

1 Interview mit Ivo Bracher

«Jetzt ist es Zeit für den nächsten grossen Schritt im Smart Living»

Das Immobilienunternehmen bonainvest treibt das Thema Smart Living erfolgreich voran. Ivo Bracher, Präsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung, erklärt im Interview, wie die Schweiz bei der Digitalisierung im Wohnbereich eine Pionierrolle übernehmen kann. Warum er seinen Lohn offenlegt und weshalb er mit Pensionskassen ein Modell einer lebenslangen Hypothek entwickelt.



Sie wohnen mit Ihrer Familie in Solothurn an der Aare. Wie smart wohnen Sie?

Ivo Bracher: Als wir das Mehrfamilienhaus vor 30 Jahren planten, hatte ich meine Grossmutter vor Augen, die auf den Rollstuhl angewiesen war. Das heisst, auch ich kann in meiner damals gebauten Wohnung im Rollstuhl alt werden. Zum Thema Smart Home: Da liegt eine Offerte auf dem Tisch. Bisher hat mich aber die viele Arbeit davon abgehalten, die Anpassungen in Auftrag zu geben. Unser Konzept bonacasa Smart Living ist heute schon verfügbar und wird gelebt.

Was bringt es Ihnen, Ihre Wohnung mit intelligenten Tools auszustatten?

IB: Da ist einmal der Reinigungsdienst, den bonacasa anbietet. Dieser Service wird am häufigsten nachgefragt. Weiter das Thema Sicherheit: dass man einfach jemanden alarmieren kann und die befugte Person ins Haus gelangt. Dazu verfügt bonacasa über ein Modell mit Datenbank, integriertem Callcenter sowie Schlüsseltresors bei den Liegenschaften. Und auch die zentrale Steuerung der Wohnung ist wertvoll. Wozu es sonst 15 Knöpfe für Licht und Storen braucht, genügen mit unserer Lösung ein grüner Knopf beim Betreten und ein roter Knopf beim Verlassen der Wohnung. Damit werden alle elektrischen Geräte gesteuert.

Mit welchen Kosten ist diese smarte Technologie verbunden?

IB: Für Renovationen ist bei einer 3.5-Zimmerwohnung mit ca. CHF 14'000 zu rechnen. Bei einem Neubau etwa mit der Hälfte, bei einem Einfamilienhaus kostet es etwa das Doppelte.

Vielfach sind digitale Geräte schon beim Einbau veraltet. Was tun Sie dagegen, dass Geräte oder Software nicht alle zwei, drei Jahre ersetzt werden müssen?

IB: Vorgängig haben wir über fünf Jahre mit verschiedenen Technologieanbietern intensive Tests durchgeführt. Wir setzten ganz bewusst nur einfache, bewährte Technik ein, was Bauteile und was die Aktualisierung betrifft. Und alles muss so einfach sein, damit es auch ältere Menschen mit Demenzproblemen bedienen können. Auch deshalb setzen wir zur Steuerung auf den roten und den grünen Knopf. Für technisch affine Anwender haben wir natürlich auch digitale Applikationen über Smartphones oder Tablets.

Wie lange kann die verbaute Haustechnik genutzt werden?

IB: Die eingesetzte Hausinstallation muss während 10 bis 15 Jahren funktionstüchtig sein, ähnlich wie gängige Videogegensprechanlagen.



- 1 | Rohrbach Sunnehof
- 2 | Port Bellevuepark
- 3 | Burgdorf Steinhof

Sehr viele Immobilienentwickler setzen auf Digitalisierung. Was macht bonainvest anders?

IB: Wir haben die Technik von Anfang an systematisch getestet. Dazu haben wir Einzelwohnungen ausgerüstet, und nicht gleich ganze Überbauungen wie andere Unternehmen. Die Priorität liegt auf Sicherheit, Komfort sowie Dienstleistungen. Und wir haben die nötige Struktur aufgebaut, um Daten abzusichern. Sämtliche Daten, die wir erheben, werden in einer Schweizer Cloud-Lösung gespeichert. Das ist nötig, denn wir erfassen auch sensible Gesundheitsdaten und Kreditkarteninformationen der Bewohner.

bonainvest bezeichnet sich als Marktführer für Smart Living in der Schweiz. Worauf basiert diese Aussage?

IB: Wir haben über 1'000 Wohnungen nach unserem Konzept bonacasa gebaut und weitere 7'000 Wohnungen für viele Immobilieninvestoren bezüglich bonacasa Dienstleistungen und Sicherheit unter

Vertrag. Drittinvestoren wie die Pensionskassen von Coop und Migros sind bei bonainvest zuerst als reine Finanzinvestoren eingestiegen. Aber als sie sahen, dass unser Modell funktioniert, haben sie eigene Überbauungen nach unserem Standard realisiert. Unseren Führungsanspruch begründen wir auch auf dem Erfolg unserer Smart Living Loft in Oensingen. Dort zeigen wir zusammen mit 19 Partnern, was im Bereich vernetztes Wohnen möglich ist und stabil funktioniert.

Sie fokussieren auf zwei Gruppen, die eigentlich nichts gemeinsam haben: Millennials und Senioren. Wie funktioniert das?

IB: Senioren wünschen sich Sicherheit und Dienstleistungen. Bei Millennials stehen Services im Zentrum, weil sie keine Zeit für die Reinigung aufbringen wollen oder froh sind, wenn sich jemand in ihren Ferien oder Abwesenheiten um die Pflanzen oder die Katze kümmert. Für beide läuft im Hintergrund die gleiche Infrastruktur, die gleiche Technik, die gleiche digitale Vernetzung.

bonainvest richtet ihr Geschäft auf Vernetzung und Demografie aus. Wie ernst nimmt der Schweizer Immobilienmarkt diese Trends?

IB: Viele haben diese Entwicklung erkannt. Bei einigen Anbietern handelt es sich dabei aber primär um ein Marketinglabel, um so Objekte an Randlagen aufzuwerten. Das genügt nicht. Es braucht eine systematische Umsetzung, und das ist mit Denkarbeit und viel Aufwand verbunden.





1

Werden in der Schweiz die richtigen Wohnungen gebaut?

IB: Während längerer Zeit sind immer grössere Wohnungen gebaut worden. Gleichzeitig führt der sinkende Umwandlungssatz der angesparten Guthaben aber dazu, dass die Renten und damit auch die verfügbaren Mittel der Senioren sinken. Deshalb müssen die Wohneinheiten kleiner werden. Im Gegenzug braucht es aber bessere Gemeinschaftsbereiche, die diesen Namen verdienen. Dies wird nun in der Branche langsam erkannt.

Sie haben kürzlich gesagt, um gute Entscheide zu treffen, müsse man Herausforderungen oder Probleme unvoreingenommen erkennen.

Welches sind im Moment bei bonainvest die grössten Herausforderungen?

IB: Das ist einmal die Digitalisierung. Die ist mit Risiken verbunden, die es zu meistern gilt. Und wir müssen die sich bietenden Chancen packen. Hier überlegen wir uns, noch einmal kräftig zu investieren, allein oder zusammen mit Partnern. Eine Herausforderung besteht auch darin, gute Grundstücke zu finden. Letztes Jahr haben wir 300 Grundstücke und Objekte geprüft, aber nur eines gekauft. Und das dritte Thema ist die Erdwärme. Angesichts steigender Temperaturen benötigen wir ökologisch nachhaltige Gebäude im Allgemeinen und intelligente integrierte Fassade-systeme im Speziellen. Am Morgen soll eine automatisierte Kühlung möglich sein, wobei ich bewusst nicht von Klimatisierung rede. Es geht vielmehr darum, die Storen zur richtigen Zeit hoch- und runterzufahren.

Die Zinsentwicklung beschäftigt Sie nicht?

IB: Das Zinsgeschäft bereitet mir kein Kopfzerbrechen. Zum einen dank unserer hohen Eigenkapitalquote von über 60%, zum andern, weil wir ein willkommener Partner der Banken sind.

Die Anforderungen an Hypothekarkredite steigen, und es wird schwieriger, Eigentum zu erwerben. Tangiert das Ihr Geschäft nicht?

IB: Die Vorgaben der Finanzmarktaufsicht sind für uns ein grosses Thema. Wir produzieren viel weniger Stockwerkeigentum als früher. Wir haben uns schon vor fünf Jahren entschieden, nur noch wenig Stockwerkeigentum einzuplanen. Aber wie Banken ältere Menschen bei der Hypothekarvergabe behandeln, erachten wir manchmal als problematisch. Es heisst zwar, die Tiefzinsphase werde anhalten. Dennoch wird die Tragbarkeit mit einem Hypothekarsatz von 5% berechnet. Das trifft uns in besonderem Mass: Wohnungen nach unserem Standard zu bauen, kostet etwas mehr. Doch viele Banken tun sich schwer damit, diesen Mehrwert in der Bewertung abzubilden.

Welche Lösungen braucht es?

IB: Wir sind unter anderem daran, zusammen mit einem Partner und Pensionskassen ein Modell zu entwickeln, um mittelfristig auf dem Schweizer Markt eine Hypothek zu realisieren, die bis zum Lebensende läuft. Solche Lösungen gibt es bereits im angelsächsischen Raum.

Das heisst ohne Amortisation?

IB: Nicht nur ohne Amortisation, sondern die Zinsen sind bereits bis zum Lebensende bezahlt. Solche Modelle gibt es bis jetzt in der Schweiz nicht. Dabei wird auf der Basis der durchschnittlichen Lebenserwartung die Nutzungsgebühr für die künftigen Jahre der Wohnung berechnet und in der Hypothek zurückgestellt.

Was ändert sich im Geschäftsmodell von bonainvest, wenn Miet- statt Eigentumswohnungen gebaut werden?

IB: Beim Start von bonainvest vor beinahe zehn Jahren mussten wir innert vernünftiger Frist Erträge ausschütten. Deshalb stand Stockwerkeigentum im Fokus, weil man bei jedem Verkauf einen Ertragsanteil ausschütten kann. Wir passten die Strategie aber bereits vor fünf Jahren an, damit wir ein eigenes Portfolio aufbauen können.

Sind die Aktionäre zufrieden?

IB: Unsere Aktionäre investieren nachhaltig und langfristig. Auch im Wissen darum, dass unsere Rendite aktuell noch nicht dort ist, wo sie in drei, vier Jahren

sein wird. Wir leisten insbesondere bei unseren Immobilienprojekten in Entwicklung mit mehr als 450 Wohnungen Vorinvestitionen, deren Mehr- und zukünftiger Ertragswert noch nicht in unseren Büchern abgebildet ist. Bereits heute besitzen wir aber das nötige Eigenkapital und die für den Portfolioausbau erforderlichen Grundstücke. Auch in bonacasa und das Konzept Smart Living haben wir über die letzten Jahre kontinuierlich investiert und werden in Zukunft aufgrund unseres Wachstums im Geschäftskundenbereich davon profitieren. Die Aktionärszufriedenheit spiegelt sich auch in diesem Beispiel wieder: Eigentlich wollten wir bonainvest 2014 an die Börse bringen, doch die grossen Aktionäre lehnten dies ab. Sie sagten, sie seien an einer kontinuierlichen Entwicklung interessiert. Für sie reicht es, wenn wir das Unternehmen alle zwei Jahre neu bewerten.

Obwohl bonainvest eine private AG ist, legen Sie Zahlen wie ein börsenkotiertes Unternehmen offen. Warum diese Offenheit?

IB: Wir wollen allen Aktionären gegenüber fair und transparent sein. Sie erhalten eine Rechnungslegung und Bewertung, wie sie es von einem börsenkotierten Unternehmen erwarten.

Die Öffentlichkeit erfährt dadurch auch mehr. Wir können dem Finanzbericht entnehmen, dass Sie etwa 3.6% der Aktien halten, ebenso Ihre Gesamtentschädigung. Dazu wären Sie nicht verpflichtet.

IB: Dem ist so. Transparenz war für uns von Anfang an zentral. Als sich die Pensionskasse von Coop bei uns beteiligte, wollte sie wissen, ob auch Lizenzgebühren von bonacasa an mich als Privatperson fliessen und was es mit meiner Tätigkeit für zwei Anwaltsbüros auf sich hat. Ich konnte zeigen, dass sämtliche Erträge an die bonainvest Holding fliessen. Die hohe Transparenz ist mit ein Grund, dass sich inzwischen über 70 Pensionskassen und rund 50 Private an bonainvest beteiligt haben.

Hat es auch Vorteile, dass bonainvest nicht an der Börse ist?

IB: Die Volatilität ist geringer.

Noch ein Vorteil ist zu erkennen: Sie sind Verwaltungsratspräsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung. Dieses Doppelmandat wäre als börsenkotiertes Unternehmen schwieriger.

IB: Das wird in drei Jahren anders sein. Das steht so auch im Geschäftsbericht. Für mich ist klar, dass ich die drei grossen Überbauungen in Unterägeri, Ecublens und Münchenbuchsee noch abschliessen will. Hier handelt es sich um Objekte mit einem Volumen zwischen CHF 40 und 100 Millionen. Solche Grossprojekte sind komplexer geworden, weshalb die Umsetzung etwas mehr Zeit braucht. Parallel dazu läuft die Suche nach einem Nachfolger für mich. Der Prozess dafür ist gestartet.



Ivo Bracher

Ivo Bracher ist Verwaltungsratspräsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung der bonainvest Holding AG. Der 62-Jährige hat Rechts- und Wirtschaftswissenschaften studiert und sich als Wirtschaftsanwalt und Notar schon früh auf Immobilien spezialisiert. Er ist Initiant und Mitbegründer der Espace Real Estate AG und hat Ende 2009 die bonainvest Holding AG gegründet. Ehrenamtlich präsidiert er die Genossenschaft «Alterssiedlung» und «Läbesgarten» in Biberist. Ivo Bracher lebt mit seiner Familie in Solothurn.

bonainvest Holding AG

Die Immobiliengruppe entwickelt, baut und vermarktet Wohnraum mit Dienstleistungen. Ihre Gesellschaften haben sich auf das Wohnen mit nachhaltiger Architektur, vernetzter Haustechnik und individuellen Wohnservices spezialisiert. Seit der Gründung vor zehn Jahren hat bonainvest an 23 Standorten in der Schweiz über 1000 Wohnungen errichtet. Ende 2018 betrug der Portfoliowert CHF 221.8 Millionen. In rund vier Jahren wird die Bilanzsumme mit den bereits gekauften und dann entwickelten Liegenschaften rund CHF 600 Millionen betragen. Die Eigenkapitalquote beträgt über 60%. Das Tochterunternehmen bonacasa hat mit seinem Smart-Living-Angebot über 7'000 Wohnungen von Geschäftskunden gewonnen und tritt heute als Schweizer Marktführerin im Bereich Smart Living auf.

1 | Unteraegeri am Baumgarten

2 | Malters Zwiebacki



2

Haben Sie bis 2022 noch weitere Ziele?

IB: Das Hauptziel für mich ist, dass wir mit bonacasa die Chancen der Digitalisierung breiter nutzen. Es ist gut möglich, dass das Unternehmen in wenigen Jahren deutlich grösser ist als heute. Wir prüfen, neue Partner zu beteiligen, um das Geschäft noch weiter auszubauen.

Welches wären ideale Partner?

IB: Mehrere Bereiche sind denkbar. Wir können unser Modell der Datenauswertung und -speicherung für andere Immobilienunternehmen nutzbar machen. Auch für Technologieanbieter wie ABB bieten sich Chancen. Mit dem Internet der Dinge gewinnt die Datensicherheit an Bedeutung, und hier verfügen wir mit unserer sicheren Cloud-Lösung in der Schweiz über ein funktionierendes Konzept. Und natürlich können sich Finanzinvestoren am Unternehmen beteiligen.

Was ist Ihre Vision?

IB: Was Haustechnologie angeht, existieren heute sehr viele einzelne Lösungen. Aber nur wenn diese integriert werden, lassen sich die Probleme lösen. Deshalb arbeiten wir bei bonacasa bereits mit einem Netzwerk verschiedener Firmen zusammen. Hier können wir noch weiter gehen. Für den Wirtschaftsstandort Schweiz bietet sich damit eine riesige Chance. Es gibt hier sehr viel Wissen in diesen Themen, technologisch und was den Umgang mit sicheren Daten angeht. Jetzt, wo das Bankgeheimnis weitgehend weggefallen ist, kann sich die Schweiz als Zentrum für die kluge Nutzung und Speicherung der Daten aus Gebäuden und Wohnungen etablieren. Bei einer solchen schweizweiten Kooperationslösung könnte bonacasa ein Träger sein.

Das Interview führte Thomas Schenk, freier Journalist und Autor.



Daniel Zaugg MRICS

Partner
Sektor Leiter Real Estate & Construction

Ernst & Young AG
Zürich
daniel.zaugg@ch.ey.com



Claudio Rudolf FRICS

Partner
Head Real Estate
Transaction Advisory Services
Real Estate

Ernst & Young AG
Zürich
claudio.rudolf@ch.ey.com

2 Potenzial von Blockchain im Real Estate

Blockchain ist die Technologie hinter prominenten Kryptowährungen wie Bitcoin und Ethereum.

Nach dem Einbruch des Bitcoin-Kurses im Winter 2018, hat die Blockchain-Technologie den Zenit des Hypecycles überschritten. Doch die Vorteile im Zusammenhang mit der Technologie – unter anderem Sicherheit, Transparenz, Geschwindigkeit und Dezentralität – sind trotz abgekühlter Erwartungen bestehen geblieben und bilden weiterhin einen fruchtbaren Boden für eine wachsende Anzahl von Start-ups in der Immobilien-Branche.

Die möglichen Anwendungen der Blockchain sind vielfältig und erstrecken sich über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie. Für die Planung und Nutzung, die Transaktion und auch für die Speicherung der Grundbuchdaten lassen sich abgeleitet von den Attributen der Blockchain eine Vielzahl an Vorteilen erzielen. Das Real Estate Business ist im Kern ein Informations-Business mit einem extensiven Bedarf an Datenmanagement. Lösungsansätze im Bereich des Digitalen zu suchen, erscheint aus dieser Perspektive naheliegend und sinnvoll. Doch wie lässt sich dieser Übergang zwischen dem realen, langlebigen Asset «Immobilien» und der schnelllebigen, dynamischen Welt der Digitalisierung herstellen? Blockchainbasierte Anwendungen stehen in ihrer Entwicklung immer noch am Anfang und die tatsächlichen Potenziale im Pool aus Eventualitäten zu erkennen, erweist sich daher als Herausforderung.

Liegenschaftsplanung und Nutzung

Schon in einer frühen Phase im Lebenszyklus einer Immobilie kann die Blockchain zum Einsatz gebracht werden. Prozesse, welche eine Automatisierung oder ein Controlling erfordern, bieten sich für die Implementierung sogenannter Smart Contracts – auf die Blockchain geschriebene Codes, welche gleichzeitig die Regeln eines Agreements festhalten und die Transaktion bei Erfüllung der Kriterien automatisiert auslösen – an. Der Dateninput für die Smart Contracts kann durch Sensoren automatisch generiert werden. Zur Analyse der Daten eignen sich Technologien aus dem Bereich der Künstlichen Intelligenz. Zusammen mit genannten und weiteren komplementären Technologien, kann der Einsatz von Blockchain zur Optimierung von Prozessen in der Planungs-, Bau- und Nutzungsphase beitragen.

1,2 | Smart Living Loft in Oensingen

