

Investments zum Be- und Angreifen

Die demografische Entwicklung und der Trend zu Ein-Personen-Haushalten steigert den Bedarf an Wohnungen, weiß Eric Samuiloff, frischgebackener Sprecher der Geschäftsführung von trivium. Der frühere CEO von Swiss Select Life verrät auch, warum ihm Immobilien „einfach gut gefallen“.

Harald Kolerus

GELD ^o Sie sind seit Kurzem zum Sprecher der Geschäftsführung des Immobilienentwicklers trivium bestellt worden. Wie kam es zu diesem beruflichen Schritt?

ERIC SAMUILOFF: Ich kenne die Führungspersonen von trivium schon sehr lange und habe sie auch mit der von mir gegründeten ERISA Unternehmensberatung betreut. Von allen Beteiligten wurde letztlich eine intensivere Zusammenarbeit gewünscht, die in meiner Position bei trivium nun zum Ausdruck gekommen ist. Das Wachstum und die immer breitere Aufstellung des Unternehmens machten die Verstärkung des Teams logisch. Mit meiner Person wurde jemand an Bord geholt, der die gesamte Themenvielfalt zentral koordinieren soll.

Sie waren ja zu zuvor als CEO von Swiss Life Select tätig, also im Bereich Vermögensverwaltung und -beratung. Ist der Wechsel in den Immobiliensektor da nicht ein harter Schnitt?

Ich meine: Ganz im Gegenteil! Innerhalb meiner beratenden Tätigkeit haben Immobilien als Komponente immer eine Rolle gespielt. Ich komme ja ursprünglich aus dem Produktbereich und trivium ist wiederum ein Produktanbieter. Das passt gut zusammen, auch wenn Immobilien natürlich etwas anderes sind als zum Beispiel ein Fonds. Ein weiterer positiver Faktor: Ich habe mich immer schon mit Immobilien beschäftigt. Man kann sagen, dass mir Immobilien ganz einfach gefallen. Wahrscheinlich weil man sie im wahrsten Sinne des Wortes begreifen kann. Deshalb ist es für mich überaus spannend, im Immobilienbereich mitzuwirken.

Können Sie in diesem Zusammenhang das Geschäftsmodell von trivium näher vorstellen?

Unsere Tätigkeit umfasst sowohl das Anbieten von Anlegerwohnungen als auch die unternehmerische Tätigkeit im Bereich der



Eric Samuiloff, Vorsitzender der Geschäftsführung trivium

Immobilienentwicklung. Unser Know-How beinhaltet die Evaluierung geeigneter Objekte, die Konzeption des Projektes, die Preisverhandlung und schlussendlich die Verwertung. Darüber hinaus sind wir beratend tätig und helfen den Kunden bei der Entwicklung seiner Immobilieninvestment-Strategie.

Was spricht nun aus Sicht eines Investors für Immobilien?

Wenn man die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ins Auge fasst, erweisen sich Immobilien als sehr attraktiv. Aktien haben sich zweifelsohne als erfolgreiche Anlageklasse erwiesen, aber nicht jeder Investor will in Aktien veranlagen, zumindest nicht sein gesamtes freies Kapital. Im fixverzinslichen Bereich, also

bei Anleihen und Sparbüchern, ist, wie wir alle wissen, derzeit nicht viel zu holen. Hier bieten sich Immobilien als Alternative an, allerdings unter der Voraussetzung, dass sie nicht als spekulative Investments gesehen werden, mit denen automatisch Geld verdient werden kann. Hier kommen wiederum Seriosität, Transparenz und Know-how einer Gesellschaft wie trivium ins Spiel.

Welche Renditen sind mit Immobilieninvestments zu erzielen?

Begrenzt auf die Mietrendite kann man realistisch von drei bis vier Prozent per annum ausgehen. Bei der Entwicklung von Immobilien sind an die zehn Prozent möglich. Hier muss man hinzufügen, dass die Immobilienentwicklung analog zu den höheren Renditechancen mit einem höheren Risiko verbunden ist – aber man hat immer noch Substanzwerte in der Hand.

Welche Trends zeichnen sich am Wohnungsmarkt ab?

Es gibt eindeutige demografische und soziologische Entwicklungen, die Immo-Investments begünstigen sollten. Vor allem, wenn man den Raum Wien betrachtet, auf den sich trivium hauptsächlich konzentriert. So wächst die Bevölkerungszahl der Bundeshauptstadt beständig – die Zwei-Millionen-Marke ist in Sichtweite. Somit steigt der Bedarf an Wohnungen, der noch durch einen weiteren Trend gestärkt wird: Das sogenannte Micro Living. Darunter versteht man Änderungen der Lebens- und Wohnpflogenheiten, die darin resultieren, dass vermehrt kleinere Wohnungen nachgefragt werden. Das lässt sich auf die steigende Zahl von Single-Haushalten zurückführen oder auch auf die Tatsache, dass viele Freizeitaktivitäten heute außerhalb der eigenen vier Wände stattfinden.