

«Wir treiben auf unseren Arealen rund 50 Projekte voran»

NZZ-Domizil: Welches war das erste Immobilienobjekt, mit dem Sie zu tun hatten?

Martin Durchschlag: Zu Beginn meiner Karriere war ich als Unternehmensberater in Frankfurt bei der Ausgründung der Immobilien der Deutschen Bahn in die Firma Vivico Management involviert. Die Dimensionen der Projekte und die Gestaltungsmöglichkeiten, die man als langfristig eingestellter Eigentümer vorfindet, haben mich schon damals beeindruckt.

Auf welchen Deal in Ihrer Laufbahn sind Sie im Rückblick besonders stolz?

Der Kauf des Kunz-Arcals in Windisch im Juni 2009 war der Startpunkt für unsere Strategie als Arealentwicklerin. Aus der Textilindustrie-Brache ist inzwischen ein lebendiges, durchmischtes Wohnquartier entstanden. Wir haben sehr guten Kontakt zu den Quartierbewohnern und freuen uns über jeden Anlass, den wir dort feiern können.

Hiag Immobilien gelang letztes Jahr der Gang an die Schweizer Börse. Was hat sich seitdem verändert?

Der Schritt an die Börse war wichtig für uns, um die langfristige Entwicklung der Gruppe auf eine solide finanzielle Basis zu stellen. Gleichzeitig sind wir als kotierte Gesellschaft wesentlich transparenter geworden. Zu wissen, wer genau hinter einer Entwicklung steht, schätzen nicht zuletzt unsere Anrainer sowie Vertreter der Behörden und Gemeinden.

Das Unternehmen gilt als Landbank, das grosse Areal-Reserven besitzt und laufend weitere kauft. Wie wollen Sie das alles nutzen?

Wir haben im Moment rund 50 Projekte, die wir auf unseren Arealen vorantreiben. Dabei spielt auch die Vermarktung und Neupositionierung von Standorten eine wichtige Rolle. Im Vordergrund steht der richtige Mix von Nutzungen, der die spezifischen Stärken des Standortes in Szene setzt.

Als Entwickler grosser Grundstücke braucht es eine langfristige Perspektive. Aktionäre sind bekannt dafür, eher kurzfristig zu denken. Wie bringen Sie das zusammen?

Es ist unsere Strategie, dass wir langfristig Eigentümer unsere Entwicklungen bleiben. Die Gewissheit, auch in zehn und zwanzig Jahren noch Eigentümer zu sein, ermöglicht eine ganzheitliche Betrachtungsweise. Wir sind überzeugt, dass wir so Ertragspotenziale erschliessen, die bei einem raschen Exit nicht zugänglich sind. Unsere Aktionäre teilen diese Sichtweise.

Ein Schwerpunkt ist die Realisierung von Stockwerkeigentum. In diesem Seg-

Zur Person



Martin Durchschlag (38) übernahm 2011 die Geschäftsführung der Hiag Immobilien. Er stiess 2004 zur Hiag-Gruppe und war als Finanzchef an dem Übergang vom Holzindustrie-Konzern zu einem börsenkotierten Immobilienunternehmen massgeblich beteiligt. Vor seiner Tätigkeit bei Hiag war er als Unternehmensberater tätig. Durchschlag studierte Wirtschaftsingenieurwesen und Maschinenbau an der Technischen Universität Wien. Er lebt mit seiner Familie in Basel.

HIAG Immobilien ist als Entwicklerin ehemals industriell genutzter Areale an 40 Standorten mit einer Gesamtfläche von 2,6 Mio. m² tätig. Das Immobilien-Portfolio ist sowohl geografisch wie auch bezüglich Nutzungen breit diversifiziert. Das Unternehmen mit Sitz in Basel und Büros in Zürich und Genf erwirtschaftet gegenwärtig Erträge von rund 50 Mio. Fr. pro Jahr. Seit Mai 2014 sind die Aktien von Hiag Immobilien an der Schweizer Börse kotiert. (ast.)

ment stockt die Nachfrage, weil Banken bei der Kreditvergabe vorsichtiger werden. Spüren Sie dies, und wenn ja, wie? Der Verkauf von Stockwerkeigentum ist für uns eine wichtige Finanzierungsquelle, die es erlaubt, die Entwicklungen in unserem Portfolio aus eigener Kraft zu stemmen. Die Zurückhaltung der Banken und ein sich ausweitendes Angebot haben zu einer Entschleunigung in diesem Segment geführt. Durch das historisch tiefe Zinsumfeld bleibt Eigentum aber weiterhin interessant.

Der Immobilienmarkt erhält ein zunehmend enges Regulierungskorsett. Wie viele Vorgaben verträgt es? Welche Regeln, Gesetze und Verordnungen halten Sie für überflüssig?

Im Gegensatz zu Investitionen in Nachhaltigkeit haben Massnahmen in den Bereichen Erdbeben-, Brand- und Denkmalschutz kein Potenzial, die laufenden Kosten einer Immobilie zu senken. Sie verteuern das Bauen aber

wesentlich. Günstige Flächen zur Verfügung zu stellen, wird so wesentlich schwieriger. Kostentreibend ist nicht nur die Fülle an Regelungen, sondern auch der fehlende Spielraum bei der Auslegung. Für sinnvolle Kompromisse bleibt immer weniger Raum.

Warum sind Ihrer Meinung nach Immobilien bei uns in der Tendenz so teuer?

Die am dichtesten regulierten Märkte weisen nicht umsonst die höchsten Mieten auf. Je mehr Regulierungen Investitionen verteuern und Ertragspotenziale beschneiden, desto zurückhaltender wird investiert. Die Rechnung für das Fernbleiben von Investoren zahlen am Ende die Nutzer. Auch nicht profitorientierte Einrichtungen wie Genossenschaften können das fehlende Angebot nicht kompensieren, da diese es sich ebenfalls nicht leisten können, mit Verlust zu entwickeln.

Die Gesellschaft wird älter und mobiler. In welche Richtung verändern sich die Wohnbedürfnisse?

Die niedrigen Leerstandsfiguren in den Zentren deuten darauf hin, dass weit mehr Menschen ein urbanes Lebensumfeld wählen würden, wenn ein grösseres Angebot an Wohnraum in den Zentren vorhanden wäre. Dieser Umstand fördert Zersiedelung und bringt die Mobilitätsangebote an ihre Kapazitätsgrenzen. Die Nachfrage nach kleineren und altersgerechten Wohneinheiten zu bedienen, ist eine vergleichsweise einfache Aufgabe.

Was macht ein gutes Gebäude aus?

Ein gutes Gebäude hat das Potenzial, sich während des gesamten Lebenszyklus mit geringen Eingriffen an sich verändernde Bedürfnisse anzupassen. Das betrifft nicht nur die Architektur, sondern auch die Einordnung in ein Quartier. Letztlich ist jeder Abschluss einer Entwicklung der Beginn eines neuen Lebenszyklus.

Wie wohnen Sie selbst?

Ich wohne mit meiner Familie zur Miete, fünf Gehminuten von unserem Büro in Basel entfernt. Gerade mit zwei schulpflichtigen Kindern schätzen meine Frau und ich kurze Wege enorm. Nicht pendeln zu müssen, ist für uns ein Teil Lebensqualität.

Womit befassen Sie sich, wenn es nicht um Immobilien geht?

Die Familie ist eine wichtige Energiequelle. Mit meinen Kindern die Welt in allen ihren Facetten neu zu entdecken, regt an, Dinge infrage zu stellen, mit denen wir uns scheinbar abgefunden haben. Antworten zu geben auf Fragen, wie sie nur Kinder stellen, ist Herausforderung und Inspiration zugleich.

Interview: David Strohm