

Orell Füssli sichert sich eine Sonderdividende

VON MICHAEL HEIM

Als Orell Füssli und Thalia im März angekündigt, ihre Buchläden zusammenzulegen, sprachen Sie von einem gleichberechtigten Joint Venture. Nun zeigt sich, dass der Deal für Orell Füssli deutlich attraktiver ist. Denn die Zürcher haben sich die ersten Gewinne der gemeinsamen Tochter exklusiv gesichert: Anders als Thalia hält Orell Füssli Vorzugsaktien an der Orell Füssli Thalia AG (OFT), wie aus dem Handelsregister hervorgeht.

Diese berechnen laut Statuten zum Bezug von zwei Vorzugsdividenden von je maximal 1,875 Millionen Franken vor Ausschüttung einer Dividende an die Inhaber der Stammaktien. Erst danach werden Gewinne normal zwischen den Aktionären geteilt. Anfang Monat wurden die neuen Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung ausgegeben.

ORELL FÜSSLI KANN die Option auf die ersten Gewinne gut gebrauchen. Das Halbjahr 2013 schloss der börsennotierte Konzern mit einem Betriebsverlust von 2,2 Millionen Franken ab. Die Hälfte davon stammte aus dem Buchhandel, der nun in die OFT eingebracht wurde.

Die Orell Füssli Holding erhält nicht nur mehr, sie bezahlt auch weniger für ihren 50-Prozent-Anteil, wie die Unterlagen der Kapitalerhöhung zeigen. So hat Thalia Sachwerte von 11,6 Millionen Franken in die neue Gesellschaft eingebracht, Orell Füssli hingegen nur solche für 7 Millionen Franken. Das entspricht durchaus der Grösse der beiden: Laut Statistik des Marktforschungsunternehmens GfK machte Thalia 2012 auf gut 16 000 Quadratmetern 131 Millionen Franken Umsatz. Orell Füssli hingegen verbuchte auf seinen nur 10 000 Quadratmetern 113 Millionen Franken.

BEAT MÜLLER, FINANZCHEF der Orell Füssli Holding, bestätigt, dass Thalia mehr Kapital eingebracht hat. Bei der Bewertung habe aber weniger die Vergangenheit als das Potenzial für die Zukunft eine Rolle gespielt, argumentiert er. Anders gesagt: Thalia zahlt zwar mehr ein, mit den Unternehmensteilen von Orell Füssli lässt sich aber mehr Geld verdienen. Aus Gewerkschaftskreisen ist denn auch zu vernehmen, die Umsätze pro Mitarbeiter seien bei Orell Füssli deutlich höher als bei Thalia. Letztlich spricht vieles dafür, dass es Orell Füssli gelungen ist, den grossen Konkurrenten aus Deutschland über den Weg der Fusion günstig unter seine Fittiche zu bringen.

Atomausstieg bei Allianz Suisse

WER EINE REISE NACH Fukushima plant, sollte besser nicht bei der Allianz Suisse versichert sein. Diese hat nämlich das Kleingedruckte ihrer Reiseversicherung angepasst. «Folgen, hervorgerufen durch radioaktive Strahlung an der Reisedestination, werden neu nicht mehr gedeckt», teilte die Allianz ihren Kunden vor kurzem mit. Bisher waren solche Schäden Teil der Deckung. Nicht mehr bezahlt werde etwa der Abbruch einer Reise aufgrund eines AKW-Unfalls, sagt Sprecher Harry Meier. Die Änderung sei von der Zentrale in Deutschland vorgegeben worden, sagt Meier. Einen Grund dafür kann er nicht nennen. Der Zusammenhang mit dem Unfall im AKW Daiichi in Fukushima vom März 2011 liegt jedoch auf der Hand.

Die meisten Schweizer Versicherer decken Kosten, die in den ersten zwei Wochen nach einem Nuklearereignis anfallen. Bei der Helvetia seien solche Schäden sogar uneingeschränkt versichert, sagt ein Sprecher. Ähnlich wie die Allianz handhabt es die Nationale Suisse als Betreiberin der Europäischen Reiseversicherung. Schäden, die durch «ionisierende Strahlen irgendwelcher Art, insbesondere auch aus Atomkernumwandlungen verursacht werden», seien generell nicht gedeckt, sagt die Sprecherin. (HEC)



Private Besitzer suchen per Inserat Mieter für ihre Wohnungen: Prospekt-Bild des Richti-Areals in Wallisellen ZH. HO

Private spekulieren im Immobilien-Markt

Wohnungen werden als Investitionsobjekt gekauft – Banken warnen

VON BEAT SCHMID

Anatol Abansir* hat sich eine Wohnung gekauft, die er nicht selber bewohnen, sondern vermieten will. Das moderne 3,5-Zimmer-Apartment mit Loggia befindet sich in einer der grössten Überbauungen der Schweiz, dem Richti-Areal in der Zürcher Vorortgemeinde Wallisellen mit insgesamt 500 Wohnungen.

«An der Börse zu spekulieren, ist viel zu unsicher – Immobilien dagegen ein sicheres Investment», sagt Abansir, der bereits eine Wohnung besitzt, die er mit seiner Familie bewohnt. Im Moment kostet der Neuerwerb allerdings nur. Denn die Wohnung steht leer. Etwa ein halbes Dutzend private Vermieter bieten ihre Apartments derzeit auf Immobilienplattformen wie Homegate.ch an.

DAMIT KONKURRENZIEREN SIE die Vermietungsgesellschaft Sidenza, die im Areal offiziell Mietwohnungen anbietet. Allreal, die Generalunternehmerin des Richti-Areals, weiss von den privaten Vermietern. «Wir haben Kenntnis davon, dass sowohl in eigenen Projekten und solchen, die wir für Dritte realisieren, rund 10 Prozent aller Wohnungen von privaten Käufern zur Vermietung ausgeschrieben werden», sagt Allreal-Sprecher Matthias Meier.

Die Digitalisierung macht auch vor dem Immobilienmarkt nicht Halt. Die Online-Vergabe von Hypotheken boomt. Seit dieser Woche tritt auch der Anbieter moneyland als Hypothekervermittler im Internet auf. Das Internet wird nicht zuletzt von Kantonalbanken genutzt, um die eigentlich verpönte Expansion über die eigenen Kantons Grenzen hinaus voranzutreiben.

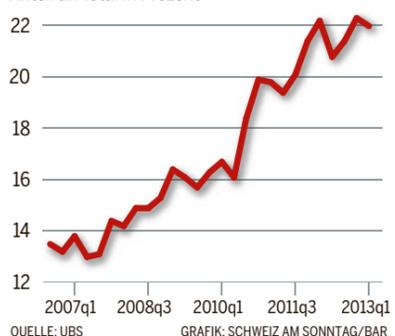
Eine besonders rasante Erfolgsstory meldet die Glarner Kantonalbank, die mit ihrem Portal hypomat.ch als erste Kantonalbank ins Geschäft einstieg. Bankchef Hanspeter Rhyner sagt, man sei sehr gut unterwegs. «Wir liegen deut-

lich über dem Business Plan und haben seit dem Start vor einem Jahr für mehr als 200 Millionen Franken Hypotheken online abgeschlossen.» Ebenfalls gut gestartet sei das Geschäft mit Neuhypotheken, die erst seit vergangenen Mai online angeboten werden. Zuvor konnten über Hypomat nur bestehende Kredite abgelöst werden. «Das Hauptgeschäft im Online-Kanal werden aber die Ablösungen bleiben», sagt Rhyner. Noch im April dieses Jahres sprach Rhyner von einem Online-Umsatz von 100 Millionen Franken mit der Plattform.

Internet, dem Vernehmen nach allerdings mit einem verhaltenen Start. Die Basellandschaftliche Kantonalbank mischt in Zusammenarbeit mit der Online-Bank Swissquote mit. Dort dürften mittlerweile gegen 300 Millionen Franken an Hypotheken ausgeliehen worden sein, schätzt Andreas Dietrich, Professor an der Hochschule Luzern. Er hat untersucht, wie Kunden die Online-Anbieter wahrnehmen. Ergebnis: Noch immer überwiegt die Skepsis. Schon 17 Prozent der Befragten könnten sich aber vorstellen, eine Hypothek bei einem Internetdienst abzuschliessen.

KREDITANTRÄGE FÜR VERMIETUNG

Anteil an Total in Prozent



(siehe Grafik). «Immer mehr Private entdecken Immobilien als Anlageklasse», schreiben die Ökonomen Matthias Holzhey und Elias Hafner. Der Grund für die hohe Nachfrage liegt laut UBS im aktuellen Zinsumfeld, das die Renditen von sogenannten Buy-to-let-Investitionen «attraktiv scheinen» lassen. Doch die Ökonomen warnen: Die Kosten seien häufig höher als angenommen, und das Mietwachstum wird gerne überschätzt. Viele Investoren liessen sich von den vergangenen «zehn goldenen Jahren» leiten, wo Wertsteigerungen von jährlich 4 Prozent die Gesamtrendite auf 6,5 Prozent hochdrückte.

«**DOCH HOHE RENDITEN** in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge», schreibt die UBS. So seien im boomenden Immobilienmarkt der letzten Jahre die Preise für Wohneigentum stärker gestiegen als die Angebotsmieten für vergleichbare Objekte, was die Renditen auf 2,8 Prozent drückt. An besonders begehrten Lagen werden die Renditen noch weiter gedrückt. Laut der UBS liegen die Nettoanfangsrenditen etwa in Bagnes (Verbier) bei «mickrigen» 1,3 Prozent.

Anatol Abansir hofft, dass er die Wohnung doch noch vermieten kann. Die Lage direkt neben dem grossen Glatt-Einkaufszentrum sei attraktiv. Irgendwann später könne er ja auch mit seiner Frau dort einziehen.

* Name von der Redaktion geändert

UBS vergeigte Ledermann-IPO

VON BEAT SCHMID

Es war ein vermeintlich einfacher Fall: Die Grossbank UBS sollte die Zürcher Ledermann Immobilien, mit Wohnungen an bester Lage im hippen Seefeld-Quartier, an die Börse bringen. Rund 130 Millionen Franken sollte die Bank mit den Partnerbanken ZKB, Reichmuth und Baader Bank bei Investoren einsammeln.

Während die kleinen Partnerbanken offenbar keine Probleme hatten, die Aktien bei Kunden zu platzieren – bei der ZKB und Reichmuth gab es deutliche Überzeichnungen –, harzte der Verkauf bei der UBS. Die Grossbank fand für ihren Anteil schlicht zu wenig Kaufinteressierte. Insgesamt sammelten die Institute deutlich weniger als 90 Millionen statt der angepeilten 130 Millionen Franken. Aus der UBS-Investmentbank tönt es selbstkritisch: «Mit dieser gescheiterten Transaktion haben wir uns nicht mit Ruhm bekleckert», sagt ein Kadermann.

STIMMEN AUS DEM UMFELD von Ledermann sehen die Schuld bei der UBS und ihrer mangelnden Platzierungskraft im Schweizer Markt. Angesichts der Tatsache, dass die kleineren Partner ihre Tranchen locker unter die Investoren brachten, ist dieses Argument nicht ganz von der Hand zu weisen. Tatsächlich kann man sich fragen, warum es einer Bank mit 2350 Milliarden Kundenvermögen nicht gelingt, ein so kleines Paket bei Kunden unterzubringen.

Mitgespielt haben dürften aber auch der Zeitpunkt des IPOs und die hohe Bewertung des Portfolios. Aufgegleist wurde der Börsengang bereits vor einem halben Jahr. Damals standen die Zeiger in der Immobilienbranche noch voll auf

130 MILLIONEN FRANKEN

So viel sollte der Börsengang von Ledermann Immobilien bringen. Der Deal scheiterte mangels Käufern.

Wachstum. Nur sechs Monate später verstärkten sich die Zeichen, dass die Party langsam ihrem Ende entgegensteuert. Freilich ist dies auch der UBS nicht entgangen. Nur hatte sie es verpasst, auf den Stimmungsumschwung zu reagieren.

Offiziell schüttet die Grossbank Asche auf ihr Haupt: «Die UBS anerkennt, die veränderte Stimmung von Investoren gegenüber dem Schweizer Immobilienmarkt nicht richtig eingeschätzt zu haben», schreibt die Bank in einem Statement an die «Schweiz am Sonntag».

FÜR IMMOBILIENUNTERNEHMER Urs Ledermann ist der geplatze Börsengang eine Schmach. Wie zu vernehmen ist, plant er nun eine Privatplatzierung der Aktien. Das dürfte angesichts der hohen Bewertung nicht einfach sein. Doch der obsoletere Börsenprospekt gibt jetzt immerhin ein präzises Bild ab.

Hausbesitzer holen sich ihr Geld online

Übers Internet dürften mittlerweile über eine Milliarde Franken an Hypotheken vermittelt worden sein

VON STEFAN EHRBAR UND MICHAEL HEIM

Die Digitalisierung macht auch vor dem Immobilienmarkt nicht Halt. Die Online-Vergabe von Hypotheken boomt. Seit dieser Woche tritt auch der Anbieter moneyland als Hypothekervermittler im Internet auf. Das Internet wird nicht zuletzt von Kantonalbanken genutzt, um die eigentlich verpönte Expansion über die eigenen Kantons Grenzen hinaus voranzutreiben.

Eine besonders rasante Erfolgsstory meldet die Glarner Kantonalbank, die mit ihrem Portal hypomat.ch als erste Kantonalbank ins Geschäft einstieg. Bankchef Hanspeter Rhyner sagt, man sei sehr gut unterwegs. «Wir liegen deut-

lich über dem Business Plan und haben seit dem Start vor einem Jahr für mehr als 200 Millionen Franken Hypotheken online abgeschlossen.» Ebenfalls gut gestartet sei das Geschäft mit Neuhypotheken, die erst seit vergangenen Mai online angeboten werden. Zuvor konnten über Hypomat nur bestehende Kredite abgelöst werden. «Das Hauptgeschäft im Online-Kanal werden aber die Ablösungen bleiben», sagt Rhyner. Noch im April dieses Jahres sprach Rhyner von einem Online-Umsatz von 100 Millionen Franken mit der Plattform.

SEIT GUT DREI MONATEN vergibt auch die Zürcher Kantonalbank über die Wohnplattform homegate.ch Hypotheken im

Internet, dem Vernehmen nach allerdings mit einem verhaltenen Start. Die Basellandschaftliche Kantonalbank mischt in Zusammenarbeit mit der Online-Bank Swissquote mit. Dort dürften mittlerweile gegen 300 Millionen Franken an Hypotheken ausgeliehen worden sein, schätzt Andreas Dietrich, Professor an der Hochschule Luzern. Er hat untersucht, wie Kunden die Online-Anbieter wahrnehmen. Ergebnis: Noch immer überwiegt die Skepsis. Schon 17 Prozent der Befragten könnten sich aber vorstellen, eine Hypothek bei einem Internetdienst abzuschliessen.

Im Gegensatz zu den Kantonalbanken treten Portale wie hypoplus.ch, Comparis oder moneyland nur als Vermittler

und nicht als eigentlicher Anbieter von Hypotheken auf. Doch auch ihre Zahlen sind eindrücklich. Wie Branchenkenner vermuten, dürften Comparis und hypoplus jeweils etwa gegen 300 Millionen Franken an Hypotheken vermittelt haben. Insgesamt dürften bisher über eine Milliarde Franken an Hypothekenvolumen im Internet angebahnt worden sein.

ANGESICHTS des Gesamtmarktvolumens von 600 Milliarden Franken ist dies noch bescheiden. Hauseigentümer freuen sich dennoch: «Wir schätzen die erweiterte Wahlfreiheit sehr», sagt Michael Landolt vom Hauseigentümerverband. Klagen über die Anbieter geben es zudem fast nie.