

Ein Family Office für Immobilien

Montag, 14. Januar 2013 05:53

Eine Reihe von Akteuren aus der hiesigen Finanzbranche hat ein Unternehmen gegründet, das Transaktionen im gehobenen Immobilien-Sektor plant und ausführt.



Die in Zürich domizilierte Firma Property One Partners wurde bereits im vergangenen August gegründet, geht jetzt aber an die Öffentlichkeit. Dabei konzentrieren sich die Unternehmer auf das obere und oberste Segment im Immobilienmarkt.

Mit von der Partie als Verwaltungsrat und Investor ist unter anderem auch ein früherer, langjähriger UBS-Topmanager: **Nick Pfau** (*im Bild 2. von rechts*). Mit gut 35 Jahren Erfahrung in der Vermögensverwaltung ist er ein wichtiger Dreh- und Angelpunkt für das neue Unternehmen, das er gern auch als «Family Office für Real Estate (Immobilien)» bezeichnet.

Diskretion wie im Bankgeschäft

«Durch die Pflege guter Beziehungen zu Banken, Family Offices, Finanzinvestoren und Rechtsanwälten stellen wir zweierlei Dinge sicher: Zum einen hören wir, wo die Kundeninteressen liegen, und in welche Richtung sich diese bewegen, zum andern erarbeiten wir uns dadurch eine stabile Nachfragebasis», sagt Pfau, der heute als [Berater für Banken und Bankkunden](#) tätig ist.

Ein Family Office für Immobilien

Montag, 14. Januar 2013 05:53

«Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab, das heisst, von der ersten Idee einer Immobiliensituation oder -transaktion bis hin zur Realisierung. Dabei legen wir – wie im Bankgeschäft – grössten Wert auf Diskretion und schützen den Wunsch nach Vertraulichkeit der Kunden», erklärt der Wirtschaftsanwalt **Claudio Möhr** (*im Bild ganz links*), der als Verwaltungsratspräsident von Property One Partners amtiert.

Zug, Zürich und Schwyz

Als einer der Hauptinvestoren bei Property One Partners agiert ausserdem **Urs Wietlisbach** (*im Bild ganz rechts*), Mitgründer und derzeit [Executive Vice Chairman des Zuger Vermögensverwalters Partners Group](#). Das geographische Einzugsgebiet der Tätigkeit von Property One Partners liegt denn auch im Raum Zugersee, Zürichsee und in den angrenzenden Gebieten, etwa im Kanton Schwyz.

Zudem bestehen gute Kontakte in die Region Engadin, wie **Kevin Hinder** (*im Bild 3. von rechts*), [CEO und Verwaltungsrat des Unternehmens](#), erklärt. Er gehört neben **Tobias Ackermann** (*im Bild 2. von links*) und **Roman Oberholzer** (*im Bild 3. von links*) zu den Initianten von Property One Partners, die allesamt zuvor bei der Simmen Group tätig waren.

Viele ausländische Kunden

«Die nach wie vor grosse Attraktivität des Immobilienstandorts Schweiz bringt es mit sich, dass wir auch viele ausländische Kunden bedienen», sagt Hinder. «Wir verfolgen die Marktentwicklung permanent, so dass wir für unsere Kunden die sie betreffenden Marktchancen und -risiken realistisch beurteilen können.

Trotz der vielerorts befürchteten Immobilienblase spiele der Markt für absolute Top-Objekte (ab 15 Millionen Franken) nach wie vor, erklärt Hinder und weist darauf hin, dass gerade in diesem Segment sehr vieles über persönliche Empfehlungen laufe. Sobald jemand eine Immobilie erstehe, würden andere Kunden nachziehen.

Banker zurückhaltender geworden

In den unteren Segmenten (1,5 Millionen Franken bis 8 Millionen Franken) sei es tatsächlich ruhiger geworden, so Hinder weiter. Zum einen, weil zahlreiche Banker auf Grund der zunehmend angespannten Situation in ihrer Branche zurückhaltender als Käufer – insbesondere von Wohnungen – auftreten würden, zum andern weil die meisten Banken zahlreiche Finanzierungen kritischer beurteilen würden.

Ein Family Office für Immobilien

Montag, 14. Januar 2013 05:53

Hinder begrüsst indessen die neuen Vorschriften bei der Eigenkapital-Unterlegung, weil sie insgesamt zu einer Stabilisierung des Immobilienmarktes beitragen würden. Eine schwächere Nachfrage im gehobenen Segment sieht er allerdings nicht, zumal die Schweiz als Wohn- und Immobilienstandort besonders für wohlhabende Ausländer weiter an Attraktivität gewinne, wie Hinder weiter ausführt.

Aktuelle Objekte

Zu den [wichtigsten, aktuellen Bauvorhaben](#) zählen unter anderem das **Rivarama** in Nuolen SZ, das Mehrparteienhaus **Seven Senses** in Zug, Eigentumswohnungen **HighClass** in Schindellegi SZ oder die Baulandparzelle **Private Property** in Altendorf SZ.

Die Umsetzung eines Auftrages teilt man bei Property One Partners im Wesentlichen in drei Phasen auf: Die Suche (nach einem Objekt, einem Grundstück, einer Investitionsmöglichkeit oder einem Käufer oder Investitionsinteressierten), darauf folgend die Projektentwicklung und Ausführung und schliesslich das Vermarktungskonzept mit dem Verkaufsvorgang.