

Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft

INHALT

- 3 Studentisches Wohnen
Schweiz (JLL-Studie)
- 8 Detailhandelsimmobilien
Schweiz: Die Hersteller
kommen (CBRE-Studie)
- 10 1. Schweizer Maklertag
(Rückblick)
- 11 Nachricht:
SPG Intercity Zurich AG
- 13 RICS: 150-jähriges
Bestehen (Rückblick)
- 15 Marktkommentar
- 16 Immobiliennebenwerte
- 17 Immobilienfonds/-Aktien
- 18 Projektentwicklung:
Medici-Areal/Luzern
- 19 Impressum

EDITORIAL

Boom as usual



Birgitt Wüst
Redaktionsleiterin

Mit 2018 geht ein weiteres Jahr zu Ende, in dem Immobilieninvestments sehr gefragt waren. Da die Zinswende weiter auf sich warten lässt, wird sich daran im neuen Jahr wohl wenig ändern. Marktbeobachter gehen davon aus, dass der Boom in den kommenden Monaten anhält. Denn in einem Umfeld, in dem es schwierig geworden ist, mit begrenztem Risiko eine positive Rendite zu erzielen, werden Anleger ihr Kapital vermutlich weiterhin in Immobilien pumpen – schliesslich ist eine Alternative derzeit nicht in Sicht.

Andererseits war Alternativlosigkeit noch nie ein guter Ratgeber, und es sei noch nie gutgegangen, wenn die Kapitalanlagenachfrage die Nutzernachfrage überhole, unken skeptische Marktteilnehmer.

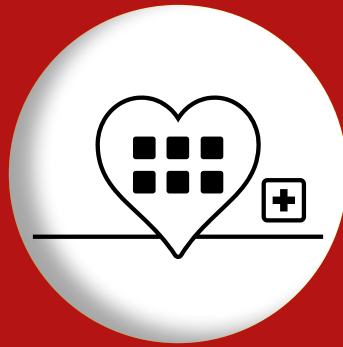
Andere kommen mit Blick auf die Konjunktur zu einer etwas optimistischeren Einschätzung. Erst jetzt werde in den Daten sichtbar, dass die Schweizer Wirtschaft in voller Blüte stehe, eine Dynamik weit über dem Potenzialwachstum aufweise und sogar die Konjunktur in Europa in den Schatten stelle, stellten die Ökonomen der Credit Suisse unlängst fest.

Vom wirtschaftlichen Aufschwung profitiert in aller Regel über kurz oder lang auch die Flächennachfrage. Doch ob die Mieten derart steigen, dass bei zu sehr hohen Preisen erworbenen Liegenschaften eine ansehnliche Cashflow-Rendite resultiert, steht sehr in Frage – und der Gewinn liegt bekanntlich im Einkauf.

Mit den besten Grüssen
Birgitt Wüst

Qualität kommt
nicht von ungefähr.





Qualität kommt nicht von ungefähr.



Wir von Helvetica Property sind ungebunden und glauben an die Kraft der Passion. Denn unser Engagement gilt einzig unseren Kunden und Immobilien – So entsteht nachhaltige und hochwertige Qualität. Der Rest ist Professionalität, fokussierte Strategie, Konsistenz und hands-on Haltung.

Immer zum Nutzen unserer Fonds und unserer Investoren – langfristig, leidenschaftlich und verantwortungsbewusst.



STUDENTISCHES WOHNEN SCHWEIZ

Der Bedarf wächst weiter



BILD: PIXABAY/STOCKSNAP

*In Lausanne kommt mindestens jeder 10. Student in einem Wohnheim unter
(im Bild: EPFL Quartier Nord, Student Housing)*

JLL SCHWEIZ HAT DEN MARKT FÜR STUDENTENWOHNHEIMEN IN DER SCHWEIZ ERNEUT UNTER DIE LUPE GENOMMEN. DIE AKTUELLE ANALYSE ERGAB: DER BESTAND AN WOHNHEIMEN FÜR STUDENTEN IST DEUTLICH GRÖßER ALS BISHER GESCHÄTZT.

BW/PD. «Der im letzten Jahr von JLL erschienene Artikel zum Markt für Studentenwohnheime in der Schweiz

stiess in der Branche und in der Öffentlichkeit auf grosses Interesse», berichtet Martin Bernhard, Chefresearcher von JLL in der Schweiz und Autor der Studie. «Wir erhielten zahlreiche Rückmeldungen und der Artikel diente u.a. als Ausgangspunkt diverser Dialoge mit Investoren und Anbietern von studentischem Wohnraum», ergänzt Nils Donner, JLL Associate und Coautor der Studie. Auf Basis der geführten Gespräche und

zusätzlicher Eigenrecherche haben die JLL-Researcher weitere Bestandobjekte identifiziert – und herausgefunden, dass das heutige Angebot deutlich grösser ist als bisher geschätzt. Eine aktuelle Studie des BfS Bundesamtes für Statistik zeigt zudem, dass die Nachfrage nach studentischem Wohnraum in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist, besonders getrieben durch die Nachfrage ausländischer Studenten. JLL >>>

>>> hat dies zum Anlass genommen, einen aktualisierten Marktüberblick zu geben und die Bewegungen auf dem Markt zu skizzieren.

ANGEBOTSSEITE WEITERHIN SEHR DYNAMISCH

JLL schätzt den Bestand in der gesamten Schweiz auf rund 21.350 Betten. Neben den bekannten Ballungszentren wurden auch kleinere Hochschulstandorte berücksichtigt, wie Chur, Rapperswil (beide zugehörig zur Fachhochschule Ostschweiz FHO) und Brugg-Windisch (zugehörig zur Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW). Die Veränderungen innerhalb der letzten Monate auf dem Bestandesmarkt lassen sich gemäss Martin Bernhard durch drei Faktoren erklären: Durch die Identifikation zusätzlicher Bestandsobjekte, durch die Fertigstellung bzw. den Bezug von Neubauten sowie durch Abgänge auf dem Bestandesmarkt, die auf auslaufende Mietverträge bei Objekten zur Zwischennutzung (seltener Verkäufe) zurückzuführen sind.

Neu wurde in der Auswertung das gesamte Bestandsportfolio des Jugendwohnnetzes (Juwo) mit fast 2.800 Betten (vor allem im Raum Zürich) berücksichtigt, sowie das der Stuwo (Verein Wohnraum für Studenten), welche Studenten Unterkünfte in Luzern, Bern, Biel und Brugg zur Verfügung stellt. Ebenfalls wurden diverse weitere Unterkünfte verschiedener Anbieter im Raum Lugano identifiziert.

Ferner konnten im laufenden Jahr bisher Neubauprojekte in Rotkreuz (Suurstoffi, Juwo, 52 Betten), Lausanne (Student Village, Triades: 264 Betten) und Rapperswil (HSR II: 88 Betten) fertig gestellt werden. Auch wurde die Umnutzung eines ehemaligen Bürogebäudes in Horw/Luzern (Universe 9, Juwo) abgeschlossen, wodurch Unterkünfte für 95 Studenten im Raum Luzern geschaffen wurden. Vereinzelt kam es seit dem letzten Jahr zu einer marginalen Reduktion des Bestandes durch auslaufende Mietverträge, wie etwa bei der Woko Studentische Wohngenossenschaft Zürich (Oberer Heulsteig, Regulastrasse, etc.).

JLL geht davon aus, dass aktuell rund neun Prozent der Schweizer Studenten in Studentenwohnheimen unterkommen; zum gleichen Ergebnis kommt die aktuelle Umfrage des BfS zu den Studien- und Lebensbedingungen an den Schweizer Hochschulen. Es ist daher anzunehmen, dass das aktuell bestehende Angebot auch von den Studenten in Anspruch genommen wird. Beim Juwo gingen etwa im vergangenen Kalenderjahr 2017 rund 5.000 Anmeldungen (+30% im Vergleich zu 2015) für Wohnungen bzw. WG-Zimmer ein, bei einer Gesamtkapazität von rund 2.800 Betten. Ebenfalls zeigt ein Blick auf die Vermietungsseiten der Anbieter, dass scheinbar nur ein marginaler Fluktuationsleerstand in den Objekten besteht.

Die in der BfS-Studie dargestellte Nachfrageseite lässt sich vielseitig differenzieren. Beispielsweise wird deutlich, dass Wohnheime besonders bei Studenten universitärer Hochschulen beliebt sind. Fast jeder vierte Student der beiden eidgenössischen technischen Hochschulen (Lausanne:

BETTENANGEBOT NACH STÄDTEN
(QUELLE: JLL, 2018)

Region / Stadt	Anzahl Betten aktuell (gerundet)	Anzahl Betten / Studierende 2018	Anzahl Betten / Studierende 2021	Trend
Rapperswil	200	12.6%	12.3%	➔
Zürich (inkl. Winterthur)	7'900	12.2%	12.8%	➔
Lausanne	3'750	11.8%	13.6%	➔
Genf	2'150	9.8%	9.5%	➔
Freiburg	1'500	8.9%	11.7%	➔
Neuenburg	350	7.9%	7.7%	➔
Chur	100	5.7%	5.6%	➔
Luzern (inkl. Rotkreuz)	600	5.1%	6.5%	➔
Lugano	350	4.3%	4.1%	➔
Basel	850	3.8%	4.5%	➔
Bern	950	3.6%	3.6%	➔
Brugg-Windisch	50	1.1%	1.1%	➔
St. Gallen	100	0.8%	0.8%	➔
Andere	2'500	n/a	n/a	
Gesamte Schweiz	21'350	9.1%	9.7%	➔

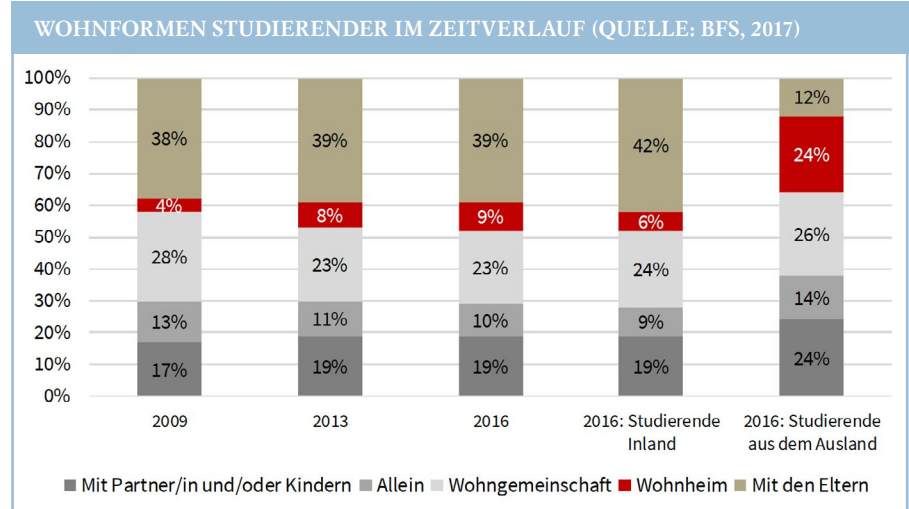
AUSWAHL ALTERNATIVER WEGE ZUR ANGEBOTSERWEITERUNG
(QUELLE: JLL, 2018)

Alternative Wege zur Angebotsenerweiterung	Beispiele
Entwicklung von Bestandsliegenschaften: Verdichtung (z.B. Aufstockung)	Friesstrasse, Oerlikon (Juwo)
Entwicklung von Neubauten	„HSR II“, Rapperswil (HSR Hochschule für Technik Rapperswil)
Mitentwicklung von Neubauten	„Erlenmatt Ost“, Basel (WoVe) „Suurstoffi“, Rotkreuz/Luzern (Juwo)
Umnutzung	„Universe 9“, Hergiswil/Luzern, ehemaliges Bürogebäude (Juwo)
Zwischennutzung	Ehemaliges Altersheim: Alte Landstrasse, Zollikon (WOKO) Container-Nutzung: „FOGO“ Vulkanplatz, Zürich (Juwo)

25%; Zürich: 22%) wohnt gemäss der Umfrage in einem Wohnheim. Die hohe Nachfrage in diesem speziellen Fall ist einerseits bedingt durch die verhältnismässig junge Altersstruktur, den hohen Anteil von Studenten aus dem Ausland, aber auch durch das zur Verfügung stehende Angebot. Die Fertigstellung der beiden Wohnheime auf dem Höggerberg der ETH Zürich, als auch der Bezug des Student Village in Lausanne festigten die Position beider Städte als schweizweit führende Anbieter. Überraschenderweise weist der Hochschulstandort Rapperswil aktuell die beste Versorgung auf, bedingt durch den Bezug des zweiten hochschuleigenen Wohnheims. Danach folgen Zürich, Lausanne und Genf, in welchen mindestens jeder 10. Student in einem Wohnheim unterkommt. Weitaus niedrigere Kapazitäten gibt es in Lugano, Luzern und Chur und in den Studentenstädten Bern, Basel (inkl. Standort Brugg-Windisch) und St. Gallen besteht klar eine Unterversorgung.

BIS 2021 SIND RUND 2.200 WEITERE BETTEN IN PLANUNG

Neben der Analyse des aktuellen Bestands ist vor allem die Einschätzung der Nachfrage von besonderer Bedeutung. Der Anteil an Studenten in der Schweiz, die auf Unterkünfte in Wohnheimen zurückgreifen, hat sich laut BfS in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt. Treibende Kräfte sind neben der allgemein steigenden Anzahl von Studenten, vor allem Studenten aus dem Ausland (1. Generation mit ausländischem Zulassungsausweis) und damit ohne Elternhaus in der Schweiz. Die hohe Nachfrage nach Unterkünften in Lausanne und Zürich zeigt vor allem, dass auch ein zusätzliches Angebot, welches deutlich über dem bisherigen liegt, mit



hoher Wahrscheinlichkeit nachgefragt wird.

Gemäss Recherchen von JLL sind aktuell mehr als zehn Projekte in Vorbereitung bzw. im Bau, die voraussichtlich bis Ende 2021 bezogen werden sollen. Dadurch ist mit einer zusätzlichen Kapazität von rund 2.200 Betten zu rechnen, wodurch der Bestand auf ca. 23.550 Betten ansteigt. Die Mehrheit der Projekte wird an Standorten realisiert, die im schweizweiten Vergleich bereits jetzt schon gut versorgt sind, aber dennoch eine ungebrochene Nachfrage aufweisen. Hierzu zählt vor allem Zürich mit den Projekten Rosengarten und «Fogo» (Vulkanplatz, Altstetten). Neben Zürich gibt es auch Bewegungen an anderen Hochschulstandorten. In Basel wird der Verein für studentisches Wohnen (WoVe) Studenten Zimmer in der Erlenmatt Ost-Überbauung zur Verfügung stellen. Auch im Rahmen der Quartierergänzung Volta Ost, ebenfalls in Basel, sollen Unterkünfte für Studenten berücksichtigt werden. Im neuen Quartier Schweighof in Luzern Süd entstehen bis 2021 knapp 140 Zimmer, die von der Student Mentor Foundation Lucerne betrieben werden. Durch die Fertigstellung von Projekten, unter Annahme

wachsender Studentenzahlen wird es gemäss Einschätzung JLL zu einer deutlichen Kapazitätsausweitung in Luzern, Lausanne und Freiburg kommen. JLL geht davon aus, dass die Versorgungsquote im Jahr 2021 bei knapp zehn Prozent liegen wird.

BETREIBER SETZEN AUF KREATIVITÄT ZUR ANGEBOTSERWEITERUNG

Betreiber von Studentenwohnheimen bevorzugen Objekte in unmittelbarer Nähe zur Hochschule mit optimaler Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Die Objekte liegen dadurch an Lagen, die auch auf dem allgemeinen Transaktionsmarkt sehr beliebt sind u.a. für Wohnbaugenossenschaften und diverse andere Investoren in traditionelle Mehrfamilienhäuser. Studentenwohnheimbetreiber konkurrieren somit mit finanzkräftigen Selbstnutzern und institutionellen Investorengruppen um Bauland und Immobilien und können sehr häufig nicht im aktuellen Wettbewerbsumfeld mithalten. Um dennoch langfristig das Angebot auszuweiten ist deshalb Kreativität gefragt. JLL konnte in jüngster Vergangenheit interessante Ansätze zur Angebotserwei- >>>



Unsere Nachhaltigkeit ist ausgezeichnet.

Unsere Umwelt und eine hohe Lebensqualität liegen uns am Herzen. Deshalb entwickeln wir ökologische Energielösungen für eine nachhaltige Zukunft der Schweiz.

ewz.ch/energieloesungen

1.
Platz

Nachhaltigster
Energiedienstleister

BFE-Studie, Kategorie Wärme



Ein Unternehmen
der Stadt Zürich

ewz

>>> terung auf dem Markt beobachten. «Das Juwo konnte etwa durch die Aufstockung eines ihrer Bestandsobjekte in Oerlikon im Rahmen einer Totalsanierung zusätzlichen Wohnraum schaffen», sagt Bernhard. «Neben den bereits erwähnten Neubauten von gesamten Objekten, gibt es auch Betreiber, welche für einen Teil der Überbauung langfristige Mietverträge mit den Eigentümern abschliessen und diesen Wohnraum an Studenten vermieten.» Auch sei eine Umnutzung eines ehemaligen Bürogebäudes

in der Nähe von Luzern sowie eines Altersheimes in Zollikon erfolgt, und dass es nicht immer Massivbauten für die Ewigkeit sein müssen, zeige zudem das zeitlich begrenzte Wohnprojekt «Fogo» auf dem Vulkanplatz in Zürich Altstetten.

AUSBLICK

«In der Schweiz zeigt sich insgesamt eine positive Entwicklung bedingt durch eine wachsende Versorgung auch an kleineren Hochschul-Stand-

orten», fasst Bernhard zusammen. «Die treibenden Kräfte des zusätzlichen Angebots sind überwiegend Genossenschaften und gemeinnützige Organisationen, wie die WOKO oder das Juwo. Angesichts des weiter wachsenden Bedarfs nach studentischem Wohnen wäre eine vermehrte Involvierung anderer kapitalkräftiger Investorengruppen ebenfalls wünschenswert, die solche Projekte, beispielsweise in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Betreibern, vorantreiben.» •

ANZEIGE

FOKUSSIEREN SIE SICH AUF ALLES MÖGLICHE.



IMMO'19

The Swiss Property Fair
22.-23.01.2019

Das diesjährige IMMO'Forum Programm finden
Sie jetzt auf www.swisspropertyfair.ch

AUSSTELLER IMMO'19

<ul style="list-style-type: none"> Aerne AG alaCasa.ch Architecture Life Asia Green Real Estate AG Bank J. Safra Sarasin AG Banque Cantonale Vaudoise bonainvest Holding AG Bonhôte-Immobilier CACEIS (Schweiz) SA CBRE (Zürich) AG COPTIS CORESTATE Capital Partners GmbH Crossing-Tech SA CSL Immobilien AG Die Anlagestiftung Immobilien DAI Dominicé & Co. - Asset Management eSMART Technologies AG Espace Real Estate Holding AG ewz Fahrländer Partner Raumentwicklung Finovo AG flatfox AG GEP SA Goldbeck Rhomberg AG Greenbrix Anlagestiftung iBricks Solutions AG JMMOFONDS immopac ag IMMOVESTORE.ch ImmoYou AG Implenia INREIM AG Investissements Fonciers SA ipartment AG 	<ul style="list-style-type: none"> Jones Lang LaSalle Ltd. La Française Lake Resort Interlaken AG LaSalle Investment Management Meyerlustenberger Lachenal AG MV Invest AG Niederer Kraft Frey AG Nova Property Fund Management AG Orox Asset Management SA Patrimonium Asset Management AG Procimmo SA Realstone SA reamis ag Renggli AG Residentia Romande Energie SA SBB AG Immobilien SGS Société Générale de Surveillance SA sidus advanced partners ag SOLUFONDS SA Solvalor fund management SA Steiner AG Steiner Investment Foundation Stoneweg S.A. Swiss Circle AG Swiss Finance & Property AG SwissPropTech The Circle Universität Zürich CUREM US Treuhand Valres Fund Management SA Wüest Partner AG Zug Estates Holding AG
---	---

DETAILHANDELSIMMOBILIEN SCHWEIZ

Die Hersteller kommen

DIE BAHNHOFSTRASSE 62, VORMALS SITZ DES SPIELZEUGGESCHÄFTS FRANZ-CARL-WEBER, HAT EINEN NEUEN MIETER: HYUNDAI. DER AUTOHERSTELLER ERÖFFNET DORT EINEN FLAGSHIP STORE DER LUXUSMARKE «GENESIS». EIN BEISPIEL FÜR EINEN NEUEN TREND: IMMER MEHR HERSTELLER NUTZEN DETAILHANDELSFLÄCHEN ALS SHOWROOMS.

PD. Ende November 2018 hat die Swiss Life AG, seit 2016 neue Gebäudeigentümerin der Bahnhofstrasse 62, das lang gut gehütete Geheimnis gelüftet: Neuer Mieter des Objekts, das nach dem Auszug des Spielzeuggeschäfts Franz-Carl-Weber Ende 2016 umgebaut und modernisiert und vorübergehend von der Luxuswintersportmarke Kjus sowie dem Schweizer Brillenlabel VIU für Pop-up Stores genutzt wurde, wird Hyundai. Der koreanische Automobilhersteller wird in der dreigeschossigen Ladenfläche die Luxusmarke «Genesis» ausstellen, und hat dafür einen langfristigen Mietvertrag unterzeichnet.

EHER GALERIE ALS AUTOHAUS

Die Marke «Genesis», deren Autos derzeit auf internationalen Messen weltweit Auszeichnungen gewinnen, ist in Europa noch weitgehend unbekannt und nur als Direktimport erhältlich. In der Pipeline sind gemäss Manfred Fitzgerald, Global Head von Genesis, auch rein elektrische Fahrzeuge. Auf der New York Autoshow im Frühjahr 2018 wurde auch das spektakulär aussehende rein elektrische Genesis Essentia Concept

Car enthüllt. Ende 2017 hat Genesis gemäss Zeitungsberichten im New Yorker Trendquartier Meatpacking District auch einen Mietvertrag über einen Laden mit 3.700 Quadratmeter unterzeichnet, was zeigt, dass der neue Store an der Bahnhofstrasse Zürich Teil einer globalen Strategie ist, die Flagship Stores möglichst zeitgleich zu eröffnen. Daher ist davon auszugehen, dass die Ladenfläche an der Bahnhofstrasse bis zur offiziellen Europaeinführung entweder leer bleibt oder von Pop-up Stores genutzt wird. Gemäss Zeitungsberichten soll das Geschäft an der Bahnhofstrasse Ende 2019 oder Anfang 2020 eröffnen. Vorab erfolgt ein sehr aufwändiger Mieterausbau.

Der erste Genesis Showroom in Seoul zeigt, das hier nicht gekleckert werden wird. Der Showroom inmitten des berühmten Stadtteils Gangnam ist weniger ein Laden als ein vom niederländischen Architekten Rem Koolhaas entworfenes Gesamtkunstwerk. Den Besuchern werden die edlen Fahrzeuge in einem Ambiente präsentiert, welches eher an eine Galerie als an ein Autohaus erinnert. Wer möchte, kann sich die Fahrzeuge mittels Augmented-reality in verschiedenen Konfigurationen selbst zusammenstellen.

Mit Blick auf dieses Beispiel erwartet man beim Immobiliendienstleister CBRE, der Swiss Life bei der internationalen Suche nach einem Mieter unterstützt hat, künftig neue Marktteilnehmer auf den Einkaufsstrassen. Bisher hätten Hersteller von Autos, aber auch anderer Güter ihre Produkte im Wholesale oder über Vertriebspartner, wie die Autohändler, vermarktet und verkauft, sagt Mi-

chael Dressen, Head of Retail Agency, CBRE Switzerland. In Zeiten, in denen sich Kunden immer mehr online bewegen, werde es dagegen immer wichtiger, den Konsumenten die Brands, die Philosophie hinter einer Marke und das Produkt erleben zu lassen, um sich zu differenzieren.

HERSTELLER SETZEN AUF EIGENE SHOWROOMS

Ein weiteres Beispiel ist das Unternehmen Dyson, das seit 2015 eigene Flagship Stores an Toplagen eröffnet, zunächst vor allem in Asien. In Europa hat Dyson an der Londoner Oxford Street im Sommer 2016 sein erstes Geschäft eröffnet. Die Produkte werden dort in einem stylischen Ladenbau nicht nur inszeniert, sondern inklusive der dahinter stehenden Technologie ausführlich erklärt. Ende 2017 hat Dyson einen Demo Flagship Store an der Fifth Avenue in New York eröffnet und weitere Läden angekündigt.

Auch andere Technologieunternehmen wie Samsung, Google, Microsoft und sogar aus dem Online-Handel kommende Marktteilnehmer wie Amazon und Zalando eröffnen Showrooms weltweit. Nicht zu vergessen Apple: Jüngst hat das Vorbild für viele der heutigen neuen Ladenkonzepte in Mailand auf der Piazza del Liberty das neue Town Square-Ladenkonzept umgesetzt und den spektakulären, grösstenteils unter dem Platz gelegenen Store im Juli 2018 eröffnet.

«Die Konsumenten kaufen vermehrt direkt bei den Marken und diese entwickeln dazu die passenden Online- und Offline Strategien», sagt CBRE-Experte Dressen. «Dies ist eine



Das Spielzeugfachgeschäft Franz-Carl-Weber an der Bahnhofstrasse 62 im Sommer 2016 ein halbes Jahr vor dem Auszug.

Herausforderung für Warenhäuser oder Fachgeschäfte und wird auch die Schweizer Einkaufsstrassen, wie etwa die Zürcher Bahnhofstrasse, weiter verändern.» Für die Vermieter von verfügbaren Ladenflächen bedeutet dies, dass sie nicht mehr nur die klassischen potentiellen Mieter aus dem Retailbereich kennen, sondern früh-

zeitig auch mit Unternehmen sprechen müssten, die vielleicht noch gar keine eigenen Läden haben, aber davor stehen, eine offline-Strategie ergänzend zu anderen Vertriebskanälen auszurollen. Solche neuen Marktteilnehmer finden sich aber nicht immer direkt in den etablierten Netzwerken der lokalen Immobilien- oder

Retailbranche. Hier sind auf beiden Seiten, bei den Vermietern von Retailflächen als auch den neuen Marktteilnehmern aus dem Herstellerbereich erst neue Kontakte, oftmals auf internationaler Ebene zu knüpfen, bevor gemeinsam neue Projekte in den High Streets oder Shoppingcentern umgesetzt werden können. •

1. SCHWEIZER MAKLERTAG

Maklerberuf im Wandel



BILD: PIXABAY/STOCKSNAP

Zählte zu den Referenten des 1. Schweizer Maklertags: Prof. Dr. Marcus Schögel vom IFM HSG.

WIRD ES DEN MAKLER ALS MITTLER ZWISCHEN KÄUFERN UND VERKÄUFERN IN NICHT ALLZU FERNER ZUKUNFT NOCH GEBEN? - DIES WAR DIE KERNFRAGE BEIM ÜBERAUS GUT BESUCHTEN 1. SCHWEIZER MAKLERTAG DES SVIT-SMK.

MR. «Ich spüre es Tag für Tag: die Immobilienbranche ist im Umbruch. Begonnen hat alles vor Jahren mit der Einführung von digitalen Immobilienmarktplätzen. Die zunehmende Digitalisierung stellt uns Makler in verschiedensten Bereichen immer wieder vor neue Herausforderun-

gen», erklärte Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK), bei der Begrüssung der rund 220 Gäste und Teilnehmer am ersten Schweizer Maklertag. Der Event Ende Oktober im Veranstaltungssaal Aura in der Zürcher Innenstadt stand denn auch unter dem Motto «Immobilienmarkt im Umbruch» und gab vielen Referenten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Research das Wort.

KEINE IMMOBILIE FÜRS LEBEN

Herbert Stoop erklärte in seinem Grusswort, dass sich das klassische

Bild des Immobilienkäufers in den letzten Jahren verändert habe: «Heute kauft man kein Eigentum mehr für das ganze Leben, sondern für einen Lebensabschnitt.» Dies führe aber auch dazu, dass sich die Zahl der Transaktionen erhöhe, was erst einmal positiv für die Maklerbranche sei. Hinzu komme aber auch ein zunehmender Leerstand bei den Mietwohnungen, der aktuell bei über zwei Prozent schweizweit liege, so Stoop. Weiterhin kämen pro Jahr zwischen 40.000 und 50.000 neue Wohneinheiten zusätzlich auf den Markt, was die Situation nicht entspanne. Ein weiterer Faktor sei die fortschreiten-

de Digitalisierung: «Mehr digitale Tools vereinfachen die Prozesse, die Transparenz in der Branche wird immer genauer.» Doch träten auch neue Akteure am Markt auf und bedrohten das lange Zeit gut etablierte Berufsbild Immobilienmakler. Allein schon der Blick nach Grossbritannien reiche aus, um zu sehen, wie mit Purple Bricks ein einziger Player den Markt aufgemischt habe und nun bereits grösster Immobilienanbieter des Landes sei. Diese Veränderungen seien auch in der Schweiz nicht aufzuhalten, warnte Stoop. «Ich habe mir sagen lassen müssen, dass es unsere Zunft in zehn Jahren nicht mehr geben wird.» Hier gelte es Gegensteuer zu geben und sich aufs digitale Zeitalter mit Online-3D-Besichtigungen und Mieterauswahl übers Internet genau vorzubereiten. Klar sei aktuell vor allem eines: «Die Honorar-Landschaft ist in Bewegung – und zwar nur in eine Richtung.»

«MAKLER WIRD ES WEITER GEBEN»

IAZI-CEO Prof. Dr. Donato Scognamiglio sagte im Anschluss als erster Referent des Maklertages, wie gut es der Branche vordergründig gehe: «Heute leben wir im Paradies. Und die Schweiz ist das Paradies vom Paradies.» Doch der schöne Schein trüge, die letzten Jahren mit Rekordniedrigzinsen verzerrten das Bild. «Die ganze Schweiz ist unter Valium, gefüllt mit Gratisgeld», so Scognamiglio. Das viele billige Geld habe mancherorts zu Fehlallokationen geführt. So zahlten inzwischen institutionelle Investoren für Renditeliegenschaften wie Mehrfamilienhäuser hohe Preise, die keine Bank mitmache. «Das Problem: Es sind Käufer, die keine Bank brauchen.» Den Warnungen vor der digitalen Disruption der Maklerbranche stellte er ent-

gegen: «Viele Startups funktionieren nur auf Tiefzinsbasis.» Früher oder später werde es hier zu Bereinigungseffekten kommen. Was aber nicht verschwinden werde, das sei das «one-to-one-business». Makler werde es weiterhin geben, und das auch noch in zehn Jahren, prophezeite Scognamiglio den anwesenden Vertretern der Zunft.

Ähnlich tönte es bei Dr. David Bosshart, dem CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts für Wirtschaft und Gesellschaft. «Kein Berufsbild verschwindet, es verschwinden Aufgabenfelder.» Die neue Welt werde vielmehr software-orientierter und vernetzter. Dabei gelte es den Übergang vom Datenmangel zum Datenüberfluss zu managen. «Alles, was an eine Maschine übertragen werden kann, wird übertragen», stellte Bosshart zum Thema Digitalisierung fest. Die Schweiz sei eine leistungsorientierte Mittelstandsgesellschaft und es stelle sich die Frage, ob sie dies auch in Zukunft sein wolle. Zukunftstrends seien «housing on demand», da weniger Menschen Immobilien kaufen und besitzen wollten. Zudem werde es auf dem Immobilienmarkt «immer mehr hybride Flächen» geben, wo flexibel auf die jeweilige Nachfrage und Nutzungsart reagiert werden könne.

Im Anschluss referierte Prof. Dr. Marcus Schögel, Direktor am IFM-HSG und Marketingdozent an der Universität St. Gallen, über das Branchen-«Buzzword» Plattformen und ob sie das Allheilmittel für Dienstleistungen rund um die Immobilie sein können und ob es hierbei überhaupt noch den Makler als «Mittelsmann» braucht. Den Anwesenden gab er den Ratschlag, sich an die Digitalisierung zu gewöhnen und diese als Chance für das eigene Berufsfeld zu sehen. Sein Fazit: Es werde wohl auch auf dem Immobili- >>>

NACHRICHTEN

SPG INTERCITY ZÜRICH: NEUE STRUKTUR



Natalia Ignatova

Die Geschäftsbereiche der SPG Intercity Zurich AG werden per 1. Januar 2019 neu strukturiert: Die bisher zusammen geführten Service-Lines «Tenant Representation» und «Landlord Representation» werden künftig getrennt voneinander geführt. Ferner wird Natalia Ignatova neu die Funktion des «Head Tenant Representation» übernehmen und als weiteres Mitglied in die Geschäftsleitung der SPG Intercity Zurich einziehen. Ignatova ist seit rund acht Jahren für das Unternehmen tätig und war zuletzt Stellvertretender Head Tenant Representation. Die Leitung des «Landlord Representation»-Teams übernimmt Gabriela Brandenburg zusätzlich zu ihrer Position des Head Retail Services. Die so neu geschaffene Abteilung «Office and Retail» wird aus zehn Personen bestehen und das Kompetenzteam für die Vermietung von Retail- und Büroflächen innerhalb von SPG Intercity Zurich repräsentieren. Die Geschäftsleitung besteht somit künftig aus Robert Hauri (CEO/Mitinhaber), Béatrice Gollong (Investment and Consulting und Stv. CEO), Gabriela Brandenburg (Head Office and Retail) und neu Natalia Ignatova (Head Tenant Representation). Kirsten Rust, bisher Head Tenant and Landlord Representation, wird SPG Intercity Zurich Ende 2018 nach fast zwölf Jahren verlassen, SPG Intercity jedoch weiterhin für einige ausgewählte Projekte zur Verfügung stehen.

>>> enmarkt und bei der Vermittlung von Liegenschaften zur Marktdominanz einiger weniger Akteure kommen.

PERSÖNLICHE BERATUNG IST KERNELEMENT

Roland Kampmeyer, Gründer und Geschäftsführer der Kampmeyer Immobilien GmbH in Köln, Bonn und Düsseldorf, machte hingegen den Berufskollegen neuen Mut: «Auch in zehn, fünfzehn Jahren werden noch Immobilien vermietet und verkauft. Das wird sich nicht ändern.» Es müs-

se aber begriffen werden, dass es in erster Linie beim Tätigkeitsfeld des Maklers darum gehe, Aufmerksamkeit für die Dienstleistung und das Produkt zu erlangen. Hierzu gehöre auch die Integration von virtueller Realität und künstlicher Intelligenz in den Vermarktungsprozess, so Kampmeyer. Was den Makler vor Ort aber weiterhin ausmache, sei die lokale Reputation und Expertise. «Unsere Dienstleistung für den Kunden ist es, im digitalen Chaos Ordnung zu schaffen und exzellente Beratung anzubieten.»

Der erste Maklertag der Schweizeri-

schen Maklerkammer endete mit einer engagierten und abwechslungsreichen Podiumsdiskussion, die von Moderatorin Susanne Giger (ehemals SRF) geleitet wurde. Hier trafen Marco Uehlinger, CEO der Markstein AG, Werner Fleischmann, Inhaber und Gründer der gleichnamigen Immobilien AG, sowie Thomas Frigo, Managing Partner bei der Engel & Völkers Wohnen Schweiz AG, aufeinander. Sie kamen am Ende der Runde überein, dass die individuelle Beratungsfunktion Kernelement des Maklers sei und bleibe. Und diese könne man nicht einfach digitalisieren. •

ANZEIGE

IMMO-JOBS.CH

by

IMMOBILIEN BUSINESS

VERBÄNDE

150-jähriges Bestehen der RICS



BILD: PIXABY / PHOTOMX COMPANY

Die RICS-Fachkonferenz im September war erneut sehr gut besucht.

MIT 150.000 MITGLIEDERN GEHÖRT DIE ROYAL INSTITUTION OF CHARTERED SURVEYORS (RICS) ZU DEN WELTWEIT BEDEUTENDSTEN INSTITUTIONEN IM BEREICH DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT. IN DIESEM JAHR FEIERT DIE RICS IHREN 150. GEBURTSTAG, DIE RICS SCHWEIZ GLEICHZEITIG IHREN 15. GRÜNDUNGSTAG.

PD. Das Festjahr wurde und wird von zahlreichen nationalen und internationalen Konferenzen begleitet, zu den unter anderem ein ganz-tägigen Festakt im September 2018 in Bern zählte. Dieser umfasste die all-jährliche Fachkonferenz, die Mitgliederversammlung mit Vorstellung der neuen Mitglieder sowie ein exklusives Galadinner.

Die „Mission« der RICS ist unverändert geblieben: Die Mitglieder garantieren höchste professionelle Standards, anerkanntes ethisches Verhalten sowie stets den aktuellsten Wissensstand. Ferner fließt das Fachwissen in Fachempfehlungen, Publikationen und Standards ein, wird bei politischen Entscheidungen herangezogen und dient als >>>

>>> Benchmark für die gesamte internationale Immobilienwirtschaft.

**FACHKONFERENZ 2019:
DIE «LETZTE MEILE» IM FOKUS**

Die jährliche Fachkonferenz, die jeweils gezielt einen Themenbereich aufgreift, fokussierte sich in diesem Jahr auf die wichtigsten Entwicklungen, Trends und Treiber des Schweizer Immobilienmarktes. Geplant und fundiert wurden dabei am 19. September der Immobilienmarkt beleuchtet und zyklische, politische und technologische Entwicklungen kritisch diskutiert, Lösungsmöglichkeiten zur Steigerung des Geschäftserfolgs aufgezeigt, der Einfluss der Technologie auf Immobilien und Märkte erörtert sowie der erfolgreiche Umgang mit den Zielen zur nachhaltigen Entwicklung der Vereinten Nationen thematisiert.



*Michael
Trübstein*

Die nächste internationale Fachkonferenz findet am 18. September 2019 zum Thema «City Logistics» in Bern statt und wird von einer Fachpublikation zu diesem Thema begleitet. Dabei wird insbesondere auf die Herausforderungen der «Letzten Meile» eingegangen und die zukünftige Po-

sitionierung von Retail- und Shopping Center-Flächen eruiert sowie die Auswirkungen auf den Immobilienmarkt und die Innenstadt kritisch hinterfragt.



*Jelena
Radovic*

NEUE VORSTANDSMITGLIEDER

Im Rahmen der Mitgliederversammlung wurden Jelena Radovic, MScRE und Prof. Dr. Michael Trübstein neu in den Vorstand, das «Board», aufgenommen.

Jelena Radovic, MScRE hat ihr Studium der Architektur an der Bauhaus Universität in Weimar abgeschlossen. Mit Beginn des Masterstudiums in Real Estate Management (CUREM) wechselte sie 2006 zur Losinger Marazzi AG, wo sie u.a. mit der Leitung des Bereichs Entwicklung & Vermarktung Stockwerkeigentum betraut wurde. Seit 2016 ist sie bei der Implenia Schweiz AG als Senior Manager im Acquisition & Sales angestellt.

Prof. Dr. Michael Trübstein ist seit 2013 Professor für Immobilienmanagement und -investments an der Hochschule Luzern, Leiter des immobilienwirtschaftlichen Studiengangs «Master of Science in Real Estate MScRE» und Präsident des

strategischen Rates (MWR) der Hochschule Luzern. Er ist Autor renommierter Veröffentlichungen, Organisator zahlreicher Fachkonferenzen und wird u.a. die Publikationen der RICS betreuen.

Die RICS dankt den ausscheidenden Vorstandsmitgliedern, Herrn Patrick Brenninkmeijer (Redevco Switzerland Asset Management Services AG), Herrn Prof. Dr. Andreas Deuber (HTW Chur) und Herrn Benjamin Zemann (Cadura Knuchel Zemann) für die wertvolle Arbeit zur Weiterentwicklung der Schweizer Immobilienwirtschaft.

Dem Vorstand gehören weiterhin an: Pierre Stämpfli (JLL, Vorsitz), Simon Baumgartner (Brun AG), Yves Jeanrenaud (Schellenberg – Wittmer), Cédric Murillo-Buscarini (Real Estate Asset&Investment Management (ReAIM) SA), Stefan Roost (CBRE), Marie Seiler (pwc), Omar Zoppi (UBS AG) und Mary Ann Reynolds (RICS). Die Mitglieder des Boards stehen interessierten Personen und potentiellen Mitgliedern jederzeit für Rückfragen zur Verfügung und laden zur Kontaktaufnahme ein. •

Informationen u.a. auch zur Mitgliedschaft sind ferner unter www.rics.org einsehbar

MARKTKOMMENTAR

Unter Druck

POLITISCHE TURBULENZEN SORGEN WEITERHIN FÜR VERUNSICHERUNG AN DEN AKTIENMÄRKTEN, WAS SICH U.A. AUCH IN DER KURSENTWICKLUNG DES REAL INDEX SPIEGELT. BEI DEN KOTIERTEN IMMOBILIENFONDS DRÜCKEN DERWEIL KAPITALERHÖHUNGEN AUF DIE KURSE.

NH/TM. Der Konflikt über den italienischen Haushaltsplan zwischen der EU und der Regierung Italiens sorgte Mitte November erneut für Verunsicherung unter den Investoren. Die angespannte Stimmung führte an den internationalen wie nationalen Aktienmärkten zu Kursverlusten. Ein erstes Annähern der italienischen Regierung an die Vorgaben der EU liess die Börsen Ende November aufatmen. Der REAL Index notierte Ende November dank einer Kurserholung mit 0,58 Prozent im positiven Bereich.

Während der ersten Handelstage im Dezember verlor der Index jedoch wieder leicht an Wert. Die Jahresperformance der kotierten Immobilienaktien liegt mit Minus 1,08 Prozent nur knapp unter dem Vorjahresniveau. Beim europäischen Immobilienindex EPRA fielen die Kursverluste von Mitte November deutlicher aus. Trotz des Kursanstiegs zum Monatsende wies der EPRA Index im November eine negative Performance von 0,33 Prozent aus. Dem Kursanstieg folgten zum Monatsbeginn ebenfalls erste Gewinnmitnahmen und die Performance des laufenden Jahres fiel auf minus 8,29 Prozent (nicht währungsbereinigt).

Die Kapitalerhöhung der Fundamenta Real Estate AG wurde erfolgreich abgeschlossen. Den bestehenden In-

vestoren wurde der Bezug neuer Aktien im Verhältnis von 3 bestehenden Aktien zu 1 neuen Aktie angeboten. Der Bezugspreis lag bei 14,50 CHF. Durch die Transaktion fliessen der Gesellschaft gesamthaft 88,8 Mio. CHF an Neugeldern zu. Am 6. Dezember 2018 wurden die Titel der Fundamenta erstmals an der SIX Swiss Exchange gehandelt. Ab dem ersten Handelstag an der SIX Swiss Exchange werden die Titel der Fundamenta Real Estate im dreitägigen Aufnahmeverfahren im REAL Index integriert.

WEITERE KAPITALERHÖHUNGEN

Bei den kotierten Immobilienfonds hat der Abgabedruck während der letzten Handelswoche zugenommen – und erneut ist dafür die erhöhte Kapitalnachfrage durch den Primärmarkt verantwortlich. Im November büsste der SWIIT Index um 2,44 Prozent an Wert ein. In der ersten Handelswoche des neuen Monats verlor der Index weitere 0,99 Prozent. Die Performance für das gesamte Jahr ist inzwischen auf minus 6,38 Prozent gefallen.



Nicolas Hatt und Thomas Marti, SFP

Der erhöhte Verkaufsdruck durch die Investoren wird den SWIIT Index weiterhin belasten. In den kommenden Tagen werden Kapitalerhöhungen der beiden Versicherungsgesellschaften Swiss Life und Zürich abgeschlossen. Die Kapitalerhöhung des Swiss Life Swiss Properties und die Neu-Lancierung des ZIF Immobilien Direkt Schweiz haben zusammen ein Transaktionsvolumen von maximal 777 Mio. CHF. Bis zum Jahresende sollen mit der Lancierung des Immobilienfonds Swiss Central City (max. 140 Mio. CHF) und den Kapitalerhöhungen von Cronos (57 Mio. CHF) und Streetbox (8 Mio. CHF) weitere 205 Mio. CHF abgerufen werden. •

REAL ESTATE INDICES 6.12.2018	LAST	MTD	YTD
REAL SWIIT KOMBINIERT	1915.49	-0.90	-4.91
REAL	2414.28	-0.68	-1.08
SWIIT	357.46	-0.99	-6.38
EPRA EUROPE INDEX	2058.24	-1.95	-8.29

SWISS FRANC SWAP	LAST	MTD	YTD
CHF SWAP (VS 6M LIB) 2Y	-0.5600	-0.0050	-0.0700
CHF SWAP (VS 6M LIB) 5Y	-0.1900	-0.0325	-0.0475
CHF SWAP (VS 6M LIB) 10YR	0.3525	-0.0425	0.0875
CHF SWAP (VS 6M LIB) 15YR	0.6725	-0.0425	0.1475

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

KURSE NICHKOTIERTER IMMOBILIEN-NEBENWERTE							7. DEZEMBER 2018			
NOM. WERT	BRUTTO-DIVIDENDE	VALOREN-NUMMER	BESCHREIBUNG	TIEFST	HÖCHST	GELD		BRIEF		
500		3490024 N	AG FÜR ERSTELLUNG BILLIGER WOHNHÄUSER IN WINTERTHUR			130170	1.00	137,500.00	5	
50		140241 N	AGRUNA AG	3,500.00	4,200.00	3900	2.00	4,200.00	2	
1		4986484 N	ATHRIS N	300.00	355.00	340	1.00	360.00	30	
50		155753 N	BÜRGERHAUS AG, BERN	1,700.00	2,100.00	1600	8.00	2,350.00	3	
137		10202256 N	CASAINVEST RHEINTAL AG, DIEPOLDsau	350.00	385.00	0	0.00	0.00	0	
10		255740 N	ESPACE REAL ESTATE HOLDING AG, BIEL	137.50	150.00	137.5	925.00	140.00	45	
500		191008 N	IMMGES VIAMALA, THUSIS	10,250.00	18,000.00	7260	1.00	16,800.00	1	
400		32479366 N	IMMOBILIARE PHARMAPARK N	2,205.00	2,300.00	2200	5.00	2,500.00	10	
200		11502954 N	KONKORDIA AG N	4,500.00	5,000.00	0	0.00	0.00	0	
50		154260 N	LÖWENGARTEN AG	50.00	90.00	0	0.00	0.00	0	
10		254593 N	MSA IMMOBILIEN, ADLISWIL			0	0.00	0.00	0	
0.1		28414392 N	PLAZZA-B-N	42.00	45.25	0	0.00	0.00	0	
500		3264862 N	PFENNINGER & CIE AG, WÄDENSWIL			0	0.00	0.00	0	
250		257770 N	REUSSEGG HLDG N	100.00	130.00	60	12.00	170.00	48	
600		225664 I	SAE IMMOBILIEN AG, UNTERÄGERI	4,500.00	6,000.00	4550	2.00	7,000.00	2	
870		228360 N	SCHÜTZEN RHEINFELDEN IMMOBILIEN AG, RHEINFELDEN	3,700.00	3,800.00	3650	1.00	3,900.00	4	
800		231303 I	SIA- HAUS AG, ZÜRICH	4,800.00	5,400.00	4800	10.00	10,000.00	2	
1000		172525 N	TL IMMOBILIEN AG			8750	3.00	15,000.00	1	
100		253801 N	TERSA AG	13,700.00	13,900.00	13750	1.00	16,500.00	1	
0.25		41400277 N	THURELLA IMMOBILIEN	20.00	32.00	31	107.00	32.00	1100	
1000		256969 N	TUWAG IMMOBILIEN AG, WÄDENSWIL			0	0.00	0.00	0	
2.5		14805211 N	ZUG ESTATES N SERIE A	160.00	180.00	160	120.00	168.00	50	



B E K B | B C B E

ANZEIGE

HOCHSEILAKT
Immobilieninvestitionen bei unklarer Datenlage

Mehr über Macher, Märkte
und Investitionen im
neuen IMMOBILIEN Business.

Die aktuelle Ausgabe jetzt
am Kiosk oder im Abo.
www.immobiliengeschäft.ch

IMMOBILIEN
BUSINESS

Das Schweizer Immobilien-Magazin

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

IMMOBILIENFONDS											10. DEZEMBER 2018
CH-VALOREN	ANLAGEFONDS NAME	RÜCKNAME PREIS	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT.-RENDITE	ECART	PERF. YTD 2018	TOTAL UMSATZ %NOV.	KURSE SEIT 1.1.18 TIEFST / HÖCHST		BÖRSEN-KAPITALISIERUNG	
2,672,561	BONHOTE IMMOBILIER	115.75	127.00	2.50%	9.72%	-11.72%	1.29%	126.20	147.00	781,389,090	
844,303	CS 1A IMMO PK	1158.00	1320.00	3.79%	13.99%	-5.52%	NICHT KOTIERT	1330.00	1470.00	3,732,801,600	
10,077,844	CS REF GREEN	108.70	127.00	2.90%	16.84%	-3.97%	1.63%	123.10	136.20	2,301,417,038	
11,876,805	CS REF HOSPITALITY	91.95	83.50	4.07%	-9.19%	-7.56%	1.30%	83.25	97.10	730,973,195	
276,935	CS REF INTERSWISS	173.40	184.60	4.55%	6.46%	-5.72%	1.47%	183.20	208.00	1,530,972,531	
3,106,932	CS REF LIVINGPLUS	102.75	126.00	2.67%	22.63%	-8.56%	1.71%	125.10	143.40	2,627,624,916	
24,563,395	CS REF LOGISTIK PLUS	100.35	110.60	3.51%	10.21%	-2.51%	NICHT KOTIERT	108.00	124.00	464,520,000	
1,291,370	CS REF SIAT	138.60	180.10	3.00%	29.94%	-8.40%	1.71%	176.70	204.40	2,780,510,230	
21,575,152	DOMINICÉ SWISS PF	118.60	118.00	2.56%	-0.51%	-9.47%	2.05%	118.50	138.00	188,800,000	
12,423,800	EDMOND DE ROTHSCHILD SWISS	111.60	129.00	2.66%	15.59%	-6.89%	1.91%	126.20	143.00	985,194,156	
1,458,671	FIR	134.65	175.00	2.26%	29.97%	-2.43%	1.40%	173.00	188.00	1,263,828,300	
14,290,200	GOOD BUILDING SRE FUND	107.50	106.50	2.38%	-0.93%	1.87%	NICHT KOTIERT	106.00	109.00	160,069,500	
277,010	IMMO HELVETIC	167.95	194.00	3.42%	15.51%	-12.14%	2.66%	191.00	236.90	853,600,000	
977,876	IMMOFONDS	315.15	407.00	3.34%	29.14%	-5.08%	1.29%	401.00	454.25	1,310,098,405	
278,226	LA FONCIERE	70.75	103.50	2.10%	46.29%	-4.34%	1.53%	103.10	112.00	1,280,405,745	
20,464,322	MOBIFONDS SWISS PROPERTY	110.00	116.75	1.35%	6.14%	4.66%	NICHT KOTIERT	111.55	114.00	788,062,500	
3,499,521	PATRIMONIUM SRE FUND	129.35	143.00	2.48%	10.55%	-6.69%	1.54%	143.30	159.40	696,659,678	
10,700,655	POLYMN FONDS IMMOBILIER	120.60	133.00	2.39%	10.28%	-6.18%	1.58%	126.60	152.00	347,147,556	
3,362,421	PROCIMMO SWISS COMM FUND	131.80	152.00	3.58%	15.33%	-10.36%	1.96%	145.20	175.60	733,961,944	
3,941,501	REALSTONE SWISS PROP FUND	118.95	128.00	3.01%	7.61%	-11.24%	1.65%	123.30	148.40	841,005,696	
10,905,871	REALSTONE DEVELOPMENT FUND	123.65	119.00	0.98%	-3.76%	-12.93%	0.69%	115.60	142.00	602,437,500	
10,061,233	RESIDENTIA	110.50	119.00	2.56%	7.69%	-10.29%	1.50%	119.00	136.90	190,420,706	
278,545	SOLVALOR "61"	184.20	241.00	2.16%	30.84%	-9.15%	1.40%	239.10	272.00	1,084,888,010	
34,479,969	SF COMMERCIAL PROPERTIES FUND	101.55	98.50	4.45%	-3.00%	-4.68%	1.19%	95.00	110.00	236,400,000	
12,079,125	SF SUSTAINABLE PROPERTY FD	116.15	127.50	3.05%	9.77%	-3.18%	1.02%	125.00	142.90	841,161,615	
28,508,745	SF RETAIL PROPERTY	99.95	109.50	3.99%	9.55%	-3.93%	0.96%	106.50	122.00	609,778,125	
725,141	SCHRÖDER IMMOPLUS	130.75	158.00	2.93%	20.84%	-5.87%	1.76%	148.50	170.25	1,364,976,378	
3,723,763	STREETBOX REAL ESTATE FUND	265.20	400.00	3.68%	50.83%	7.66%	1.20%	348.75	440.00	163,644,000	
3,743,094	SWISSCANTO (CH) REF IFCA	101.65	125.00	2.69%	22.97%	-7.36%	2.15%	120.50	141.10	1,316,653,625	
11,195,919	SWISSCANTO (CH) REF SCOM	97.85	103.50	3.46%	5.77%	-5.98%	0.92%	104.50	113.90	445,016,259	
2,616,884	SWISSINVEST REIF	129.40	155.00	2.88%	19.78%	-8.41%	1.93%	152.60	179.50	751,042,890	
29,378,486	SWISS LIFE REF (CH)	104.10	112.80	2.30%	8.36%	-0.34%	NICHT KOTIERT	112.80	127.00	609,120,000	
1,442,082	UBS SWISS RES. ANFOS	53.40	63.30	2.85%	18.54%	-1.81%	1.46%	62.80	67.45	2,247,992,270	
2,646,536	UBS CH PF DIRECT RESIDENTIAL	13.15	14.25	2.82%	8.37%	-14.83%	1.63%	13.95	17.30	472,952,983	
19,294,039	UBS CH PF DIRECT URBAN	11.00	10.45	2.40%	-5.00%	-17.69%	0.90%	10.00	13.10	300,921,116	
1,442,085	UBS LEMAN RES. FONCIPARS	75.30	92.50	2.75%	22.84%	-5.00%	1.54%	90.00	102.40	1,186,417,765	
1,442,087	UBS SWISS MIXED SIMA	87.55	108.00	3.07%	23.36%	-0.67%	1.36%	103.10	113.30	7,508,879,280	
1,442,088	UBS SWISS COM. SWISSREAL	60.80	67.50	4.03%	11.02%	-2.23%	1.74%	64.70	73.00	1,544,386,433	
25,824,506	VALRES SWISS RESIDENTIAL FUND	107.25	110.00	3.06%	2.56%	-12.85%	2.31%	106.50	131.90	295,217,120	
				Ø	Ø	SWIIT	Ø			TOTAL	
				2.94%	14.02%	-4.70%	1.35%			46,171,348,154	

IMMOBILIENAKTIEN											10. DEZEMBER 2018
CH-VALOREN	AKTIEN NAME	NAV	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT.-RENDITE	ECART	PERF. YTD 2018	MTL UMSATZ %NOV.	KURSE SEIT 1.1.18 TIEFST / HÖCHS		BÖRSEN-KAPITALISIERUNG (FREE FLOAT)	
883,756	ALLREAL HOLDING	134.65	158.90	4.00%	18.01%	0.21%	2.39%	152.10	168.40	2,262,756,294	
1,820,611	BFW LIEGENSCHAFTEN N	40.20	43.30	3.30%	7.71%	3.47%	0.59%	41.30	44.20	190,943,258	
255,740	ESPACE REAL ESTATE	154.00	140.00	3.46%	-9.09%	-6.04%	0.52%	138.00	149.00	270,382,700	
4,582,551	FUNDAMENTA REAL N	14.40	14.35	2.84%	-0.35%	0.00%	0.88%	12.70	15.00	271,552,526	
23,951,877	HIAG IMMOBILIEN N	94.20	113.50	3.42%	20.49%	-2.98%	2.76%	108.50	131.50	279,985,628	
1,731,394	INTERSHOP N	308.10	483.00	4.70%	56.77%	3.70%	1.88%	462.00	509.00	637,560,000	
32,509,429	INVESTIS N	44.20	59.40	4.06%	34.39%	-1.44%	1.36%	56.60	67.80	178,675,200	
1,110,887	MOBIMO	221.75	233.50	4.37%	5.30%	-6.88%	2.77%	215.50	268.00	1,451,825,712	
21,218,624	NOVAVEST	38.40	39.25	3.63%	2.21%	0.37%	0.17%	37.55	41.00	202,142,838	
28,414,391	PLAZZA N	263.85	224.00	1.81%	-15.10%	0.00%	0.47%	216.00	234.00	278,288,640	
1,829,415	PSP SWISS PROPERTY	86.70	96.90	3.59%	11.76%	8.61%	5.47%	85.05	99.30	3,911,246,801	
803,838	SWISS PRIME SITE	66.55	82.40	4.76%	23.82%	-3.50%	5.25%	77.20	93.77	5,889,862,761	
3,281,613	SWISS FINANCE PROPERTY N	94.80	86.00	4.30%	-9.28%	-5.68%	0.44%	84.50	96.50	234,741,386	
261,948	WARTECK INVEST	1493.00	1910.00	3.74%	27.93%	1.02%	0.86%	1860.00	2040.00	258,145,668	
1,480,521	ZUG ESTATES	1592.00	1680.00	1.53%	5.53%	-6.65%	0.99%	1645.00	1840.00	327,186,801	
				Ø	Ø	REAL	Ø			TOTAL	
				3.57%	12.01%	-0.70%	3.87%			16,929,279,942	

PROJEKTENWICKLUNG

Neue Lofts in Luzern-Littau



BILD: PD

Das Medici-Areal in Luzerner Stadtteil Littau: Neuer Lebensraum in naturnaher Umgebung

DAS MEDICI-AREAL IM LUZERNER STADTTEIL LITTAU BEFINDET SICH IN EINEM TRANSFORMATIONSPROZESS. MIT DER ERFOLGREICHEN SANIERUNG UND NEUPOSITIONIERUNG EINES GEWERBEGBÄUDES WURDE DIE ERSTE BAUETAPPE VOR KURZEM ABGESCHLOSSEN.

PD. Nach dem vollendeten Umbau des Gewerbegebäudes und der erfolgreichen Vermarktung der neuen Mieteinheiten sieht rückblickend alles sehr einfach aus. Doch auf dem Medici-Areal in Luzern-Littau mussten erst etliche Hürden genommen werden, bis sich die Mieter nun am Ergebnis erfreuen dürfen. Das war von Anfang an das oberste Ziel der Bauherrin Medici Immobilien AG: «Es freut uns sehr, dass das Areal künftig vielseitig genutzt wird und

unsere Ideen auf Anklang gestossen sind», meint Verwaltungsrat Daniel Medici nach der Fertigstellung der ersten Etappe.

IM FOKUS: DIE SPÄTEREN MIETER

Das Areal war und ist stark familiengeprägt, die drei vorhandenen Gebäude dienten allesamt gewerblichen Tätigkeiten. Aufgrund zunehmender Vermietungsschwierigkeiten analysierte man die Situation sehr genau. Es bot sich die Möglichkeit, ein Gewerbegebäude komplett zu entmieten und so für eine umfassende Sanierung und Neupositionierung bereit zu machen, sowie in einer zweiten Phase auf dem unbebauten Teil des Areals eine Überbauung mit 32 Wohnungen und Gewerbeflächen im Erdgeschoss zu realisieren. Zuerst galt es allerdings Lösungen

zu finden, insbesondere für das umzubauende Gewerbegebäude, denn zum einen wurden gewisse Teile von der Denkmalpflege als erhaltenswert eingestuft, so zum Beispiel die Fluchttreppe des umgenutzten Gewerbegebäudes. Zum anderen wäre Wohnraum mit ausschliesslicher Nordausrichtung nicht bewilligungsfähig gewesen, was aufgrund der Topographie und Nachbarschaft aber unumgänglich war. Und last not least entstehen in und um Luzern derzeit eine Vielzahl an neuen Mietwohnungen, insbesondere auch in Littau. Steigende Leerstände bei Mietwohnungen und Gewerbeflächen mit bereits spürbaren Auswirkungen auf die Zahlungsbereitschaft der Nutzer erforderten eine vertiefte Auseinandersetzung mit den Bedürfnissen der zukünftigen Mieter. So war es von höchster Bedeutung, >>>

>>> dass der spätere Mieter und seine Bedürfnisse im Fokus standen. Die Musegg Immobilien AG, welche sich für das Gesamtprojekt verantwortlich zeigte, arbeitete in der Analysephase mit dem Immobilien-Experten der Luzerner Kantonalbank zusammen. Daraus resultierten eine vertiefte Auseinandersetzung mit den Marktgegebenheiten, mögliche Projektoptimierungen und konkrete Empfehlungen für eine erfolgreiche Vermarktung. «Die Empfehlungen der LUKB waren für uns hilfreich, um interne Berechnungen und Einschätzungen einer detaillierten Gegenprüfung zu unterziehen und damit die Entscheidungsgrundlagen zu erhärten. Die Zusammenarbeit half uns, das Produkt noch stärker am Markt auszurichten und gab uns Sicherheit für unsere Finanzplanung», sagt Daniel Medici. Die Musegg Immobilien AG hat eine überzeugende Lösung erarbeitet, die flexibel nutzbare Lofts auf vier Geschossen im Gebäude zu integrieren. Eine Attikawohnung und das gewerblich genutzte Erdgeschoss sollten optimiert, aber in ihrer bisherigen Nutzung belassen werden.

VOLLVERMIETUNG KURZ NACH FERTIGSTELLUNG

Zusätzlich zur Erwirkung der Baubewilligung und der kompletten Entkernung waren auch einige baulichen Herausforderungen zu lösen. So mussten beispielsweise durch den über 40 Jahre alten Massivbau verti-

kale Steigzonen und Leitungen geschaffen werden. Desweiteren wurden, um eine adäquate Wohnqualität zu erreichen, grosszügige Balkone an das Gebäude angebaut. Die Gewerbeboxen sollten bei Höhen von knapp fünf Metern flexibel ein- und zweigeschossig nutzbar sein und die Möglichkeit bieten, mit einem Lieferfahrzeug hineinzufahren.

Schlussendlich resultierten 24 neue Lofteinheiten vom ersten bis vierten Obergeschoss. Die Räume sind zwischen 3,20 und 3,60 Meter hoch und zwischen 60 und 68 Quadratmeter gross. In jede Einheit wurde ein würfelförmiger Baukörper integriert, welcher Küche und Nasszelle umfasst. Zur Raumausstattung gehören indirekte Deckbeleuchtungen, im Boden eingelassene Multimedia-Steckdosen und mobile Schrankelemente. Die Bruttomieten (inklusive Nebenkosten) bewegen sich zwischen 1.290 bis 1.520 Franken pro Monat.

Um die Lofts auf diesem Mietpreinsniveau anbieten zu können, wurden verschiedene Entscheidungen an der Funktionalität ausgerichtet und nicht ausschliesslich am architektonischen Erscheinungsbild. Bei der Wahl der Materialien und Haustechnik standen stets der Mehrwert des Endnutzers im Vordergrund. Als kleines Highlight erhalten die Mieter die Möglichkeit eine Wand durch den Vermieter nach Ihren Vorstellungen individuell gestalten zu lassen: Von der Bildtapete mit 3D-Effekt bis zum eigenen Ferienfoto ist alles möglich. Der Vermietungserfolg bestätigte

nun die Gesamtstrategie: Bereits zwei Monate nach Fertigstellung sind alle Wohnungen sowie 2/3 aller Gewerbeeinheiten vermietet.

Die Überbauung auf dem Medici Areal entspricht damit einem Bedürfnis der Zeit: Die Räume können flexibel eingerichtet und genutzt werden und orientieren sich an der lokalen Nachfrage und Wohntrends. So können unterschiedliche Lebensbereiche und Nutzungen ineinander übergreifen. Die Kosten blieben dank sorgfältiger Planung im Rahmen. Für den Bauherrn bewährte es sich, dass man über ein kleines und agiles Projektteam mit kurzen Entscheidungswegen verfügte.. •

SCHWEIZER IMMOBILIENBRIEF
Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft
Ausgabe 13/2018 / 13. Jahrgang / 271. Ausgabe.

Verlag: galledia ag
IMMOBILIEN Business
Buckhauserstrasse 24, 8048 Zürich
www.immobiliengeschaeft.ch

Birgitt Wüst, Chefredaktorin
Harald Zeindl, Verlagsmanager
Claudia Haas, Mediaberaterin
Anja Hall, Redaktorin
Matthias Rinka, Redaktor
Susana Perrotet, Layout

Administration & Verwaltung:
info@immobiliengeschaeft.ch

WEITERE TITEL:
IMMOBILIEN Business
Schweizer Immobiliengespräche

HAFTUNGSAUSSCHLUSS:
Der redaktionelle Inhalt stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar und entbindet den Leser nicht von seiner eigenen Beurteilung.

ISSN 1664-5162

IMMOBILIEN Business

Das Leitmedium aus der Schweizer Immobilienbranche

Damit haben Sie nicht gerechnet.

Für nur CHF 170.– erhalten Sie ein Jahresabonnement für zehn Ausgaben der Immobilienzeitschrift IMMOBILIEN Business (CHF 140.–) plus einen Eintritt an die Schweizer Immobiliengespräche (CHF 95.–).

Jetzt profitieren und CHF 65.– sparen.

Angebot gilt nur für Neuabonnenten.

www.immobilienbusiness.ch/abo

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin