



Eine Investition bei uns rechnet sich wirtschaftlich – wir betreiben keine Sozialromantik



Jürg Capol
Geschäftsleiter Utilita Anlagestiftung für gemeinnützige Immobilien

Die Utilita Anlagestiftung für gemeinnützige Immobilien schlägt seit zehn Jahren die Brücke zwischen beruflicher Vorsorge und der Schaffung von preiswertem Wohnraum. Im Gespräch erläutert Geschäftsführer Jürg Capol, wie auf diese Weise ein messbarer gesellschaftlicher Impact erzielt wird – und gleichzeitig stabile Renditen für Pensionskassen entstehen.

Herr Capol, wie kam es zur Gründung der Utilita Anlagestiftung für gemeinnützige Immobilien?

Die Idee hierfür hat sich schon vor über 13 Jahren aufgedrängt – und kürzlich durfte die gründende Geschäftsführungsfirma ihren zehnten Geburtstag feiern, was mich sehr freut. Aus den damaligen Gedanken ist also ein gut etabliertes Geschäftsmodell geworden. Die Vision hinter alledem ist eigentlich simpel: Wir kannten die Problematik des gemeinnützigen und preiswerten Wohnungsbaus gut und wussten, dass dieses Segment des Schweizer Immobilienmarkts vor allem von Fremdfinanzierung und Unterstützung durch die öffentliche Hand abhängig ist und nur anerkannte gemeinnützige Bauräger in diesem Segment tätig sein können. Auf der anderen Seite war auch für Investoren vor allem das gemeinnützige Segment nicht interessant, da kein «Profit» gemacht werden kann, so wie es heisst, und weil dieses hoch politisiert und stark reglementiert ist. Unsere Herausforderung bestand also darin, gezielt die Gelder von Pensionskassen als Eigenkapital dorthin zu bringen. Letztendlich handelt es sich bei den Personen «hinter» den Pensionskassengeldern um Menschen, die für ihre Altersvorsorge sparen – und das sind notabene die gleichen Personen, die von preiswertem Wohnraum profitieren sollten. Wir wollten diesen Kreislauf schliessen und eine echte Win-win-Situation schaffen: Investoren erhalten eine attraktive Alternative zu gängigen Marktinvestitionen und Bewohnerinnen und Bewohner profitieren von wirklich günstigem und lebenswertem Wohnraum. Wir sind heute mit Utilita der einzige Immobilienmarktteilnehmer, der gezielt Pensionskassengelder in gemeinnützige Immobilien investiert.

Welche Zielgruppe spricht Utilita an und welches zentrale Problem lösen Sie auf dem heutigen Immobilien- und Investmentmarkt?

Wir sprechen einerseits Menschen an, die Wohnraum brauchen, aber über ein unzureichendes Haushaltsbudget verfügen, um auf dem hart umkämpften Mietmarkt eine für ihre Bedürfnisse zutreffende Wohnung zu finden. Das sind meistens mittlere und untere Einkommensgruppen oder Rentner, die bis zu 30 Prozent oder mehr ihres Haushaltsbudgets für die Miete ausgeben müssen. Seit Ende 2017 haben wir – je nach Schätzung – ungefähr gleich viele Wohnungen ins

Portfolio übernommen oder selber gebaut wie in der Stadt Bern Genossenschaftswohnungen entstanden sind. Das sind rund 730 Wohnungen für ca. 2600 Bewohner. Und andererseits bieten wir für unsere z.Zt. 43 Pensionskassen eine spannende, alternative Anlagemöglichkeit.

Anlageseitig sind Ihre Kunden Schweizer Pensionskassen. Welche Vorteile haben diese von der Zusammenarbeit mit Utilita?

Korrekt wäre es, zu sagen, dass unsere Kunden die Destinatäre, also die Begünstigten, dieser Pensionskassen sind. Der Vorteil, den wir bieten können, liegt darin, dass wir Immobilienrenditen bei tieferen Risiken generieren und dabei letztendlich auch einen gesellschaftlichen Impact erzeugen.

Oftmals hört man, dass man sich zwischen Rendite und Impact entscheiden muss. Wie stehen Sie dazu?

Das ist meines Erachtens ein Denkfehler, den leider sehr viele Investoren machen. Denn Rendite muss man eigentlich immer in Relation zu Risiken betrachten. Es gibt das klassische Investitionsdreieck zwischen Rendite, Risiko und Liquidität. Jede Investition generiert einen Impact. Man muss sich aber immer fragen, ob es ein Impact ist, der die gesamte Gesellschaft und Wirtschaft weiterbringt, oder ob er für wenige ist und die negativen Auswirkungen durch die Gesellschaft getragen werden müssen. Eine Investition bei der Utilita muss wirtschaftlich funktionieren – wir betreiben keine Sozialromantik oder Dogmatik. Die Anlage muss aber auch auf die Gesamtgesellschaft eine positive Auswirkung haben, denn das ist unseres Erachtens die Grundlage für eine stabile Wirtschaft.

Welche Marktposition hält Utilita aktuell?

Dem gemeinnützigen Markt konnten wir, wie bereits erwähnt, seit unserer Gründung rund 730 preiswerte und gemeinnützige Wohnungen zuführen, davon sind einige noch im Bau. Das bedeutet für das gemeinnützige Segment einen nicht vernachlässigbaren Anteil. Wir wachsen stetig, zwischen 30 und 60 Millionen Franken pro Jahr. Aktuell bearbeiten wir ein Portfolio von ca. 370 Millionen Franken, der nächste Meilenstein liegt bei 500 Millionen – und langfristig streben wir die Milliardengrenze an. Auf dem Investitionsmarkt wiederum haben wir in den letzten Jahren den KGAST-Benchmark geschlagen und sind vorne dabei. Am wichtigsten ist für uns jedoch, dass wir über all die Jahre eine reine Netto-Cashflow-Rendite von über drei Prozent generieren konnten. Dies entspricht unserer Vision, wirtschaftlich ein stabiles, strukturelles Wachstum zu ermöglichen und gleichzeitig einen positiven Impact auf die Gesellschaft zu haben.

Apropos: Können Sie erklären, warum man in ein Impact-Modell investieren sollte?

Klassische Impact-Investitionen sind solche, die über lange Zeit für die gesamte Gesellschaft umwelttechnisch und sozialpolitisch eine positive Wirkung erzielen. Wenn Investoren langfristig anlegen und die wirtschaftliche sowie gesellschaftliche Basis stark halten wollen, sollten sie definitiv einen Teil ihres Portfolios auf Impact ausrichten. Das ist letztendlich gezieltes Risikomanagement und die bereits angesprochene Win-win-Situation. Diese Dynamik lässt sich anhand der Schaffung von bezahlbarem Wohnraum bestens aufzeigen: Wenn jemand über 30 Prozent seines Haushaltsbudgets für die Miete ausgeben muss, bleibt nicht mehr viel übrig, um an der Wirtschaft teilzuhaben. Wenn man beispielsweise die Miete dieser Menschen um zehn bis 20 Prozent reduzieren kann, sind das 200 bis 400 Franken im Monat mehr an Kaufkraft, die der Wirtschaft und dem Familienleben zugutekommen. Davon profitieren letztlich alle.



Wie beurteilen Sie den heutigen Wohnungsmarkt – und was läuft Ihrer Meinung nach aktuell falsch?

Wir haben schlichtweg ein zu kleines Angebot, wodurch Angebot und Nachfrage aus dem Gleichgewicht geraten und die Preise steigen. Es steht auch nicht viel Bauland zur Verfügung. Darüber hinaus sind Projekte wie Nachverdichtungen oder urbane Renovationen politisch und administrativ oft überreglementiert und kompliziert, was den Markt blockiert und Bauvorhaben verzögert. Darum bleibt das Problem der notwendigen Erhöhung des Angebots, welches der Wohnungsnot strukturell zugrunde liegt, ungelöst. Man versucht politisch oft Abkürzungen, die gut klingen, aber nicht helfen oder sogar mittelfristig erweislich kontraproduktiv sind. Man bedient sich vieler falscher Konzepte und Anschuldigungen und denkt kurzfristig.

Warum verbinden Sie Wohnen und Altersvorsorge und was macht diese Kombination so wirkungsvoll?

Es geht um zwei Grundbedürfnisse der Gesellschaft: die soziale Vorsorge und das Wohnen. In der sozialen Vorsorge ist viel Kapital vorhanden, während es beim preiswerten Wohnen sehr wenig Eigenkapital gibt – im Zürcher gemeinnützigen Markt waren es 2024 rund 4,4 Prozent Eigenkapital, der Rest ist Fremdkapital. Wenn man nun das Eigenkapital der Pensionskassen in diesen Sektor bringt, entstehen vorteilhafte Synergien, was auch das Bundesamt für Wohnungswesen offiziell attestiert hat. Letztendlich ist es derselbe Geldbeutel: Die Begünstigten der Pensionskassen sind potenziell dieselben Personen, die als Mieter in unseren Wohnungen leben.

Wie messen Sie konkret, ob Ihre Projekte gesellschaftlich wirken?

Den umwelttechnischen Impact können wir gut messen. Beim gesellschaftlichen Impact wiederum messen wir auf zwei Ebenen: Erstens auf der Ebene der Liegenschaft – gibt es Begegnungsflächen und Räume, in denen sich die Menschen treffen können, oder natürlich kreuzen? Zweitens auf der Ebene der Bewirtschaftung – wir betreiben aktives Community Building, zum Beispiel mit sozialen Hauswarten («Kümmerern»), Animationsangeboten oder durch die Unterstützung von Bewohnervereinigungen. Zentral ist wieder der Bewohner und ob er sich in seiner

Nachbarschaft integriert und wohlfühlt. Er ist letztendlich ja der «Geldgeber».

Rendite ist ein wichtiges Thema. Wie viel Rendite können Pensionskassen von der Utilita erwarten?

Wir sprechen bei Pensionskassen lieber von Performance, die aus einer Netto-Cashflow-Rendite und einer Wertänderungsrendite besteht. Bei herkömmlichen Anlagen ist die Wertänderungsrendite oft grösser als die Netto-Cashflow-Rendite. Bei Utilita generieren wir drei bis dreieinhalb Prozent Netto-Cashflow-Rendite und im letzten Jahr haben wir 6,6 Prozent Performance erzielt. Wir stützen uns jedoch bewusst stärker auf den stabilen Cashflow als auf fluktuierende Wertsteigerungen, was das Risiko für Pensionskassen deutlich senkt.

Gibt es noch anstehende Projekte der Utilita?

Wir haben Eigenentwicklungen im Wert von etwa 20 bis 45 Millionen Franken pro Jahr in der Pipeline, dazu kommen Ankäufe bestehender Gebäude. Ein grosses Ziel sind eigene Quartiersentwicklungen. Wir planen unsere Projekte sehr langfristig und haben eine Pipeline bis ins Jahr 2031 hinein, darüber hinaus sind wir auch schon in Gesprächen. Das gibt unseren Investoren eine grosse Sicherheit, bzw. Planbarkeit.

Wie kann eine Pensionskasse bei Ihnen investieren?

Durch eine einfache Kontaktaufnahme. Wir sind kontinuierlich offen für die Kapitalaufnahme. Wir haben z.Zt. jedoch schon einige Pensionskassen auf einer Warteliste, bei denen die Zeichnung noch aussteht. Wichtig ist uns vor allem, dass wir mit unseren Anlegern eine Langzeitbeziehung eingehen und deren Bedürfnisse abdecken können. Das ist auch für uns wichtig, so können wir den Kapitalzufluss und das Wachstum sorgfältig steuern.

Dieses Interview ist nur ein Auszug aus einem umfassenderen Podcast-Interview mit Herrn Capol. Dieses finden Sie hier:

