



RESIDENCES DELUXE

Ein Interview mit Manfred Wiltschnigg

Vienna Deluxe hat sich mit dem erfahrenen und erfolgreichen Immobilienunternehmer Manfred Wiltschnigg zum Thema Immobilienmarkt, Luxus, Erfolg und die Zukunft unterhalten. Mit dabei ist ein kurzer Einblick in eine neue spannende Geschäftsidee zum exklusiven Wohnen in Wien.

Photo: © Norbert Kössler

Interview

Herr Dr. Wiltschnigg, Sie blicken auf eine lange und erfolgreiche Karriere in der internationalen Immobilienwirtschaft zurück. Was waren die Schwerpunkte Ihrer bisherigen Tätigkeit als RE-Manager?

Ich bin seit mehr als 25 Jahren im Real Estate Business tätig, knapp 20 davon in führenden Funktionen in Großunternehmen. In dieser Zeit war ich für Assets und Portfolios in mehr als 20 Ländern Europas in allen Assetklassen, von Hotels, Büros, Shopping Centers und Fachmärkten bis hin zu Wohnobjekten sowie Logistik- und Self-Storage-Immobilien verantwortlich.

Welche beruflichen Stationen haben Sie dabei durchlaufen?

Ich komme ursprünglich aus dem Property- und Assetmanagement und habe im Laufe meiner Jahre bei Generali RE, der Oppenheim Immobilien KAG, der IVG AG, und der Immofinanz Group praktisch alle Bereiche des operativen Managements, bis hin zu komplexen Projektentwicklungen und zu großvolumigen Cross-Border-Portfolio-Transaktionen gesteuert.

Sie haben vor wenigen Monaten die Galleon Capital Management GmbH in Wien gegründet. Welche Ziele verfolgen Sie mit dieser Gründung?

Seit 2013 war ich als Shareholder, als Aufsichtsrat, als Beirat und als Berater zahlreicher Immobilienunternehmen auf vielfältige Weise mit Immobilien Themen befasst. Vor fast genau einem Jahr besuchte ich mit meinem nunmehrigen amerikanischen Partner Paul Hallam Rainer Koehne, den deutschen »Logistikpapst«, in dessen Haus in Südfrankreich, wir saßen bei Tavel Rosé auf der Terrasse und beschlossen, zur strukturierten Bearbeitung dieser Themen und zur Verwirklichung unserer zahlreichen Geschäftsideen gemeinsam ein Unternehmen zu gründen.

Welche Geschäftsmodelle sollen mit Galleon Capital umgesetzt werden?

Unser primäres Geschäftsmodell sieht vor, Investoren aus den USA und Israel bei ihren Investments in Mittel- und Osteuropa zu unterstützen. Mittelfristig wollen wir die wirtschaftliche Performance dieser Erwerbungen auch als Assetmanager verantworten. In einem zweiten Geschäftszweig wollen wir uns der Entwicklung außergewöhnlicher Luxuswohnungen in den besten Grünlagen Wiens widmen.

Wie wird sich das Luxussegment im Wiener Wohnbau nach Ihrer Einschätzung in der Zukunft entwickeln und wie sehen Sie die Marktchancen für derartige Produkte von höchster Qualität?

Der Begriff »Luxus« ist nicht präzise definiert und wird von

einigen Anbietern auch für die Bewerbung bloß leicht überdurchschnittlicher Objekte beinahe inflationär verwendet. Die Nachfrage nach wahrem Luxus, wie man ihn in Wohnhäusern in Südafrika, in den arabischen Emiraten, in Ostasien oder auch an der amerikanischen Pazifikküste findet, ist auch in Wien vorhanden, dieser steht jedoch bislang nur sehr wenig an brauchbarem Angebot gegenüber.

Wie würden Sie dann den wahren Luxus definieren?

Wahrer Luxus verlangt erstklassige Lagen, einen großzügigen Schnitt der Räume, die Verwendung hochwertigster Rohstoffe und Materialien, die höchste Qualität von Verarbeitung und Ausführung, die Integration modernster funktionaler Haushaltstechnik, kurz, die Auseinandersetzung mit allen möglichen Wünschen und Träumen der künftigen Bewohner und die bedingungslose Bereitschaft des Entwicklers, diese zu errahnen und bestmöglich erfüllen zu wollen. Und dann braucht es die Souveränität, stilsichere Eleganz von teurem Kitsch zu unterscheiden.

Wer sind die Käufer für dieser Wohnungsträume und mit welchen Preisen muss man hier rechnen?

Die Käufer kommen auch in Zukunft überwiegend aus dem Ausland, vor allem aus Russland und den kaukasischen Republiken, zunehmend aber auch aus Deutschland, den USA und aus China. Diese Neo-Wiener schätzen die hohe Lebensqualität und die Sicherheit unserer Stadt im Herzen Europas, die saubere Luft und das gute Wasser, das vielfältige Freizeit- und Kulturangebot, aber auch die Liberalität und Internationalität der Wiener Gesellschaft, die hohe Qualität der internationalen Schulen, der Spitzenmedizin, der öffentlichen Infrastruktur und – nicht zuletzt - der heimischen Bankenlandschaft. Diese Kunden sind wenig preisreagibel und durchaus bereit, für perfekte Wohnungen in den besten Lagen 15000 bis 25000 Euro pro Quadratmeter zu bezahlen. Im internationalen Vergleich liegt Wien damit bei den Durchschnittspreisen im Spitzensegment immer noch deutlich hinter Städten wie London, Paris, Monte Carlo, Zürich oder Genf.

Welche Aktivitäten planen Sie im Bereich der Entwicklung von Luxuswohnungen?

Mit meinem langjährigen Freund und Wegbegleiter Markus Burgesmeir, der bereits mehrere Entwicklungen im Luxussegment erfolgreich abgeschlossen hat und auch Mitglied des Advisory Boards der Galleon Capital ist, arbeiten wir an der Gründung eines gemeinsamen Unternehmens – der Residences Deluxe Vienna. Wenn alles nach Plan läuft, dann wollen wir noch in diesem Jahr mit einem ersten Projekt im 18. Bezirk beginnen. ■

Interview

An Interview with Manfred Wiltschnigg

Vienna Deluxe spoke to experienced and successful real estate developer Manfred Wiltschnigg on the topics of real estate, luxury, success and the future. As a result, we were able to get a sneak preview of a new and exciting business venture on exclusive living in Vienna.

Dr. Wiltschnigg, you are able to look back on a long and successful career in international real estate. What was the focus of your career as a real estate manager so far?

I have been working in the real estate business for more than 25 years, with 20 of those years spent in leadership positions at large businesses. During this time, I was responsible for assets and portfolios in more than 20 European countries, in all asset classes – from hotels, to offices, shopping centers and retail parks all the way to residential, logistical and self-storage properties.

Which companies have you worked for previously?

I originally came from the property and asset management sector, but during the course of my career, I have worked for Generali Real Estate, Oppenheim Immobilien KAG, the IVG AG, and the Immofinanz Group in numerous leadership positions from operational management all the way to complex project development schemes and large volume, cross-border portfolio transactions.

A few months ago you founded Galleon Capital Management GmbH in Vienna. What goals are you hoping to achieve through this company?

I have been dealing with all kinds of real estate related issues in a plethora of ways since 2013 as a former shareholder, member of the board of directors, advisory board member and consultant to numerous real estate ventures and businesses. Exactly one year ago, I visited my present, American partner Paul Hallam Rainer Koehne (who is known as the German «Logistics King») in his house in the South of France. While drinking Tavel Rosé on the terrace, we decided on a structured approach to these topics and on realizing our numerous business ideas through the creation of a mutual company.

Which business models are to be realised by Galleon Capital?

Our primary business model is based on supporting investors from the USA and Israel with their investments in Eastern and Central Europe. In the medium-term, we would want to be responsible for the economic performances of these acquisitions as asset managers. As a second branch of the business, we want to dedicate ourselves to the development of extraordinary luxury apartments in Vienna's most coveted locations.

In your opinion, how will the luxury segment on the Viennese real estate market develop and how would you rate the opportunities for such, high-end properties?

The term «luxury» has not been precisely defined, which has led

to it being misused by some suppliers who are offering nothing more than slightly above average properties. The demand for true luxury, like that found in residential buildings in South Africa, in the UAE and in Eastern Asia or on the Pacific Coast of the US exists in Vienna too, yet there is very limited supply here.

What would you define as «true luxury»?

True luxury demands a first class location, spacious interiors, the use of high end, raw materials, the highest quality when it comes to fitting and fixtures, the integration of state-of-the-art, functional appliances and technology – to put it simply, a consideration of all the future owner's wishes and dreams and an uncompromising willingness on part of the developer to forefeel these wishes in advance and fulfill them in the best way possible. Finally, one needs the ability to be able to differentiate between stylish elegance and overpriced kitsch.

Who are the potential buyers of these real estate gems and what price ranges does one have to expect?

Future buyers will be of foreign origin – mostly Russian or from the Caucasian Republics, but we expect more buyers from Germany, the USA and China too. These soon-to-be Viennese value the high life quality and the security our city at the heart of Europe offers them, the clean air and water, the diverse range of leisure and cultural activities but also our liberties and the international nature of Viennese society and the high grade international schools, medical centers and public infrastructure it offers. Last but not least, they value our local banking opportunities. These buyers are not very price sensitive and expect to pay between 15.000 to 25.000 Euros per square meter for the perfect apartment in the best location. When one compares the average property prices on an international scale, Vienna's property prices are still significantly lower than those in cities like London, Paris, Monte Carlo, Zurich or Geneva.

What activities are you planning when it comes to the development of luxury apartments?

Together with my long-term friend and partner Markus Burgesmeir, who has already successfully completed numerous real estate developments within the luxury segment and who is also a member of the advisory board at Galleon Capital, I am currently working on a new business venture: Residences De Luxe Vienna. If all goes to plan, we will already be starting with the development of our very first project in the 18th district in Vienna this year. ■

Интервью с Манфредом Вильтшином

Журнал Vienna Deluxe взял интервью у успешного предпринимателя в области недвижимости Манфреда Вильтшина на тему: роскошь, успех, будущее. Манфред Вильтшиг также поделился с нами своими идеями об эксклюзивном жилье в Вене.

Др. Вильтшиг, у Вас за спиной – долгая и успешная карьера в сфере международной недвижимости. Каковы основные вехи Вашей деятельности?

Вот уже в течение 25 лет я работаю в сфере недвижимости, почти 20 лет из них – на руководящих должностях в крупных компаниях. За это время в моей компетенции были все виды активов и портфолио в более чем 20 странах Европы: от отелей, офисов, торговых центров и специализированных рынков до жилых объектов, логистики и складских помещений.

Какие должности Вы занимали?

Сначала я работал в области управления имуществом и активами, после чего я занимал управленческие посты в практически всех секторах оперативного менеджмента, вплоть до комплексного развития проектов и международных портфолио-транзакций в таких компаниях, как Generali RE, Oppenheim Immobilien KAG, IVG AG и в группе компаний Immofinanz Group.

Несколько месяцев назад Вы учредили в Вене компанию Galleon Capital Management GmbH. Какие цели Вы при этом преследовали?

С 2013 года я занимал самые разные позиции в различных компаниях, специализирующихся на недвижимости: в качестве акционера, члена наблюдательного совета, члена консультативного совета и консультанта. Ровно год назад я, вместе со своим американским партнером Паулом Халламом Райнером Кёне, гостил у «короля немецкой логистики» в его доме в Южной Франции. Сидя на террасе, за бокалом Tavel Rosé, мы решили учредить компанию, где мы сможем осуществлять наши многочисленные идеи.

Какие бизнес-модели должна воплотить в жизнь компания Galleon Capital?

Наша первая бизнес-модель предназначена для поддержки инвесторов из США и Израиля, которые намереваются производить инвестиции в Центральной и Восточной Европе. Мы также намереемся, в среднесрочной перспективе, в качестве управляющих активами, взять под свою ответственность финансовые результаты таких инвестиционных вложений.

Как Вы думаете, как будет в будущем развиваться сегмент категории «люкс» в секторе строительства жилья в Вене, и как Вы оцениваете шансы таких объектов на рынке недвижимости?

Понятию категория «люкс» невозможно дать точное определение, поэтому иногда оно неоправданно применяется по отношению к объектам, качество которых всего лишь чуть выше среднего.

Спрос на настоящую роскошь, какую можно увидеть в некоторых домах Южной Африки, Арабских Эмиратах, Восточной Азии или на американском побережье Тихого океана, есть и в Вене. Но на такой спрос в настоящее время существует только очень ограниченное предложение.

А как бы Вы определили «настоящую роскошь»?

Объект категории «люкс» обязательно должен иметь превосходное местоположение, просторную планировку, высококачественные материалы, очень высокое качество обработки и выполнения интерьера, высокотехнологичную, функциональную бытовую технику – одним словом, в нем должны воплотиться все желания и мечты будущего владельца и готовность девелопера превосхитить эти мечты и воплотить их в жизнь. Кроме того, нужно уметь отличать индивидуальность и элегантность стиля от дорогого китча.

Кто же является покупателями этих «объектов мечты», и на какие цены здесь нужно рассчитывать?

Такие покупатели, как сейчас, так и в будущем, в большинстве своем – иностранцы, в основном, из России и республик Кавказа. В последнее время выросло число таких покупателей из Германии, США и Китая. Эти новые венцы ценят не только высокое качество жизни и безопасность нашего города, расположенного в самом сердце Европы, чистый воздух и чистую питьевую воду, многочисленные возможности для проведения свободного времени и культурное предложение Вены, но и либерализм и интернационализм венского общества, высокое качество обучения в международных школах, высочайший уровень медицины, хорошо развитую инфраструктуру, в том числе инфраструктуру банков. На таких покупателей почти не влияет рост цен, они, в основном, готовы заплатить за идеальные квартиры с элитным местоположением от 15 000 до 25 000 евро за кв. м. жилой площади. Что касается цен – средние цены на недвижимость в Вене значительно ниже, чем, например, в Лондоне, Париже, Монте-Карло, Цюрихе или Женеве.

Какие мероприятия Вы планируете в отношении развития жилья категории «люкс»?

Вместе с моим давним другом и единомышленником Маркусом Бургесмайером, который уже выполнил несколько успешных проектов по девелопменту недвижимости в сегменте категории «люкс», а также является членом консультативного совета Galleon Capital, мы работаем над созданием нашей общей компании Residences De Luxe Vienna. Если у нас все будет идти по плану, то мы уже в этом году начнем реализовывать наш первый проект в 18-ом районе Вены. ■