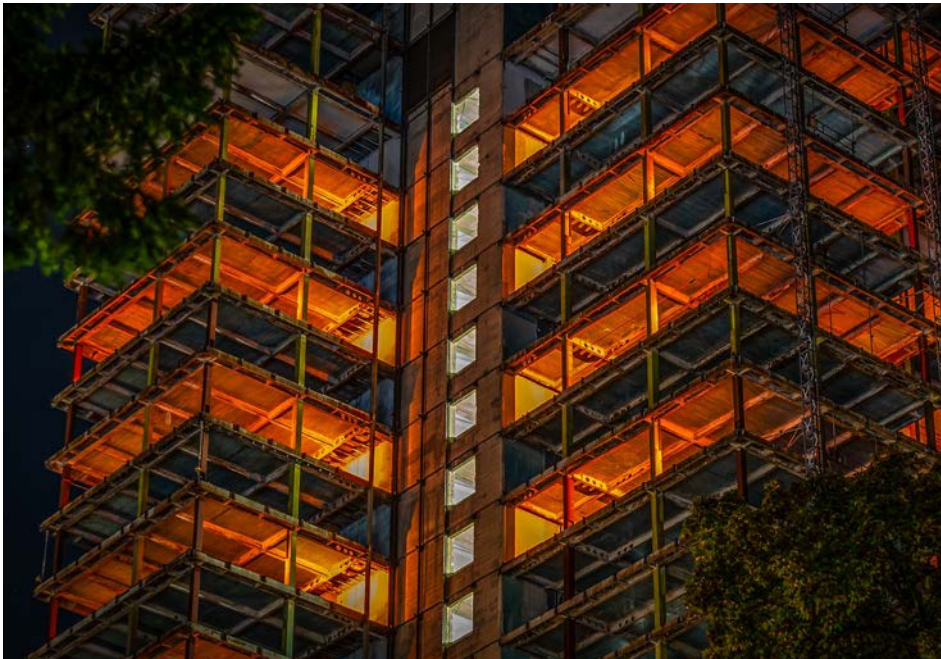


realestate*report*

DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS

Im Büro zuhause

*In Städten und Agglomerationen ist Wohnraum begehrt. Durch vermehrtes Arbeiten im Homeoffice wird sich die Nutzungslandkarte stark verändern. Lieber etwas weiter weg vom Zentrum wohnen und arbeiten, als jeden Tag pendeln. Kann die Umnutzung von Büro- in Wohnraum die Leerstände der Büroflächenvermieter reduzieren?
Von Remi Buchschacher*



Covid-19 wird Spuren auf dem Büroflächenmarkt hinterlassen. Davon zeugt die sichtbare Zurückhaltung der Investoren gegenüber Anlagegefäßen mit Ausrichtung auf Geschäftsflächen. Derzeit sind sich nicht nur die Analysten, sondern auch die Unternehmen selber noch sehr uneins, wie stark der Trend zur Heimarbeit den künftigen Flächenbedarf beeinflussen wird. «Kommt es zu einer Revolution oder einer Evolution?» schreibt dazu die Credit Suisse. Nach dem vergleichsweise tiefen Baubewilligungsvolumen im Jahr 2019 ist zwar seit Anfang des Jahres wieder ein deutlicher Anstieg bei den Bürogesuchen und -bewilligungen zu verzeichnen. Das Volumen der Baugesuche lag in den letzten zwölf Monaten sogar 23 Prozent über der Vorjahresperiode. Doch dies ist das Resultat der steigenden Nachfrage nach Büroflächen in den letzten Jahren – also noch vor Covid-19. In Anbetracht der sich derzeit vollziehenden strukturellen

[weiter auf Seite 2](#)

«Mit Gewerke-
parks lassen sich
Anlagerenditen
von über sechs
Prozent erreichen.»

Rolf Bach
CEO der Remnex AG

INHALTSVERZEICHNIS

- Seite 3
«Leerstände halten sich in Grenzen»
- Seite 5
Unterschätzte Gewerbe- und
Industrieimmobilien
- Seite 8
Unsicherheit beeinflusst Zinsen kaum
- Seite 9
Aktive Mieterbetreuung im Asset
Management
- Seite 12
Kontinuierlich steigendes Angebot
- Seite 15
Einhalten was abgemacht wurde
- Seite 18
Nur wenige Objekte auf dem Markt
- Seite 19
Renditen unter Druck
- Seite 20
Nachrichten
- Seite 23
Impressum

Änderungen in Bezug auf die stärkere Nutzung von Homeoffice und der dadurch drohenden geringeren Nachfrage nach zusätzlichen Büroflächen dürfte die Planungstätigkeit laut CS schon bald wieder nachlassen.

«Aufgrund der Argumente für und gegen das Homeoffice werden sich unseres Erachtens vermehrt Mischformen aus Büro und Homeoffice durchsetzen. Die daraus resultierende langfristig geringere Büroflächennachfrage veranschlagen wir im Hauptszenario auf 15 Prozent. Andere Entwicklungen wie Wirtschaftswachstum und Tertiarisierung werden dem jedoch entgegenwirken, sodass wir langfristig mit stagnierender Flächennachfrage rechnen», lautet die Einschätzung des CS-Researchteams.

Leerstand wird sich erhöhen

Die Auswirkungen der vermehrten Ausrichtung auf Homeoffice und der dadurch niedrigeren Nachfrage wird den Büro- und Gewerbeleerstand deutlich erhöhen. Die Firmen optimieren ihren Flächenbedarf – Flächen werden nicht mehr benötigt und deshalb nicht mehr für längere Zeit angemietet. Wäre deshalb die Umwandlung von Gewerbeobjekten in Wohnraum die richtige Lösung? Auch angesichts des beschränkten Wohnraumangebots in den Städten und Agglomerationen?

Das könnte durchaus sinnvoll sein. Doch eine Umwandlung von Gewerbe- in Wohnraum ist nicht einfach umzusetzen, sowohl in baulicher, wie auch in rechtlicher Hinsicht gibt es Hindernisse. Denn laut Baurecht wird eine Umzonung benötigt und diese dauern in der Regel sehr lange und müssen vom Stimmvolk genehmigt werden. Stellt der Eigentümer schliesslich ein Umzonungsgesuch, ist der

bürokratische Weg ziemlich aufwändig. Befindet sich die Liegenschaft in einem reinen Industriegebiet, wird die Umzonung von den Behörden grundsätzlich abgelehnt. Dort sind höchstens Abwartswohnungen möglich. Bessere Chancen bestehen in einer Mischzone mit Gewerberäumen und Wohnungen. Ein Gesuch wird in der Regel von einer hohen Anzahl kantonaler Amtstellen begutachtet, was viel Zeit braucht. Ein Entscheid wird deshalb selten innerhalb von drei Monaten beantwortet. Die besten Aussichten haben Liegenschaften, die zuvor schon einmal als Wohnraum genutzt wurden, bevor sie zu Gewerberäumen wurden. Dazu zählen beispielsweise Verkaufsläden, Arztpraxen oder Anwaltskanzleien, die wieder zu Wohnungen zurückgebaut werden sollen.

Teure Umwandlung

Dazu kommt, dass die Umwandlung von leerstehenden Büros in Wohnungen teuer ist. Pro Quadratmeter Bürofläche muss mit Ausgaben von rund 2000 Franken gerechnet werden. Diese Kosten müssen in die Berechnung der Mieten einbezogen werden. Dazu kommt, dass Wohnungen strengeren Bauvorschriften unterliegen als Büros. Doch es besteht Hoffnung: Der Bund ist seit einigen Jahren bestrebt, Umzonungen zu erleichtern. Denn die leerstehenden Gewerberäume befinden sich mehrheitlich in Agglomerationen, wo auch eine grosse Nachfrage nach Wohnraum besteht. Die Brachflächen liegen oft höchstens 10 bis 15 Minuten Fussweg von einem Bahnhof entfernt und sind bereits mit Zufahrtsstrassen erschlossen. Werden sie wieder genutzt, fallen weniger Kosten an als bei Anbauflächen auf der «grünen Wiese», die es neu zu erschliessen gilt.

Pioneering real estate
financial services

Immobilien | Hypotheken | Outsourcing

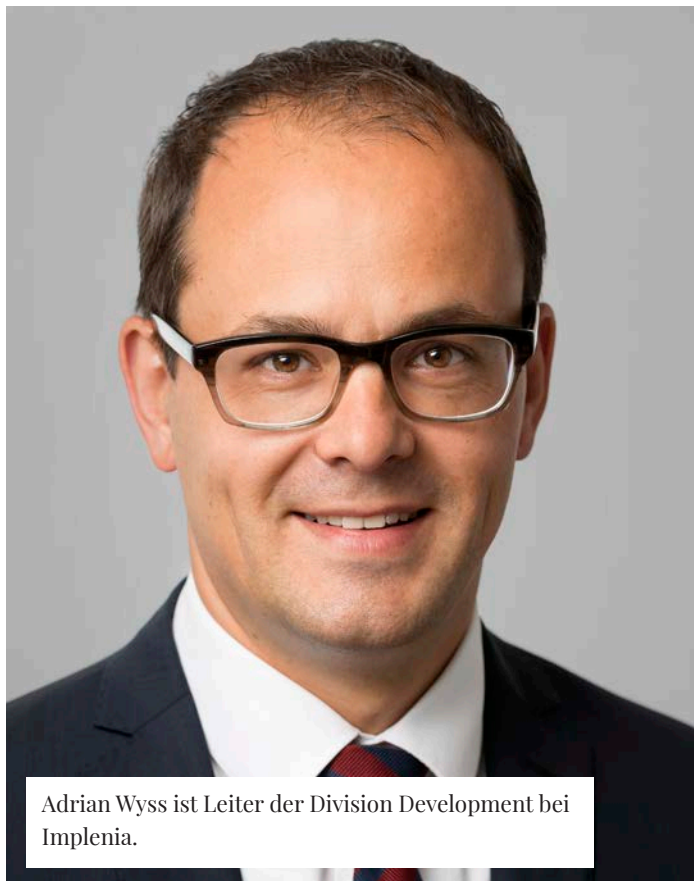
avobis

Avobis Group AG | Brandschenkestr. 38 | CH-8001 Zürich | T: +41 58 958 90 00 | info@avobis.ch | avobis.ch

«Leerstände halten sich in Grenzen»

Für den Leiter der Division Development bei Implenia, Adrian Wyss, ist das Umnutzungspotenzial von Büros und Wohnungen gross. Es brauche aber viel Erfahrung, um die Risiken richtig einzuschätzen und das Projekt umzusetzen.

Angesichts der vielen leer stehenden Bürogebäude wird oft von Fehlplanungen gesprochen. Wurden in den letzten Jahren zu viele Büroflächen gebaut?
Adrian Wyss: In den letzten Jahren wurde aufgrund der tiefen Zinsen viel gebaut. Das ist aber nur eine Seite der Medaille. Gleichzeitig haben die Finanzbranche und viele andere Dienstleistungsunternehmen ihren Flächenbedarf optimiert und Personal auf bestehenden oder neuen Flächen zusammengezogen. Bereits vor der Corona-Krise war das Beschäftigungswachstum im Dienstleistungssektor insgesamt zu schwach, um die alten Flächen wieder füllen zu können. Nachdem sich der Büroflächenmarkt 2019 stabilisiert hat, ist mit der Corona-Krise



Adrian Wyss ist Leiter der Division Development bei Implenia.

die konjunkturelle Nachfrage nach Büroflächen eingebrochen. Ein guter Teil der verbleibenden Nachfrager suchen bereits mit dem Ziel, Flächen zu reduzieren. Zusätzlich dürfte mittelfristig der Home-Office-Trend zu deutlich mehr Desksharing auch in kleineren Firmen und damit zu einem strukturell kleineren Flächenbedarf führen.

Eine Umnutzung von Büroflächen in Wohnungen ist für viele Leute die offensichtlichste und effizienteste Möglichkeit, das Problem zu lösen. Wo machen Umnutzungen Sinn?

Für eine sinnvolle Umnutzung müssen viele Faktoren zusammenpassen. Es gibt Bürogebäude in attraktiven Misch- oder Wohnzonen, die jedoch verkehrstechnisch schlecht erschlossen sind oder deren Ausstattung nicht mehr zeitgemäss ist. Hier ergibt sich allenfalls eine Differenz zwischen Büro- und potenziellem Wohnertrag und es lohnt sich, genauer hinzuschauen. Stimmen zudem die Gebäudegeometrie und die Ausrichtung mit den Wohnanforderungen überein, ist dies ein aussichtsreicher Kandidat. Was aber viele Leute nicht sehen, ist, dass der Teufel beim Umbauen im Detail steckt. Es braucht viel Erfahrung, um die Risiken richtig einzuschätzen und das Projekt umzusetzen.

Wird diese Entwicklung durch die Corona-Krise noch akzentuiert?

Wir denken schon, dass durch die Corona-Krise der Druck auf die Büroflächen zunehmen wird und wir wieder vermehrt solche Ansätze sehen werden. Da die Komplexität einer Transformation vergleichsweise hoch ist, stehen integrierte Anbieter mit Entwicklungs- und Baukompetenz hier im Vorteil.

Sie erarbeiteten Kostenberechnungen darüber, welche Strategie die finanziell tragbarere ist: ein Ersatzbau oder ein komplizierter Umbau. Wie lautet Ihr Fazit?

Wenn sich die Bausubstanz nicht für attraktive Wohnungen eignet, wenn sogar Gesundheitsrisiken bestehen oder wenn man durch einen Ersatzneubau deutlich mehr Fläche generieren kann, ist die Antwort einfach: Neu bauen. Aber oft ist man baurechtlich eingeschränkt oder aber man würde durch Zonenplanrevisionen mit einem Neubau gar Fläche verlieren. In der Regel hilft für die Entscheidung nur eine fundierte Analyse.



Wenn man die Risiken richtig einschätzt, ist das Umnutzungspotenzial von Büros in Wohnungen gross.

Umnutzungen machen vor allem in Zentrumslagen Sinn. Doch viele Investoren scheuen die regulatorischen Hürden, die bei einer Umnutzung in innerstädtischen Lagen entstehen und bauen lieber in der Peripherie. Dort steigt aber das Leerstandsrisiko. Wie gewichten Sie die beiden Risiken?

Regulatorische Hürden kann man, sofern sie nicht unüberwindbar sind, ebenso bewältigen, wie bauliche Risiken im Bestand. Dafür erhält der Kunde eine langfristig vermietbare Liegenschaft an einer nachhaltig guten Lage. Die Leerstandsrisiken in der Peripherie werden dagegen viel stärker vom zukünftigen Bevölkerungswachstum und vom Bau von Konkurrenzprojekten beeinflusst. Es entsteht ein Verdrängungswettbewerb, in dem die Häuser mit der schlechteren Mikrolage das Nachsehen haben. Dieses Risiko lässt sich kaum beeinflussen.

Welche Schweizer Städte sind punkto Umnutzungen von Büros in Wohnungen vorbildlich?

Die Stadt Basel beschäftigt sich seit längerem mit Umnutzungsmöglichkeiten. Aber schon frühere Analysen sind zum Schluss gekommen, dass es stark auf Einzelfälle ankommt. Aus Wohnungsmarktsicht würden sich Umnutzungen anbieten, denn Basel hat Wohnungsknappheit. Aber auf der anderen Seite geht es dem Büroflächenmarkt in Basel viel besser als in Zürich oder in Genf. Insofern ist das Potenzial limitiert. In Genf versucht man durch eine Lockerung der Gesetzgebung, im Bereich Umbau (LDTR), Umnutzungen zu fördern: So werden Mieten von Wohnungen, die aus Büros entstehen, nicht mehr staatlich reguliert. Wir sehen hier ein Potential und verfolgen zurzeit verschiedene konkrete Projektansätze.

Interview: Remi Buchschacher

BCV – das Zuhause der Immobilienfonds

Banque Cantonale Vaudoise
Talacker 35, 8001 Zürich
T: +41 44 388 71 34

giliana.niffeler@bcv.ch
www.bcv.ch/immodesk/de

175  BCV
1845-2020

Vertrauen gut investiert

Unterschätzte Gewerbe- und Industrieimmobilien

Als Anlagegruppe werden Gewerbe- und Industrieimmobilien oft unterschätzt. Doch durch ein aktives Portfoliomanagement können Anlagerenditen von über sechs Prozent erwirtschaftet werden, sagt Rolf Bach, CEO der Remnex AG. Hohe Leerstände sind dabei nicht unbedingt ein Hinderungsgrund.

Die Stichworte Covid-19, Leerstand und periphere Lage bereiten derzeit vielen klassischen Immobilieninvestoren Sorgenfalten. Mit der Anlagegruppe REMNEX AST Swiss Real Estate Commercial ECO investieren Sie unter anderem in wenig beachtete Nutzungen wie Gewerbe- und Industrieliegenschaften. Warum?

Rolf Bach: Die langanhaltende Tiefzinsphase «zwingt» etliche institutionelle Investoren immer noch in klassische Immo-Anlagen zu investieren. Gewerbe- und Industrieimmobilien sind ein inter-



Rolf Bach ist CEO der Asset-Management-Gesellschaft Remnex AG. Im Februar 2019 hat Remnex in der Anlagestiftung die Anlagegruppe Remnex AST Swiss Real Estate Commercial ECO aufgesetzt.

essanter Nischenmarkt mit vergleichsweise attraktiven Preisen und somit ansprechenden Renditen. Die peripheren Lagen sind gerade für die Gewerbe- und Industrieimmobilien, also das verarbeitende Gewerbe – das typische KMU – ein Vorteil, da die Mieten wirtschaftlich tragbar sind und die verursachten Emissionen die umliegenden Unternehmen nicht stört.

Warum geniessen die Gewerbeparks in der Öffentlichkeit wenig Beachtung und kaum Prestige?

Meist handelt es sich um Industrie- und Gewerbe-zonen an der Peripherie, mit erhöhtem Verkehrsaufkommen und entsprechenden Emissionen, welche aus Sicht eines klassischen Wohnimmobilieninvestors nicht attraktiv scheinen. Zudem sind die Bauten zweckmässig gebaut, da die finanziellen Mittel eher für die Produktion aufgewendet werden.

Um für die Investoren interessant zu erscheinen, braucht es Alleinstellungsmerkmale und Spezialisierung. Genügt dies, um erfolgreich zu sein?

Nein, es braucht auch Investoren, die gewillt sind ein entsprechendes Produkt zu verstehen und an die KMU der Schweiz glauben. Erschwerend ist auch die Darstellung des KGAST Immobilienindex, welche in die drei Kategorien: Wohnen, Gewerbe und Gemischt eingeteilt ist. Ein Produkt im Bereich Gewerbe-/Industrieimmobilien ist schwer einzuordnen, da der Gewerbeindex hauptsächlich aus klassischen Büroimmobilien besteht.

Die meisten Investoren bemühen sich im Bereich der klassischen Kategorien wie Wohnen oder Büro. Hier herrscht ein grosser Verdrängungswettbewerb. Mit welchen Renditen wollen Sie Investoren auf die Kategorie Gewerbeparks aufmerksam machen?

Ohne Fremdkapital lassen sich durchaus Anlagerenditen von über 6 Prozent erzielen, was Ausschüttungen von 4 Prozent bis 6 Prozent zulässt. Für Investoren auf der Suche nach soliden Renditen stellen diese Spezialareale einen lukrativen Nischenmarkt dar. Weiter dient das Immobiliensegment der Gewerbe- und Industrieimmobilien als Diversifikation innerhalb eines ausgewogenen Immobilienportfolios.



Industrieimmobilien sind äusserst interessante Spezialimmobilien, welche mit engagiertem Portfoliomanagement trotz Leerständen gute Renditen erbringen können.

In den Gewerbeparks sind vornehmlich KMU domiziliert, welche nun mit der Coronakrise teilweise in Schwierigkeiten gelangen könnten.

Wie auch in anderen Wirtschaftsbereichen sind Prognosen momentan schwierig, da niemand weiss, wie lange die Covid-19-Krise noch anhält. Nichtsdestotrotz ist ein starker Einbruch im Wirtschaftsleben bisher ausgeblieben. Die Arbeitslosenzahlen haben sich weitgehend stabilisiert. Ein Grund dafür liegt in der raschen und unkomplizierten Finanzierungshilfe durch den Bund in Form von Krediten und der Einführung von Kurzarbeit. Die Stimmungslage bei Schweizer KMU ist derzeit gut und versprüht Optimismus. Über zwei Drittel der von Raiffeisen im zweiten Semester 2020 befragten Unternehmen gehen davon aus, dass die Covid-19-Krise während der nächsten zwölf Monate zwar belastend wirkt, aber längerfristig kaum Auswirkungen hinterlässt. Ausschlaggebend für viele Investoren sind aber die Geschäftsabschlüsse in diesem Jahr. Im Gewerbebereich wird – wenn auch zum Teil mit Einschränkungen – weitergearbeitet. Die veränderten Umstände in der Weltwirtschaft hat die Verfügbarkeit von Produkten in den Vordergrund gerückt. Dies fordert nun ein Umdenken und teilweise auch die Flexibilität bestehende Lieferketten neu aufzugleisen.

Nach welchen Gesichtspunkten suchen Sie die entsprechenden Gewerbe- und Industrieliegenschaften aus?

Wenn sich REMNEX entscheidet, neue Liegenschaften in das Portfolio aufzunehmen, sind objekt-spezifische Faktoren matchentscheidend, die den besonderen Charakteristika von Gewerbe- und Industriezonen Rechnung tragen. Der Lage und der Qualität der Immobilie werden grosse Wichtigkeit beigemessen, weil davon grundsätzlich die Vermietbarkeit und damit die langfristige Ertragskraft und das Wertsteigerungspotenzial abhängen. Bei der Auswahl der Standorte trägt die REMNEX Anlagestiftung insbesondere den Immobilienmarktzyklen, der Wirtschaftskraft, den Konjunkturprognosen sowie dem politischen, rechtlichen und steuerlichen Umfeld Rechnung.

Die Anliegen von vielen Kleinunternehmen unter einen Hut zu bringen ist für das Portfoliomanagement nicht immer einfach. Wie wirkt sich das auf die Performance aus?

Es braucht ein grundsätzliches Verständnis für die Tätigkeiten und Anforderungen der «KMU-Mieter». Der Portfoliomanager muss dem «life-cycle» Gedanken, respektive der technologischen Entwicklung starkes Gewicht beimessen und nicht die Idee vertreten, jede Immobilie müsse 100 Jahre Lebensdauer aufweisen. Flexibilität und Praktikabilität sind gefragt. Ein aktives, KMU-Mieter nahestes Portfoliomanagement hat eine stabilisierende Wirkung auf das Portfolio und somit einen langfristig positiven Einfluss auf die Gesamtperformance.

Welche Anforderungen stellen Sie an die Lage der Gewerbeparks?

Eine B-Lage ist in diesem Bereich nicht abwertend zu verstehen. Aufgrund der Lärmemissionen befinden sich Gewerbeparks nicht in unmittelbarer Nähe von Wohnzonen. Sie bevorzugen naturgemäss die B- oder auch C-Lagen an der Peripherie der Ortschaften. Hier muss vor allem die Verkehrsanbindung ans Strassennetz stimmen (direkter Autobahnanschluss), während andere Lagequalitäten wie Aussicht, Besonnung oder Nähe zu Schulen oder Kindergärten kaum eine Rolle spielen.

In der Regel sind die Leerstände in den Gewerbeparks höher als im Büro- oder im Wohnbereich. Macht Ihnen das Sorgen?

Leerstände bei Gewerbe- und Industrieimmobilien sehen wir weniger kritisch als beispielsweise bei Wohnimmobilien. Investitionen in Wohnimmobilien erwirtschaften deutlich weniger Rendite, somit führt jeder Leerstand zu empfindlichen Einbussen. Bei Gewerbe- und Industrieimmobilien sind Leerstände von 10-15 Prozent üblich und auch bereits eingepreist. Während solche Werte bei Wohnliegenschaften alarmierend wären, sind sie bei Gewerbe- und Industrieimmobilien durchaus positiv zu bewerten. Wenn beispielsweise ein bestehender Mieter mehr Flächen benötigt, können diese im Objekt bereitgestellt werden. Ebenso können sich vorhandene Mietflächen umschichten lassen, sodass eine zusammenhängende Fläche entsteht. Mit einem aktiven Portfoliomanagement und flexiblen Grundrissen lassen sich Mieter und

Renditen optimieren. Gerade bei Multi-Tenant Objekten ist dies sinnvoll, da der Leerstand Flexibilität bringt. Mieter, die expandieren und mehr Platz benötigen, bleiben in der Liegenschaft.

Sie legen bei Investments grossen Wert auf Nachhaltigkeit. Doch die Gewerbeparks genügen diesen Ansprüchen oft nicht. Wie lässt sich dies miteinander vereinbaren?

Als Immobilieninvestor stellen wir dem Mieter flexible und funktionelle Flächen zur Verfügung. Die CO₂-Reduktion beschränkt sich nicht nur auf das verarbeitende Gewerbe, sondern auch auf die Möglichkeiten zur gegenseitigen Nutzbarkeit von «überschüssiger» Energie, wie zum Beispiel Abwärme durch Prozesse, welche für die Heizung anderer Flächen genutzt werden kann. Die Nutzung von Sonnenenergie mittels Stromproduktion lässt sich bei Gewerbeparks hervorragend einbinden und die vor Ort produzierte Energie unmittelbar nutzen und somit den Bezug von aussen optimieren. Alles in allem lässt sich durch die Erhöhung der Technologisierung und dem Einbezug der Mieter innerhalb eines Gewerbeparks der CO₂-Fussabdruck langfristig verringern. Beispielsweise wird durch die Bereitstellung einer Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge die künftige Mobilität anlässlich der Energiestrategie 2050 unterstützt. Diese Massnahmen erfordern ein aktives Portfoliomanagement und ein technisches Verständnis für die Prozesse einer Gewerbe-/Industrieimmobilie.

Interview: Remi Buchschacher

Kompetenz Immobilienanlagen

sfp.ch | sfpi.ch | sfp-ast.ch

Die SFP Group ist eine auf Immobilienanlagen spezialisierte Asset Management- und Beratungsgesellschaft.

Für Handelsaufträge und Blockanfragen im Bereich der indirekten Immobilien Schweiz steht Ihnen unser Team Capital Markets gerne zur Verfügung.

Telefon direkt: +41 43 344 61 38 / 39 / 32

 SFP

Swiss Finance & Property Group

Unsicherheit beeinflusst Zinsen kaum

Die LIBOR- und Swap-Sätze bleiben im Vergleich zum Vormonat tendenziell unverändert, trotz bestehender sowie zunehmender geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheit.

Die Expertengruppe des Bundes für Konjunkturprognosen signalisiert mit ihren Prognosen für das aktuelle Jahr einen milderen Wirtschaftseinbruch als bis anhin befürchtet. Zwar fällt die Prognose mit -3.8% weiterhin negativ aus, weist aber eine deutliche Verbesserung gegenüber den Erwartungen per Juni von -6.2% auf. In Anbetracht der anhaltenden Pandemie, dem sehr starken Anstieg der Fallzahlen im Oktober 2020 und den von den Kantonen und dem Bund verordneten Massnahmen ist es demzufolge fraglich, wie akkurat die Prognose in einigen Wochen noch sein wird.

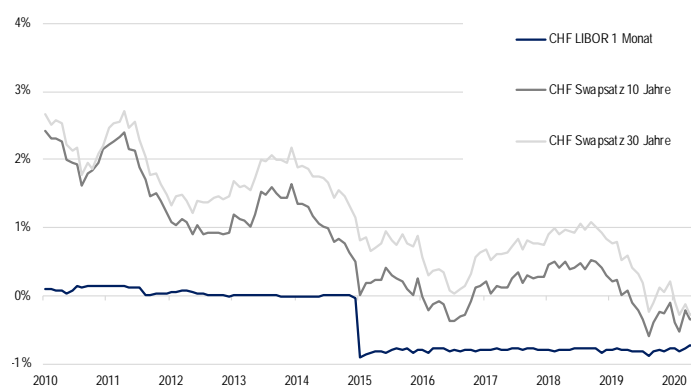
Die Regierungen und die Notenbanken schnüren seit Beginn der Krise weltweit Hilfspakete für die Wirtschaft. Die Präsidentin der Europäischen Zentralbank, Christine Lagarde, hat letzte Woche deutlich verlauten lassen, dass sie im Dezember 2020 durchaus weitere geldpolitische Massnahmen ergreifen könnte. Momentan wurden jedoch noch keine Änderungen in der Geldpolitik vorgenommen und der Leitzins bleibt weiterhin unverändert. Ebenfalls auf eine Zinssenkung verzichtete die SNB. Die US-Notenbank hat seit März 2020 den Leitzins auf 0.00% bis 0.25% gesenkt, um die Konjunktur zu stützen.

Seit der letzten Publikation Anfang September 2020 haben sich die Leitzinsen somit nicht verändert. Dadurch haben sich auch die CHF Swap-Sätze im letzten Monat nur leicht bewegt. Ende Oktober 2020 notierte der CHF Swap-Satz für 10 Jahre mit -0.36% fast unverändert gegenüber dem Vormonat (Ende September 2020: -0.35%). Der CHF Swap-Satz für 30 Jahre beträgt per Monatsende -0.22% (Ende September 2020: -0.25%). Der aktuelle CHF 3-Monats-Libor liegt mit -0.77% nur leicht höher als Ende des vorherigen Monats (-0.78%).

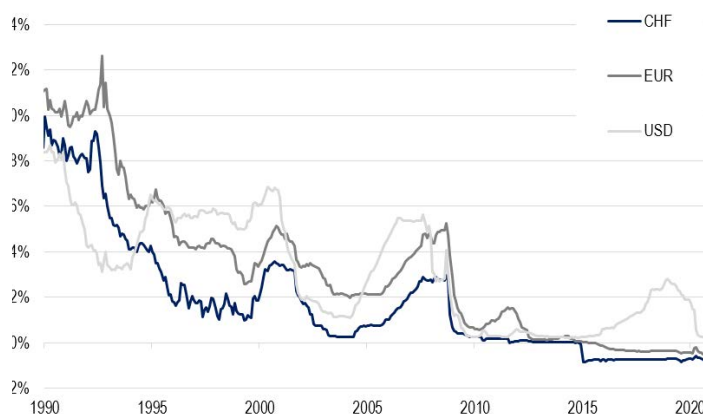
Langfristige Zinsabsicherungen können somit weiterhin sehr günstig umgesetzt werden. Dadurch kann das Zinsrisiko minimiert und die Finanzierungsstruktur optimiert werden. Ein aktives Management der Zinsrisiken erachten wir insbesondere in wirtschaftlich unsicheren Zeiten als zentral, um keine unnötigen Marktrisiken einzugehen.

Sebastian Angst, CEO bei pro ressource AG

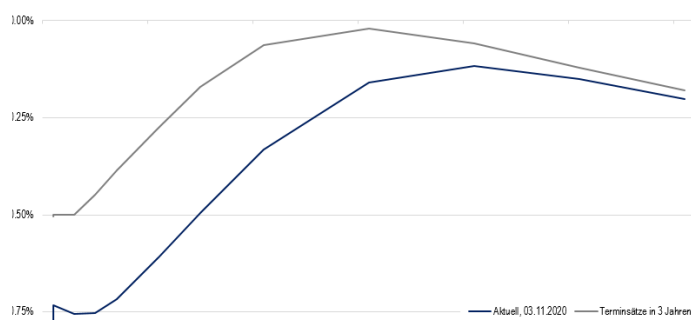
Historische Entwicklung der Zinssätze



Historische Entwicklung der Zinssätze LIBOR 3 Monate



Zinssätze nach Laufzeiten



Aktive Mieterbetreuung im Asset Management

Das Immobiliengeschäft ist ein «People's Business» und der Mieter eine enorm wichtige Anspruchsgruppe. Aktuelle Themen auf Augenhöhe zu diskutieren ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Asset Management. Von Remi Buchschacher

Eine wichtige aber oft unterschätzte Aufgabe des Asset Managements stellt die Mieterbetreuung dar. Nicht nur im Kontakt mit Bestandesmieter, sondern auch mit Mietinteressenten ist ein tiefes Verständnis für die Situation und die Ziele der Gegenseite und auch ein vorgängiges Studium von Flächen und Zahlen bei Mietvertragsverhandlungen unabdingbar. Nicht selten lässt sich im Zuge eines Verhandlungsgesprächs durch massgeschneiderte Vertragsinhalte eine Win-Win-Situation für beide Parteien erreichen. «Insbesondere Ankermieter von kommerziell genutzten Gebäuden erwarten einen persönlichen Kontakt mit dem Asset Management

als Eigentümerversretung und nicht nur den Kontakt mit der Bewirtschaftung für den laufenden Betrieb», schreibt Severin Pfefferli Head Asset Management der SF Urban Properties AG in einem Artikel im SFP Quaterly Newsletter. Er spricht sich dabei für eine Intensivierung der Mieterpflege und für die Bereitstellung von genügend Zeit für den Austausch mit Besandesmietern aus. Ein Thema, welches bei den Immobiliendienstleistern rege besprochen wird. Denn oftmals ermöglichen Mietergespräche neben der Sicherstellung eines partnerschaftlichen Mietverhältnisses auch den Erhalt von hilfreichen Inputs für die Führung und Steuerung der Immobilien-Bewirtschaftung. So können zum Beispiel Verbesserungspotenziale auf Liegenschaftsebene frühzeitig festgestellt, allenfalls bestehende Probleme zielgerichtet angegangen und mögliche Folgeschäden vermieden werden. «Eine rasche, unkomplizierte und vor allem kundenorientierte Mieterbetreuung ist und war schon immer der zentrale Faktor für eine erfolgreiche Immobilie, sei es bei Wohn- aber auch Geschäftsimmobilien», sagt dazu Philippe Frei, Leiter Vermietungsmanagement bei der Livit AG Real Estate Management. «Seit gut



Regelmässiger Direktkontakt zu den Mietern kann zu wertvollen Informationen für das Asset Management führen.

zwei Jahren haben wir den digitalisierten Vermietungsprozess im Einsatz bei dem wir den Mieter schneller auf seinem Weg zur neuen Wohnung begleiten. Weiter ist unser Mieterportal in der Pilotphase. Über dieses Portal wird künftig ein Grossteil der Interaktion zwischen uns und dem Mieter abgewickelt. Dabei steht immer im Fokus, dass der Mieter sein Anliegen schneller erledigt bekommt». Dies sei vor allem in der Zeit der Corona-Pandemie äusserst wichtig.

Wertvolle Informationen

Der regelmässige Direktkontakt zu den Mietern ermöglicht zudem den Erhalt von wertvollen Informationen hinsichtlich des Geschäftsgangs und der geplanten Veränderungen auf Mieterseite. Nicht selten entstehen dadurch ungeahnte Mehrwerte für das Asset Management. Das sieht auch Bruno Kurz, CEO der Immoveeris AG, so: «Wir clustern Mieter nach Nutzungen und versuchen einen möglichst genauen Überblick über die Geschäftsgänge von kommerziellen Mietern zu gewinnen. Hierdurch können wir ein adäquates Risikoprofil erstellen und gemeinsam mit dem Mieter nachhaltige Lösungen erarbeiten. Dies hilft uns auch Objektstrategien in diesen ausserordentlichen Zeiten zu verbessern respektive zu adjustieren».

Insbesondere kommerzielle Mietverträge werden vergleichsweise langfristig abgeschlossen, weshalb nicht nur den verhandelten Mietkonditionen, sondern auch der Erarbeitung des Vertragswerks eine grosse Bedeutung zukommt. Auch hier sei es essenziell, dass auf eine stringente Kommunikation und Betreuung des angehenden Mieters geachtet

wird, schreibt Severin Pfefferli. Durch ein fundiertes fachliches Verständnis können Vertragsinhalte und Schnittstellenpapiere nachvollziehbar erklärt werden, um späteren Missverständnissen vorzubeugen. Und durch eine proaktive Mieterbetreuung können sogar frühzeitige Vertragsverlängerungen erreicht werden, die sich positiv auf die Ertragsstabilität des Portfolios auswirken. Dazu Bruno Kurz: «Durch einen regelmässigen Austausch mit dem Mieter kennen wir dessen Strategie und können besser abschätzen, ob es zu Verlängerungen kommt. Konkret hängt es aber auch von den Bedingungen im Mietvertrag ab, ob es zu vorzeitigen Verlängerungen kommt».

Deutlicher bezüglich möglichen Vertragsverlängerungen sagt es Philippe Frei von Livit: «Davon sind wir überzeugt. Das betrifft vor allem die Mieter von kommerziell genutzten Flächen. Mit der entsprechenden Nähe zu den Entscheidungsträgern können wir Bedürfnisse sehr viel früher erkennen und erfahren nicht erst dann davon, wenn der Mieter uns die Kündigung zustellt oder die Verlängerungsoption nicht nutzt». Es werde in Zukunft sehr viel Bewegung im Markt für kommerzielle Flächen geben. Der Leerstand werde steigen und die Alternativen sich zu verändern seien da. Auch würden zahlreiche Gewerbemieter aufgrund der Erkenntnisse rund um das Home Office ihre aktuellen Infrastrukturen hinterfragen. «Gerade darum ist es für uns elementar mit einer nahen Kundenbetreuung die Gedanken unserer Mieter zu kennen um ihnen entsprechende Lösungen anzubieten», ist Philippe Frei überzeugt.



**In wenigen Schritten
in Ihr neues Zuhause!**



Admicasa ist Ihr Partner für sämtliche Bereiche des Immobilienwesens. Das im Raum Thurgau ansässige Unternehmen ist eine bekannte Grösse im Bereich Mietliegenschaften. Weit über die Kantonsgrenze hinaus erfüllt Admicasa auch Ihre Immobilien-Träume.

**Kontaktieren Sie uns!
Wir freuen uns auf Sie.**



Wichtige Rolle der sozialen Komponente

Dabei spielt die soziale Komponente eine wichtige Rolle, denn der Mieter fühlt sich ernst genommen, wenn er sich mitteilen kann. Seine Anliegen finden in den Überlegungen und Entscheidungen des Eigentümerversprechers Beachtung, was die Erreichung einer nachhaltigen Mieterzufriedenheit begünstigt. «Mietermanagement ist Beziehungsmanagement. Der persönliche Kontakt kann helfen, die Informationsbasis zu vergrössern. Letztendlich ist aber die Standortqualität für den Mieter wichtiger als der gute Kontakt», verdeutlicht Bruno Kurz. Eine aktive und fachlich fundierte Mieterbetreuung hilft dabei, eine nachhaltige Beziehung zum Mieter aufzubauen, die durch Authentizität und gegenseitigen Respekt geprägt ist. Vor allem bei den kommerziellen Mietern sei es ein wichtiger Erfolgsfaktor, dass zu den Entscheidungsträgern eine Vertrauensbasis bestehe, ergänzt Philippe Frei. «Damit können wir sicherstellen, dass wir die erste Anlaufstelle des Mieters sind. Das auch für den Fall, wenn er sich verändern will. Weil er weiss, dass wir seine Herausforderungen kennen und seine Problemlöser sind. Darum müssen wir es schaffen dieses Vertrauensverhältnis auch über die soziale Komponente zu erzeugen.»

Knowhow gehört zur Mieterbeziehung

Durch ein fundiertes, fachliches Verständnis können Vertragsinhalte und Schnittstellenpapiere nachvollziehbar erklärt werden, um späteren Missverständnissen vorzubeugen. Wie wichtig ist das fachliche Knowhow des Bewirtschafters für das Verständnis der Anliegen der Gewerbe- und Geschäftsmieter? Bruno Kurz von Immoventis: «Ein breites Knowhow beim Bewirtschaftler im Umgang mit Gewerbemietern ist natürlich immer wichtig. Wir legen jedoch auch Wert auf einen internen Kommunikationsprozess zwischen Bewirtschaftler und Asset Manager, so dass Mieterbegehren delegierbar und stufengerecht bearbeitet werden». Das Spezialistentum werde sich immer mehr durchsetzen, um erfolgreich zu agieren, hält Philippe Frei dazu fest. «Wir bilden unsere Mitarbeitenden grundsätzlich gut aus. So ist auch das Knowhow für die Betreuung von Gewerbe- und Geschäftsmietern eine Spezialisten-Disziplin.» Die Kundengruppe der Gewerbe- und Geschäftsmieter sei allerdings sehr viel breiter und das Produkt sehr viel dynamischer, als bei den Wohnungsmietern. Auch begegne man kommerziellen Mietern auf einer anderen Ebene. Kommerzielle Faktoren stehen dabei im Vordergrund. «Somit muss auch das Fachwissen unserer Mitarbeitenden in der Bewirtschaftung entsprechend ausgeprägt, und spezialisiert sein.»

Bewirtschaften Sie Ihr Portfolio online!
www.campos.ch

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. iGEM

**DAS CAFM-Portal
Einfach – Genial**

Kontinuierlich steigendes Angebot

*Seit vergangenem Jahr wuchs der Bestand an Studentenunterkünften um rund 7 Prozent auf 25'300 Betten. Durch die jüngsten Aktivitäten im Markt haben im gesamtschweizerischen Durchschnitt 10.4 Prozent der Studierenden die Möglichkeit in einem Wohnheim unterzukommen. Die beiden Hochschulstandorte Zürich und Lausanne bieten dabei weiterhin das grösste Angebot. Das geht aus einer Studie von Jones Lang LaSalle hervor.
Von Daniel Stocker und Nils Donner**

Anfang Oktober diesen Jahres wurde «Vortex», das grösste zusammenhängende Studentenwohnheim der Schweiz, in unmittelbarer Nähe zum Hochschulcampus und der Metro M1 in Lausanne eingeweiht. Das Objekt beherbergt rund 1000 Studierende und wird durch die Fondation Maisons pour Etudiants Lausanne (FMEL) verwaltet. Damit bietet Lausanne weiterhin im schweizweiten Vergleich mit 16.5 Prozent (Anzahl Betten/Studierende) die beste Versorgung. Im Raum Zürich/Winterthur blieb das

Angebot stabil im Verhältnis zur Anzahl Studierender. In diesem Jahr wurde das Wohnheim an der Rosengartenstrasse (WOKO) mit 130 Zimmern eröffnet. Zusätzliche Kapazitäten wurden zudem in Fribourg (Fonderie/Stiftung Apartis) und Bern (WankdorfCity/Student Lodge) eröffnet. Der Hochschulstandort St. Gallen bleibt weiterhin weit abgeschlagen, was die aktuelle Versorgung betrifft.

Heterogenes Mobilitätsverhalten

Aufgrund der unterschiedlichen Versorgung mit Studentenwohnheimen innerhalb der Schweiz hat JLL gemeinsam mit dem Ingenieurbüro Senozon AG das Mobilitätsverhalten von Studierenden an verschiedenen Schweizer Hochschulstandorten untersucht, namentlich von Bern, Fribourg, Lausanne, Luzern, St. Gallen, Winterthur und Zürich. Als Grundlage diente das Mobilitätsmodell von Senozon, welches auf Basis von Mobilitätshebungen, Infrastruktur- und Bevölkerungsdaten Bewegungsmuster simuliert und mit Messungen aus Drittdaten (zum Beispiel Verkehrszählungen, Apps, Mobiltelefonaten) validiert. Modelliert wurde der Weg vom Wohn- zum Ausbildungsort. Das Mobilitätsmodell basiert auf aktuellen Daten und Befragungen des Bfs (Pre-Corona), Fahrplänen und Navigationsnetzen, und bildet die typischen



Konjunkturunbrüche erhöhen tendenziell die Zahl der Studierenden. Das Bewusstsein, dass eine gute Ausbildung die Berufsperspektiven auf einem hart umkämpften Arbeitsmarkt erhöht, wächst.

Bewegungsmuster der gesamten Schweizer Bevölkerung ab. Diese Analyse begrenzt sich auf Auswertungen der Studierenden an Hochschulen, welche sich in Ausbildung befinden. Nicht berücksichtigt wurden Studierende von Weiterbildungsprogrammen, weil sich diese betreffend Einkommen und Wohnsituation von der ersten Gruppe oftmals differenzieren.

Die Hochschulstandorte haben unter anderem folgende Unterschiede offenbart:

- In Winterthur und Zürich wohnen rund zwei Drittel der Studierenden am Ausbildungsort, in Lausanne sind es 45 Prozent, in Luzern und St. Gallen rund die Hälfte.
- In St. Gallen und Luzern reisen mit 25 Prozent beziehungsweise 22 Prozent am meisten Studierende mit dem Auto an.
- Umgekehrt bewegen sich in Winterthur zwei Drittel der Studierenden mit dem Velo oder zu Fuss zum Ausbildungsort.
- Im Median haben Studierende in Lausanne und Zürich mit 6 km den kürzesten Reiseweg. Lausanne weist den höchsten Anteil auf an Studierenden mit einer Entfernung von weniger als 10 km vom Ausbildungsort. Die Reisezeiten sind jedoch deswegen nicht signifikant kürzer.

Einzugsgebiete der Hochschulstandorte

Analog zum Mobilitätsverhalten wurden mit dem Modell von Senozon die Einzugsgebiete der jeweiligen Hochschulstandorte dargestellt, also aus welchen Gemeinden die Studierenden mehrmals wöchentlich zur Hochschule reisen. Dabei sind

Winterthur und Zug für den Hochschulstandort Zürich die wichtigsten Wohngemeinden von Studierenden, neben Bülach, Frauenfeld, Schaffhausen, Wil, Rapperswil und Baar. Umgekehrt ist Zürich für den Ausbildungsort Winterthur ebenfalls die wichtigste Wohngemeinde von Studierenden. Winterthur charakterisiert sich allerdings insbesondere dadurch, dass einerseits ein hoher Anteil an Studierenden direkt dort wohnt, ansonsten aber eher lange Anfahrtswege bestehen. Das Einzugsgebiet erstreckt sich über Schaffhausen, Frauenfeld nach Amriswil, Gossau, Herisau und St. Gallen, sowie ebenso nach Wattwil, Rapperswil und Spreitenbach.

Die Analyse zeigte zudem, dass zwar mehr als 50 Studierende der Hochschule Luzern in der Stadt Zürich wohnhaft sind, sich aber ansonsten die Einzugsgebiete auf die Innerschweizer Gemeinden beschränken. Zudem sind abgesehen von der Standortgemeinde am meisten Studierende der Hochschulen St. Gallen in Amriswil, Herisau, Gossau, Goldach und Wittenbach wohnhaft. Winterthur und Schaffhausen sind die westlichsten Städte des Hochschulstandorts St. Gallen. In Lausanne hingegen pendeln am meisten Studierende von den angrenzenden Gemeinden sowie aus Genf an die Hochschuleinrichtungen. Nördlich reicht das Einzugsgebiet bis Yverdon mit Schwerpunkten in Orbe und Moudon, östlich bis an die Grenze zum Kanton Wallis mit einer hohen Konzentration in Montreux.

Geplante Projekte

JLL rechnet bis zum Jahr 2023 schweizweit mit einer zusätzlichen Ausweitung um rund 2200 Betten.



Die Zukunft kann kommen.
Wir sind bereit.

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligenter. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Die neue Welt verändert alles. Wir haben uns darauf vorbereitet, was morgen wird. Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.

Real Estate Management durch Experten
Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement,
Baumanagement, Facility Management

Livit

Die Analyse zeigt neben dem aktuellen Bestand ebenfalls, wie sich die Auslastung an den jeweiligen Hochschulstandorten unter Einbezug der vom BFS prognostizierten Studierendenzahlen und der geplanten Neubauprojekte/Zwischennutzungen bis zum Jahr 2023 voraussichtlich entwickeln wird. In der Westschweiz verhält sich der Markt weiterhin sehr dynamisch. In Lausanne wird es auf dem geplanten Campus Santé (FMEL) auch Unterkünfte für Studierende geben. In der Region Luzern sind gleich mehrere Projekte geplant: In Luzern Süd, wie zum Beispiel im Schweighof Quartier (Student Mentor Foundation Lucerne) und im Quartier Nidfeld (Patrimonium). Auch in St. Gallen, in der Nähe vom Bahnhof St. Fiden, kommt ein weiteres Objekt hinzu.

Gute Auslastung trotz COVID-19

Die anhaltenden Reisebeschränkungen dürften den Zuwachs von Studierenden aus dem Ausland abbremsen, aber nicht stoppen. Das Studium an der gewünschten Ausbildungsstätte ist für viele zu bedeutend und die Berufschancen zu vielversprechend, um aufgrund von befristeten Quarantänefolgen auf eine bequemere, nähergelegene Alternative umzusatteln. Solange die Pandemie nicht unter Kontrolle ist, können Semesterstarts verschoben werden, was kurzfristig zu tieferen Belegungsquoten in Studentenwohnheimen führen kann. Ebenso die verordnete Umstellung auf Fernunterricht, welche seit dem 2. November in Kraft ist.

Internationale Benchmarks zeigen aber, dass die Auslastungen spätestens mit dem Studienbeginn unverändert hoch liegen. Konjunkturunbrüche

erhöhen tendenziell die Zahl der Studierenden. Einerseits wird es schwieriger, eine Stelle zu finden. Andererseits wächst das Bewusstsein, dass eine gute Ausbildung die Berufsperspektiven auf einem hart umkämpften Arbeitsmarkt erhöht. Dafür ist auch die Ausbildung an der bestmöglichen Hochschule wichtig.

Es ist davon auszugehen, dass es im Ausbildungswesen zukünftig vermehrt möglich sein wird, aus der Distanz zu studieren. Allerdings nimmt der gegenseitige Austausch, Diskussionen/Präsentationen sowie die Notwendigkeit von studiengangbezogener Infrastruktur mit Schwerpunkt in Technik und Naturwissenschaften einen bedeutenden Bestandteil bei der Ausbildung vor Ort ein. Zudem dürfte eine Vielzahl der jüngeren Studierenden gerade auch die persönlichen Interaktionen am Ausbildungsort schätzen. Es ist deshalb davon auszugehen, dass Hochschulen ein Ort der physischen Begegnungen bleiben werden.

Die Erfahrungen der Pandemie werden aber dennoch Spuren in Verhaltensweisen hinterlassen, möglicherweise mit Auswirkungen auf bevorzugte Wohnformen. Eine Wohnung mit eigenem Bad/eigener Küche bietet gegenüber Wohngemeinschaften hygienische Vorteile. Wohnkonzepte, welche diese Kriterien zu tragbaren Mietzinsen erfüllen, dürften sich einer noch stärkeren Nachfrage erfreuen, sofern eine akzeptable Anbindung zum Ausbildungsstandort besteht.

**Daniel Stocker ist Head Research, Nils Donner ist Senior Associate bei Jones Lang LaSalle.*

Vorausschauend

Seit über 75 Jahren verantwortungsvolles Immobilienmanagement. Wir leben **Immobilien**.

Durch Wertschätzung von Menschen, Ideen und Potenzialen schaffen wir mit Leidenschaft attraktive Anlegerperspektiven sowie wertvolle Lebens-, Arbeits- und Wohnräume. Zum Nutzen der Gesellschaft und der Umwelt. ubs.com/immobilienfonds-schweiz



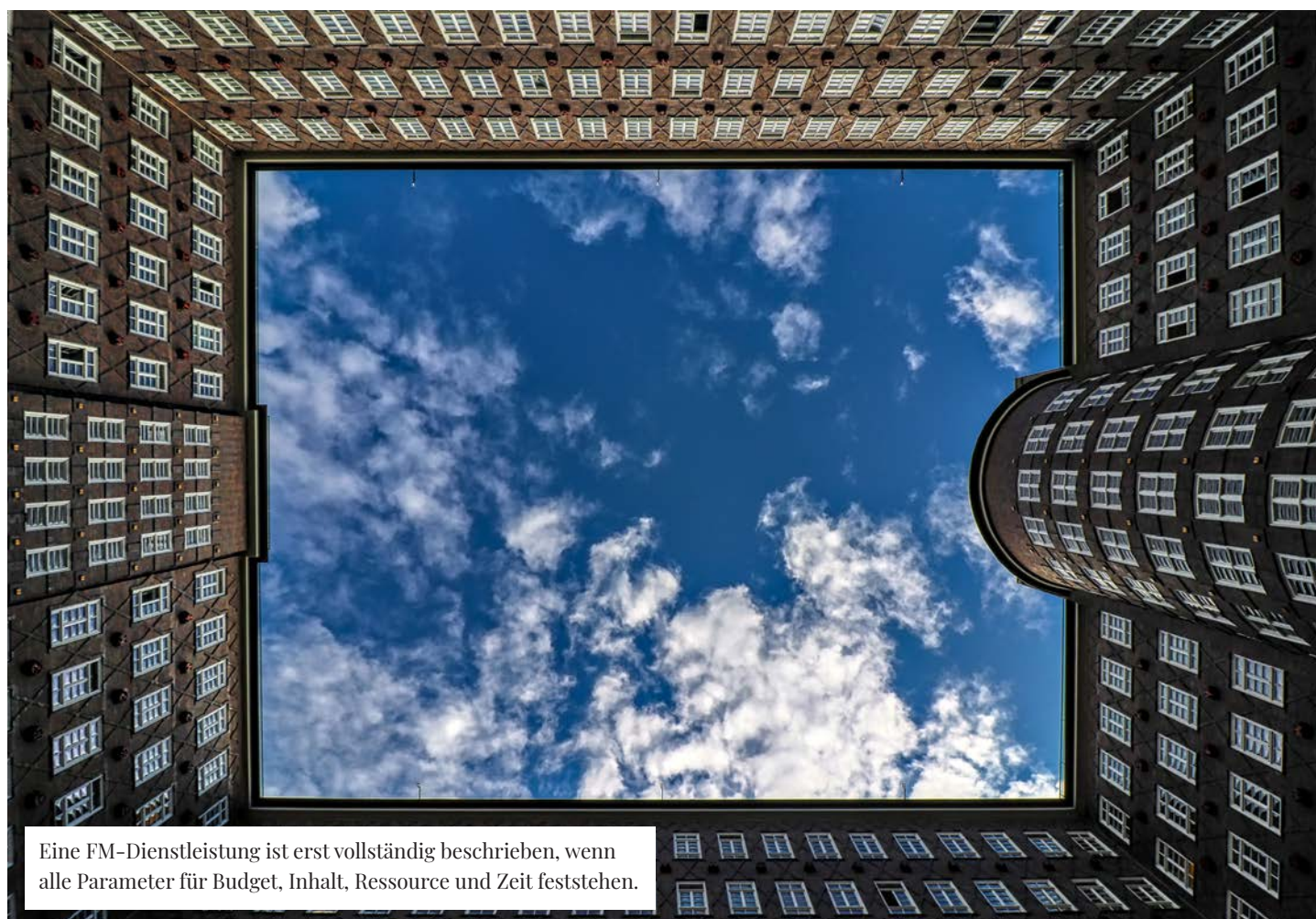
Einhalten was abgemacht wurde

*Der SVIT FM Schweiz ist Mitherausgeber des «Leitfadens zur Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells im Facility-Management in der betrieblichen Praxis (FuLM)». Damit können FM-Leistungen in Zukunft präzise beschrieben werden. Von Martina Reinholz**

Seit über 20 Jahren werden Leistungen für die operative Ausführung von Services im Facility-Management in aufwändigen Verfahren beschafft, vertraglich vereinbart, implementiert und ausgeführt. Man beschränkte sich bisher darauf, den Leistungsbedarf an Services sehr umfangreich und ausführlich zu beschreiben. Das Zusammenwirken der Vertragsparteien zu klären, stand dabei nicht im

Vordergrund. Dies führte und führt nach wie vor oftmals in der operativen Praxis zu grossen Unzufriedenheiten bei beiden Vertragsparteien. Das Komplementärprinzip greift nicht, es stehen sich oft ein nicht kalkulierter Aufwand und unerfüllte Erwartungen gegenüber. Vielfach wird in der Argumentation der Auftragnehmer der niedrige Preis für ineffiziente und wenig effektive Leistungserbringung angeführt, die Auftraggeber berufen sich auf gemachte Zusagen und führen nicht erfüllte vertragliche Leistungen auf. Sehr häufig werden Verträge daher nicht verlängert, sondern neu ausgeschrieben – in der Hoffnung, ein anderer Anbieter könnte gefunden werden, der die Erwartungen erfüllt, ohne jedoch eine methodische Lösung für das Grundproblem zu finden.

Mit umfangreicher Grundlagenarbeit und mit Übertragung der Erfahrungen aus etablierten Branchen wurde von SVIT FM Schweiz (Zusammen mit Real FM Deutschland und FMA Österreich) ein Leitfaden entwickelt, der die Funktionen und Aufgaben im Zusammenwirken von Auftraggebern und Auftrag-



Eine FM-Dienstleistung ist erst vollständig beschrieben, wenn alle Parameter für Budget, Inhalt, Ressource und Zeit feststehen.



nehmern klärt und die jeweiligen Verantwortungen im Ablauf eindeutig beschreibt. Funktionen und Kompetenzen der Beteiligten werden aufgeführt und Methoden und Werkzeuge mitgeliefert, die das Zusammenwirken absichern. Die Anwendbarkeit und die Relevanz der Methoden und Werkzeuge wurden bereits mehrfach erprobt und in der Praxis bestätigt.

Warum ein Anleitungsleitfaden?

Über die notwendige Transparenz und Klarheit in der Zusammenarbeit der operativen Facility Services mit der taktischen Führungs- und Steuerungsebene sind in den letzten Jahren bereits genügend Informationen verbreitet und Meinungen ausgetauscht worden. Letztendlich wurde jedoch immer diskutiert, welche Funktionen und Aufgaben auf welcher Seite wahrgenommen werden sollen oder müssen und wie die Wahrnehmung auszuprägen ist. In Frage gestellt wurde die notwendige Transparenz und Klarheit allerdings nie.

In der FM-Welt ist man sich einig: Wenn sich mit dem Image des Facility-Managements (FM) etwas ändern soll, wenn das FM als Managementdisziplin auf Augenhöhe mit den anderen Unterstützungsfunktionen in den Organisationen wirken soll, dann muss das eintreten, was vereinbart wurde – wie in jeder anderen etablierten Managementdisziplin auch. Es reicht nicht, erklären zu wollen, wie schwierig und aufwändig es ist; es muss einfach nur umgesetzt und geleistet werden, was vereinbart wurde. Die Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells stellt dies auf operativer Ebene sicher.

Inhalte und Werkzeuge

Dem Leitfaden werden auch Werkzeuge zum Download bereitgestellt, die sofort für die Umsetzung zur Verfügung stehen. Das sind zum Beispiel Checklisten zur Klärung der Funktionen und Aufgaben, Musteraufbauorganisationen, Funktions- und Stellenbeschreibungen oder auch Kompetenzausprägungen und deren Feststellung. Als Effekte sind Quick-Wins zu erzielen, wie zum Beispiel das Eliminieren von Fehlerquellen in bestehenden Organisationen und Vertragsbeziehungen über den Leistungsablauf. Es wird sehr klar, welche Mitwirkungspflichten die Vertragspartner haben und wer an welcher Stelle des Ablaufs welche Verantwortung für das Leistungsergebnis trägt. Andere Effekte werden aufgedeckt wie zum Beispiel fehlende Funktionen oder eine transparente Darstellung aller Arbeitsschritte bis zur Leistungsverbesserungsschleife. Die Anwender können von einer deutlichen Reduzierung der Fehlerkosten profitieren und damit die Wirtschaftlichkeit der Leistungserbringung absichern. Die Steuerung der Facility Services sollten nicht mehr als 10 Prozent der Zeit in Anspruch nehmen.

SOFTWARE FÜR DIE SCHWEIZER BAUBRANCHE

VOLLINTEGRIERTE BRANCHENLÖSUNG AUS EINER HAND

EINFACHE INTEGRATION VON MOBILEN GERÄTEN

MODERNSTE SCHNITTSTELLEN FÜR DEN DATENAUSTAUSCH

axbau.ch

Axcept Business Software AG

Grubenstrasse 109
CH-3322 Schönbühl

Telefon 058 871 94 10

Hohenrainstrasse 10
CH-4133 Pratteln

Telefon 058 871 94 33

Kemptpark 12
CH-8310 Kemptthal

Telefon 058 871 94 11

Rorschacher Strasse 294
CH-9016 St.Gallen

Telefon 058 871 94 30





Abmachungen einhalten

Der Leitfaden richtet sich an Interne Abteilungen, die die Ausführung von Facility Services verantworten. Sie können mit dem Leitfaden sicherstellen, dass die Service Level Agreements mit den Nutzerabteilungen eingehalten und erfüllt werden. Weiter werden Auftraggeber von einzelnen Facility Services angesprochen. Diese können gewährleisten, dass die Vertragspartner ihre vereinbarten Leistungsergebnisse erreichen, also dass Fachfirmen für die Wartung von technischen Anlagen zeit- und qualitätskonform ihre Leistungen erbringen. Auch Auftraggeber von gebündelten Facility Services können damit die Koordination und Wirkung der einzelnen Leistungen gut durch den Vertragspartner veranschaulichen. Abschliessend sollen Property Manager in der Immobilienwirtschaft damit sicherstellen, dass die Asset-Manager und die Facility-Services-Mitarbeiter ihre Aufgaben ergebniskonform wahrnehmen und der Aufwand Nebenkostenkonform den jeweiligen Leistungspakten zugeordnet ist. Die Anwendung ist branchenübergreifend und unabhängig von der Beschaffungsstrategie möglich. Streng genommen kann das FuLM in jeder FM-Organisation angewendet werden.

**Martina Reinholz ist Vize-Präsidentin der FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft und Geschäftsführerin der Dr. Reinholz & Partner Real Estate Management GmbH.*

Länder übergreifende Kooperation

Der «Leitfaden zur Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells im Facility-Management in der betrieblichen Praxis (FuLM)», wurde vom Berufsverband für Facility und Real Estate Manager in Deutschland (RealFM e.V.) initiiert und mit herausgegeben von der FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT FM Schweiz) sowie von Facility-Management Austria (FMA) für Österreich. Er ist bei SVIT FM Schweiz im Online-Shop unter www.fm-kammer.ch/r/shop zu bestellen.

ZugEstates

Zug Estates entwickelt
Areale. **Nachhaltig. Smart.**

Wir entwickeln unsere Areale kontinuierlich weiter. Damit sie den wachsenden Bedürfnissen immer neu gerecht werden – nachhaltig, wertsteigernd und lebenswert. Zudem setzen wir auf smarte Technologien bei Gebäudeplanung, Infrastruktur und Energie. www.zugestates.ch

Nur wenige Objekte auf dem Markt

Innerhalb von nur vier Monaten (Juni 2020 – Oktober 2020) ist die Anzahl der in der Schweiz zum Verkauf angebotenen Immobilien um rund 25 Prozent (- 6821 Immobilien) auf 20'620 gesunken. Das geht aus einer Analyse der Bestag Vermittlung AG zum Schweizer Immobilien-Markt hervor.

pd. Der Markt der zum Verkauf angebotenen Immobilien schrumpft, und zwar um einen ganzen Viertel. Die auf Vermittlung von Maklern spezialisierte Firma Bestag Vermittlung AG führte bei den Immobilienvermittlern eine Umfrage durch und fragte diese nach den Gründen für den markanten Angebotsrückgang. Der eine Grund dafür ist laut Bestag, dass viele Liegenschaften in kurzer Zeit verkauft wurden, sodass die Objekte bald wieder aus den Verkaufsinseraten verschwanden. Der andere Grund für den schnellen Verkauf ist die gestiegene Nachfrage auf das eigene Zuhause mit Home-Office. Die Präferenzen haben sich seit Covid-19 verschoben, zum Beispiel wünschen sich Eltern ein Haus mit Garten für ihre Kinder und nehmen dafür längere Wege zum Pendeln in Kauf. Zudem sind die Zinssätze für Hypotheken weiterhin auf einem historischen Tief.

Ein weiterer Grund sei, dass insgesamt weniger Liegenschaften angeboten werden und gar welche aus dem Verkauf abgezogen wurden. Die Ursachen dafür sind:

- Ferienwohnungen werden behalten statt verkauft: In den Kantonen Wallis, Tessin und Graubünden, typischen Regionen für Ferienwohnungen, werden 3200 weniger Liegenschaften zum Verkauf angeboten, was 47 Prozent des Rückganges darstellt.
- Zurückhaltung von Eigentümern, (potenziell infizierte) Besucher durch ihre Häuser zu führen.
- Befürchtungen, in einem ungünstigen Umfeld zu verkaufen (insbesondere bezüglich Preis).

Nach wie vor rege Nachfrage

Die Daten zeigen, dass die Nachfrage nach Objekten rege ist, aber wenig Neues auf den Markt kommt. Dies kombiniert mit den anhaltend tiefen Hypothekenzinsen lässt laut Bestag Folgendes vermuten: In der kurzen Frist dürfte es noch keine negative Folgen von Covid-19 auf die Immobilienpreise geben, in Märkten mit knappem Angebot ist vielleicht sogar eine kurzfristige Preissteigerung zu erwarten. «Weiterhin werden nur gerade 13.1 Prozent aller Immobilien über einen der drei am besten für das jeweilige Objekt qualifizierten Makler verkauft. Das bedeutet, dass bei fast 87 Prozent aller Immobilienverkäufen nicht der ideale Makler zum Zuge kommt, was sich für den Verkäufer entsprechend negativ auf den erzielten Erlös auswirken kann», schreibt Bestag in einer Mitteilung.





Renditen unter Druck

Immobilienexperten verspüren eine erhöhte Nachfrage nach Wohneigentum und erwarten einen Einbruch im Bereich der Büro- und Gewerbeflächen. Das geht aus einer Umfrage des Hauseigentümergebietes zur aktuellen Lage des Immobilienmarktes hervor. An der diesjährigen Umfrage beteiligten sich über 300 Experten.

pd. Einfamilienhäuser wurden auch dieses Jahr wieder teurer. Das berichten drei Viertel der Befragten. Der erneute Preisanstieg betrifft alle Regionen der Schweiz. Über 60 Prozent der Experten sind der Meinung, dass auch nächstes Jahr mit einem weiteren Preisanstieg zu rechnen ist. Die Preise für Stockwerkeigentum und Mehrfamilienhäuser werden gemäss den Experten ebenfalls steigen. Schliesslich verstärkte die Covid-19-Pandemie die Nachfrage nach den eigenen vier Wänden. Während die Nachfrage steigt, sinkt das Angebot für bebaubares Land. Das spiegelt sich auch direkt im Preis für einen Quadratmeter Bauland im Jahr 2020: Die Immobilienexperten geben bis zu 52 Prozent steigende Baulandpreise an. Ein Viertel registrierte für 2020 sogar einen starken Preisanstieg. Gerundete 73 Prozent der Experten schliessen daraus, dass in den kommenden zwölf Monaten die Baulandpreise pro Quadratmeter weiter zunehmen werden.

Geschäftsflächen versus Homeoffice

Der Anstieg des Homeoffice hat den Fokus auf das Zuhause gelenkt. Gut Wohnen war noch nie so wichtig wie heute. Das schlägt sich aber auf die Büro- und Geschäftsflächen nieder. 59 Prozent der Experten erwarten einen Rückgang und 18 Prozent sogar einen starken Rückgang der Preise pro Quadratmeter bei Büro-/Geschäftsflächen. Schon dieses Jahr erlebten die Befragten eine verkleinerte Nachfrage und ein verkleinertes Handelsvolumen. Für das Jahr 2021 erwarten 73 Prozent der Experten eine sinkende Bruttorendite und 80 Prozent erwarten eine rückläufige Neubautätigkeit für Büro- und Geschäftshäuser.

Obwohl sich die diesjährige Leerwohnungsziffer von 1,72 Prozent stark dem Rekordhoch aus dem Jahr 1998 (1,85 Prozent) nähert, erwartet trotzdem ein Drittel der befragten Experten für das Jahr 2021 sinkende Mietzinsen. Nur gerade 8 Prozent denken, dass sie steigen werden. Das Zusammenspiel von sinkenden Wohnungsmieten und steigenden Preisen führt zu sinkenden Bruttorenditen. Dies ist auch das Resultat, welches sich aus der Umfrage abzeichnet: die mittlere Rendite gehandelter Mehrfamilienhäuser sinken bei Altbauten von 4.5 Prozent auf 4.4 Prozent und von 3.75 Prozent auf 3.6 Prozent bei Neubauten. Somit entwickeln sich die Immobilienrenditen entgegen dem Nachfragedruck der letzten Jahre. Solange die Tiefzinsphase jedoch anhält, werden Renditeobjekte aber auch in Zukunft attraktiv bleiben – dies trotz hoher Leerstände.

Preiserwartung	EFH		EWG		MFH		BGH	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
stark rückläufig	1%	1%	1%	1%	1%	0%	18%	6%
rückläufig	4%	4%	12%	19%	9%	11%	59%	43%
stabil	32%	40%	47%	44%	40%	32%	20%	40%
steigend	57%	51%	40%	23%	43%	48%	3%	8%
stark steigend	6%	4%	2%	2%	7%	10%	0%	3%
N	285	188	289	191	289	199	267	177

Preiserwartungen der Experten für 2021 in verschiedenen Immobilien-Segmenten.

Nachrichten

UBS Direct Urban schliesst Kapitalerhöhung ab

Die vom 22. bis 30. Oktober 2020 durchgeführte Kapitalerhöhung für UBS Direct Urban wurde vollständig platziert, wie UBS mitteilt. Dem Fonds sind so neue Mittel von rund CHF 86 Mio. zugeflossen. Die Aktivitäten des Managements in den letzten Monaten in den Regionen Basel, Locarno, St. Gallen und Zürich würden die stetige Weiterentwicklung des Portfolios unterstreichen. Der Fonds investiert direkt in Wohnbauten und kommerzielle Liegenschaften an urbanen, robusten Lagen in der gesamten Schweiz. Der Fokus liegt auf nachhaltigem Bauen. Das Portfoliovolumen beläuft sich auf rund CHF 500 Mio. mit aktuell 19 Liegenschaften.

Fundamenta Group: Kooperation mit Luzerner Kantonalbank

Die in Zug ansässige Fundamenta Group kündigt eine Kooperation mit der Luzerner Kantonalbank an. Die Kunden der Bank erhalten dadurch Zugang zum Dienstleistungsangebot von Fundamenta. Die Luzerner Kantonalbank ist im Kanton Luzern führend in der Immobilienfinanzierung und verfügt über einen Kundenstamm mit überdurchschnittlich hohem Immobilienvermögen. Das neue Drittkundengeschäft von Fundamenta umfasse massgeschneiderte Lösungen über den gesamten Lebenszyklus der Immobilien: von der Beschaffung über die Objekt- und Portfoliobewirtschaftung bis hin zur Projektentwicklung, heisst es in einer Mitteilung. Die Zusammenarbeit mit der Luzerner Kantonalbank ist mit einer Beteiligung der Luzerner

Kantonalbank von 30% an der Fundamenta Group Holding AG verbunden. Es sei vorgesehen, den Verwaltungsrat durch einen Vertreter der Luzerner Kantonalbank zu ergänzen. Die Unabhängigkeit der beiden Gesellschaften bleibe in jeder Beziehung gewahrt. Die Fundamenta Group werde das Geschäft mit dritten Kunden auch losgelöst von der Kooperation mit der Luzerner Kantonalbank vorantreiben.



Hickhack beim Geschäftsmietegesetz geht weiter

Nachdem der Nationalrat entgegen dem Antrag der vorberatenden Kommission für Rechtsfragen Ende Oktober auf das Geschäftsmietegesetz eingetreten ist, hat die Kommission jetzt die Detailberatung durchgeführt. Sie hat das Gesetz zunächst in wesentlichen Punkten angepasst, es am Ende in der Gesamtabstimmung jedoch mit 13 zu 11 Stimmen abgelehnt. Die beschlossenen Anträge für die Detailberatung werden nun dem Rat unterbreitet, verbunden mit dem Antrag, das Gesetz in der Gesamtabstimmung ebenfalls abzulehnen. Bei der Detailberatung hat die Kommission das Gesetz in diversen wesentlichen Punkten zunächst angepasst. Ausgangspunkt der Anpassungen bildete die Überlegung, dass das Gesetz in erster Linie die bereits geltenden Bestimmungen des Obligationenrechts

Das neue Magazin für FACILITY MANAGEMENT

Wir schicken Ihnen gerne ein Exemplar zu: SVIT FM Schweiz
info@kammer-fm.ch





konkretisiere. Daraus ergeben sich drei wesentliche Änderungen: In zeitlicher Hinsicht wäre das Gesetz nicht ausschliesslich auf die Zeit der ersten Welle im März und April 2020, sondern darüber hinaus auch für die nachfolgend ergangenen Massnahmen anwendbar. Zudem bemisst sich der Geltungsbe- reich des Gesetzes danach, ob der zwischen den Parteien vereinbarte Nutzen von Geschäftsräumen durch Massnahmen zur Bekämpfung der Covid-19- Epidemie verboten oder stark eingeschränkt worden ist. Entsprechend wäre das Gesetz auch dann anwendbar, wenn die Beeinträchtigung nicht durch Massnahmen des Bundes, sondern auch durch solche der Kantone oder der Gemeinden verursacht worden ist. Die Kommission ist weiter der Ansicht, dass die Vertragsparteien das Risiko im Verhältnis 50 zu 50 und nicht, wie vom Bundesrat vorgesehen, im Verhältnis 60 zu 40 tragen sollen. Das Gesetz soll aber keine Anwendung finden, wenn die Parteien bereits eine Lösung gefunden haben oder wenn der vereinbarte Mietzins stillschweigend bezahlt worden ist. Die Kommission hält daran fest, dass wirtschaftliche Notlagen, die durch das Gesetz verursacht werden könnten, vom Bund entschädigt werden sollten und möchte diese Entschädigungen nicht nur für die Vermieter- und Verpächter-, sondern auch für die Mietparteien vorsehen. Diverse Minderheiten sehen zu den einzelnen Bestimmungen jeweils abweichende Lösungen vor. Eine Minderheit empfiehlt das Gesetz in der Gesamtstimmung dem Rat auch zur Annahme. Es ist vorgesehen, dass beide Räte noch in der Wintersession einen endgültigen Beschluss über das Gesetz fassen. Der Hauseigentümerverband (HEV) Schweiz begrüsst diese Entscheide. Dies umso mehr, als die von der Kommission diskutierten Regelungen noch mehr «ins Kraut schiessen» als die ursprünglich vom Rat angenommene Motion.

UBS AST Immobilien Schweiz mit Portfoliowachstum

Die Anlagestiftungen der UBS weisen für das Geschäfts- jahr 2019/2020 gute Abschlüsse aus. UBS AST-IS weist per Ende Geschäftsjahr 30. September 2020 eine Anlagerendite von 4,7% aus. Das Portfoliovo- lumen wurde um 3,7% auf CHF 2,37 Mrd. erhöht. Dies auch dank einer Akquisition einer weiteren Bestandsliegenschaft in Granges-Paccot im Kanton Freiburg (je 50% UBS AST-IS und UBS AST-KIS). Somit besteht das Portfolio von UBS AST-IS per 30. September 2020 aus 132 Liegenschaften. Trotz COVID-19 bedingten Mietausfällen sei die Mietaus- fallquote auf 6,5% gesenkt worden, teilt UBS mit. Auch die Anlagestiftung UBS AST Kommerzielle Immobilien Schweiz erreichte eine solide Perfor- mance von 4,1%, obschon spätestens ab März das Geschäftsjahr 2019/2020 vollends im Zeichen der COVID-19-Pandemie stand. UBS AST-KIS erhöhte das Portfoliovolumen von CHF 688,1 Mio. um rund 3,4% auf CHF 711,4 Mio. Weiter sei es UBS AST-KIS im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen, diverse grössere auslaufende Mietverträge zu verlängern, heisst es bei UBS.

Erfolgreiche Kapitalerhöhung des Helvetica Swiss Opportunity Fund

Die vom 19. bis 29. Oktober 2020 durchgeführte Kapitalerhöhung für den Helvetica Swiss Opportunity Fund (HSO Fund; ISIN CH0434725054) wurde vollständig gezeichnet und erreichte einen Emis- sionserlös von CHF 26.9 Millionen, teilt Helvetica mit. Es wurden insgesamt 250'000 neue Anteile zu einem Ausgabepreis von CHF 107.50 netto je Anteil gezeichnet. Die Anzahl der sich im Umlauf befindenden Anteile beläuft sich nach der Kapital- erhöhung auf 750'000 Anteile. Die Liberierung der neuen Anteile erfolgt am 3. November 2020. Die Kapitalerhöhung wurde kommissionsweise (best effort basis) im Rahmen eines Bezugsangebots in der Schweiz, mit einem Bezugsverhältnis von 2:1, durchgeführt. Während der Bezugsfrist fand kein offizieller Bezugsrechtshandel statt. Die Anteile des HSO Fund werden ausserbörslich durch die Bank J. Safra Sarasin AG gehandelt. Der Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung ermögliche den Zukauf eines zentral gelegenen Objekts in der Westschweiz im Wert von rund CHF 42 Millionen. Das Objekt mit über 10'500 Quadratmeter Mietfläche, welches im Stockwerkeigentum erworben wird, ist langfristig

an einen Mieter vermietet. Der Kaufvertrag wurde bereits beurkundet, die Eigentumsübertragung wird im Dezember 2020 erfolgen.

Neue Zertifizierungsstelle für den SNBS Hochbau

Ab dem 1. Januar 2021 wird Minergie für die Zertifizierung nach dem Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS Hochbau zuständig sein, teilt die Geschäftsstelle NNBS mit. Der Wechsel bei der Zertifizierungsstelle fällt zeitlich mit der Veröffentlichung der neuen Version 2.1 des Standards im Lauf der ersten beiden Januarwochen 2021 zusammen. Der Vertrag mit der bisherigen Zertifizierungsstelle laufe Ende 2020 aus und enthalte keine Option auf Verlängerung. Bereits laufende Zertifizierungen würden auf Basis des alten Standards 2.0 zu Ende geführt. Auf neue Projekte werde ab Anfang 2021 obligatorisch die Version 2.1 angewendet. Sämtliche Arbeitsmittel und Tools zum SNBS sind weiterhin auf www.snbs-hochbau.ch zu finden.

Genf verzeichnet den stärksten Rückgang der Mieten

Die Angebotsmieten verzeichnen im Oktober insbesondere in den Kantonen Uri (+0.60 Prozent), Basel-Stadt (+0.62 Prozent) und Appenzell Auser- rhoden und Appenzell Innerrhoden (+0.69 Prozent) einen Anstieg der Mieten. Die Kantone Zug (-0.48 Prozent), Wallis (-0.51 Prozent) und Tessin (-0.58 Prozent) verzeichnen hingegen einen Rückgang der Mieten. Das geht aus dem homegate.ch-Mietindex hervor. Der Kanton Genf verzeichnet mit einem Minus von 1.10 Prozent den stärksten Rückgang. Unauffällig entwickeln sich die Kantone Luzern, Basel-Landschaft, Aargau, Schwyz und Freiburg.

Mit steigenden Mieten konfrontiert sind vor allem Wohnungssuchende in den Städten Bern (+0.39 Prozent), Lausanne (+0.40 Prozent) und Basel (+0.68 Prozent). Gesunken sind die Angebotspreise von Mietwohnungen in den Städten Lugano (-0.44 Prozent) und Genf (-1.77 Prozent).

RPG2 geht in die nächste Runde

Die zuständige Kommission des Ständerates hat beschlossen, auf RPG 2 einzutreten und damit die Bestimmungen fürs Bauen ausserhalb der Bauzonen anzupassen – dies auch unter Berücksichtigung der Landschaftsinitiative. Die zweite Etappe der Teilre- vision des Raumplanungsgesetzes (RPG 2) ist bereits seit Ende 2018 in der parlamentarischen Beratung. Im Dezember 2019 beschloss der Nationalrat, nicht auf die Vorlage einzutreten, schreibt Espacesuisse.ch. Seither war das Geschäft in der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Ständerates (UREK-S). Diese ist nun einstimmig darauf eingetreten. Der Änderungsbedarf beim Bauen ausser- halb der Bauzonen sei von allen Seiten bestätigt. Der Entwurf des Bundesrates ist der Kommission jedoch zu kompliziert und soll vereinfacht werden. Die zwei zentralen Punkte der Vorlage: Verbautes Kulturland mittels einer Kompensationspflicht zurückgewinnen sowie kantonale und regionale Besonderheiten im Rahmen der kantonalen Richt- planung besser berücksichtigen. Die Kommission wird sich auch an der eidgenössischen Volksinitia- tive «Gegen die Verbauung unserer Landschaft (Landschaftsinitiative)» orientieren, welche mit 104 487 gültigen Unterschriften zustande gekommen ist.



Ihre Spezialisten für:

- Flachdächer**
- Dachbegrünungen**
- Bauspenglerei**
- Bautenschutz**
- Dachservice**

TECTON®
MACHT BAUTEN DICHT

tecton.ch
dachservice@tecton.ch

IMPRESSUM

Redaktion

Real Estate Move AG
Mühlemattstrasse 19
CH 6004 Luzern
TEL 041 210 22 72
info@realestatemove.ch
www.realestatemove.ch

Remi Buchschacher
Sabine Steiger Buchschacher

Grafik

Manuel Battagello
Visuelle Kommunikation
Ahornsteig 2
CH 6047 Kastanienbaum
TEL 041 501 47 47
manuel@battagello.ch
www.battagello.ch



Jeden Freitag: Interessante
Immobilien-News. Nur auf
LinkedIn.

powered by

realestatereport
DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS