

Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft

INHALT

- 2 Von der Krise nur gestreift
(Studie CSL Immobilien)
- 3 Personalie:
W.Schmid & Glanzmann
- 4 Rechenzentren im Visier
(Studie Cushman & Wakefield)
- 6 Personalie: JLL
- 7 Differenzieren – oder verlieren
(Studie PwC Schweiz)
- 8 Personalie: Fahrländer Partner
- 10 Rückblick: Real Estate Brains
- 13 Büromarkt nach Corona
(Studie Savills IM)
- 15 Marktkommentar
- 16 Immobiliennebenwerte
- 17 Immobilienfonds/-Aktien
- 18 Standortentwicklung:
Ceneri-Basistunnel/Tessin
- 19 Impressum

EDITORIAL

Relativ «glimpflich»

Die Nachricht könnte zuversichtlich stimmen: Gemäss der Zwischeneinschätzung, die das Seco anlässlich der neuesten BIP-Zahlen im zweiten Quartal lieferte, hat sich die Schweizer Wirtschaft nach Ende des Lockdowns zügiger erholt als in der Prognose vom Juni erwartet; und auch im internationalen Vergleich sei die Schweiz bislang relativ «glimpflich» durch die Krise gekommen. Das Wachstum für 2020 könnte daher weniger negativ ausfallen als prognostiziert.

Dennoch: Die Verunsicherung nach dem jähen Ausbruch der Corona-Pandemie, dem nachfolgenden Lockdown und dem dadurch verursachten Wirtschaftseinbruch ist nach wie vor gross. Auch wenn erste Umfrageergebnisse unter Marktakteuren zeigen, dass die Zäsur am Immobilienmarkt durch die Pandemie insgesamt weniger tief ist als erwartet. Ob dies so bleibt, ist indes fraglich. Die niedrigen Zinsen dürften zwar die Nachfrage nach Immobilienanlagen weiterhin beflügeln und die Preise weiter treiben – doch der Blick auf die Cash-flows, sprich: Mieteinnahmen, stimmt weniger zuversichtlich. Bleibt zu hoffen, dass zumindest das von der Expertengruppe des Bundes erwartete «Positivszenario» für dieses Jahr eintritt.

Mit den besten Grüssen
Birgitt Wüst



Birgitt Wüst
Redaktionsleiterin

ANZEIGE

Überlassen Sie
Vesta® das Verwalten
Ihrer Waschküchen

Jetzt mehr erfahren unter
elektron.ch/vesta

- Alle Nutzungsdaten in Echtzeit
- Automatische Abrechnung
- Auswertungen zur Kostenoptimierung
- Keine Münzen oder Karten
- Unabhängig vom Gerätetyp

ELEKTRON
power on

as solution by
eeproperty

IMMOBILIENMÄRKTE SCHWEIZ

Von der Krise nur gestreift



BILD: YANLEV/DEPOSITPHOTOS.COM

Der Einschnitt an den Schweizer Immobilienmärkten ist weniger tief als erwartet.

FÜR EINE KOMPLETTE ENT-WARNUNG IST ES ZU FRÜH. DOCH WIE DIE SOMMERUM-FRAGE VON CSL IMMOBILIEN ZEIGT, IST DIE NACHFRAGE NACH BÜROFLÄCHEN TROTZ CORONA-SCHOCK WEITERHIN VORHANDEN. DIE SCHWEIZER WOHNIMMOBILIENMÄRKTE SIND VON DEN FOLGEN DER PANDEMIE BISLANG KAUM BETROFFEN.

BW/PD. 300 Marktakteure haben an der diesjährigen Sommerumfrage der CSL Immobilien AG in den fünf grössten Schweizer Wirtschaftsräumen teilgenommen – mehr als je zuvor, wie die Gesellschaft mitteilt. «Dies zeigt, wie stark Immobilienunternehmen, Fonds und Investoren zurzeit am Austausch über aktuelle Marktinformationen interessiert sind», sagt Patricia Reichelt, Leiterin Research & Marktanalyse bei CSL Immobilien.

«Die Verunsicherung nach dem jähen Ausbruch der Corona-Pandemie, dem nachfolgenden Lockdown und dem dadurch verursachten Wirtschaftseinbruch sei weiterhin gross.» Doch wie die Resultate der CSL-Sommerumfrage zeigen, hat COVID-19 den Immobilienmarkt in weiten Teilen nur gestreift – zumindest bisher. «Die Zäsur am Immobilienmarkt durch die Pandemie ist insgesamt deutlich geringer als erwartet», sagt Reichelt. Dies gelte sowohl für den Büro- als auch insbesondere für den Wohnmarkt.

Weniger starker Rückgang als nach der Finanzkrise

Im Büromarkt begründet CSL Immobilien ihre Folgerung trotz insgesamt sinkender Gesamtnachfrage damit, dass wachsende oder neu gegründete Unternehmen weiterhin Flächen suchen und damit eine Zusatznach-

frage generieren. Wie die Umfrage ergab, ist die Nachfrage in diesen beiden Kategorien im Wirtschaftsraum Zürich im Vorjahresvergleich um zusammen ein Drittel gesunken. Doch hätten immerhin noch 16 Prozent der Umfrageteilnehmer angegeben, dass Wachstum oder Neugründungen die Hauptursache für die Nachfrage war, so Reichelt. In Basel hätten sogar wie im Vorjahr ein Drittel der befragten Marktakteure diese beiden Hauptgründe angeführt.

«Im Vergleich dazu waren nach der Finanzkrise 2008 diese Werte in Zürich und Basel deutlich stärker zurückgegangen», stellt Reichelt fest. «Dieser Unterschied könnte ein Zeichen dafür sein, dass der Büromarkt in den kommenden Jahren eine deutlich weniger starke Zäsur erleiden wird als vor zwölf Jahren.»

Auch auf dem Berner Büromarkt sind gemäss der Umfrage >>>



Die Nachfrage nach Einfamilienhäusern ist weiterhin hoch.

>>> Lichtblicke für eine Zusatznachfrage erkennbar: Immerhin geben auch dort 16 Prozent der Umfrageteilnehmer Wachstum und Neugründungen als Hauptgrund für die Nachfrage an.

Anders sieht es für eine Zusatznachfrage dagegen in der Romandie aus: Weder in Genf noch in Lausanne wurden Wachstum oder Neugründungen 2020 als wichtigster Nachfragegrund angeführt.

Citylagen trotzen der Krise

Am besten durch die Krise kommen aktuell Büroflächenbesitzer mit Liegenschaften an Citylagen: In allen fünf Zentren beobachtet ein grosser Teil der Umfrageteilnehmer im CBD eine weiterhin hohe Nachfrage: In Zürich gilt dies für zwei Drittel der Befragten, in Basel für 89 Prozent und in Bern ist der Anteil mit 85 Prozent sogar deutlich höher als im Vorjahr. Auch Laannes City bleibt sehr gefragt. In Genf dagegen beurteilen nur rund die Hälfte der Befragten die

Nachfrage als positiv – womit die Rhonestadt anderen Wirtschaftszentren weiterhin hinterherhinkt.

Wohnungsmarkt tendiert uneinheitlich

Weiter ergab die Umfrage, dass die Pandemie bislang wenig Auswirkungen auf den Wohnmarkt hatte. «Die Unterschiede zu 2019 sind sowohl im Eigentumssegment als auch im Mietwohnungsmarkt in allen fünf Regionen so minim, dass kein genereller Trend erkennbar ist», berichtet Reichelt. Ein klareres Bild zeige sich bei der erwarteten Kaufpreisentwicklung für das kommende Jahr: «Die Marktakteure sehen landesweit einen deutlich höheren Preisanstieg für Einfamilienhäuser als für Stockwerkeigentum.» Bei den prognostizierten Mietpreisen zeige sich eine Verstärkung der Tendenzen des Vorjahrs: einerseits leicht steigende Mieten in den Zentren und andererseits sinkende Mietzinse in den ländlichen Gebieten. •

NACHRICHTEN

W. SCHMID & GLANZMANN JAKOB ZOPHONIASSON WIRD GESCHÄFTSFÜHRER

Die in Basel beheimatete W. Schmid & Glanzmann AG hat Jakob Zophoniasson zum neuen Geschäftsführer bestellt. Zophoniasson werde sein neues Amt im November dieses Jahres antreten und dabei auch für die Unternehmensparte Akquisition sowie für die Entwicklung und Ausführung der Projekte in Basel verantwortlich zeichnen, teilt die Gesellschaft mit. Darüber hinaus werde er Mitglied der Geschäftsleitung der W. Schmid Gruppe und direkt an deren CEO Marc Mettauer rapportieren.

Zophoniasson hat seine Wurzeln in Basel und begann seine Karriere in einem Architekturbüro. Er absolvierte einen Master in Real Estate Management in Zürich und wechselte zu einer grossen Immobilienentwicklerin und Totalunternehmung in Basel. Seine letzte Station war bei einer Totalunternehmung, wo er in den letzten fünf Jahren Niederlassungsleiter Basel und Mitglied der Geschäftsleitung war. Die W. Schmid Gruppe wurde 1966 gegründet und zählt sich mittlerweile zu den führenden Immobilienentwicklern und Generalunternehmern im Dreieck Zürich – Basel – Zug. Die Gesellschaft entwickelt, plant und realisiert Wohnüberbauungen, Hotels, Altersresidenzen und Gewerbebauten. Die Gruppe ist in der Deutschschweiz mit Niederlassungen in Basel, Zürich und Zug präsent und beschäftigt rund 60 Mitarbeitende. (bw)



Jakob
Zophoniasson

INVESTMENTMÄRKTE

Rechenzentren im Visier



BILD: SDECORET/DEPOSITPHOTOS.COM

Mit dem zunehmenden Bedarf an Rechenzentren ändert sich die Datacenter-Infrastruktur.

DER EUROPÄISCHE MARKT FÜR RECHENZENTREN BEFINDET SICH IM WANDEL. NICHT ZULETZT HABEN DIE COVID-19-PANDEMIE UND DAS IN MODE GEKOMMENE ARBEITEN IM HOMEOFFICE DEN TREND VERSTÄRKT, RECHENZENTREN NÄHER BEI DEN NUTZERN ZU BETREIBEN. GEMÄSS EINER NEUEN STUDIE VON CUSHMAN & WAKEFIELD BOOMEN NEBEN ETABLIERTEN TOP-STANDORTEN AUCH ZAHLREICHE NEUE STANDORTE – UNTER ANDEREM AUCH ZÜRICH.

BW/PD. In den vergangenen zehn Jahren wurden gemäss einer aktuellen Erhebung des internationalen Immobilienberatungsunternehmens Cushman & Wakefield (C&W) weltweit 100 Milliarden US-Dollar in Rechenzentren investiert. Die Investitionen in Cloud Computing nehmen stetig zu und ziehen Investitionen in neue Rechenzentren nach sich, wobei die einzelnen Co-Location- oder Public-Cloud-Rechenzentren heute oft sehr viel grösser als in den Nuller-Jahren sind: Ausbaustufen von 30 Megawatt (MW) sind keine Seltenheit. Gemäss der Studie wird zudem am Netzwerkrand («Edge») in den-

kommenden Jahren eine komplett neue Datacenter-Infrastruktur entstehen, nicht zuletzt aufgrund der strengen Latenzanforderungen von Anwendungen wie etwa dem autonomen Fahren oder Smart Grid.

Standorte für Rechenzentren unter der Lupe

Kein Wunder, dass Investitionen in Co-Location- und Dienstleistungsrechenzentren zunehmend in den Fokus von Kapitalanlegern rücken. Allerdings gibt es viele Faktoren, die den Erfolg eines solchen Investments beeinflussen können. >>>

>>> So stellt sich beispielsweise die Frage, wie es um die Rahmenbedingungen – Steuerregime, politische Verhältnisse, Rechtssicherheit – bestellt ist und ob Grundstücke, Strom (auch erneuerbare Energie) verfügbar und günstig sind. Grund genug für Cushman & Wakefield ein erstes Rechenzentrum-Ranking zu erstellen und dazu 38 Rechenzentrumsstandorte aus aller Welt genauer unter die Lupe zu nehmen. In die Bewertungen eingeflossen sind darüber hinaus Daten von insgesamt 1.126 Rechenzentren aus 30 nicht näher bezeichneten wissenschaftlichen Quellen. Untersucht wurden 19 Standorte in den USA und Kanada, neun in Asien, jeweils ein Standort in Afrika und Südamerika sowie zehn europäische Standorte

für Rechenzentren. Zu den zuletzt genannten hat die Global Data Center Advisory Group von C&W jüngst einen Ausblick auf die Entwicklung in der nächsten Dekade veröffentlicht: (European Markets – The Growth Story for the New Decade).

Zürich unter den Hotspots

Nach diesem Bericht haben sich Städte wie Berlin, Mailand, Madrid oder Zürich zu neuen Hotspots für Rechenzentren entwickelt. Wie die C&W-Researcher feststellen, wurde der Markt lange von Städten mit eigenen Geschäfts- und Finanzsektoren wie London, Paris oder Amsterdam dominiert, doch hätten diese zunehmend mit Einschränkungen wie Energiemangel oder Moratorien

für den Bau neuer Rechenzentren zu kämpfen. Darüber hinaus habe die Covid-19-Pandemie den Trend, Daten dezentral zu speichern, weiter vorangetrieben, da auch nach dem Lockdown nach wie vor Millionen Berufstätige im Homeoffice arbeiteten und sich Kundenanforderungen entsprechend verändert hätten. Gemäss dem Report sind die Städte Reykjavik, Berlin, Warschau, Oslo und Zürich auf dem besten Weg, in den nächsten fünf bis zehn Jahren die fünf grössten europäischen Sekundärmärkte für Rechenzentren zu werden; im Raum Zürich etwa werde sich die Kapazität fast verdoppeln. «Als Finanzzentrum und grösste Stadt der Schweiz verfügt Zürich über einen florierenden Markt für Rechenzentren», berichtet >>>

ANZEIGE

Jetzt durchstarten!

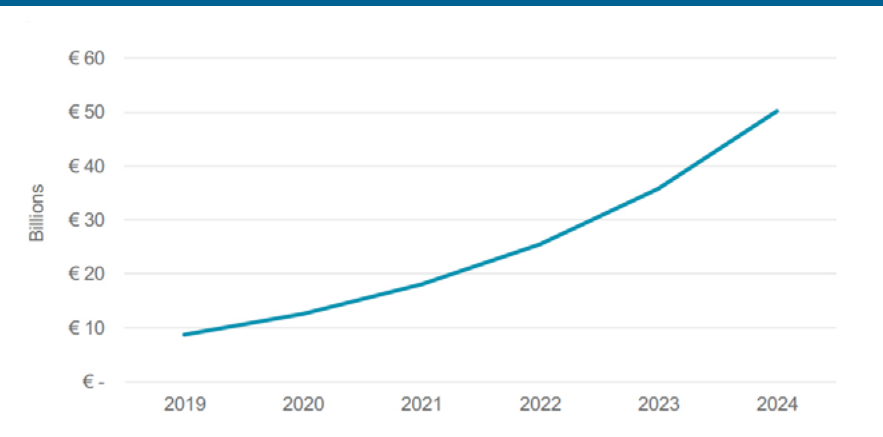


Unternehmerischer Erfolg braucht gerade jetzt gute Kommunikation. Überraschende Web-Botschaften, qualitative Printprodukte – erfahren Sie mehr unter [galledia.ch](https://www.galledia.ch)

Galledia

einfach, persönlich, wirkungsvoll

EUROPEAN CLOUD SPEND



Quelle: Structure Research

MAJOR CLOUD SERVICES IN-MARKET

	AMAZON WEB SERVICES	MICROSOFT AZURE	GOOGLE CLOUD
Warsaw		X	X
Milan	X	X	X
Madrid	X	X	X
Oslo		X	
Prague			
Zurich		X	X
Marseille		X	
Vienna			
Berlin		X	
Reykjavik			

Quelle: Structure Research

NACHRICHTEN

JLL: NEUE LEITERIN CORPORATE SOLUTIONS

Der internationale Immobiliendienstleister JLL ernannt Martina Williams mit Wirkung zum 1. Oktober 2020 zum Head of Corporate Solutions DACH und CEE (Osteuropa). Sie wechselt von CBRE, wo sie bisher als Global Strategy & Transformation Officer die Transformation für ein globales Unternehmensportfolio leitete und Mitglied des EMEA Executive Teams im Bereich Advisory & Transaction Services war. Williams, Diplom-Ingenieurin und Projektmanagerin, verfüge über 20 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft, teilt JLL mit. Vor ihrer Zeit bei CBRE sei sie in leitenden Führungspositionen tätig gewesen, u.a. bei der Deutschen Bank und der RBS Group in Deutschland, Mittel- und Osteuropa sowie Kontinentaleuropa.

Williams wird bei JLL auch Mitglied des Corporate Solutions EMEA Boards und des deutschen Strategy Boards. Zum ihrem Verantwortungsbereich gehören die Länder der DACH-Region – also Deutschland, Österreich und Schweiz – sowie Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei und Rumänien. Dort werde sie Unternehmen mit vollintegrierten Dienstleistungen zusammen mit digitalen Lösungen dabei unterstützen, ihre Portfolien den neuen Bedürfnissen anzupassen, so JLL. William berichte an Sabine Eckhardt, CEO JLL Central Europe, sowie an Mark Caskey, EMEA CEO Corporate Solutions. (bw)



BILD: ZVG

Martina Williams

>>> Robert Hauri, CEO und Mitinhaber der SPG Intercity Zurich AG, Schweizer Allianzpartner von Cushman & Wakefield. «Hier betreiben einerseits die globalen Player wie Google, Microsoft, Oracle und Equinix Rechenzentren für ihre Cloud-Dienste. Andererseits zieht Zürich auch europäische Unternehmen wie Interxion und Schweizer Anbieter wie Green an.» Der Standort sei gerade für internationale Tech-Konzerne interessant, weil die anspruchsvolle Kundschaft aus der Finanzindustrie die Akquisition weiterer Kundenkreise erleichtere, so Hauri. Zudem biete die Schweiz neben technischen Vorteilen – wie etwa ein hervorragendes

Glasfasernetz – höchste Datensicherheit und gelte darüber hinaus als ein sehr attraktiver Standort mit innovationsfreundlicher Wirtschaftspolitik. Rechenzentren gerieten deshalb zunehmend in den Fokus von Investoren, stellt Dr. Martin Greiner, Head Investment Advisory bei SPG Intercity Zurich, fest: «Aufgrund immer noch überdurchschnittlicher Renditen wächst das Interesse an Rechenzentren, und Kapital in Milliardenhöhe konkurriert um die besten Standorte an den europäischen Hotspots. Transaktionen in dieser neuen Assetklasse erfordern jedoch spezielles Fachwissen bei Investoren und Beratern.» •

BAUWIRTSCHAFT SCHWEIZ

Differenzieren – oder verlieren



BILD: KHUNASPIX / DEPOSITPHOTOS.COM

Die Corona-Krise hinterlässt auch in der Bauwirtschaft deutliche Spuren.

NICHT DIE BILLIGSTEN, SONDERN DIE BESTEN ÜBERLEBEN – ZU DIESEM ERGEBNIS KOMMT EINE AKTUELLE ANALYSE DER SCHWEIZER BAUWIRTSCHAFT VON PWC SCHWEIZ. DIE STUDIE WURDE SEIT MÄRZ 2020 AUFGRUND DER COVID-19-PANDEMIE UND DES LOCKDOWNS UM WEITERE ANALYSEN ZU DEN AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE ERGÄNZT.

PD/BW. Die Baubranche zählt mit einem Anteil von rund 15 Prozent des Bruttoinlandprodukts zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen der Schweiz; rund 330.000 Vollzeitstellen im Hoch- und Tiefbau angesiedelt, das entspricht in etwa einem Drittel aller Beschäftigten im industriellen Sektor.

Nur: Trotz anhaltend hoher Volumina kämpft die Branche mit der Ertragskraft, zumindest in Teilbereichen. Schon lange besteht auf dem Bau ein Überangebot an Leistungserbringern. Die Branche wird als wenig innovativ hinsichtlich Materialien und

Bauverfahren wahrgenommen. Und COVID-19 lässt auch in der Baubranche keinen Stein auf dem anderen, wie der sehr lesenswerten aktuellen Studie «Wandel vollziehen, Bewährtes mitnehmen» von PwC Schweiz zu entnehmen ist.

Rückgang der Bautätigkeit

Zwar hat die Pandemie die Bauindustrie unmittelbar weniger beeinträchtigt als andere Branchen – nur in Einzelfällen mussten Baustellen zeitlich begrenzt geschlossen werden und laufende Bau- >>>

NACHRICHTEN

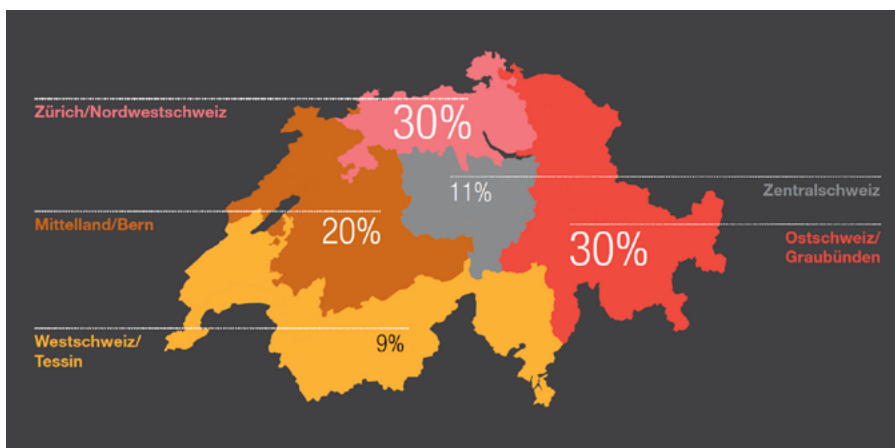
FPRE: MAGNUS DANNECK WIRD CEO DEUTSCHLAND

Magnus Danneck (53), Dipl.-Kaufmann, verantwortet ab sofort als CEO Deutschland die Expansion der FPRE Fahrländer Partner AG in Deutschland. Das unabhängige Beratungs- und Forschungsunternehmen mit Hauptsitz in Zürich will mit der eigenständigen Niederlassung Fahrländer Partner Deutschland AG in Frankfurt am Main den deutschen Markt erschliessen. Danneck verantwortete zuletzt den Bereich Unternehmenskommunikation bei JLL Deutschland und stand einem Team von rund 25 Professionals vor. Im Juni 2018 hatte er als Head of Marketing Northern Europe neben Deutschland zusätzlich die kommunikative Verantwortung für die Regionen DACH und Nordics übernommen. Darüber hinaus war er seit Juli 2011 Mitglied des EMEA Marketing Strategy Boards von JLL. Zuvor leitete er die Unternehmenskommunikation der Kemper's Deutschland GmbH und war in kommunikativen Funktionen für den Handelsverband Deutschland (HDE) und das Institut der deutschen Wirtschaft tätig. «Mit Magnus Danneck haben wir einen langjährigen Kommunikationsexperten und Kenner der deutschen Immobilienbranche gewonnen, der wertvolle Erfahrungen in der Markenführung und ein ausgeprägtes unternehmerisches Verständnis mitbringt. Gemeinsam werden wir die Marke FPRE und unsere Dienstleistungen in Deutschland etablieren», sagt FPRE-CEO Stefan Fahrländer. (bw)

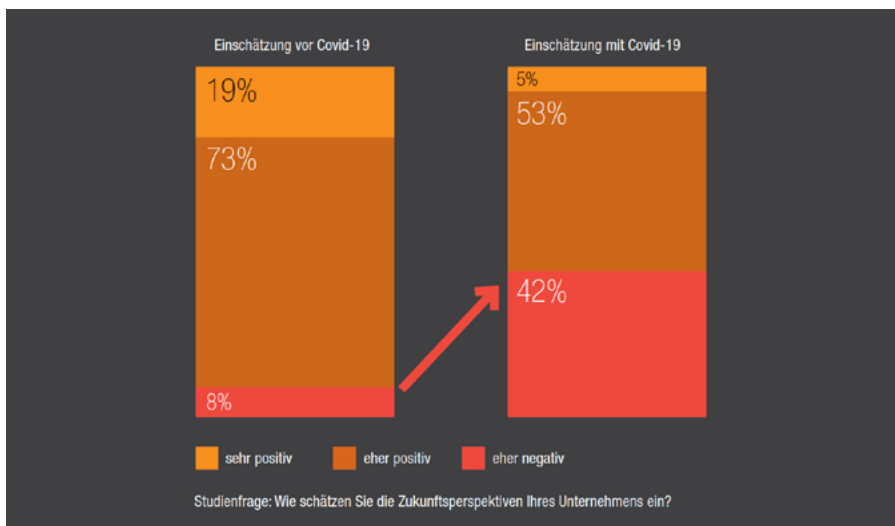


Markus Danneck

BILD: ZVG



Die Studienteilnehmer vertreten rund 130 Unternehmen aus allen Regionen der Schweiz



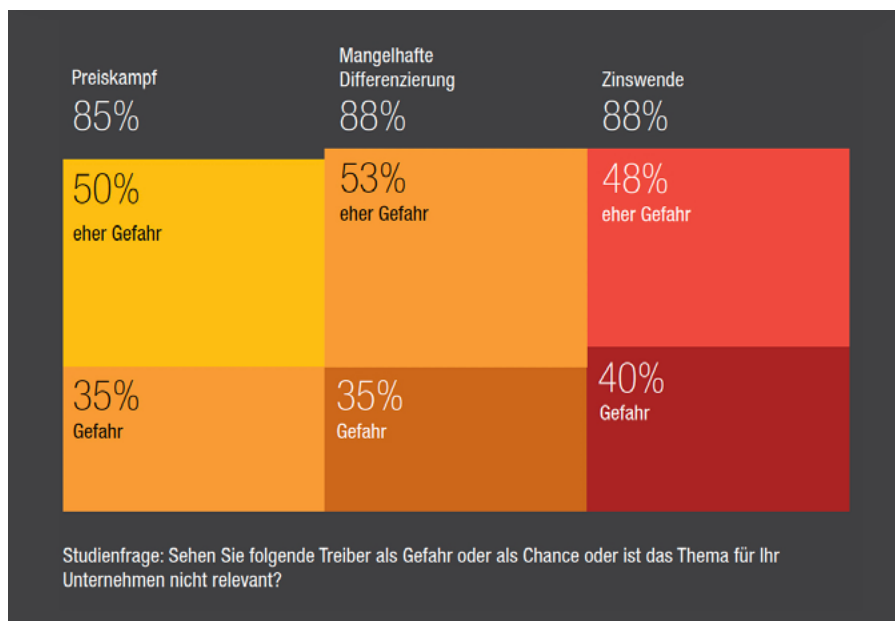
Die Bauakteure schätzen die Zukunftsperspektiven ihres Unternehmens im Kontext von Covid-19 deutlich negativer ein als zuvor.

>>> projekte liessen sich fast verzögerungsfrei weiterführen. Trotzdem dürfte ein mittelfristiger Wachstumsknick nicht ausbleiben, meinen die PwC-Researcher. «Denn in der Post-COVID-19-Ära scheinen Investoren neue Projekte zu verschieben und die Nachfrage insbesondere nach Büro- und Gewerbeimmobilien lässt deutlich nach», sagt Roland Schegg, Director und Leiter Consulting von Familienunternehmen & KMU bei PwC Schweiz. Der Mehrfamilienhausbau sei zwar stabil geblieben, präsentiere sich

allerdings deutlich weniger dynamisch als vor Covid-19. «Unter dem Strich könnte Covid-19 einen Rückgang der Bautätigkeit begünstigen», so Schegg.

Pioniergeist gefragt

Was heisst das für die Schweizer Baubranche? Wie muss sie sich entwickeln, damit ihre Auftragsbücher auch in Zukunft voll sind und die Rechnung besser aufgeht? Wie sollten die Bauakteure ihre Expertise und Kompetenz einsetzen, um sich >>>



Preiskampf, Austauschbarkeit und Zinswende gelten bei den Studienteilnehmenden als grösste Herausforderungen.

>>> nachhaltig zu differenzieren, die Margen zu erhöhen und die zeitverzögerten Auswirkungen von Covid-19 abzufedern?

Diesen und ähnlichen Fragen gingen die Researcher von PwC auf den Grund und befragten dazu rund 130 Unternehmen der Branche. Kurz vor Abschluss der Studie im März 2020 brach die Pandemie aus – daher wurde die Umfrage um zusätzliche Fragen und Gespräche erweitert, wobei sich die PwC-Researcher auf die Auswirkungen von Covid-19 auf die Zukunftsperspektiven der Bauakteure konzentriert haben.

Aus den zusätzlichen Rückmeldungen wurden die Einschätzungen «seit COVID-19» abgeleitet und diese der ursprünglichen Einschätzung «vor COVID-19» gegenübergestellt. Waren vor Ausbruch der Pandemie 92 Prozent der Umfrageteilnehmer positiv gestimmt, sind es neu nur noch 58 Prozent.

Eines macht die Studie sehr deutlich: Nur wer differenziert, gewinnt; gefragt sind Kreativität und Pionier-

geist. So steht der Bauindustrie ein Paradigmenwechsel hin zu mehr Differenzierung über vernetztes Zusammenarbeiten bevor.

Klares Profil erforderlich

Klar ist aber auch: Wer von Chancen im Markt profitieren will, muss kompetitive Preise bieten. Die bekannten Folgen: Ein anhaltender Preiskampf und schwindende Margen. Das heisse indes längst nicht, Aufträge über das tiefste Angebot zu «kaufen» – sondern zu wissen, welches Preisniveau akzeptabel ist und wo die eigenen Grenzen liegen: «Eine klare Differenzierung und Positionierung ermöglicht Extra-Spielraum in Preisverhandlungen und Angebotsrunden, was für eine gesunde Marge entscheidend sein kann.»

Allerdings sehen fast 90 Prozent der Befragten die mangelnde Differenzierung als eine der zentralen Herausforderungen. «Mit anderen Worten: In weiten Teilen der Branche herrscht ein harter Wettbewerb. Im-

mer wieder neue Konkurse machen deutlich, dass es dabei ums unternehmerische Überleben geht», so die Autoren. Differenzieren heisse, sich im Markt klar zu positionieren – was voraussetze, dass ein Unternehmen seinen Weg strategisch ausschildert und konsequent geht. Dazu brauche es Mut, die Dinge anders zu machen als die Mitbewerber – und dazu wiederum brauche es Fokus: «Wer seinem Geschäftsmodell Profil gibt, kann sich nachhaltig etablieren und seine Margen verbessern.»

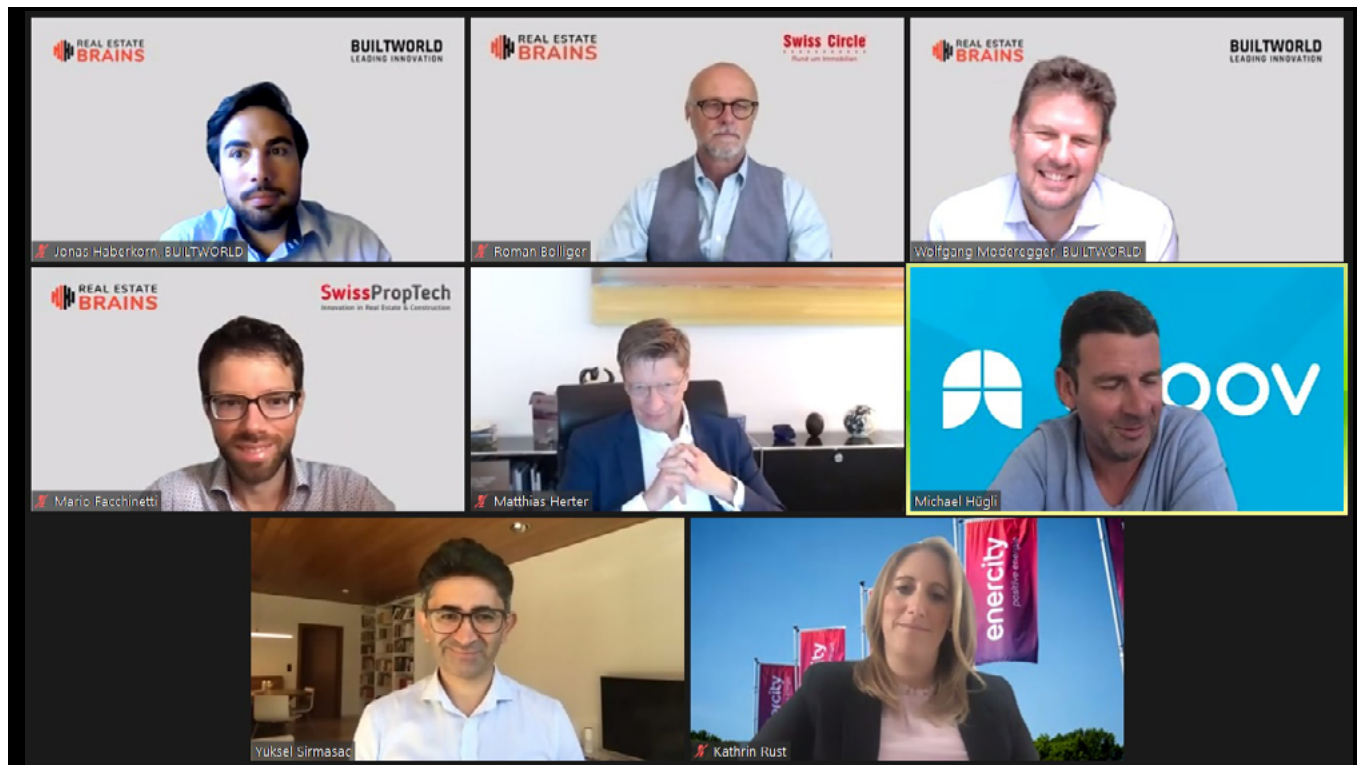
Hier biete gerade die Digitalisierung interessante Möglichkeiten, sagt Schegg: «Sie reduziert Schnittstellen, erhöht die Qualität der Plan- und Führungsprozesse und begünstigt die Reduktion von Fehlerkosten und Leerläufen auf dem Bau. COVID-19 dürfte den Abbruch von Silostrukturen in der Baubranche und den anstehenden Umbau rigider Denkmuster antreiben.»

Wie die Studie aufzeigt, sehen zwar 87 Prozent der befragten Unternehmen in der Digitalisierung eine Chance, doch einen hohen Stellenwert räumen ihr bislang nur 62 Prozent ein. Zwar habe der Einsatz digitaler Technologien schon vor Jahren begonnen, doch beschränke sich meist auf Administration, Marketing, Kommunikation oder das Zeichnen der Pläne.

Aus Sicht der PwC-Researcher ist notwendig, Baudurchführung und Betrieb ebenfalls zu digitalisieren. Insbesondere könnten die heute vielfach getrennten Plan- und Ausführungsprozesse intelligent verbunden werden. «Um im Bau Bestand zu haben, hat sich schon vor der Krise abgezeichnet, dass ein Paradigmenwechsel erforderlich ist – und dies obwohl die Schweizer Baubranche in zahlreichen Lebensbereichen auch in Zukunft eine tragende Rolle spielt», so Schegg. •

KONFERENZEN

Digitale Ökosysteme rund ums Wohnen



Von oben nach unten und von links nach rechts im Bild: Jonas Haberkorn, Roman Bolliger, Wolfgang Moderegger, Mario Facchinetti, Matthias Herter, Michael Hügli, Yüksel Sirmasac und Kathrin Rust

IOT, SENSORIK UND NEUE SCHNITTSTELLENLÖSUNGEN BRINGEN BEWEGUNG IN DEN WOHNIMMOBILIENMARKT. SMARTES WOHNEN WIRD DANK NEUER PLATTFORMEN MEHR UND MEHR ZUR REALITÄT. DIE JÜNGSTE ONLINE-VERANSTALTUNG «REAL ESTATE BRAINS» ZEIGTE POTENZIALE WIE RISIKEN AUF.

MR. «Wir bieten ja nur die Hülle für das Wohnen, alles andere machen andere.» Matthias Herter, Geschäftsführungsvorsitzender der Meravis Immobiliengruppe aus Hannover, brachte es auf den Punkt: das veraltete Verständnis von Immobilienbesitzern, -verwaltern und -vermie-

tern. Doch dies verändere sich nun zusehends. «Wir müssen uns wandeln zum Dienstleister des Mieters. Leider hat sich vielerorts das Bild festgesetzt, dass der Vermieter der beste Feind des Mieters ist. Dies muss sich ändern», so Herter zu Beginn der 17. Edition der Online-Diskussionsrunde «Real Estate Brains», die von der Swiss Circle AG zusammen mit SwissPropTech und Builtworld initiiert wurde.

Herters Immobiliengruppe Meravis hat sich zum Ziel gesetzt, die dank der Digitalisierung anhaltende Veränderung in der Immobilienwirtschaft aktiv mitzugestalten. «Denn wenn wir das nicht tun, dann kommen die GAFKA-Konzerne, also Google, Apple, Facebook, Amazon aus dem Westen und Alibaba und Co. aus

dem Osten und dringen in unseren Markt ein.» Viele Mitbewerber würden da noch in einer «Auenwelt» leben und denken, alles sei in bester Ordnung. Meravis wolle hier Gegenruder legen und zukunftsorientierte Wohnungen mit digitalen Lösungen und Services anbieten. Hierfür habe man mit Spiri.bo sogar ein eigenes PropTech-Unternehmen gegründet, so Herter.

«Hausaufgaben machen!»

Die Meravis Immobiliengruppe mit rund 200 Mitarbeitenden ist ein überregional tätiger Immobilien-Dienstleister im Norden Deutschlands und seit 70 Jahren auf dem Markt tätig. Zu ihren Geschäftsfeldern zählt sie Vermietung, >>>

>>> Verwaltung, Neubau, Projektierung und Verkauf. Meravis betreut derzeit circa 12.000 eigene und 1.000 fremde Wohn- und Gewerbeeinheiten. Als Projektentwickler hat die Gruppe bis anhin im Siedlungsbau und als Partner für Stadtentwicklung über 23.000 Wohneinheiten realisiert.

Ideen rund ums Kerngeschäft

Ziel der neuen digitalen Strategie von Meravis sei es, Smarthome-Technologien und -Lösungen sowie Vorreiter bei Abwicklungs- und Automatisierungsprozessen in der Wohnungswirtschaft zu werden. «Durch die Proptech-Szene ist in den letzten Jahren viel Druck in die Branche gekommen. Jetzt ist es an der Zeit, unsere Hausaufgaben zu machen und der Fragmentierung im Wohnungsmarkt Einhalt zu gebieten.»

Auch aus Sicht von Michael Hügli, bis vor Kurzem Leiter Ökosystem Wohnen bei der Mobiliar Versicherung und seit Anfang September Managing Director des Schweizer Proptechs Buildigo, ist die Integration einer Vielzahl von digitalen Lösungen der Königsweg für die Immobilienbranche. Die Mobiliar habe hier den entscheidenden Schritt mit dem Software-Anbieter Garaio REM gemacht. Zudem investiere der Versicherer in aufstrebende junge Firmen mit neuen und frischen Ideen. Eine davon ist Buildigo, die Handwerkerplattform, eine andere Aroov, eine Applikation, die Bewirtschafter und Mieter verbindet und den gesamten Mietzyklus abdeckt.

Die Entscheidung bei der Mobiliar, den Blick über das Kerngeschäft hinaus weiter schweifen zu lassen, sei vor rund zwei Jahren getroffen worden. Damals begann der Schritt ins Digitale mit der Mängellisten-Applikation Lizzy, die von Mietern und Be-

wirtschaftlern sehr gut angenommen worden sei, berichtet Hügli. Danach habe man festgestellt, dass mehr und mehr digitale Lösungen nachgefragt wurden – und als Anbieter von Gebäude- und Hausratversicherungen erkannt, dass es sich nicht lohnt, auf den Kunden zu warten, sondern dass man dorthin gehen muss, wo die Kunden sind. So sei die Idee vom Ökosystem Wohnen entstanden. «Eine solche Plattform kann aber nur funktionieren, wenn sie wirklich Mehrwert bringt und Convenience bietet», betont Hügli. Dies seien aus seiner Sicht wichtige Gründe, weshalb die Mobiliar beständig auf der Suche nach sich ergänzenden digitalen Lösungen sei.

Kathrin Rust, CEO der Firma E2work und Leiterin Business Development bei der Enercity AG, einem Anbieter von nachhaltigen und intelligenten Energielösungen, denkt ähnlich wie Herter und Hügli, kommt aber aus einer ganz anderen Ecke: der Energiebranche. Ihr Konzern zählt mit einem Umsatz von rund 3,1 Milliarden Euro (2019) und rund 2.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den grössten kommunalen Energiedienstleistern Deutschlands und versorgt in der Region Hannover rund eine Million Menschen mit Strom, Wärme, Erdgas und Trinkwasser.

Mit E2work bietet Enercity zudem energienahe Services rund um Elektromobilität, Energieeffizienz, dezentrale Kundenlösungen, Telekommunikation und smarte Infrastruktur an. Hier will Rust im Wohnimmobiliensegment punkten und bietet E-Ladestationen für Ein- und Mehrfamilienhäuser an. Darüber hinaus habe sie den gewerblichen Immobilienmarkt im Blick, sagt Rust und weist darauf, dass beispielsweise Unternehmungen für die Elektrofahrzeugflotten u.a. dringend eigene Ladestationen in Firmennähe benö-

tigten. Darüber hinaus setze die Enercity AG auch auf E-Carsharing-Modelle für Arbeitgeber.

IoT und Konnektivität wichtig

Software-Entwickler Yüksel Sirmasac, CEO der in Köln beheimateten Gesellschaft Rockethome, stellte als vierter Referent der 17. Ausgabe der Online-Veranstaltung Real Estate Brains schliesslich das Bindeglied für alle neuen technologischen und digitalen Lösungen dar, welche die Versicherer, Energiedienstleister und andere Akteure der Immobilienwirtschaft anbieten und anstreben. «Wir sehen, dass es noch viele Geschäftsführer gibt, die digitalresistent sind. Vieles ist schon in Bewegung, aber Vieles eben auch nicht», stellt Sirmasac fest, der in der Branche noch grosses Aufholpotenzial sieht, was Internet of Things (IoT), Sensorik sowie Hard- und Software-Lösungen und -Komponenten angeht.

Für Yüksel Sirmasac ist nicht zuletzt die Frage nach der Konnektivität entscheidend: Auf diesem Terrain dürfe man in Europa gegenüber den von Matthias Herter eingangs erwähnten Mitbewerbern aus West und Ost auf keinen Fall ins Hintertreffen geraten, sowohl technisch wie strategisch – andernfalls werde das Ökosystem Wohnen künftig woanders entwickelt und gesteuert. •

Nächste Termine der monatlich stattfindenden Online-Konferenz

«Real Estate Brains»:

- **6.10.20 Digitalisierung & Proptech: Was bringen ImmoLabs?**
- **3.11.20 Aus- und Weiterbildung: Machen wir genug für die Talente von morgen?**

Kostenlose Anmeldung unter <https://realestatebrains.ch/>

IMMOBILIEN BUSINESS

Das Schweizer Immobilien-Magazin

SCHWEIZER IMMOBILIENGESPRÄCHE

81. Schweizer Immobiliengespräch

Neues Nutzerverhalten – neue Immobilienstrategien

Dienstag, 3. November 2020, 17.30 Uhr im Restaurant Metropol in Zürich

Die Pandemie hat 2020 viele Veränderungsprozesse beschleunigt. Digitalisierung, Homeoffice, Online-Shopping haben in kurzer Zeit Quantensprünge gemacht. Auch wenn diese Veränderungen nicht langfristig bleiben, ist doch davon auszugehen, dass sich das Nutzerverhalten nachhaltig gewandelt hat. Standortattraktivität, aber auch Nutzungskonzepte, Nutzermix und die konkrete Ausprägung von individuellen Konzepten müssen überdacht werden.

Investoren, Betreiber und Entwickler diskutieren folgende Fragen:

- Wie sich Nutzerverhalten und Standorte verändern
- Was das für den Nutzungsmix an unterschiedlichen Standorten bedeutet
- Welche Bürokonzepte in Zukunft wo gefragt sein werden
- Wie sich Retail-Standorte und Innenstädte wandeln
- Was der Trend zum Homeoffice für Wohnkonzepte bedeutet
- Wie sich Investoren auf das «neue Normal» einstellen

Melden Sie sich jetzt an!

Anmeldung und weitere Informationen: www.immobiliengespraech.ch

Sponsoren:

newhome
zuerst entdecken

**HOCHSCHULE
LUZERN**

X homegate.ch
Das Immobilienportal

BÜROIMMOBILIEN

«Alles andere als ein «Auslaufmodell»



BILD: 4PMPHOTO@GMAIL.COM / DEPOSITPHOTOS.COM

Das Ende des «klassischen Büros» ist noch lange nicht in Sicht.

DASS NACH DER FLÄCHEN-DECKENDEN HOMEOFFICE-NUTZUNG IM ZUGE DER COVID-19-PANDEMIE KÜNFTIG KEINE BÜROS MEHR BENÖTIGT WERDEN, IST NICHT ZU BEFÜRCHTEN. ZU DIESEM ERGEBNIS KOMMT EINE AKTUELLE STUDIE VON SAVILLS INVESTMENT MANAGEMENT ZU DEN AUSWIRKUNGEN DER CORONAKRISE AUF DIE NACHFRAGE AM BÜROIMMOBILIENMARKT.

PD/BW. Das «Ende des klassischen Büros» hatten diverse Marktbeobachter und Medien bereits kurz nach Beginn der Lockdown-Massnahmen ausgerufen. In der Realität stellt sich die Entwicklung jedoch differenzierter dar. Vor allem Büroobjekte in zentralen Geschäftslagen (Central Business District – kurz CBD) dürf-

ten kaum an Attraktivität einbüßen, stellte das Researchteam von Savills Investment Management (Savills IM) fest. Insbesondere Gebäude mit hoher Effizienz, einer guten Verkehrsanbindung und attraktiven Dienstleistungs- und Nahversorgungsangeboten im Umfeld würden auch weiterhin von hoher Nachfrage profitieren, so die Savills-Researcher.

Homeoffice hat auch Nachteile

Zwar habe die Pandemie gezeigt, dass das Arbeiten von zu Hause für viele Unternehmen und Berufe möglich ist. Dennoch ergaben internationale Umfragen, dass nur eine Minderheit der Arbeitnehmer/innen vollständig von zu Hause aus arbeiten möchte, sobald die Normalität wieder hergestellt ist.* Als Begründung werden die Nachteile angeführt, die das Arbeiten von zu Hause mit sich

bringt. Dazu zählen unter anderem ungeeignete Arbeitsräume und -plätze, ein hohes Ablenkungspotenzial und nicht zuletzt der Mangel an persönlichem Austausch mit Kolleginnen und Kollegen.

Zu den weiteren Nachteilen gehört die Tatsache, dass viele Arbeitnehmer/innen keinen erforderlichen separaten Arbeitsraum haben. Einsamkeit, Isolation und verschwimmende Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben sind nur einige der Herausforderungen, die mit dem langfristigen Arbeiten von zu Hause verbunden sind.

Steigender Flächenbedarf für Arbeitnehmer erwartet

Hinzu kommt: Der Zusammenhang zwischen Produktivität und persönlichen Interaktionen, welche Innovationen, Kreativität, der Transfer >>>



Arbeit im Homeoffice: Hohes Ablenkungspotenzial

>>> von Wissen, Lernen am Arbeitsplatz und die Entwicklung von Fähigkeiten fördern und erleichtern, ist nicht zu unterschätzen. Aus Sicht der Savills-Researcher dürfte die hohe Verantwortung der Unternehmen in Folge der Covid-19-Pandemie zu einer verbesserten Qualität der Büroarbeitsumgebung führen. Dazu zählen zusätzliche (Schreibtisch-)Fläche pro Person, mehr Rückzugs-, Besprechungs- und Erholungsbereiche sowie verstärkter Einsatz technologischer Innovationen wie berührungsfreie Technologien und biometrische Verifikationssysteme.

«Der Lockdown in Folge der COVID-19-Pandemie hat Spekulationen darüber angeheizt, ob die Menschen nach Überwindung der Krise weiterhin von zu Hause arbeiten würden», sagt Andreas Trumpp, Head of Research Eu-

rope bei Savills IM. «Die Realität dürfte viel differenzierter ausfallen. Büros in zentralen Geschäftslagen behalten nach unserer Einschätzung auch weiterhin ihre uneingeschränkte Daseinsberechtigung.» Entsprechend halte Savills IM CBD-Büroimmobilien weiterhin für attraktive Investments, so Trumpp: „«Während die Wirtschaftskrise kurzfristig die Aussichten für das Mietwachstum belasten wird, sind Büros in guter CBD-Lage weiter zukunftsfähig und sollten längerfristig ein Bestandteil jedes diversifizierten Immobilien-Portfolios sein.»•

*** Beispiele umfassen Umfragen des British Council for Offices und Erkenntnisse aus Genslers U.S. Work From Home Survey 2020**

NACHRICHTEN

NOVARTIS: MEHR DRITTNUTZER AUF DEM CAMPUS

Novartis zählt zu den ersten Firmen in der Schweiz, die ihren Mitarbeitenden auch in Zukunft anbietet, im Homeoffice zu arbeiten. Alle sollten eigenverantwortlich wählen können, wie, wo und wann sie arbeiten wollen, um das beste Ergebnis zu erzielen, erklärte Novartis-Chef Vas Narasimhan gemäss Medienberichten bei der Präsentation der Halbjahreszahlen. Die Angestellten sollen ihre Vorgesetzten nun informieren, ob sie künftig noch im Büro arbeiten werden. Auf diese Weise will man Daten sammeln um zu klären, wie der spektakuläre Campus des Pharmakonzerns in Basel künftig genutzt werden kann.

Der 600.000 Quadratmeter grosse Campus in Basel wurde für 13.000 Mitarbeitende geschaffen, bislang arbeiten dort jedoch nur rund 7.500 Menschen. Schon vor der Pandemie hatte der Pharmakonzern angekündigt, den Campus in Basel auch für externe Partner und Unternehmen zu öffnen. Man wolle die Zusammenarbeit mit anderen führenden Akteuren in Forschung und Technologie verbessern sowie das «Engagement und die Interaktion mit der Gesellschaft und der lokalen Gemeinschaft» verstärken, so Novartis. Nach der Ankündigung von Narasimhan dürften noch mehr Flächen als bislang geplant an Dritte vergeben werden.

Wie Novartis-Verwaltungsratspräsident Jörg Reinhardt bereits im Januar dieses Jahres gegenüber SRF sagte, wird das Friedrich Miescher Institute (FMI) im Jahr 2023 mit 350 Angestellten auf den Campus ziehen; dafür baut Novartis ein Gebäude um. Der Switzerland Innovation Park Basel Area hat sich im Frühjahr dieses Jahres bereits auf dem Campus angesiedelt. Geplant sei auch der Bau eines Besucherzentrums für 20 Millionen Franken. (ah)

MARKTKOMMENTAR

«Post-Corona» nicht in Sicht

MIT BLICK AUF DIE IMMOBILIENWERTEN KÖNNTE MAN MEINEN, DASS SICH DIE FOLGEN DER CORONA-KRISE IN GRENZEN HALTEN. DOCH NOCH IST DAS AUSMASS DES KONJUNKTUREINBRUCHS NICHT ABSEHBAR.

Nicolas Hatt,
SFP Group



NH. «Der Mensch gewöhnt sich an alles, und es gibt nichts, wozu er nicht lachen könnte. Schande und Unglück stumpfen ab in sich selbst, und der Glückliche weint weit eher über den Verlorenen, als dieser über sich.» Diese Einschätzung des deutschen Publizisten und Romanautors Friedrich Theodor Leberecht Mügge scheint auch heute, mehr als anderthalb Jahrhunderte nach seinem Tod, Gültigkeit zu haben.

Die Coronakrise hält uns weiterhin im Bann: Erst Quarantäne und Isolation, jetzt Maskenpflicht – die Akzeptanz in der Gesellschaft wird geringer; der Wille, sich bei vielen sozialen Interaktionen zurückzunehmen, schwindet. Dabei ist das Virus in den meisten Staaten auf dem Vormarsch, und gleichzeitig ist der Konsens klar – so ein Shutdown, nein, das ist nicht noch einmal zu vertragen!

Die erste Corona-Berichtssaison der Halbjahreszahlen ist so gut wie abgeschlossen. Fazit der hiesigen Immobilienwerte: Alles nicht so schlimm, alles unter Kontrolle. Auch Rückstellungen werden nicht in dem Umfang gebraucht, wie sie gemacht wurden.

Das scheint im ersten Moment sehr erfreulich. Doch aus Investorensicht ist das Folgende zu bedenken: Die Ertragsausfälle, die durch den Lockdown entstanden sind, wurden durch

den Einsatz von Sofortmassnahmen zwar etwas abgeschwächt; trotzdem ist das Ende der durch die fehlenden Einnahmen ausgelösten Kausalkette bisher noch nicht absehbar. Das bedeutet: Kleine Dienstleister und Detailhändler werden die volle Konsequenz der fehlenden Kaufkraft der Unter- und Mittelschicht erst jetzt und in den kommenden Wochen in ihren Umsatzzahlen zu sehen bekommen – von «Post-Corona» sind wir noch weit entfernt.

Es liegt in der Natur der Sache, dass der Optimismus an den Märkten so lange überlebt, bis die Krise längst Realität ist. Die Kunst ist es, den Moment nicht zu verpassen, wo der Optimismus zur Naivität wird.

Ich halte an meinen früheren Einschätzungen fest: Das Ausmass des Schadens ist weiterhin nicht abzuschätzen. Vergleichen wir es mit einem Tsunami, so drängt sich folgendes Bild auf: Man steht noch am Strand, blickt auf das Meer hinaus und wundert sich, wieso das Wasser soweit zurück gegangen ist und die Füsse trocken sind.

Mit dieser Einschätzung falsch zu liegen, wünsche ich mir sehr. Doch die Kettenreaktion hat eben erst begonnen – und bisher ist es noch niemand gelungen, die komplexen Verflechtungen in ihrer Gesamtheit zu erfassen.

NACHRICHTEN

SWISS LIFE AST / SWISS LIFE ASSET MANAGERS: NEUE PRODUKTE

Die Anlagestiftung Swiss Life und Swiss Life Asset Managers lancieren zwei Anlagelösungen für Industrie- und Logistikimmobilien in Europa. Zielgruppe sind Schweizer Pensionskassen und institutionelle Anleger.

Das neue Angebot von Swiss Life umfasst laut einer Mitteilung der Gesellschaft zwei Anlagegruppen der Anlagestiftung für Schweizer Pensionskassen, die sowohl in Euro also auch in Schweizer Franken mit Fremdwährungsabsicherung angeboten werden, sowie einen Luxemburger Fonds für institutionelle Investoren.

Die Anlagegruppen Immobilien Europa Industrie und Logistik investieren über den neuen Fonds Swiss Life Real Estate Funds (LUX) S.A., SICAV-SIF – European Industrial & Logistics in ein Portfolio aus Industrie- und Logistikimmobilien. Der Fokus liegt der Mitteilung zufolge auf Deutschland und Frankreich mit einer Beimischung im übrigen Europa, insbesondere in Grossbritannien, Benelux und in der Schweiz.

Es sei eine etwa hälftige Allokation in Industrie- und in Logistikobjekte vorgesehen, heisst es weiter. So würden die Vorteile beider Immobilien-Anlageklassen vereint: die hohe Diversifikation der Mieteinnahmen und die Nutzungsflexibilität von Industrieimmobilien mit der Ertragsstärke und der hohen Flächennachfrage von Logistikimmobilien. (ah)



Gefragte Anlageklassen: Logistik- und Industrieimmobilien

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

KURSE NICHTKOTIRTER IMMOBILIEN-NEBENWERTE					9. SEPTEMBER 2020				
VALOREN- NUMMER	BESCHREIBUNG	TIEFST 2020	HÖCHST 2020	GELD CHF*	BRIEF CHF*		LAST		
3490024	AG FÜR ERSTELLUNG BILLIGER WOHNHÄUSER IN WINTERTHUR	130'000.00	133'005.00	130'250.00	1	219'000.00	1	130'000.00	1
140241	AGRUNA AG	4'000.00	4'500.00	3'855.00	3	0.00	0	4'300.00	1
4986484	ATHRIS N	375.00	400.00	380.00	2	400.00	30	375.00	1
155753	BÜRGERHAUS AG, BERN	2'085.00	3'250.00	2'505.00	5	3'500.00	1	3'100.00	2
10202256	CASAINVEST RHEINTAL AG, DIEPOLDSAU	395.00	450.00	427.00	50	448.00	7	450.00	21
193185	CHAM GROUP N	300.00	500.00	405.00	30	470.00	1	415.00	19
255740	ESPACE REAL ESTATE HOLDING AG, SOLOTHURN	137.00	180.00	158.00	70	163.00	30	160.00	30
191008	IMMGES VIAMALA, THUSIS	14'000.00	17'885.00	14'000.00	1	19'545.00	1	14'000.00	1
32479366	IMMOBILIARE PHARMAPARK N	2'425.00	3'000.00	2'400.00	10	0.00	0	2'600.00	5
11502954	KONKORDIA AG N	5'100.00	7'200.00	5'510.00	4	0.00	0	5'510.00	2
154260	LÖWENGARTEN AG	10.00	10.00	10.00	48	0.00	0	10.00	2
254593	MSA IMMOBILIEN, ADLISWIL	850.00	1'400.00	855.00	4	0.00	0	1'060.00	1
28414392	PLAZZA-B-N	51.00	59.50	0.00	0	0.00	0	52.00	8
3264862	PFENNINGER & CIE AG, WÄDENSWIL			1'000.00	1	6'000.00	1	2'750.00	1
257770	REUSSEGG HLDG N	35.00	150.00	180.00	1	0.00	0	35.00	1
225664	SAE IMMOBILIEN AG, UNTERÄGERI			0.00	0	0.00	0	4'350.00	1
54702757	SIA-HAUS VZ N	5'300.00	5'300.00	4'750.00	4	0.00	0	5'300.00	5
228360	SCHÜTZEN RHEINFELDEN IMMOBILIEN AG, RHEINFELDEN	3'100.00	3'440.00	2'950.00	1	4'000.00	1	3'250.00	1
253801	TERSA AG	14'295.00	16'500.00	13'805.00	2	16'000.00	1	14'295.00	1
41400277	THURELLA IMMOBILIEN	27.50	30.00	29.50	40	29.75	300	29.50	600
172525	TONWERK LAUSEN N	11'000.00	13'000.00	10'100.00	2	0.00	0	11'000.00	23
256969	TUWAG IMMOBILIEN AG, WÄDENSWIL	27'500.00	27'500.00	16'100.00	1	0.00	0	27'500.00	1
14805211	ZUG ESTATES N SERIE A	180.00	235.00	199.00	40	210.00	16	220.00	4

* Kurs / Stückzahl



B E K B | B C B E

ANZEIGE

UNTER DRUCK
Harte Konkurrenz im Facility Management

FACILITY MANAGEMENT

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

Jetzt abonnieren.
www.immobilienbusiness.ch

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

IMMOBILIENFONDS										11. SEPTEMBER 2020	
CH-VALOREN	ANLAGEFONDS NAME	RÜCKNAME PREIS	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT.-RENDITE	ECART	PERF. YTD 2020	TOTAL UMSATZ % AUG.	KURSE SEIT 1.1.2020 TIEFST / HÖCHST	BÖRSEN-KAPITALISIERUNG		
41'455'103	BALOISE SWISS PF	102.65	118.00	2.62%	14.95%	0.85%	NICHT KOTIERT	113.00	129.00	556'285'630	
2'672'561	BONHÖTE IMMOBILIER	118.75	144.90	2.20%	22.02%	1.28%	0.78%	118.50	162.40	907'296'566	
844'303	CS 1A IMMO PK	1211.00	1310.00	3.93%	8.18%	-7.42%	NICHT KOTIERT	1375.00	1505.00	3'704'522'800	
10'077'844	CS REF GREEN	110.75	150.00	2.50%	35.44%	0.46%	1.37%	130.40	177.90	2'944'726'500	
11'876'805	CS REF HOSPITALITY	78.60	74.60	3.41%	-5.09%	-17.44%	1.30%	79.40	114.00	652'381'700	
276'935	CS REF INTERSWISS	181.30	191.30	4.54%	5.52%	-11.44%	1.10%	170.00	229.80	1'586'538'707	
3'106'932	CS REF LIVINGPLUS	104.80	162.50	2.24%	55.06%	10.59%	1.16%	127.00	164.40	3'388'801'975	
24'563'395	CS REF LOGISTIK PLUS	99.70	142.30	2.80%	42.73%	15.63%	NICHT KOTIERT	110.00	131.00	747'075'000	
1'291'370	CS REF SIAT	147.55	208.10	2.65%	41.04%	3.20%	1.81%	170.50	219.10	3'413'593'322	
21'575'152	DOMINICÉ SWISS PF	117.95	112.00	2.75%	-5.04%	-9.02%	1.01%	102.30	125.90	291'200'000	
12'423'800	EDMOND DE ROTHSCHILD SWISS	113.30	139.20	2.52%	22.86%	-3.20%	1.59%	119.60	160.00	1'275'711'763	
1'458'671	FIR	141.85	215.60	1.96%	51.99%	1.94%	0.43%	174.00	228.50	1'557'036'466	
14'290'200	GOOD BUILDING SRE FUND	111.00	125.90	2.57%	13.42%	7.76%	1.19%	111.00	125.20	251'800'000	
33'550'793	HELVETICA SWISS COMMERCIAL	109.40	111.00	4.58%	1.46%	-5.92%	1.20%	105.00	130.00	482'056'461	
277'010	IMMO HELVETIC	170.05	206.20	3.19%	21.26%	-6.52%	0.81%	180.00	256.25	989'760'000	
977'876	IMMOFONDS	346.25	521.00	2.66%	50.47%	3.58%	0.61%	423.00	562.50	1'677'054'715	
278'226	LA FONCIERE	79.70	128.00	1.71%	60.60%	1.70%	0.47%	100.30	139.90	1'741'846'656	
20'464'322	MOBIFONDS SWISS PROPERTY	114.85	126.25	1.73%	9.93%	2.02%	NICHT KOTIERT	120.00	129.75	852'187'500	
3'499'521	PATRIMONIUM SRE FUND	134.10	174.00	2.11%	29.75%	3.28%	1.02%	142.00	181.00	936'913'440	
10'700'655	POLYMER FONDS IMMOBILIER	124.40	147.50	2.15%	18.57%	0.37%	0.34%	130.00	167.00	384'994'470	
3'362'421	PROCIMMO SWISS COMM FUND	136.70	148.80	3.76%	8.85%	-13.84%	0.99%	137.50	183.70	798'344'438	
23'539'857	PROCIMMO II SWISS COMM FUND	113.75	128.00	4.17%	12.53%	-4.42%	NICHT KOTIERT	121.00	149.00	400'054'400	
22'518'230	RAIFFEISEN FUTURA IMMO FONDS	91.55	103.50	2.53%	13.05%	-0.84%	NICHT KOTIERT	106.00	109.50	262'543'482	
3'941'501	REALSTONE SWISS PROP FUND	115.60	131.00	2.80%	13.32%	-8.42%	0.79%	116.00	142.50	918'097'780	
10'905'871	REALSTONE DEVELOPMENT FUND	128.55	124.10	3.10%	-3.46%	-4.91%	0.58%	118.50	128.40	628'256'250	
10'061'233	RESIDENTIA	110.45	105.60	2.56%	-4.39%	-13.79%	0.53%	99.00	128.40	168'978'374	
725'141	SCHRODER IMMOPLUS	133.60	158.40	2.97%	18.56%	-7.80%	0.79%	135.20	189.60	1'578'959'870	
34'479'969	SF COMMERCIAL PROPERTIES FUND	97.75	88.50	4.91%	-9.46%	-11.75%	0.24%	85.20	112.50	212'400'000	
28'508'745	SF RETAIL PROPERTY	98.80	111.00	3.99%	12.35%	-5.45%	0.45%	102.50	130.90	674'325'000	
12'079'125	SF SUSTAINABLE PROPERTY FD	115.75	135.00	2.62%	16.63%	-4.59%	1.20%	116.10	158.00	959'152'590	
278'545	SOLVALOR "61"	191.25	318.00	1.66%	66.27%	8.26%	1.15%	245.00	317.00	1'431'511'980	
3'723'763	STREETBOX REAL ESTATE FUND	280.05	447.00	3.35%	59.61%	-5.54%	0.21%	417.00	569.50	192'015'555	
25'824'506	SUISSE ROMANDE PF	106.75	100.50	0.88%	-5.85%	-9.88%	0.42%	100.00	120.50	269'721'096	
26'750'129	SUSTAINABLE REAL ESTATE FUND	100.10	103.50	2.11%	3.40%	3.60%	NICHT KOTIERT	100.00	101.50	239'168'939	
29'378'486	SWISS LIFE REF (CH)	107.05	128.10	2.06%	19.66%	-4.40%	1.51%	110.00	143.00	1'152'900'000	
3'743'094	SWISSCANTO (CH) REF IFCA	107.25	158.20	2.10%	47.51%	11.76%	1.04%	127.00	160.00	1'666'356'828	
11'195'919	SWISSCANTO (CH) REF SCOM	97.00	115.00	3.26%	18.56%	1.02%	0.28%	107.10	136.00	494'462'510	
2'616'884	SWISSINVEST REIF	138.00	185.00	2.46%	34.06%	1.26%	0.68%	147.90	197.90	896'406'030	
1'442'082	UBS SWISS RES. ANFOS	56.85	84.80	2.16%	49.16%	13.29%	1.98%	65.00	81.50	3'011'528'349	
2'646'536	UBS CH PF DIRECT RESIDENTIAL	13.62	17.45	2.46%	28.12%	1.45%	0.70%	13.50	18.95	694'991'969	
19'294'039	UBS CH PF DIRECT URBAN	11.38	13.40	2.29%	17.75%	11.20%	2.15%	10.15	14.80	385'870'139	
1'442'085	UBS LEMAN RES. FONCIPARS	85.40	119.20	2.16%	39.58%	5.87%	0.97%	95.50	124.50	1'528'875'650	
1'442'087	UBS SWISS MIXED SIMA	92.60	130.00	2.53%	40.39%	5.00%	0.79%	108.50	142.40	9'312'358'770	
1'442'088	UBS SWISS COM. SWISSREAL	60.95	71.50	3.77%	17.31%	-8.46%	0.86%	64.75	87.00	1'635'905'629	
43'308'927	ZIF IMMOBILIEN DIRKET SCHWEIZ	101.90	120.00	1.26%	17.76%	4.35%	NICHT KOTIERT	110.00	121.00	384'164'760	
				Ø	Ø	SWITZ	Ø			TOTAL	
				2.73%	22.81%	0.97%	0.94%			58'239'134'058	

IMMOBILIENAKTIEN										11. SEPTEMBER 2020	
CH-VALOREN	AKTIEN NAME	NAV	BÖRSEN-KURS	AUS-SCHÜTT.-RENDITE	ECART	PERF. YTD 2020	MTL UMSATZ % AUG.	KURSE SEIT 1.1.2020 TIEFST / HÖCHST	BÖRSEN-KAPITALISIERUNG (FREE FLOAT)		
883'756	ALLREAL N	146.20	194.40	3.52%	32.97%	4.55%	2.94%	170.00	223.50	2'758'363'118	
255'740	ESPACE REAL ESTATE	158.40	159.00	3.02%	0.38%	-3.68%	0.12%	140.00	180.00	307'077'495	
4'582'551	FUNDAMENTA REAL N	15.08	16.50	3.07%	9.42%	10.75%	1.18%	14.75	16.45	413'363'957	
23'951'877	HIAG IMMOBILIEN N	84.00	91.20	0.00%	8.57%	-15.56%	1.16%	73.00	117.00	256'956'000	
1'731'394	INTERSHOP N	343.90	603.00	4.22%	75.34%	10.76%	2.72%	488.50	690.00	653'049'000	
32'509'429	INVESTIS N	56.76	87.40	2.72%	53.98%	10.53%	1.45%	72.00	91.00	246'118'400	
1'110'887	MOBIMO	228.10	277.50	3.63%	21.66%	-0.35%	1.94%	237.00	321.50	1'830'713'288	
21'218'624	NOVAVEST	39.57	44.00	3.76%	11.20%	4.92%	0.65%	40.00	47.70	283'257'480	
28'414'391	PLAZZA N	281.80	285.00	2.12%	1.14%	3.19%	0.94%	258.00	307.00	416'556'000	
1'829'415	PSP SWISS PROPERTY	95.50	111.80	3.26%	17.07%	-13.62%	7.44%	100.20	157.10	4'820'348'401	
38'462'993	SENIORRESIDENZ	51.65	53.50	2.91%	3.58%	10.44%	0.03%	49.20	57.00	102'538'314	
803'838	SWISS PRIME SITE	70.30	85.15	4.56%	21.12%	-20.51%	5.45%	97.60	125.40	6'466'831'617	
3'281'613	SF URBAN PROPERTIES N	97.30	94.50	4.03%	-2.88%	-4.06%	0.26%	87.00	110.00	257'942'570	
261'948	WARTECK INVEST	1576.00	2210.00	3.20%	40.23%	10.68%	0.63%	1810.00	2280.00	371'943'000	
1'480'521	ZUG ESTATES	1757.00	1990.00	2.23%	13.26%	-12.70%	0.63%	1890.00	2420.00	567'967'492	
				Ø	Ø	REAL	Ø			TOTAL	
				3.08%	20.47%	-10.37%	4.40%			19'753'026'131	

MVINVEST

WWW.MVINVEST.CH
TEL. +41 (0)43 499 24 99

INFRASTRUKTUR/STANDORTENTWICKLUNG

Ceneri-Basistunnel eröffnet



© SBB

Mit der Eröffnung des Ceneri-Basistunnels ist die NEAT vollendet.

EIN JAHRHUNDERT-PROJEKT FÜR DIE SCHWEIZ IST ABGESCHLOSSEN: AM 4. SEPTEMBER ERÖFFNETE BUNDESPRÄSIDENTIN SIMONETTA SOMMARUGA IN CAMORINO OFFIZIELL DEN 15,4 KILOMETER LANGEN ZWEIFLEISIGEN CENERI-BASISTUNNEL. DIE NEAT IST DAMIT VOLLENDET. DIE NEUE GEBIRGSUNTERQUERUNG GILT ZUSAMMEN MIT DEM GOTTHARD- UND DEM LÖTSCHBERG-BASISTUNNEL ALS HERZSTÜCK DES WICHTIGSTEN BAHN-KORRIDORS ZWISCHEN NORDSEE UND MITTELMEER.

BW/PD. Vier Jahre nach dem Gotthard-Basistunnel konnte Bundespräsidentin Simonetta Sommaruga am 4. September in Camorino offiziell den 15,4 Kilometer langen zweigleisigen Ceneri-Basistunnel eröffnen. Die Neue Alpentransversale (NEAT) – ein Jahrhundertprojekt für die Schweiz – ist damit vollendet. Der Ceneri-Tunnel stärke den öffentlichen Verkehr – «und er stärkt das Tessin», betonte die Bundespräsidentin in ihrer Eröffnungsrede und lobte den «weitsichtigen» Entscheid der Schweizer Stimmbevölkerung, die sich 1992 für die NEAT ausgesprochen hatte und damit den Anstoss für eine intelligente Verlagerungspolitik gegeben habe, «auf die wir bis heute stolz sein können». Mit Kosten von 24 Milliarden Franken sei

die NEAT eine der «grössten Investitionen, die wir je getätigt haben».

Tessin wird eine «grosse Stadt»

Wenn der Ceneri-Basistunnel im Dezember seinen Regelbetrieb aufnimmt, können täglich 180 Passagierbahnen und 170 Güterzüge diese Strecke nutzen. Im Personenverkehr ermöglicht die NEAT häufigere und schnellere Verbindungen zwischen Nord und Süd; zwischen Zürich und Mailand wird sich die Fahrzeit um 40 Minuten auf drei Stunden verkürzen. Darüber hinaus erhält das Tessin mit dem Ceneri im Dreieck Bellinzona – Lugano – Locarno eine attraktive S-Bahn. «Dank der raschen Verbindungen innerhalb unseres Kantons wird das Tessin eine >>>

>>> grosse Stadt mit wichtigen «Quartieren» im Sopra- und im Sottoceneri», erklärte der Tessiner Staatsratspräsident Norman Gobbi bei der Eröffnungszeremonie.

Nicht weniger wichtig ist der ökologische Aspekt, denn ein beträchtlicher Teil des Warentransports soll künftig von der Strasse auf die Schiene verlagert werden. Vincent Ducrot, CEO der SBB Schweizerischen Bundesbahnen, erklärte bei der Einweihungszeremonie, dass jeden Tag 3.000 Lastwagenfahrten entfallen könnten – wodurch sich der CO₂-Ausstoss um 900 Tonnen verringern würde.

Deutschland hinkt hinterher

Die NEAT rückt nicht nur die Schweiz enger zusammen, sie gilt auch als das Herzstück des 1.200 Kilometer langen europäischen Güterbahnkorridors von Rotterdam nach Genua. Doch anders als die Schweiz hat Deutschland seinen Teil zur Realisierung der europäischen Vision eines umweltfreundlichen Gütertransports auf der Schiene durch Europa bis lang nicht erfüllt. Der Ausbau der deutschen Schienenwege hinkt hoffnungslos hinterher. Dies insbesondere im Rheintal, wo man durch den viergleisigen Ausbau die Voraussetzungen für die Trennung vom Fernverkehr vom langsameren Güter- und Nahverkehr und der Erhöhung von Kapazitäten und Geschwindigkeiten schaffen will. Von diesem Ziel ist man in Deutschland mit dem Ausbau der 182 Kilometer langen Strecke zwischen Karlsruhe und Basel noch weit entfernt. Im Staatsvertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz von 1996 heisst es ja auch nur, dass der Ausbau mit der Verkehrsnachfrage Schritt halten sollte, konkrete Jahreszahlen werden nicht genannt.

Medienberichten zufolge soll inzwischen eine Ausweichroute über Frankreich im Gespräch sein.

Derweil machen der Anschluss nach Süden keine Probleme. Die drei Bahnstrecken, die aus Italien zur NEAT führen (Novara – Domodossola – Simplon, Luino – Bellinzona und Mailand – Chiasso – Bellinzona) wurden in den vergangenen 20 Jahren gemäss einer 1999 geschlossenen bilateralen Vereinbarung ausgebaut. Italien habe die Leistungsfähigkeit «durch eine Reihe unspektakulärer, aber wirksamer Ausbauten gesteigert, wie zum Beispiel neue Kreuzungsstellen, bessere Signale für kürzere Zugfolgen und punktuelle Doppelspurausbauten», berichtet das Bundesamt für Verkehr. Darüber hinaus wolle man die Gotthard-Achse Richtung Süden als 4-Meter-Korridor ertüchtigen; der dazu erforderliche Ausbau der Strecke von Brig nach Novara und Gallarate befindet sich bereits im Planungsstadium. •

SCHWEIZER IMMOBILIENBRIEF

Das e-paper der Schweizer Immobilienwirtschaft
Ausgabe 14_2020 / 15. Jahrgang / 305. Ausgabe.

Verlag: Galledia Fachmedien AG
IMMOBILIEN Business
Buckhauserstrasse 24, 8048 Zürich
www.immobiliengeschaeft.ch

Birgitt Wüst, Chefredaktorin
Harald Zeindl, Verlagsmanager
Claudia Haas, Mediaberaterin
Anja Hall, Redaktorin
Mathias Rinka, Redaktor
Galledia Print AG, Layout

Administration & Verwaltung:
info@immobilienbusiness.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

NACHRICHTEN

TESSIN: HRS REAL ESTATE ERRICHTET PSE-Projekt

Die HRS Real Estate AG konnte den mehrstufigen Investorenwettbewerb für das Projekt PSE Polo Sportivo e degli Eventi in Lugano für sich entscheiden; Mitbewerber für das ambitionierte Projekt waren das Pallone-Konsortium aus der Tarchini-Gruppe und die deutsche Hellmich-Gruppe. Der Zuschlag der Stadt Lugano für HRS als Partner in dieser Public Private Partnership ist rechtskräftig.

Das Gesamtprojekt PSE Lugano setzt sich aus vier Teilprojekten zusammen. Mit der «Arena Sportiva» entsteht ein auf 10.000 Zuschauer ausgelegtes Stadion, mit dem «Palazzetto dello Sport» eine Halle, die bei Sportveranstaltungen 3.000 und bei Musik-Events 4.000 Zuschauern Platz bieten. Ferner sind ein Investorenprojekt «P2» für Verwaltungseinrichtungen und kommerzielle Flächen sowie ein Investorenprojekt «P3» für Wohnflächen vorgesehen. Die Mischung zwischen urbanem Wohnen sowie Büro und Gewerbe führt die stetige Transformation des NQC – des neuen Quartiers Cornaredo – weiter und findet mit dem Fussballstadion einen Abschluss. Als Begegnungsstätte soll sich der Palazzetto dello Sport nahtlos in diese Umgebung einfügen. Die Bauarbeiten für die erste Etappe mit dem Stadion sollen im Sommer 2021 beginnen. Das Investitionsvolumen für das Infrastrukturprojekt soll sich gemäss Medienberichten auf mehr als 250 Mio. CHF belaufen (bw).



Das PSE-Projekt in Lugano

FOTOS: PD

BILD: ZVG

IMMOBILIEN INNOVATION

DAS MAGAZIN ZUM SWISS REAL ESTATE INNOVATION DAY

NEU

Erscheint am
2. Oktober 2020
als Beilage
zum IMMOBILIEN
Business

- **WIR ZEIGEN** Innovation Leader der Schweiz
- **WIR WERFEN** einen Blick in die Immobilienzukunft
- **WIR PRÄSENTIEREN** innovative Best Practice Cases