

# homes

Das Magazin für Wohnen und Immobilien

1/2022

CHF 6.-  
Euro 6.-

**Exklusiv**

**TOP**

Immobilien-  
Angebote

**SECOND HOMES**  
Ferien wie bei  
guten Freunden

**ASTRID VON STOCKAR**  
Ihre bunte Villa  
am Zürichberg

**UMBAU**  
Jugendstilperle  
in Zürich

# Willkommen im Club

Von Uli Rubner

Mit Club-Deals können private Investoren vom boomenden Immobilienmarkt profitieren, selbst wenn sie kaum Know-how und keine Zeit haben, sich darum zu kümmern. Wir zeigen am Beispiel «Seven Senses» in Zug, wie das funktioniert.

*Das Grundstück liegt an besonnter Hanglage mit Sicht auf den Zugersee. Entsprechend wurde das Haus mit grosszügigen Glasfronten konzipiert, die den Bewohnern eine bestmögliche Aussicht erlauben.*



*In den Bädern kamen Carrara-Marmor für die Wände und Amerikanischer Nussbaum für die Badezimmermöbel und das Parkett zum Einsatz. Die Einbauschränke im Badezimmer stammen von Poliform. Die Axor-Armaturen und die Duravit-Waschbecken sind von Philippe Starck design. Die Attikawohnung besticht mit einer grosszügigen Terrasse.*



**E**in 1750 Quadratmeter grosses Grundstück an gut besonnter Hanglage mit Seesicht im Steuerparadies Zug. Dazu ein bewilligtes Ausbauprojekt für ein Mehrfamilienhaus: Das war die Ausgangslage eines Landeigentümers aus dem Kanton Zug.

Doch der private Besitzer, ein Unternehmer, war sich nicht ganz sicher, ob sein Projekt im Markt bestehen würde und ob er es aus eigener Kraft stemmen könnte. Darum wandte er sich an die Spezialisten von Property One. Das Team um CEO Kevin Hinder analysierte die bestehende Planung, die Grundrisse, die Materialisierungen und rechnete das Vorhaben nochmals durch. Dann entstanden ein überarbeitetes Projekt und ein neuer Business Case, der auch für weitere Investoren spannend sein würde. Und damit war ein «Club-Deal» geboren.

Club-Deals gibt es in der Wirtschaft schon seit 150 Jahren: Der erste bekannte

Fall kam beim Bau der Pennsylvania Railroad zum Einsatz, wo sich mehrere Kapitalgeber für den Bau einer Eisenbahnlinie zusammenschlossen. Seither wird diese Form oft bei Private-Equity-Investments gewählt. Das Instrument erlebte Anfang der 2000er Jahre in den USA eine Hochkonjunktur. Inzwischen findet diese Form der Anlage auch im Immobilienmarkt immer öfter Anwendung.

#### **Zeitlich begrenzt investieren**

Damit ergänzen Club-Deals die bisherigen Optionen, wie man am boomenden Immobilienmarkt mitverdienen kann – neben dem direkten Kauf von Mehrfamilienhäusern, Investments in Immobilienaktien, in Immo-Fonds oder via Crowdinvesting-Plattformen.

Ein Vorteil für die Investorinnen und Investoren bei Club-Deals ist die Tatsache, dass das Investment zeitlich begrenzt ist, dass sie das Risiko auf mehrere Schultern verteilen können und trotzdem recht

grosse Mitsprachemöglichkeiten haben. Zudem können sie auf das Know-how und die Expertise der Club-Deal-Anbieter zählen. Dazu gehört Property One. Das Unternehmen ist selbst in jedem Projekt mitinvestiert und partizipiert damit auch am Risiko: «Wir haben immer «skin in the game», und das schafft Vertrauen», sagt Kevin Hinder.

Das Expertenteam verfügt über Spezialisten entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Oft sind sie es, die ein Grundstück oder ein Projekt identifizieren, sie erstellen den Businessplan und bringen sich auch als Generalplaner und Bauleiter ein. Meistens werden die Objekte in Stockwerkeigentum unterteilt und einzeln verkauft.

Nur in den seltensten Fällen investieren die Financiers für den Eigenbedarf. Da die Property-One-Gruppe auch im Maklergeschäft tätig ist, sorgt sie nicht nur für den Bau und die Planung, sondern auch für die Vermarktung der Wohnungen. Die Erfahrungen der Sales-Verantwortlichen aus dem täglichen Kontakt mit zahlreichen Suchkundinnen und -kunden fliessen wieder zurück ins Business Development, und das hilft bei der Konzeption weiterer marktfähiger Angebote.

Die grosszügigen Wohneinheiten des Mehrfamilienhauses am Zugersee wurden unter dem Namen «Seven Senses» vermarktet. Für Käuferinnen und Käufer ein Versprechen für ein gehobenes Wohnenerlebnis für alle Sinne: fürs Auge die riesigen Fensterfronten mit Panoramaaussicht auf den Zugersee, fürs Gemüt die ganztägige Besonnung, die hochwertigen Materialien und die sorgfältig gestal-



*Das gut besonnte und zum See hin ausgerichtete Mehrfamilienhaus besteht aus sieben Wohneinheiten zwischen 150 und 270 Quadratmetern mit grosszügigen Terrassen und 19 Garagenplätzen.*

Fotos: Bruno Helbling



Die Abdeckungen der Poliform-Küchen sind dank dem Quarzkomposit Silestone sehr resistent. Für die Fronten wurden Kunstharzoberflächen verwendet oder weiss hochglanzlackiert. Die Landhaus-Fussbodendielen sind aus gebürsteter und geölter Eiche. Die Wandabdeckung aus Geopietra Cotto lockert die minimalistische Innenarchitektur auf.

► teten Aussenbereiche. Das Verkaufsangebot umfasste schliesslich sieben Wohneinheiten mit insgesamt 1250 Quadratmetern, mit Wohnflächen von 150 bis 270 Quadratmetern, darunter eine höchst attraktive Attikawohnung mit breiten Terrassenflächen und 19 Parkplätze in der Tiefgarage. Dank Planung und Umsetzung aus einer Hand konnte das Projekt in nur 18 Monaten umgesetzt werden.

#### Die Rechnung ging auf

Auch die Investorengruppe kam auf ihre Kosten. Ihre Rechnung ging auf, nicht zuletzt auch dank rekordtiefer Zinsen. Die Anlagekosten beliefen sich auf 15 Millionen Franken, der Erlös vor Steuern betrug 20 Millionen, nach Abzug der Steuern waren es noch 18,5 Millionen. Die Gruppe, bestehend aus fünf Investoren, brachte 3,5 Millionen Eigenkapital ein und erhielt nach Projektende 7 Millionen zurück, das entspricht einer Verdoppelung des Einsatzes innerhalb von zweieinhalb Jahren.

Oft kennen sich die Investoren untereinander nicht. Deshalb sorgt ein ausgeklügeltes Vertragswerk dafür, dass alle Rechte und Pflichten und mögliche vorzeitige Exit-Szenarien detailliert festgeschrieben sind. Das beugt Streit vor und sorgt für Sicherheit in der Investorengruppe, genauso wie die Bonus-Malus-Regelung für die federführende Property-One-Gruppe, die damit ein Incentive für eine erfolgreiche Abwicklung des Projekts hat.

Property One ist nicht das einzige Unternehmen, das sich in der Schweiz als Anbieterin von Club-Deals profiliert. Einer der langjährigen Akteure in diesem Marktsegment ist die Investmentfirma Acron, die bereits seit über 40 Jahren aktiv ist. Auch die Immobilienentwicklerin Boavista aus Zürich, der Zürcher Immobilien- und Hypothekaranbieter Avobis oder Banken wie die Luzerner Kantonalbank haben Erfahrung darin, wie man solche gemeinsamen Immobilieninvestments strukturiert, finanziert und umsetzt. ■

## CLUB-DEALS Kann das was für Sie sein?

- Club-Deals eignen sich für Investorinnen und Investoren, die in kleinere und mittlere Immobilienobjekte investieren wollen, selber aber nicht das Know-how oder die Zeit für die Umsetzung eines Immobilienvorhabens mitbringen.
- In Frage kommen Privatinvestoren, institutionelle Investoren oder Family Offices mit einem Anlagevolumen pro Objekt zwischen 500 000 und 10 Millionen Franken, die das Risiko mit gleichgesinnten Investoren teilen möchten.
- Die Anlage eignet sich für Investoren, die einen mittleren Anlagehorizont von zwei bis drei, bei gewissen Projekten auch fünf Jahren haben.
- Auch Landbesitzer ohne Know-how beim Bauen und ohne ausreichende Kapitalkraft für die Finanzierung kommen als Partner für Club-Deals in Frage. Sie können ihr Grundstück einbringen und die Projektfinanzierung zusammen mit weiteren Investoren teilen.
- Die Investoren dürfen, müssen aber nicht aktiv mitwirken.
- Club-Deals können sowohl Neubauprojekte wie auch Bestandsimmobilien umfassen.
- Bei Club-Deals entstehen oft neue Netzwerke, Synergien oder gar Freundschaften.



Die Bewohner der Attikawohnung geniessen von der Terrasse aus uneingeschränkte Sicht auf den Zugersee.