

«Ich bin bewusst in die Gegenrichtung gesegelt»

Mario Cortesi, Gründer und CEO der MCI Holding AG, ist ein Querdenker. Genau diese Qualität kommt seinen Kunden zugute, wenn es um nachhaltige Immobilienprojekte mit spannendem Entwicklungspotenzial geht. Wir wollten wissen, warum sich sein «Gegen-den-Strom-Schwimmen» so gut bewährt.

Herr Cortesi, die von Ihnen gegründete MCI Holding AG vertritt den Anspruch, «Lebensräume an den besten Orten zu schaffen». Wie gehen Sie vor, um diesem Leitgedanken gerecht zu werden?

Wir sind stets auf der Suche nach geeigneten Parzellen und Projekten in der Deutschschweiz, bei denen wir ein spannendes Potenzial für die Realisierung anspruchsvoller Immobilienvorhaben erkennen. Dabei liegt unser Fokus bewusst nicht auf den klassischen A-Lagen, sondern wir konzentrieren uns vielmehr auf die sogenannten C- und D-Lagen. Das mag überraschen, da sich diese Objekte und Grundstücke oft in der Agglomeration und abseits der urbanen Zentren befinden, sprich in vermeintlich weniger attraktiven Gebieten.

Warum verfolgen Sie diesen Ansatz?

Weil ich bereits vor rund einem Jahrzehnt erkannt habe, dass das althergebrachte Immobiliencredo «Lage, Lage, Lage!» seine Gültigkeit verliert, sobald in den Zentren kein Entwicklungspotenzial mehr vorhanden ist. Ich habe es mir daher zur Aufgabe gemacht, nicht dort mitzumischen, wo sich bereits alle

tummeln, sondern mich auf die Randgebiete zu konzentrieren, wo man noch wirklich etwas bewirken kann. Ich bin bewusst in eine andere Richtung gesegelt als der Rest. Die heutige Entwicklung gibt mir recht: Die Agglomerationen sind längst von den sich unaufhörlich ausbreitenden Städten verschluckt worden. Der Siedlungsdruck erreicht die Randgebiete und führt – weil dort eben noch mehr Platz vorhanden ist – zu deutlich spannenderen Projekten und Chancen als bei den A-Lagen. Überdies bin ich persönlich eher ein Land- und Bergmensch, weshalb unser Claim «Lebensräume an den besten Orten» für mich genau diese etwas abseits gelegenen Ortschaften beschreibt.

Die Immobilienentwicklung wird derzeit stark von «Basel III» beeinflusst. Welche Herausforderungen ergeben sich daraus für Ihr Unternehmen und die Branche?

«Basel III» und die damit einhergehenden erhöhten Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen für Banken waren für uns sehr einschneidend. Und damit waren und sind wir nicht allein. Die Banken sind nun noch zö-

Die ganze Welt von MCI auf einen Blick

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.mcigroup.ch



gerlicher bei der Vergabe von Baukrediten, was naturgemäss keine Dynamik in die Baubranche und den Wohnungsmarkt bringt. Hier kommt uns von der MCI Holding jedoch die Tatsache zugute, dass wir uns bereits seit Längerem proaktiv auf Alternativprodukte fokussiert haben – ganz im Sinne unseres Kernwertes «Innovation». Denn schon vor Basel III haben wir realisiert, dass sich die Bau- und Immobilienbranche in einem enormen Umbruch befindet; alles verändert sich, auch das Maklerwesen sowie die Strategie der Banken. Die Inflation, die Corona-Pandemie, der Zinsanstieg, die generell restriktiveren Handlungsweisen der Finanzinstitute – all dies und noch mehr waren deutliche Warnzeichen. Ich habe daher frühzeitig angeregt, dass wir Alternativprodukte lancieren und fördern, die nicht über das klassische Bankenprodukt finanziert werden.

Wie sind Sie dabei vorgegangen, und wie sehen diese Alternativprodukte konkret aus?

Unter anderem haben wir eine Investorenkampagne gestartet und Partizipationsscheine für eines unserer Unternehmen ausgegeben (die verschiedenen Unternehmen sind in der MCI Group gebündelt). Auf diese Weise haben wir, ähnlich wie ein Start-up, die notwendigen Mittel «geraised». Wir sind zuversichtlich, dass wir in den nächsten Jahren noch deutlich mehr Mittel akquirieren können. Auf diese Weise ermöglichen wir es auch Kleininvestoren, am Immobilienmarkt teilzuhaben und bringen neues Kapital in den Markt, der darauf absolut angewiesen ist. Denn eines ist glasklar: Wir befinden uns in der Schweiz im Vergleich zum Ausland immer noch in einer hervorragenden wirtschaftlichen Lage. Doch genau deshalb benötigen wir dringend neuen Wohnraum. Obwohl 70 Prozent der Menschen in der Schweiz Wohneigentum anstreben, werden selbst bei vorhandenen finanziellen Mitteln wichtige Projekte verhindert. Wir suchen daher aktiv nach Lösungen, wie man die Schaffung von Wohnfläche vorantreiben kann, sowohl im Bereich Eigentum als auch bei Mietobjekten.

Wie kommt dieser innovative Investitionsansatz in Ihren aktuellen Projekten zum Tragen?

Wir bringen neue Investoren in den Markt, was belebend auf die Branche wirkt. Zudem kann man auf diese Weise eine gewisse Demokratisierung des Immobilienmarktes bewirken, während der Sektor von mehr Kapital profitiert. Das ist eine optimale Win-win-Situation. Doch nicht nur hinsichtlich Finanzierung, sondern ganz generell bemühen wir uns bei unseren Projekten um innovative Ansätze.

Können Sie uns einige Beispiele nennen?

Aktuell bauen wir 19 Wohnungen und haben bereits weitere 70 Wohnungen im Holzbau «in der Pipeline». Wenn immer möglich, setzen wir dabei auf den Einsatz heimischer Hölzer. Den Holzbau «made in Switzerland» erachte ich als besonders spannend, da er ökologisch sowie ökonomisch nachhaltig ist und die Bautätigkeit erheblich beschleunigt; wir sparen vier bis sechs Monate gegenüber konventionellen Bauweisen ein, was wiederum Zinsen spart. Auf diese Weise haben wir in den letzten fünf Jahren bereits 100 Wohnungen realisiert. Auch hier waren wir Vorreiter: Bei Mehrfamilienhäusern in Holzbauweise waren viele Marktteilnehmer noch eher zurückhaltend und skeptisch. Doch da ich frü-

her Maler war, weiss ich aus erster Hand, wie die Situation auf dem Bau aussieht. Schon bei der Gründung der MCI Holding habe ich mir daher gesagt, dass man innovativ sein und bleiben muss. Man darf sich nicht beirren lassen – und das haben wir auch nicht getan.

Nachhaltigkeit ist bei MCI generell ein zentrales Thema.

Absolut. Die CO₂-Reduktion ist ein Kernthema und die Förderung von Nachhaltigkeit – in Verbindung mit Schönheit – ist unsere Mission. Auch das hat mit meinem beruflichen Hintergrund zu tun: Ich weiss, wie auf Baustellen gearbeitet wird, was funktioniert und was nicht – und wo dementsprechend Verbesserungspotenzial besteht. Durch meinen beruflichen Werdegang habe ich eine andere, direktere Perspektive, was für die Gruppe wie auch unsere Kunden einen Vorteil darstellt.

Was hat es mit dem Start-up Evodrop auf sich?

Evodrop stellt hochwertige Wasserfilter her, welche die Qualität des Trinkwassers massiv erhöhen. Ich kenne einen der Gründer. Auf Mallorca besitze ich eine Finca, dort habe ich einen solchen Filter eingebaut, da das Wasser dort chlorhaltig ist. Die Ergebnisse sind erstklassig; das Wasser aus dem Hahn ist jetzt besser als das aus dem Supermarkt. Auch hierzulande haben wir im städtischen Bereich gewisse Probleme mit dem Trinkwasser; es enthält Rückstände von Hormonen und Medikamenten etc., die Kläranlagen können dies nicht herausfiltern. Deshalb habe ich das Start-up Evodrop mit Freude unterstützt und implementiere deren Produkte, wenn möglich, in unsere Bau- und Sanierungsprojekte.

Mario Cortesi, geboren am 14. November 1982 aus Poschiavo in Graubünden, ist Gründer und CEO der MCI Holding AG, Buchautor und Speaker.

Nicht verpassen

Ab August läuft bei der MCO Real Estate AG die zweite Investoren-Kampagne, dort können auch Kleinanleger partizipieren. Alles Wissenswerte findet man auf conda.ch oder man richtet sich an management@mcigroup.ch.



Folgt keinen Trends, sondern setzt sie: Mario Cortesi, Gründer der MCI Holding AG. Foto: ZVG



Die MCI Holding AG ist ein zukunftsorientiertes Immobilienentwicklungsunternehmen, das sich der Schaffung von Lebensräumen an den besten Orten in der Deutschschweiz verschrieben hat. Ihre Expertise erstreckt sich über den Kauf, Verkauf, die Planung und die Beratung von Immobilien, wobei sie alle Dienstleistungen aus einer Hand erbringt. Als erfahrener Bauherr realisiert die MCI Holding eigene Immobilienprojekte in enger Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern aus den Bereichen Investment, Planung und Realisation.