



«Bookclub» in Kilchberg: Die vier Terrassenwohnungen an exklusiver Lage mit unverbaubarer Panoramansicht auf den Zürichsee sind voraussichtlich 2011 bezugsbereit. Sie kosten zwischen 4,53 und 4,93 Mio. Franken (inklusive je 3 Garageplätze).

Luxusgüter sind krisenfest

Luxusimmobilien – Ein Blick in den illustren imposanten Werkkatalog sagt alles: Hier werden Traumhäuser entwickelt und angeboten – mit Sicht, so weit das Auge reicht. Primehome hat sich Luxusprojekten mit überdurchschnittlichem Anspruch verschrieben.

Interview: Rolf Breiner

Die Lage ist eine Klasse für sich: Der Zürichsee scheint zum Greifen nahe. Hier im Oberdorf von Horgen empfängt Primehome Kunden. Der Hauptsitz befindet sich in Schindellegi. Die Tochtergesellschaft der Simmengroup ist auf Liegenschafts-akquisitionen, Immobilienentwicklung und -verkauf spezialisiert. Kevin Hinder, CEO Primehome, informierte über Projekte im Luxusbereich, über den Markt und Perspektiven.

Die Simmengroup entwirft und entwickelt Hochpreisprojekte, die dann realisiert und vermarktet werden. Wer finanziert das?

Kevin Hinder: Die Simmengroup beschäftigt sich vornehmlich mit Dienstleistungen. Die Finanzierung und das Risiko für Entwicklungsprojekte trägt unser Investorenclub. Gut die Hälfte unserer Projekte wird im Auftrag von dritten Bauherren realisiert. Der Kunde besitzt also Land und entwickelt mit uns ein Projekt, eine luxuriöse Villa, ein Drei- oder Vierparteienhaus beispielsweise. Die Projektfinanzierung erfolgt also von

aussen, durch Privatpersonen oder Gesellschaften. Wir sind reine Dienstleister, fassen die verschiedenen Kernkompetenzen rund ums Bauen zusammen und gliedern sie horizontal.

Wer sind die Auftraggeber, die Bauberren?

Das sind bei uns zu fast 100 Prozent Privatpersonen aus der Schweiz, Industrielle, Privatisierer oder Unternehmer und Topmanager.

Der Investorenclub scheint bei Ihnen eine tragende Rolle zu spielen. Wie muss >>>

AKTIVITÄTEN DER SIMMENGROUP

Die Firma Simmen Immobilien wurde 1999 gegründet. Architekt Patric Simmen ist der kreative Baumeister der Simmengroup, die 2008 als Holding AG etabliert wurde. Die zwei Hauptaktionäre sind Patric Simmen und Urs Wietlisbach. Sitz der Simmengroup ist Schindellegi. Die Simmengroup verspricht die nahtlose Zusammenarbeit aller Disziplinen rund ums Thema Immobilien, Architektur und Innenarchitektur. Das Ziel ist es, Mehrnutzen zu erbringen und Schnittstellen zu minimieren.

Die Gruppe setzt sich aus folgenden Abteilungen zusammen:

Simmenarchitects: Entwurf, Planung und Ausführung hochkarätiger Architektur.

Primehome: Verkauf von Liegenschaften und Entwicklung von Projekten.

Whitesense: Gestaltung von Lebensraum (Innenarchitektur, Handel mit Kollektionen).

Simmengu: Bauleitung, Baumanagement.

Lifewire: Intelligente, ökonomische und ökologische Gebäudetechnik.

Greenrise: Gestaltung von Aussenräumen.

Kevin Hinder (Jahrgang 1979, Sternzeichen Widder) wurde in Zug geboren. Gelernter Hochbauzeichner mit Weiterbildung im kaufmännischen Bereich. Er ist seit Januar 2008 bei Primehome und heute CEO.



Kevin Hinder, CEO Primehome: «Der Faktor Beratung hat spürbar zugenommen.»

man sich das vorstellen?

Der Investorenclub – das sind ein Dutzend Personen – hat beispielsweise Grundstücke, die er durch uns bebauen lässt. In diesem Club finden befreundete Geschäftspartner zusammen, die ein Teil ihres privaten Kapitals in einer Investorenholding zusammengefasst haben. Dank des Kapitals haben wir zurzeit zirka 45 000 Quadratmeter Bauland in der Region Höfe am Zürichsee zur Verfügung, das wir bebauen

werden. Zusammengefasst: Der Investorenclub hat das Land gekauft und finanziert die Projekte dort. Das Unternehmen läuft unter dem Namen Simmen High End Real Estate Holding AG (SHERE Holding AG).

Wo liegt das Kerngeschäft?

Auf exklusivem Wohnen. SHERE Holding kauft, bebaut und verkauft. Die Projekte werden also nicht gehalten, sondern entwickelt und verkauft. Mit dem erzielten

Kapital werden neue Projekte entwickelt. In diesem Zusammenspiel übernimmt die Simmengroup jegliche Dienstleistungen: Wir suchen Bauland und unterbreiten es als Investitionsmöglichkeit dem Investorenclub oder weiteren Investoren aus unserem Netzwerk.

Sie sind quasi Scouts für die Investoren.

Primehome, ein Teil der Gruppe, übernimmt eine Radarfunktion für unsere In-



Organisch der Landschaft angepasst: Der Gestaltungsplan für das Projekt «Sun Set» für 14 Parteien in Schindellegi wurde eingereicht. Fertigstellung 2013/14.

vestoren, insbesondere für unseren Kunden und Interessenten. Wir sind nicht ausschliesslich für unsere Investorenholding tätig.

Wo liegt Ihr Fokus, der Funktionsschwerpunkt Ihrer Abteilung Primehome?

Das sind zwei Bereiche: Einerseits das Maklergeschäft für dritte Objekte, sprich eine Kundschaft, die ein bestehendes Haus verkaufen will. Wir definieren entsprechend dem Objekt den Verkaufsprozess, die Vermarktungsstrategie und vermitteln es über unser Netzwerk. Andererseits liegt ein Schwerpunkt, wie erwähnt, bei der Radarfunktion. Wir suchen aktiv Grundstücke für unsere Kunden – Liegenschaften mit Umbaupotenzial und Baugrundstücke – und machen die Marktabklärungen. Im Zusammenspiel mit dem Investorenclub, den Architekten und Kunden definieren wir Konzepte.

Wie schätzen Sie das Jahr 2009 ein? Wo waren Sie vor allem aktiv?

Dieses Jahr stand eher im Zeichen von Drittoobjekten, die wir vermittelt haben und zwei Drittel ausmachen. Ein Drittel sind Eigenobjekte, die wir vermarkten.

In welchen Preiskategorien bewegen sich Ihre Objekte und Projekte?

Bei Eigentumswohnungen und exklusiven Einfamilienhäusern umfasst die Spannbreite 3 bis 15 Millionen, einzelne Objekte kommen auf 25 bis 35 Millionen Franken. Durchschnittlich kostet bei uns ein Objekt ohne Bauland 3,5 Millionen Franken.

Spüren Sie die wirtschaftliche Flaute? Sind exklusive Villen weniger gefragt?

Die Immobilitouristen, die sich umschauen im Hinblick auf zukünftiges Kapital, sind ausgeblieben. Die anderen sind umso intensiver bemüht, ihre Anlage im Raum Zürichsee zu investieren. Sie sind sensibilisiert und wählen bewusst aus. Der Kunde ist heikler, besser geschult und informiert, ist selbstbewusster und kritischer geworden. Das schätzen wir auch.

Sicher ist der Kunde auch risikobewusster geworden.

Ja, er ist vorsichtiger. Die einfachen Geschäfte sind vorbei. Das soll uns recht sein. Wir führen gern einen kritischen konstruktiven Dialog mit dem Kunden.

Sind exklusive Lagen, exklusive Architektur

weiterhin begehrt?

Das Luxussegment ist nach wie vor da und gefragt. Die Nachfrage ist grösser als das Angebot. Luxusgüter finden nach wie vor Käufer, aber es reicht heute nicht mehr, ein Objekt an guter Lage zu realisieren, das Produkt muss auch stimmen. Das beginnt schon mit der Gestaltung und dem Raumablauf, geht über in eine harmonische Materialisierung und Möblierung.

In welchem geografischen Raum bewegen Sie sich?

Zu 70 Prozent am Zürichsee in der Region Höfe, vermehrt auf der rechten Seeseite, aber auch in Oberägeri im Kanton Zug.

Wie sieht Ihre Bilanz 2009 aus?

Wir sind sehr zufrieden. Der Aufwand ist gestiegen, der Faktor Beratung hat spürbar zugenommen.

Welche Ziele hat sich Primehome für 2010 gesetzt?

Der Ausbau des Maklergeschäfts ist ein Thema. Das heisst: Wir wollen mehr Drittmandate generieren, zudem unser Netzwerk ausbauen und exklusive Kontakte intensivieren.

ANZEIGE

Europaweit diversifiziertes Immobilien-Sondervermögen

AFIAA verfolgt mit dieser Anlagegruppe das Ziel, steueroptimiert in ausgewählte Liegenschaften im europäischen Ausland zu investieren, diese aktiv zu bewirtschaften, stabiles Ertrags- und langfristiges Kapitalwachstum für die Investoren zu generieren.

Bei der Auswahl der Anlagen wird durch Diversifikation nach Objekt- und Nutzungsart, Standort, Grösse, Energieeffizienz und Baujahr eine durchmischte Ertrags-/Risikostruktur angestrebt.

Im Vordergrund stehen Investitionen in europäischen Hauptstädten und wirtschaftsstarken Metropolen im Bereich Core.

Anleger

Ausschliesslich steuerbefreite schweizerische Pensionskassen können Anleger werden.

Regionen

Hauptmarkt: Westeuropa	bis zu 100%
Weitere Zielmärkte: Ost-/Zentraleuropa	bis zu 30%

Anlagekategorie

Ausschliesslich Direktanlagen.

Investment-Strategie

Core 100%

Merkmale: Etablierte, gute Citylagen, bonitätsstarke Vermietung, hohe Gebäudequalität, stabile Erträge. Rendite/Risiko: moderat/tief. Langzeitperspektive.

Nutzungsarten

Büro	bis zu 80%
Handel	bis zu 50%
Logistik	bis zu 30%



AFIAA Investment AG
Gartenhofstrasse 17
CH – 8004 Zürich
Tel. +41 44 245 4944
Fax +41 44 245 4949
office@afiaa.com

www.afiaa.com