

Auf Expansionskurs

Immobilienfinanzierung – Avobis, der grösste, unabhängige Schweizer Hypotheken- und Immobiliendienstleister hat jüngst die Hypothekenbörse übernommen. Ein Schritt, der zur neuen Wachstumsstrategie der Gruppe zähle, sagt CEO Alessandro Carroccia.

Interview: Remi Buchschacher

IMMOBILIEN Business: Die Avobis-Gruppe übernahm im September die Hypothekenbörse AG mit Sitz in Uster. Wie ist es zu dieser Übernahme gekommen?

Alessandro Carroccia: Wir verfolgen generell eine Wachstumsstrategie und prüfen daher laufend interessante Optionen. Die Hypothekenbörse passt aufgrund ihres Angebotes optimal zu unserer Gruppe und vervollständigt unser breites Dienstleistungsangebot. Mit dieser Akquisition erweitern wir unser bestehendes Angebot zusätzlich mit der Beratung und Betreuung von Hypotheken-Portfolios. Wir können nun die gesamte Wertschöpfungskette im Hypothekarbereich abbilden.

Wie soll es mit der Hypothekenbörse weitergehen?

Vorerst bleibt sie als eigenständige Firma in der Avobis Gruppe, denn es ist im Wirtschaftsraum eine etablierte Marke und somit gewährleisten wir Kontinuität gegenüber Kunden und Partnern. Wir möchten die Dienstleistungen der Hypothekenbörse in der gesamten Schweiz anbieten, ein erster Expansionsschritt ist in die Westschweiz geplant.

Die Hypothekenbörse galt als erster bankenunabhängiger Hypothekenbroker. Gut verankert ist das Unternehmen vor allem bei gemeinnützigen Wohnbauträgern, Non-Profit-Organisationen, Immobilienanlegern und Wohneigentümern. Werden Sie dieses Segment weiter betreuen?

Ja, auf jeden Fall, dieses Segment ist für uns wichtig und wir werden dies auch in Zukunft weiter betreuen. Wir spüren aufgrund der vielen Rückmeldungen, dass unsere Beratung als Spezialist mit einem breiten Fachwissen sehr ge-

schätzt wird. In Zukunft gilt es, unsere Synergien noch besser zu nutzen, insbesondere für unsere Kunden und Mandanten.

Avobis verwaltet nun ein Hypothekarvolumen von über 14 Milliarden Franken. Was sind Ihre weiteren Ziele?

Wir wollen Marktanteile gewinnen und weiterwachsen, das heisst, unser Hypothekarvolumen kurzfristig auf 20 Milliarden Franken ausweiten. Wir sind bereits in Gesprächen mit weiteren Kooperationspartnern.

Der Markt wurde bisher von den Banken dominiert. Nun drängen immer mehr bankenunabhängige Hypothekenbroker in dieses Segment. Wie wollen Sie sich da positionieren?

Unsere Dienstleistung ist in erster Linie eine individuelle Beratung und ein persönlicher Service, um für den Kunden die beste Lösung zu finden. Es geht vielfach auch darum, eine sinnvolle Finanzierung überhaupt zu ermöglichen.

Hypothekenbroker bieten heute Fremdfinanzierungen mit Laufzeiten bis zu 30 Jahren an. Macht das Sinn?

Das kann man so pauschal nicht beurteilen, grundsätzlich ist jede Finanzierung ein Einzelfall und sollte ganzheitlich angeschaut werden. Eine seriöse Beratung hilft, die Grundlagen zu klären, und es kann im Einzelfall durchaus Sinn machen. Wir sehen viele Abschlüsse bis 10 Jahre fest, über 10 Jahre – etwa 15 bis 25 Jahre – sind eher selten, zudem sind sehr lange Laufzeiten verhältnismässig überteuert. Die Nachfrage ist nicht sehr gross.

Für viele institutionelle Investoren gehört das Hypotheken-Management

zum Kerngeschäft. Wo bieten Sie da Ihre Dienstleistung an?

Avobis bietet die gesamte Wertschöpfungskette an, je nach Bedürfnis kann der gesamte Prozess – also die Beratung, Analyse, Entscheidung, Abwicklung und Bestandespflege – ausgelagert werden oder nur einzelne Bereiche. Banken lagern tendenziell nur gewisse Bereiche aus, Vorsorgeeinrichtungen eher den gesamten Prozess.

Die Negativzinsen führen auch immer mehr Pensionskassen dazu, in das Hypothekengeschäft zu drängen.



© MARKUS LAMPRECHT

Alessandro Carroccia

startete seine berufliche Karriere (1993) bei der Bank Leu in der Immobilienfinanzierung. Danach arbeitete er während acht Jahren bei der Credit Suisse, wo er unter anderem das Hypothekenzentrum für den Raum Zürich aufbaute. 2006 wechselte er zur Bank Julius Baer, wo er ein neues Dienstleistungsangebot für Immobilienfinanzierungen entwickelte. Seit Anfang September 2016 ist Alessandro Carroccia Group CEO der Avobis Gruppe.

Im aktuellen Niedrigzinsumfeld ist es für Pensionskassen schwierig eine positive Rendite zu erwirtschaften, daher versuchen sie, ihre Portfolios mit der Anlageklasse der Immobilien zu optimieren. Es drängen immer neue Pensionskassen in den Hypothekarmarkt, diese haben insbesondere auch regulatorische Vorteile gegenüber Banken. Immobilien als Anlageklasse sind jedoch ausgeschöpft und der Markt für gute Renditeobjekte ist ausgetrocknet.

Ist die Vergabepaxis bei Pensionskassen und Versicherungen nicht restriktiver als bei den Banken?

Versicherungen und Pensionskassen haben ein grosses Interesse an der Ausgabe von Hypotheken. Die Konditionen, die sie anbieten, sind in der Regel attraktiver als diejenigen der Banken. Allerdings müssen sie bei ihrer Vergabepolitik die Anlagerichtlinien berücksichtigen. Da können Banken oft flexibler agieren.

Avobis entstand Anfang 2016 aus dem Zusammenschluss der Hypotheken Servicing Schweiz AG und der Rodrigo & Abegg Immobilien AG. Heute arbeiten über 60 Mitarbeitende an den Standorten in Zürich und Genf für das Unternehmen. Wie soll es nun weitergehen?

Wie bereits erwähnt, wir haben eine klare Wachstumsstrategie. Einerseits werden wir geografisch unser Engagement auf die gesamte Schweiz ausdehnen, das heisst in Zukunft auch im Tessin unsere Dienstleistungen anbieten. Andererseits wollen wir weiter wachsen auch in Regionen, in welchen wir bereits vertreten sind.

Wie genau wollen Sie das machen?

Einerseits durch personelle Verstärkungen oder auch durch Akquisitionen, Kooperationen oder mit strategischen Partnerschaften.

Wie schätzen Sie die Entwicklung auf den Immobilienmärkten ein?

Das aktuelle Zinsniveau ist tief und somit generell ein Risiko. Zudem ist der Markt ausgeschöpft und in gewissen Segmenten am Abkühlen.

Die Vergabe von Hypotheken ist in der Schweiz ein sicheres Geschäft. Die Kreditausfallquote ist sehr gering. Woran liegt das?

Die Regulatorien, die den Banken auferlegt wurden und die sie auch selber verschärft haben, zeigen ihre Wirkung. Das Hypothekengeschäft ist in der Schweiz derart wichtig, dass es diese Verschärfung braucht. Damit wird die Vergabepaxis und auch die Bonitätsprüfung zu einem wichtigen volkswirtschaftlichen Aspekt. Dazu kommt, dass es den meisten Hypothekarnehmern in der Schweiz wirtschaftlich gut geht und sie die Hypotheken in der Regel gut bedienen können. Bei einem schnellen Zinsanstieg könnte sich diese Situation allerdings ändern.

Sie waren langjähriger Julius-Bär-Kadermann, bevor Sie die Führung von Avobis übernahmen. Mit Ihnen stiessen weitere Leute der Bank hinzu. Wie kam es dazu?

Bei Julius Bär ist das Hypothekengeschäft ein Ergänzungsprodukt und nicht das Kerngeschäft. Mich reizte die Her-

Hypothekenbörse wird integriert

Die Avobis Gruppe übernahm Anfang September 2017 die Hypothekenbörse AG. Damit betreut Avobis ein Hypothekarvolumen von rund 14 Milliarden Franken. Giampiero Brundia, Geschäftsführer der Hypothekenbörse, wird eine führende Funktion in der Avobis Gruppe übernehmen. Die Hypothekenbörse bleibt bis Ende Jahr an ihrem Standort in Uster und wird 2018 schrittweise in die Avobis-Struktur integriert, inklusive deren Mitarbeiter. Die Avobis Gruppe ist der grösste, unabhängige Schweizer Hypotheken- und Immobiliendienstleister für qualifizierte Investoren. Avobis entstand Anfang 2016 aus dem Zusammenschluss der Hypotheken Servicing Schweiz AG und der Rodrigo & Abegg Immobilien AG.

ausforderung, ein Geschäft zu leiten, bei dem die Immobilienfinanzierung im Zentrum steht. Immobilienfinanzierungen sind meine Leidenschaft. Zudem kann ich hier viel mehr die unternehmerische Komponente einbringen und dank dem Team sind wir bei Avobis sehr schnell und agil. Die Vision eines Premium-Anbieters hat viele ehemalige Julius-Bär-Mitarbeiter dazu bewogen, mit mir zusammen dieses neue Kapitel zu schreiben und die Herausforderung anzunehmen, etwas Neues aufzubauen. 🏡

ANZEIGE

IMMO-JOBS.CH

by

IMMOBILIEN BUSINESS