

## «Wir wollen Projekte für 300 Mio. CHF realisieren»

Grosse Pläne hat **Architekt Patric Simmen, Partner und CEO der Horgener Simmen Group**. Er will sein Unternehmen stark ausbauen und die Kapitalanlage in Luxusimmobilien für institutionelle Anleger attraktiv machen. Mit im Boot ist Urs Wietlisbach von der Partners Group, der 50% der Simmen Group hält.

*SWISS EQUITY MAGAZIN: Welche Objekte ordnen Sie dem Luxussegment zu?*

**PATRIC SIMMEN:** Nach unserer Auffassung beginnt das Luxussegment bei Preisen von rund 14000 CHF pro Quadratmeter Wohnfläche. Die Mikrolage hat nochmals einen gewissen Einfluss auf den endgültigen Preis.

*Welche Faktoren generierten bisher Nachfrage nach so teuren Objekten?*

Vorrangig waren das die Standortvorteile in der Schweiz und insbesondere am Zürichsee. Zu nennen sind die hohe Lebensqualität, die vergleichsweise moderaten Steuern und die schnelle Anbindung an den Flughafen. Mit Blick auf die Herkunft der Immobilienkäufer liegt der Anteil von bereits in der Schweiz

wohnhaften Personen zwischen 70 und 80%. Gefragt ist meist ein Up- oder Downgrade der Wohnsituation, immer aber eine Erhöhung der Wohnqualität.

*Wer ist ein typischer Käufer?*

Das sind Unternehmer, vermögende Erben oder weit oben im Kader angesiedelte Manager mit hohen Ansprüchen. Es sind Personen, denen es wichtig ist, dass ihre Bedürfnisse verstanden werden, und die sich nicht aufzwingen lassen, was ihnen zu gefallen hat.

*Wie lange bleiben die Immobilien in erster Hand?*

Im Durchschnitt länger als gewöhnlich, da nicht mehrfach gebaut oder umgebaut wer-

den muss, bis alles stimmt. Die effektive Dauer variiert aber oft, je nach Veränderung im privaten oder beruflichen Umfeld des Besitzers.

*Was kostet ein Durchschnittsobjekt bei Ihnen? Exklusive Land und Finanzierungskosten*  
3,2 Mio. CHF.

*Wie gut ist der Sekundärmarkt für den Verkauf «gebrauchter Häuser» organisiert?*

Für die Region Zürich haben wir zwischen 400 und 600 finanzstarke Interessenten. Es liegt auch in unserem Interesse, nicht mehr passende Immobilien einer adäquaten Nutzung zuzuführen. Deshalb decken unsere Dienstleistungen den ganzen Lebenszyklus einer Immobilie ab.



**Patric Simmen**  
CEO/Partner  
simmenarchitects

*Spielen neben Eigennutzern auch Finanzinvestoren eine Rolle, bzw. eignen sich Ihre Immobilien auch als Anlageobjekte z.B. für Institutionelle?*

Absolut. Wir gründen derzeit die Simmen High End Real Estate Holding AG mit einem Eigenkapital zwischen 30 und 40 Mio. CHF. Das Geld ist aus Privatplatzierungen bereits zugeflossen, es geht nun nur noch um die formelle Umsetzung. Dieses Vehikel soll später einmal Anlegern gezielte Investments im Segment luxuriöser Immobilien ermöglichen. Im Vordergrund stehen die Realisierung und der Verkauf hochwertiger Objekte

und wir wollen höhere Renditen als im Vermietungsbereich erzielen.

*Welche Auswirkungen hat die aktuelle Finanzkrise auf das Geschäft?*

Derzeitig sind kaum konkrete Auswirkungen spürbar. Wir erwarten neben einer sicherlich sinkenden Nachfrage aber auch die Chance für tiefere Hypothekarzinsen und Baukosten.

*Welche Volumina projizieren Sie 2009 und 2010?*

Die ganze Simmen Group soll ein Volumen von rund 300 Mio. CHF realisieren. Davon stammen 135 Mio. CHF aus den Aktivitäten

der High End Real Estate, der Rest kommt von klassischen Bauherren, die mit uns ihre eigenen Häuser bauen.

*Wie viel haben Sie 2007 verkauft, was erwarten Sie 2008?*

2007 waren es Immobilien im Wert von 17 Mio. CHF, 2008 sollen es 33 Mio. CHF werden.

*Das ist aber ein recht grosser Sprung...*

Dieser Sprung zeichnet sich auch in unseren Mitarbeiterzahlen ab. Vor einem Jahr waren wir zwischen 11 und 15 Personen, jetzt sind wir mehr als 40.

*Was sind Ihre geschäftlichen Planungen in den kommenden fünf Jahren?*

Wir wollen die Holdingstruktur technisch umsetzen, Prozesse optimieren und alle Büros zusammenlegen. Natürlich möchten wir auch qualitativ wachsen und neue Ideen und Projekte umsetzen.

*Das Interview führte Alexander Saheb.*