienangehörigen ergänzen allenfalls auch externe Vertrauenspersonen das Know-how der Familie in diesem Gremium. Die Aktiengesellschaft bietet aber auch die Möglichkeit, dass sich verschiedene Familienzweige unterschiedlich stark am Portfolio beteiligen können sowie Vorteile in der Haftungsabschirmung. Bei einem Generationenwechsel können die Aktien übertragen und neue Personen in die Gremien gewählt werden, ohne dass die Immobilien dabei tangiert wären. Wer Nachfolgefragen früh angeht, legt den Grundstein für den langfristigen Erhalt des Vermögens über mehrere Generationen.

Wenn Sie heute mit einem Anlagehorizont von 30 Jahren ein Immobilienportfolio aufbauen müssten: Welche Grundsätze wären für Sie im Fokus?

Ich würde tendenziell auf einen substanziellen Wohnanteil setzen, auf gute und langfristig attraktive Lagen sowie auf ein konsequent aktives Asset-Management. Diese Faktoren bilden eine gute Basis für stabile Erträge bei gleichzeitig attraktiver Wertentwicklung. Ebenso wichtig sind professionelle Governance-Strukturen und ein Reporting auf institutionellem Niveau. Wer Immobilien über Generationen hinweg erfolgreich halten und steuern möchte, braucht adäquate Führungsinstrumente und Informationen als belastbare Entscheidungsgrundlagen.

Sind Family-Offices beim Erwerb von Liegenschaften konkurrenzfähig gegenüber institutionellen Investoren?

Ja, durchaus. Family-Offices verfügen oft auch über Wettbewerbsvorteile gegenüber institutionellen Investoren. Sie können flexibel agieren und das Portfolio führen, ohne immer an die Präsentation der nächsten Quartalszahlen denken zu müssen. Auch ist ein antizyklisches Verhalten möglich. Das zeigte sich beispielsweise während des Covid-Schocks und in der Zinswende 2022–2023, als viele Institutionelle ihre Akquisitionsprozesse markant reduzierten und Family-Offices aktiv geblieben sind. Hinzu kommt ein weiterer Vorteil: Family-Offices bewegen sich häufig in vertrauensbasierten Netzwerken, aus denen sich Transaktionen ergeben, die institutionellen Käufern gar nicht angeboten werden. Langfristiges Denken, Flexibilität und persönliche Kontakte machen sie zu sehr konkurrenzfähigen Marktteilnehmern im Schweizer Immobilienmarkt.

Interview Britta Vodicka

Weitere Informationen unter:
utorem.ch



UTO
REM

– Valentin Müller,
CEO

«

Wer Nachfolgefragen früh angeht, legt den Grundstein für den langfristigen Erhalt des Vermögens über mehrere Generationen.