REAL ESTATEMENTS

THE MAGAZINE FOR REAL ESTATE INVESTORS, USERS AND DEVELOPERS

SPG INTERCITY COMMERCIAL PROPERTY CONSULTANTS
ZURICH GENEVA BASEL LAUSANNE

«SPG Intercity is a joint venture of the Société Privée de Gérance (Geneva) and the Intercity Group (Zurich), two independent real estate service companies with offices in major Swiss cities.»

SPG Intercity verbindet mit Geschäftsstellen in Zürich, Genf, Basel und Lausanne sowie 44 Expertinnen und Experten lokale Kompetenz mit internationalem Netzwerk auf höchstem fachlichem Niveau. Die Commercial Property Consultants unterstützen regionale, nationale und internationale Kunden in allen Fragen rund um Geschäftsflächen und Investments.

Inhalt

4 Interview mit Martin Dunning und Robert Hauri

10 Kundenporträt SBB Immobilien

11 Firmengeschichte der Intercity-Gruppe, der Société Privée de Gérance und von SPG Intercity

16 Kundenporträt der Allianz Suisse Immobilien AG

17 SPG Intercity in Zahlen

20 Kundenporträt der UBS Fund Management (Switzerland) AG

21 Netzwerkpartner Cushman & Wakefield

22 Netzwerkpartner Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)

23 Kundenporträt der Procimmo SA

24 Kundenporträt der Mobimo Holding AG

25 Netzwerkpartner Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT)

26 Netzwerkpartner Swiss Council of Shopping Centers (SCSC) & Urban Land Institute (ULI)

27 Kundenporträt der Credit Suisse AG Real Estate Investment Management

28 Teamplayers

32 Karrierefabrik

Markus Wüst Thierry Barbier-Mueller Herbert Wüst

Generation SPG Intercity

15 Jahre sind am Immobilienmarkt eine lange Zeitspanne. Im Berufsleben entspricht dies ungefähr einer Generation. Zählt man hingegen die Anfänge der Dienstleistungen der Intercity-Gruppe und der Société Privée de Gérance für den Geschäftsflächenmarkt dazu, sind es sogar zwei Generationen. Über all die Jahre an einem bewegten, weil mehr und mehr liberalisierten Markt mit vielen «ups and downs» zu bestehen, ist eine Spitzenleistung und gleichzeitig ein Versprechen an die Zukunft. Wer beste Leistungen erbringen will, hat keine andere Wahl, als alles in eine Waagschale zu werfen, Extrameilen zu gehen und auf der Zielgeraden nochmals alle Ressourcen zu mobilisieren. Das tun wir von SPG Intercity mit den 44 Expertinnen und Experten in unseren vier Niederlassungen tagtäglich, für jeden Kunden und für alle Mandate.

Wir sind ein massgeblicher Player im Commercial-Property-Consultancy-Geschäft. Dank unserer traditionell landesweiten Präsenz und der globalen Vernetzung generieren wir für unsere Kunden tragfähige Lösungen für komplexe Problemstellungen. Wir sehen es als unseren Auftrag, sie von unserem Know-how und von unserer lokalen Kompetenz profitieren zu lassen.

Kundenbezogenes Denken hat sich über all die Jahre bewährt und gelohnt. Besonders im jetzigen Zeitpunkt, wo sich die Märkte in einer sehr schwierigen Phase befinden, ist es wesentlich, Stabilität und Zuverlässigkeit unter Beweis zu stellen.

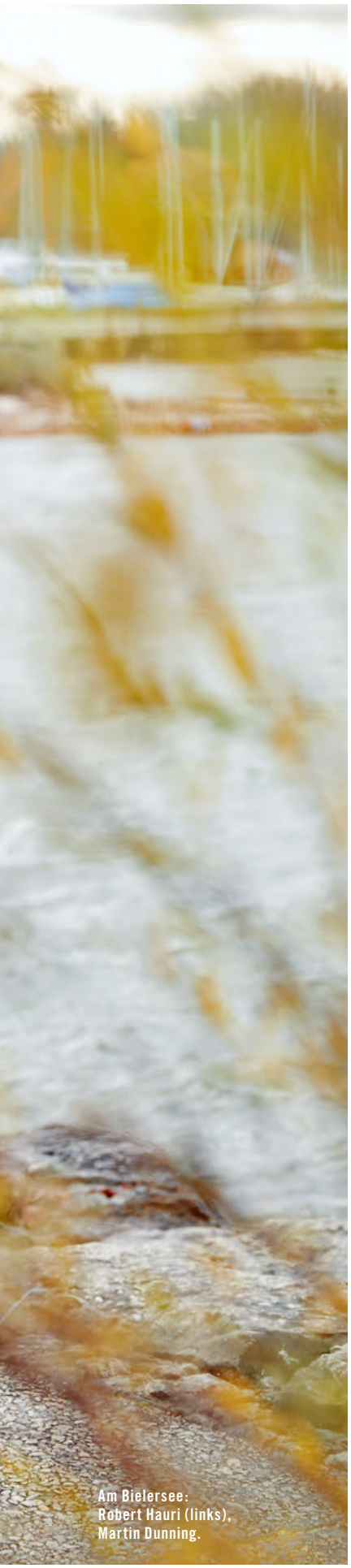
In diesem Magazin schauen wir zurück und blicken in die Zukunft, befragen Kunden und Netzwerkpartner zu ihren Erfahrungen und Einschätzungen – und bedanken uns für 15 Jahre Vertrauen und Zusammenarbeit.

Die Gründer von SPG Intercity

Markus Wüst
Intercity-Gruppe

Thierry Barbier-Mueller
Société Privée de Gérance

Herbert Wüst
Intercity-Gruppe



Am Bielersee: Robert Hauri (links), Martin Dunning.

REAL ESTATE IST «LOCAL BUSINESS»

INTERVIEW MIT **Martin Dunning und Robert Hauri**

SPG Intercity ist eine Erfolgsgeschichte. Das Unternehmen verbindet mit einem Team aus diversen Fachgebieten lokale Kompetenz mit internationalem Know-how zu kreativen Lösungen für seine internationalen, nationalen und lokalen Kunden. Dies ist der Kern des Company Spirit und der starken Marke, finden Martin Dunning, CEO von SPG Intercity Geneva / Lausanne, und Robert Hauri, CEO von SPG Intercity Zurich / Basel. Wir haben sie am Bielersee getroffen.

Wir befinden uns hier an der Sprachgrenze zwischen Romandie und Deutschschweiz. Was unterscheidet die beiden Marktgebiete abgesehen von der Sprache?

Martin Dunning: *Es gibt zahlreiche Eigenheiten. Die unterschiedliche Kultur beeinflusst unser Geschäft. Dazu kommen unabhängig von den Sprachregionen die verschiedenen kantonalen Gesetze. Ich nenne als Beispiel das kantonale Baurecht oder das Notariatswesen.*

Robert Hauri: *Gleichzeitig gibt es Verbindendes. Hier kann man die Kultur der Schweiz ebenso anführen, im Weiteren unser Qualitätsbewusstsein, die Zuverlässigkeit, das Rechtsverständnis. Die Gemeinsamkeiten sind im Vergleich zum Ausland grösser als die Unterschiede.*

«Unsere Aufgabe gegenüber ausländischen Kunden besteht häufig darin, zu übersetzen – nicht sprachlich, sondern inhaltlich.» Robert Hauri

Im Ausland stellt man sich den Schweizer Markt als homogenes Gebilde vor. Warum braucht es lokale Kompetenz, wie sie in der Struktur von SPG Intercity zum Ausdruck kommt?

MD: *Die Schweiz ist und bleibt ein stark fragmentierter Markt. Das hat auch mit der föderalistischen Struktur zu tun.*

RH: *Wenn Sie Ihre gewohnten Vorgehensweisen aus dem Ausland eins zu eins auf den Schweizer Markt transponieren wollen, kommen Sie nicht ans Ziel. Usanzen spielen in unserem Geschäft und an unseren lokalen Märkten eine wichtige Rolle.*

→

Martin Dunning (*1962), MRICS, lic. oec. Universität Genf, Bauingenieur EIG Ecole d'Ingénieurs de Genève
Der CEO von SPG Intercity Geneva / Lausanne ist seit 2000 bei der SPG-Gruppe und seit der Gründung massgeblich am Aufbau von SPG Intercity beteiligt.

Robert Hauri (*1972), FRICS, MSc Real Estate CUREM, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder
Der CEO von SPG Intercity Zurich / Basel ist seit 2011 bei der Intercity-Gruppe und war davor Gründer / Mitinhaber der H & B Real Estate AG. Er ist Stv. CEO der Intercity Group Holding AG, CEO der Intercity Verwaltungs-AG und Chairman von ULI Switzerland.

Sind dies Gründe für die Präsenz von SPG Intercity in Basel, Genf, Lausanne und Zürich?

RH: *Unsere starke lokale Basis ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil gegenüber internationalen Wettbewerbern mit Niederlassung in der Schweiz. Ihnen fehlt häufig die lokale Kompetenz.*

MD: *Wenn man in einer Stadt lebt und arbeitet, weiss man, was in der Stadt läuft – und zwar auf Jahre zurück. Als Teenager sind wir mit dem Fahrrad und Mofa durch die Genfer Strassen gefahren und kennen daher jede Ecke von Kindesbeinen an. Das ist die erste Grundlage für unsere Kernkompetenz «Marktkenntnis». Für einen Zürcher oder Basler gilt das Gleiche.*

RH: *Darüber hinaus vereinen wir die Ortskenntnis und unsere Netzwerke über verschiedene Generationen hinweg, dies ist die Stärke von SPG Intercity.*

Beschränkt die Diversität der Teilmärkte den Wettbewerb?

MD: *Ja, in gewissem Sinn mag das stimmen. Wir haben einen Wissensvorsprung, der kaum wettzumachen ist. Das hebt uns von anderen ab. Ich mache ein Beispiel: Wenn man von Genf in die Waadt geht, gibt es Unterschiede – wenn auch nicht im Grundsatz, so doch massgebende. Als Ausländer hat man keine Vorstellung davon. Wer diese Unterschiede einem Kunden vermitteln kann, hilft ihm ungemein. Einem Schweizer sind diese Unterschiede intuitiv klar, einem Ausländer nicht.*

RH: *Mit dieser lokalen Präsenz haben wir die Möglichkeit, einen internationalen oder auch nationalen Kunden an unsere Kollegen in Genf oder Lausanne zu verweisen.*

MD: *Wir dürfen auch nicht ausser Acht lassen, dass unsere internationalen Kunden vielleicht ein Fünftel unseres Geschäfts ausmachen. Der überwiegende Teil unserer Kunden ist national oder lokal tätig. Man muss sie verstehen, ihren lokalen Markt kennen und ihre Sprache sprechen. Das Real Estate Business ist ein lokales Geschäft.*

«Lokale Kompetenz und Internationalisierung sind kein Widerspruch. Wir verbinden beides zu kreativen Lösungen.» Robert Hauri

Trotz lokaler Märkte ist der internationale Einfluss nicht von der Hand zu weisen. Wie nehmen Sie dies im Moment wahr?

MD: *Die Leerstände sind derzeit hoch. Es besteht ein Überangebot – ähnlich wie in den Gründerjahren von SPG Intercity. Das heisst in erster Linie, dass sich Unternehmen bewegen. Es ist Dynamik im Markt. Nichts ist schlimmer, als wenn sich nichts bewegt. Billiges Geld treibt Investments an, die Nachfrage ist grösser als das Angebot, und dies lässt Preise tendenziell steigen. Auch das ist nicht neu. Verändert haben sich jedoch die Zeit und die Energie, die wir für jeden erfolgreichen Abschluss aufwenden müssen. Die Dauer eines Mandats hat sich in den 15 Jahren mehr als verdoppelt. Dies ist massgeblich der Internationalisierung und internationalen Standards geschuldet.*

RH: *Es braucht sehr viel mehr Analysen, Grundlagen, Vergleichswerte. Unternehmen fällen ihre Entscheide nicht mehr intuitiv wie früher, sondern auf der Grundlage international standardisierter Underlyings. Auch das hat eine positive Seite, weil unsere betreffenden Spezialisten sehr gut ausgelastet sind. Je anspruchsvoller die Marktteilnehmer und je komplexer die Transaktion, desto besser für uns. Das hebt uns vom Markt und von den Wettbewerbern ab. In guten Zeiten ist es für alle einfach, Mandate zu akquirieren.*

MD: *Mit unseren gemischten Fachbereichen – Investment, Tenant Representation, Landlord Representation, Consulting und in Genf zusätzlich Bautreuhand, Baumanagement und Projektentwicklung – bringen wir vielfältige Kompetenzen zusammen, die es heute für erfolgreiche Abschlüsse braucht.*

Sprechen wir über die Akquisition. Warum entscheiden sich Kunden für SPG Intercity?

RH: *Vorweg muss erwähnt werden, dass auch die Akquisition aufwendiger geworden ist. Mandate werden regelmässig auf der Grundlage von Wettbewerben – sogenannten Pitches – vergeben. Dementsprechend betreiben wir in dieser Akquisitionsphase Analysen, um Grundlagen zu schaffen und Vorschläge zu erarbeiten. Diesen Aufwand können wir nur monetarisieren, wenn wir den Auftrag erhalten und zu einem erfolgreichen Abschluss bringen. Früher machte man eine Liste mit zehn Objekten, schaute sie sich an einem Tag mit dem Interessenten an, und am Abend entschied er sich für eines. Heute verfassen wir 30-seitige Reports mit Abwägungen von Vor- und Nachteilen, mit Kennzahlen und Varianten.*

«Wir haben den Company Spirit in unserer DNA. SPG Intercity ist eine Marke, auf die wir stolz sein dürfen.» Martin Dunning

MD: *Ein weiterer Aspekt ist die steigende Bedeutung der Marketingkommunikation in der Akquisition und im Mandat selbst. Es braucht Tools, Design, Strategie, Instrumente, mit denen wir alle möglichen Kanäle bedienen. Was wir tun, ist nicht «rocket science». Aber wenn der CEO eines Unternehmens mit uns spricht, muss er sicher sein, dass er die richtige Person vor sich hat – eine, die den Markt versteht und ihm den richtigen Rat gibt.*

Heisst das, je anspruchsvoller der Markt und die Kunden, umso besser für Sie?

RH: *Ein anspruchsvoller Markt trennt die Spreu vom Weizen. Schauen Sie sich das Profil unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an: Wir beschäftigen fast ausschliesslich Spezialisten mit Hochschul- und/oder Master-Abschluss, langjähriger Berufserfahrung, zusammengesetzte Teams mit Ingenieuren, Ökonomen und Juristen. Augenfällig ist auch die starke Internationalisierung mit Mitarbeitern aus Deutschland, Russland, Tschechien, Frankreich und Grossbritannien. Es braucht in unserem Geschäft mehr denn je internationale Bildung und Erfahrung, eine Vielfalt von Skills.*

MD: *Wir gehen für interdisziplinäre Projekte immer häufiger den Weg, unsere Leute interdisziplinär einzusetzen. In einem Investmentprojekt sollte ein Tenant-Representation-Spezialist ebenso vertreten sein. Zudem binden wir vermehrt externe Spezialisten in unsere Projektteams ein.*

Verkauf eines Industrieportfolios im Raum Genf mit 50% Mehrerlös

Area Property Partners, ein global tätiger Real Estate Fund Manager mit Hauptsitz in New York, plante, sein Industrieportfolio im Raum Genf, bestehend aus sechs Liegenschaften mit insgesamt 31 600 m² Nutz- und zusätzlichen 3000 m² Lagerfläche, im Rahmen eines Share Deal zu veräussern, und nahm dafür die Dienstleistungen von SPG Intercity in Anspruch. Die Spezialisten aus verschiedenen Abteilungen konnten schliesslich nach intensiven Verhandlungen mit zwei Kaufinteressenten einen Verkaufserlös erzielen, der 50% über dem Kaufpreis lag, zu dem die Liegenschaften rund fünf Jahre früher erworben worden waren.

→

RH: *Kommt dazu, dass die Bedürfnisse des Kunden zu Beginn oft diffus sind und erst strukturiert und herausgeschält werden müssen. In diesem Prozess finden wir die kreativen Lösungsansätze.*

Gibt es den «war for talents»?

MD: *Absolut. Wir brauchen Talente, und wir bilden sie selber im Unternehmen weiter. Der internationale Hintergrund unserer Mitarbeiter bringt uns alle auf ein höheres Level. Es ist wichtig, einen ausgewogenen Mix aller Profile zu erreichen.*

RH: *Dieser Mix über Fachgebiete, Sprach- und Landesgrenzen hinweg führt zu Lösungen, die unseren Kunden einen Mehrwert bringen.*

«SPG Intercity taucht in unzähligen CV auf.» Martin Dunning

MD: *Die Methodologie der Arbeit hat sich stark verändert und ist europaweit oder sogar weltweit standardisiert. Die formale und unternehmensinterne Ausbildung in der Schweiz ist heute auf einem viel höheren Niveau als früher.*

Wie haben Sie im «war for talents» Erfolg?

RH: *Ich bin überzeugt, dass unser internationaler Kontext sowie prestigeträchtige Kunden und Objekte ein wichtiger Faktor sind.*

MD: *Wir haben einen 15-jährigen Track Record. All die Leute, die für uns oder mit uns gearbeitet haben, sind beste Referenzen. Schauen Sie, wohin unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegangen sind. Sie haben sich entweder selbstständig gemacht oder sind heute in Führungspositionen in der Immobilienwirtschaft. Es ist oft schwierig, Talente zu halten, einerseits, weil sie stark umworben sind, und andererseits, weil wir explizit nach Entrepreneurs suchen. Sobald sie eine gewisse Flughöhe erreicht haben, heben sie manchmal ab zu neuen Zielen.*

Nach welchen Grundsätzen führen Sie?

MD: *In erster Linie durch Delegation, Motivation und Übertragung von Verantwortung. Ich freue mich, wenn meine Mitarbeiter einen Deal selbstständig erfolgreich abschliessen. Dann spüre ich, dass unsere Ausbildung gut war. Es ist zuweilen anspruchsvoll, Leitplanken zu setzen und gleichzeitig genügend Freiheit zu lassen.*

«Unabhängigkeit und Firmenethik sind in Zukunft entscheidende Faktoren im Wettbewerb.» Robert Hauri

Wie sehen Sie SPG Intercity am Markt?

RH: *Was den Zürcher Markt betrifft, sehe ich uns als bedeutenden Nischenplayer. Das tönt wie ein Widerspruch, aber es ist genau so gemeint. Wir sind zu klein für eine umfassende Marktabdeckung, aber in dem, was wir tun, sind wir bedeutend. Grösse ist nicht das wichtigste Kriterium. Es sind die Deals, für die wir verantwortlich sind. Kommt dazu, dass wir über alle Standorte mit 44 Consultants für Schweizer Verhältnisse eine erhebliche Marktpower haben.*

SPG Intercity ist stark international und national vernetzt. Warum ist Ihnen das wichtig?

MD: *Wir beschäftigen uns mit kreativen Prozessen. Darum ist es wichtig, vielfältige Kontakte zu pflegen und Inspirationen zu holen. Diese Interaktionen bringen neue Ideen und helfen, «out of the box» zu denken. Unser internationaler Netzwerkpartner Cushman & Wakefield bringt internationale Kompetenz ein, die unsere lokale Kompetenz ergänzt.*

Welche Bedeutung hat der 15-jährige Track Record?

RH: *Wir wissen aus unserer langjährigen Erfahrung beispielsweise sehr viel über Mietverträge in unseren Marktgebieten – wann sie unterzeichnet wurden, zu welchen Mieten, wann sie auslaufen. Für viele Verträge waren wir selber verantwortlich oder wir wissen von Kunden davon. Das bringt uns einen weiteren entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Wir haben oftmals umfassendere Marktkenntnisse als viele Datenanbieter.*

Was fasziniert Sie selbst an SPG Intercity?

RH: *Vor meiner Zeit bei SPG Intercity habe ich das Unternehmen als respektablen und renommierten Player im Geschäftsflächenmarkt wahrgenommen – gute Fachleute, hohes Renommee. Heute machen lokales Arbeiten, schweizweite Zusammenarbeit und Internationalität für mich die Faszination aus. Wir machen bedeutende Geschäfte. Kunden kommen nicht mit einfachen Deals zu uns, sondern mit komplexen Fragestellungen.*

Verkauf einer Investmentliegenschaft mit langfristigen Mietverträgen beim Hauptbahnhof Zürich

Die Vermittlung von Anlageobjekten gehört zu den klassischen Dienstleistungen von SPG Intercity. Die gemischt genutzte Liegenschaft im Zürcher Kreis 5 aus dem Jahr 1991 ist eines von unzähligen Beispielen, in denen die Experten von SPG Intercity im Auftrag der Eigentümer einen Käufer fanden. Für Liegenschaften mit Mietverträgen bis 2024 für die gewerbliche Nutzung und unbefristeten Mietverträgen im Wohnbereich an bester Lage stehen die Ermittlung eines marktgerechten Preises, die Identifikation von potenziellen Interessenten und die Verhandlungsführung im Zentrum. In Zeiten angespannter Märkte oder bei weniger attraktiven Objekten ist die Ermittlung des Potenzials einer Liegenschaft gefragt.

«In einem anspruchsvollen Markt sind wir im Vorteil.» Martin Dunning

MD: *Wir sind zwar als traditionelle Broker salesorientiert, aber auf dem Weg zum Abschluss leisten wir heute mehr denn je intellektuelle Arbeit. Wir sind Lösungsfinder, Troubleshooter, Mehrwertgeneratoren. Das macht unsere Marke und unsere Attraktivität aus.*

Jean-François Caron ist Projektleiter der Arealentwicklung Pont-Rouge von SBB Immobilien. Er arbeitet in Lausanne.

«Die Ergebnisse sprechen für sich.» Jean-François Caron

Mit Pont-Rouge haben SBB Immobilien Anfang der 2010er-Jahre eines ihrer grössten Immobilienprojekte in der Westschweiz lanciert. «Das Vorhaben ist ganz auf der Linie der kantonalen Entwicklungsplanung entlang der Achsen des öffentlichen Verkehrs», sagt Jean-François Caron. Entsprechend haben der Kanton Genf und die Stadt Lancy das Projekt unterstützt und gemeinsam mit SBB Immobilien vorangetrieben. «Mit dem grenzüberschreitenden Bahnnetz Réseau Express Régional, RER, und dem Léman Express, der demnächst seinen Betrieb aufnehmen wird, profitiert der Standort Pont-Rouge ganz besonders», ist der Leiter des Mega-Projekts überzeugt. Ab 2018 werden nach und nach 120 000 m² Bürofläche und 550 Wohnungen auf den Markt kommen, die in unmittelbarer Nähe zum neuen Bahnhof Lancy-Pont-Rouge angesiedelt sind. «Der Entscheid der SBB Immobilien zugunsten des eigenen Investments beruht auf dem einzigartigen Potenzial des Areals und der Vision der künftigen Mobilität.» Caron ist überzeugt, dass die Büroflächen am anspruchsvollen Geschäftsflächenmarkt bestehen werden. «Um Unternehmen anzuziehen, braucht es modernste, modulare Flächen, eine attraktive, lebenswerte Umgebung und eine optimale Anbindung an den öffentlichen Verkehr.» All dies vereint Pont-Rouge in idealer Weise.

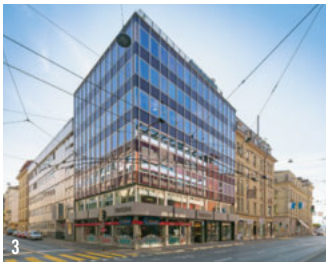
SPG Intercity ist darum auch besonders stolz, dass ihre Spezialistinnen und Spezialisten dieses aussergewöhnliche Projekt als Vermarkter für die Gewerbeflächen begleiten dürfen. «SPG Intercity hat es verstanden, den Markt richtig einzuschätzen und das Projekt perfekt zu positionieren.» Dies zahlte sich aus: Bereits nach kurzer Zeit ebnete SPG Intercity mit der Vermietung von 15 000 m² Bürofläche das Terrain für die Realisierung der ersten Bauetappe. «Mit diesem Partner im Rücken können wir uns in Ruhe an die Umsetzung der nächsten Phasen machen», zieht Caron Zwischenbilanz.

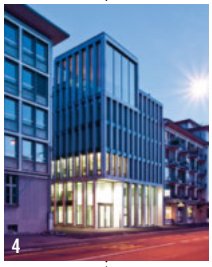
LEIDENSCHAFT FÜR LIEGENSCHAFTEN

60 Jahre haben der Leidenschaft nichts anhaben können – ganz im Gegenteil. Über die Dezennien vertieft, gewachsen, an Generationen weitergegeben, gemeinsam Täler durchschritten und Gipfel erklommen, hat eine Vertrautheit geschaffen, die ihresgleichen am Schweizer Immobilienmarkt sucht. Die Intercity-Gruppe gehört in der Deutschschweiz zu den festen Werten am Immobilienmarkt.

1

2


3


4

5

Als Hans Wüst 1954 in Luzern ein Maklerunternehmen gründet, kann er nicht ahnen, welch rasante Entwicklung der Firma bevorsteht. Immerhin, die Zeichen stehen gut. Die Schweiz steht am Anfang einer goldenen Ära. Das Washingtoner Abkommen bildet die Grundlage für eine wachsende Schweizer Wirtschaft und steigenden Wohlstand. Expandierende Unternehmen, die Entwicklung des tertiären Sektors und wachsender Wohnraumbedarf führen zu einem Bauboom. Breite Kreise leisten sich Wohneigentum, ein Auto und erstmals Ferien, teilweise sogar im Ausland.

Der Boom macht Immobiliendienstleistungen zu einer gefragten Kompetenz. Die folgenden Jahre des Maklerunternehmens, das ab 1961 Intercity AG heisst und mit dem Hauptsitz nach Zürich zieht, sind gekennzeichnet von kontinuierlichem Wachstum und der Eröffnung von Niederlassungen in Zürich, dann Basel, Bern und St. Gallen. Den Schritt über den Röstigraben macht die Gruppe auch später bewusst nie.

Der Anfang der 1980er-Jahre leitet den Generationenwechsel des Familienunternehmens ein. 1981 tritt Herbert Wüst in die Fussstapfen seines Vaters, gefolgt von Markus Wüst im Jahr 1988. Sie übernehmen das Unternehmen 1993 in einem Management-Buyout. Im gleichen Jahr geht Intercity als einer der ersten Immobiliendienstleister in der Deutschschweiz eine Kooperation mit dem weltweit führenden Netzwerk Healey & Baker, heute Cushman & Wakefield, ein.

Die 1990er-Jahre markieren in vielerlei Hinsicht eine Zäsur am Immobilienmarkt. Billiges Geld führt zu Spekulation und Inflation; die Nationalbank zieht die Bremse und stürzt Investoren, Genossenschaften, Eigentümer und Bauunternehmen in den Ruin. CHF 40 Mrd. sind in kürzester Zeit vernichtet. Unternehmen wie die Intercity-Gruppe, die konsequent auf eigene Investments verzichten und unabhängig bleiben, bestehen die Herausforderungen unbeschadet. Gleichzeitig markiert die Jahrhundertwende die Geburtsstunde der Professionalisierung und Spezialisierung der Immobiliendienstleistungen. Was dann folgt, ist ein kontinuierliches Wachstum des Unternehmens hin zu einer Gruppe spezialisierter, vernetzter und agiler Gesellschaften, die heute in jeder Disziplin der Immobilienwirtschaft in der ersten Liga spielen.

Die Intercity-Gruppe ist ein unabhängiges familiengeführtes Immobilien-Dienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. Zur Gruppe mit 160 Mitarbeitern gehören die Hugo Steiner AG in St. Gallen, die Wüst und Wüst AG für exklusives Wohneigentum in Küsnacht ZH, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's International Real Estate), die SPG Intercity Zurich AG für kommerzielle Liegenschaften in Zürich und Basel (alliance partner of Cushman & Wakefield).

Standorte der Intercity-Gruppe
Intercityhaus in Zürich (1)
Wüst und Wüst-Haus in Küsnacht ZH (2)
Intercityhaus in Luzern (3)
Hugo Steiner-Haus in St. Gallen (4)
Intercityhaus am Aeschenplatz in Basel (5)

«A FAMILY AFFAIR»

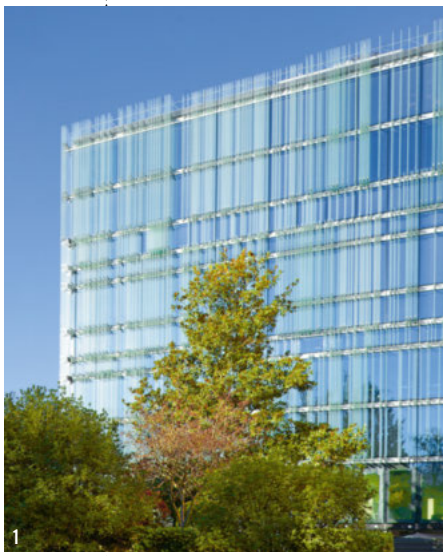
Die Société Privée de Gérance ist – über zwei Generationen und mehr als 55 Jahre hinweg – ein Familienunternehmen im besten Sinn. Dies ist der Garant für Unabhängigkeit und Stabilität. Genau das, was Kunden von einem vertrauenswürdigen Treuhänder erwarten.

Société Privée de Gérance – kurz SPG – bewirtschaftet heute ein Immobilienportfolio von über CHF 9 Mrd. und beschäftigt gegen 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in einem weiten Feld der Immobiliendienstleistungen. Wie ist aus dem Familienunternehmen ein Marktführer der Immobilienwirtschaft im Arc lémanique geworden? Blenden wir zurück.

Die Geschichte nimmt zu Beginn der 1960er-Jahre ihren Anfang. Am 6. August 1960 wird das Unternehmen ins Genfer Handelsregister eingetragen. Jean-Paul Barbier-Mueller, der Gründer, der dem Unternehmen bis zur Übergabe an seinen Sohn Thierry als Verwaltungsratspräsident verbunden ist, baut das Unternehmen in den ersten beiden Jahrzehnten kontinuierlich aus – teils aus eigener Kraft, teils durch die Übernahme von Firmen. Einen entscheidenden Wachstumsschritt leitet er 1988 durch die Übernahme der in Nyon und Lausanne beheimateten Rytz & Cie SA ein. Dadurch erweitert sich das Einzugsgebiet auf einen Schlag über das gesamte Genfer Seebecken. In dieser Phase des 20. Jahrhunderts erlebt der Wirtschaftsraum Genf ein starkes Wachstum des tertiären Sektors. Vor allem das Finanzgeschäft und der Handel führen zu einem wirtschaftlichen Boom. Die internationalen Organisationen in Genf tragen das Ihre zu einem stetigen, stark international ausgerichteten Bevölkerungswachstum bei. Geschäftsflächen und Wohnraum sind im Raum Genf ein gesuchtes Asset – sowohl unter Investoren wie auch bei Mietern.

Die Lockerung der Lex Koller gegen Ende der 1990er-Jahre bringt die Öffnung des Schweizer Markts für Investoren am Geschäftsflächenmarkt. Die Globalisierung führt dazu, dass sich internationale Konzerne weltweit nach den besten Standorten umsehen. Ihre Wahl fällt nicht selten auf Genf. Um diesen Bedürfnissen zu begegnen, setzt SPG – jetzt unter der Führung von Thierry Barbier-Mueller – auf Spezialisierung und internationale Vernetzung. Er gründet mit den Gebrüdern Herbert und Markus Wüst die SPG Intercity Geneva SA und die SPG Intercity Zurich AG, die fortan als Affiliate-Partner von Cushman & Wakefield den Markt für Commercial Real Estate in den bedeutendsten Schweizer Wirtschaftsstandorten abdecken. 1995 wird SPG zudem Partner von Christie's International Real Estate.

Die Firmengeschichte ist eng mit der Entwicklung des Arc lémanique verbunden. Die globale Stellung von Genf als Sitz zahlreicher internationaler Organisationen potenziert die Grösse der Stadt. In diesem Umfeld ist SPG über die Region hinaus die erste Adresse für die vielfältigsten Anliegen von privaten und institutionellen, regionalen, nationalen und internationalen Klienten rund um Immobilien.



1

Die Société Privée de Gérance verwaltet mit rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Immobilienportfolio von über CHF 9 Mrd. und verfügt über Geschäftsstellen in Genf, Nyon und Lausanne. Das Dienstleistungsangebot umfasst neben dem Stammgeschäft der Immobilienbewirtschaftung von Geschäfts- und Wohnliegenschaften namentlich die Bereiche Kauf und Verkauf von Wohneigentum, Verwaltung von Stockwerkeigentum, Vermietung und Bewirtschaftung von Büro-, Verkaufs- und anderen Geschäftsflächen, Verwaltung von Wohnbaugenossenschaften und Liegenschaften des sozialen Wohnungsbaus, Projektleitung von Gebäudeerneuerungen, Projektentwicklung sowie den Verkauf und Kauf von Renditeliegenschaften.

Hauptsitz
Route de Chêne 36, 1208 Genève (1)

«FIRST MOVER» DER INTER-NATIONALISIERUNG

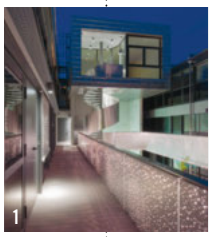
Alles beginnt in den 1990er-Jahren mit einer Idee. Die Lex Koller wird gelockert, ausländische Unternehmen drängen in die Schweiz. Und Eigentümer beginnen, ihre Büro- und Verkaufsflächen aktiv zu bewirtschaften. Hier tut sich ein Geschäftsfeld auf: Die Schweiz entdeckt das Commercial Property Consulting – und umgekehrt.

Man kennt sich am Schweizer Immobilienmarkt – damals, in den 1990er-Jahren. Thierry Barbier-Mueller und die Gebrüder Herbert und Markus Wüst sind in der GSI – Groupe Suisse Immobilier engagiert, einem Verbund von führenden Immobilien-Dienstleistungsunternehmen der Deutsch- und der Westschweiz. Man weiss also voneinander über die Ideen und Bestrebungen im Bereich der kommerziellen Liegenschaften. Die eigene berufliche Auslandserfahrung, ein sicheres Gespür für neue Geschäftsfelder und nicht zuletzt die Suche der weltweit tätigen Healey & Baker (firmiert ab 1998 als Cushman & Wakefield) nach einem neuen Partner für die Schweiz weisen den Weg für das gemeinsame Unterfangen.

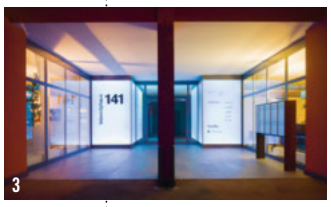
Die Zahl der Auslandsbanken in Genf und Zürich erreicht in der Gründungszeit von SPG Intercity ihren Höchststand und die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung ihre Blüte; die bevorzugten Ansiedlungsbedingungen ziehen Holdingsitze und europäische Konzernzentralen in die Schweiz, die Lockerung der Lex Koller öffnet die Grenzen für ausländische Investoren.

Gleichzeitig werden Gewerbeflächen vom Kosten- zum Ertragsfaktor: Unternehmen und Eigentümer entdecken das Potenzial ihrer Immobilien. Miete wird zur Alternative für den Kauf. Der Geschäftsflächen- und Investmentmarkt entsteht und emanzipiert sich zur Königsklasse.

Thierry Barbier-Mueller und Herbert und Markus Wüst sehen diese Entwicklung weit voraus und ziehen ihre besten Fachleute für kommerzielle Liegenschaften in SPG Intercity zusammen. Diese betreiben den Markt bis heute an vorderster Front und besetzen die anfängliche Lücke im professionellen Real Estate Consulting. Über die Jahre entwickelt sich SPG Intercity kontinuierlich weiter und passt sich den Marktbedürfnissen an. Der Bereich Retail wird als eigenständiger, spezialisierter Bereich für die Suche und Vermietung von Verkaufsflächen etabliert. Die internationale Zusammenarbeit im Verbund mit Cushman & Wakefield wird intensiviert, um international tätigen Unternehmen umfassende Dienstleistungen anzubieten. Der Fokus bewegt sich zunehmend vom salesorientierten Brokerage zu einer analysegestützten Managementberatungs-Dienstleistung.


1

2



3

4

SPG Intercity ist heute mit 44 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an vier Standorten im Real Estate Consulting ein gewichtiger Anbieter erstklassiger Broker- und Beratungsdienstleistungen für kommerziell genutzte Liegenschaften und Immobilieninvestments. SPG Intercity engagiert sich in nationalen und internationalen Netzwerken und Verbänden für die Professionalisierung und für ethische Grundsätze im Immobiliengeschäft.

Standorte von SPG Intercity
Genf (1) und Lausanne (2),
Zürich (3) und Basel (4)

15 Jahre Firmengeschichte – 15 Jahre Zeitgeschehen

In den vergangenen anderthalb Jahrzehnten haben sich das Umfeld der Schweizer Wirtschaft und die Gesellschaft entlang globaler Megatrends wie Digitalisierung, Globalisierung und Transparenz fundamental verändert. SPG Intercity hat die Opportunitäten in jeder Phase ihrer Firmengeschichte als Chance erkannt und neue Geschäftsfelder erschlossen.

1997
SPG Société Privée de Gérance, Genf, Intercity Zurich, de Rham, Lausanne, die IT Immobilien Treuhand AG, Basel, und Von Graffenried, Bern, schliessen sich zur Gruppe Schweizer Immobilien GSI bzw. zur Groupe Suisse Immobilier GSI zusammen. Damit wird die Gruppe aus renommierten und traditionsreichen Immobiliendienstleistern der wachsenden Nachfrage nach überregionaler Beratung gerecht.

21. Juni 1999
Die ersten sieben sektoriellen Abkommen zwischen der Europäischen Union und der Schweiz werden unterzeichnet. Die Bilateralen I werden am 21. Mai 2000 vom Volk mit Zweidrittelmehr gutgeheissen und treten am 1. Juni 2002 in Kraft.

21. Juni 1999
Mit dem Anstich beginnt offiziell der Bau des 57 km langen Gotthard-Basistunnels zwischen Erstfeld und Bodio.

1999
Der schwedische Medienkonzern lanciert in der Deutschschweiz mit «20 Minuten» die erste kostenlose Pendlerzeitung der Schweiz. 2005 wird die Zeitung von der Tamedia AG übernommen, ab 2006 werden die französischsprachige «20 minutes» und 2011 die italienischsprachige «20 minuti» herausgegeben.

21. Dezember 2000
Die SPG Intercity Geneva SA wird in Genf ins Handelsregister eingetragen. Thierry Barbier-Mueller, Herbert Wüst und Markus Wüst nehmen im Verwaltungsrat Einsitz. Am 24. Januar 2001 übernimmt Martin Dunning die Geschäftsleitung.

1. Februar 2001
Die SPG Intercity Zurich AG wird ins Handelsregister eingetragen. Im Verwaltungsrat nehmen Thierry Barbier-Mueller, Herbert Wüst und Markus Wüst Einsitz.

11. September 2001
Bei Terroranschlägen in New York auf die Twin Towers des World Trade Center sowie auf das Pentagon in Washington kommen rund 3000 Menschen ums Leben. Die USA reagieren unter anderem mit dem Einmarsch in Afghanistan.

2. Oktober 2001
Die Swissair stellt mangels liquider Mittel den Flugbetrieb vorübergehend ein (Swissair-Grounding). Drei Tage später kann der Betrieb dank eines Notkredits der Eidgenossenschaft wieder teilweise aufgenommen werden. Am 1. April 2002 landet der letzte Swissair-Linienflug in Zürich.

2001
SPG Intercity erhält das Mandat zur Vermarktung der Büro- und Retailflächen in dem von Swiss Prime Site realisierten Messeturm Basel, bis 2011 das höchste Gebäude der Schweiz. Der Messeturm ist im Jahr 2003 bezugsbereit.

2001
SPG Intercity gründet die Abteilung Investment Property Brokerage.

1. Januar 2002
Der Euro wird in 13 Staaten der Europäischen Union als Bargeld eingeführt.

2002
In Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung der Stadt Zürich und dem Beratungsunternehmen Andersen publiziert SPG Intercity den ersten Office Snapshot Zürich, ein regelmässig erscheinender Büromarktbericht. Es folgen Snapshots für andere Schweizer Städte.

3. März 2002
Das Schweizer Stimmvolk heisst die Volksinitiative zum UNO-Beitritt mit 55% Stimmenanteil gut. Der Beitritt als 190. Vollmitglied erfolgt am 10. September 2002.

22. März 2002
SPG Intercity Zurich trägt die Zweigniederlassung mit Sitz in Basel ins Handelsregister ein.

2003
Der Bereich Retail Services von SPG Intercity Zurich nimmt seinen Betrieb auf.

2. März 2003
Mit Alinghi gewinnt erstmals ein europäisches Team den prestigeträchtigsten Wettkampf im Segelsport, den America's Cup. Die Challenge findet vor Auckland gegen Titelverteidiger Team New Zealand statt und endet 5:0 für das Schweizer Team.

4. Februar 2004
Facebook nimmt seinen Betrieb auf. Heute zählt es rund 1,5 Mrd. aktive Benutzer und ist damit das wichtigste soziale Netzwerk der Welt.

26. Dezember 2004
Ein Erdbeben unter der Meeresoberfläche des Indischen Ozeans löst eine verheerende Tsunami-Welle aus, die rund 300 000 Menschen in den Anrainerstaaten das Leben kostet.

2004
SPG Intercity erhält von SBB Immobilien die Beratungsmandate für die Entwicklung der Bahnhöfe Basel, Bern, Lausanne und Zürich.

2005
Aus Intercity Exceptional Properties wird Wüst und Wüst. Der Claim lautet: «Exklusives Wohneigentum. Seit 1954.» Michael Blaser wird Geschäftsführer von Wüst und Wüst. 2007 wird Wüst und Wüst exclusive affiliate of Christie's Great Estates.

2005
SPG Finest Property, ein Tochterunternehmen der SPG, wird exclusive affiliate of Christie's Great Estates.

2005
Akquisition des Centre des Technologies Nouvelles, CTN, durch den Investmentfonds Area Property. Diese Transaktion markiert den Beginn einer langjährigen Zusammenarbeit im Aufbau und in der Bewirtschaftung eines Immobilienportfolios von mehr als CHF 300 Mio.

Mitte 2005
SPG Intercity Zurich berät Apple bei der Anmietung des Apple Shop an der Bahnhofstrasse in Zürich.

Anfang 2006
SPG Intercity Zurich erhält mit dem Grossprojekt Stadtraum HB Zürich von SBB Immobilien das bisher grösste Vermietungsmandat: 80 000 m² Nutzfläche mit einem jährlichen Mietzinsvolumen von CHF 30 bis 40 Mio.

Anfang 2006
SPG Intercity Zurich vermietet den ehemaligen Fifa-Hauptsitz in Zürich.

2006
SPG Intercity Geneva ruft die Abteilung Projektentwicklung ins Leben.

1997 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006

2008
Die Abteilung Projektentwicklung von SPG Intercity Geneva wird mit dem Bau des europäischen Headquarters und Ausbildungszentrums von Edward Life Science in Nyon beauftragt.

2008
Züblin Immobilien kauft durch Vermittlung von SPG Intercity Zurich die Geschäftsliegenschaft Holbeinstrasse 22/30 in Zürich mit 5800 m² Nutzfläche von Publicitas.

20. Januar 2009
Barack Obama wird als erster afroamerikanischer Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika vereidigt.

15. November 2009
Die Schweizer U-17-Fussballmannschaft schlägt im Finale der Weltmeisterschaft Gastgeber Nigeria mit 1:0 und wird erstmals Weltmeister.

2010
SPG Intercity Zurich vermietet das Bürogebäude «Fifty-One» mit 20 500 m² Bürofläche an Swisscom.

2010
SPG Intercity Geneva schliesst den bis heute grössten Mietvertrag für das Business Center BIBC III in Vernier mit mehr als 18 000 m² Bürofläche ab.

15. April 2010
Die Aschewolke des isländischen Vulkans Eyjafjallajökull führt tagelang zu massiven Beeinträchtigungen des Luftverkehrs in Europa.

17. Dezember 2010
In der arabischen Welt beginnt – ausgehend von Tunesien – der «Arabische Frühling». Auslöser der Massenproteste in Tunesien ist die Selbstverbrennung des Gemüsehändlers Mohamed Bouazizi in Sidi Bouzid am 17. Dezember 2010.

2013
SPG Intercity Zurich verkauft im Auftrag von Swiss Prime Site den Actelion-Hauptsitz in Allschwil BL für fast CHF 100 Mio. an einen ausländischen Investor.

2013
In einem zehn Monate dauernden Prozess realisiert SPG Intercity Geneva mit dem Verkauf des Schweizer Headquarters von Merck Serono für rund CHF 300 Mio. den bisher grössten Verkaufserfolg ihrer Geschichte.

2013
Der Whistleblower Edward Snowden enthüllt unter anderem das Überwachungsprogramm PRISM des US-Geheimdienstes NSA und löst damit eine Überwachungs- und Spionageaffäre sowie internationale Proteste aus.

2014/2015
SPG Intercity Zurich vermietet im Auftrag des Versicherungskonzerns Allianz die nicht mehr betriebsnotwendigen Betriebsliegenschaften im CBD Zurich und in Zürich Altstetten.

20. September 2015
Der Volkswagen-Konzern räumt erstmals gezielte Manipulationen bei der Messung von Abgaswerten ein.

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015/2016

11. Juli 2008
Das iPhone wird am Schweizer Markt eingeführt – rund ein Jahr nach der Lancierung am Apple-Heimmarkt USA. Am 28. Mai 2010 folgt das iPad.

1. Januar 2011
Robert Hauri übernimmt die Geschäftsführung der SPG Intercity Zurich AG und nimmt in der Gruppenleitung der Intercity-Gruppe Einsitz.

2011
Die SPG Intercity Zurich AG erhält als erstes Immobilien-Dienstleistungsunternehmen in der Deutschschweiz die Akkreditierung der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und darf fortan den Zusatz «Regulated by the RICS» verwenden.

31. Oktober 2012
Die Raumsonde Curiosity landet auf dem Mars.

6. Juli 2012
SPG Intercity Geneva gründet die Niederlassung in Lausanne und lässt sie als die SPG Intercity Lausanne SA ins Handelsregister eintragen.

2014
SPG Intercity Geneva wird von SBB Immobilien mit der Vermarktung von Pont-Rouge, dem grössten Bauprojekt mit zirka 100 000 m² für kommerzielle Nutzflächen, beauftragt. 2015 ist der Vermietungsstand bei 50%. Damit gibt die Bauherrschaft grünes Licht für die Realisierung des Bauprojekts.

2015/2016
SPG Intercity feiert ihren 15. Geburtstag.

Dr. Martin Kaleja ist Mitglied des Exekutivkomitees von Allianz Real Estate und CEO der Allianz Suisse Immobilien AG.

Alexander Gebauer ist Mitglied des Exekutivkomitees Allianz Real Estate sowie CFO und COO Allianz Real Estate.

Reiner Gfeller ist Senior Consultant der Allianz Suisse Immobilien AG.

SPG Intercity Zurich hat Allianz unter anderem bei der Vermietung des bisherigen Hauptsitzes am Bleicherweg in Zürich unterstützt.

«Renditedruck fordert kreative Köpfe.» Dr. Martin Kaleja

Mit welchen besonderen Herausforderungen sind Sie als Versicherer am Schweizer Immobilienmarkt konfrontiert?

Martin Kaleja: *Es ist die Kombination aus einer regulatorisch beschränkten Anzahl an Anlageklassen, dem hohen Investitionsdruck und sinkenden Renditen. Um die Ertragsziele zu erreichen, investieren wir vermehrt in Entwicklungsprojekte.*

Alexander Gebauer: *Daneben prüfen wir vermehrt auch Investments ausserhalb der Zentren.*

Sie selbst haben mit dem Schweizer Hauptsitz der Allianz das Zentrum verlassen. Was gab den Ausschlag für den Umzug nach Wallisellen?

Alexander Gebauer: *Allianz ist in der Schweiz teils organisch, teils durch Zukäufe gewachsen. Dadurch waren unsere Mitarbeiter in der Deutschschweiz auf mehrere Verwaltungsstandorte verteilt. Dieser Zustand war nicht optimal. Die Konzentration in Wallisellen brachte wesentliche Vorteile.*

Was hat Sie trotz des angespannten Markts für Büroflächen bewogen, den bisherigen Hauptsitz in den Bestand der Renditeliegenschaften zu überführen?

Martin Kaleja: *Als langfristig orientierter Investor sehen wir über den aktuellen Zyklus hinaus und haben Lagequalität und Grösse unseres ehemaligen Hauptsitzes in Sichtweite des Paradeplatzes hoch eingestuft. So ein Asset verkauft man nicht. Der aktuelle Vermietungsstand gibt uns recht.*

Wie kamen Sie mit SPG Intercity in Kontakt?

Reiner Gfeller: *Der geschäftliche Kontakt geht zurück auf unsere Ausschreibung des Vermarktungsmandats für die ehemaligen Direktionsstandorte von Allianz Suisse gegen Ende 2010.*

Was war der Auftrag an SPG Intercity?

Reiner Gfeller: *Der Auftrag ging weit über die Vermietung unserer beiden Standorte Bleicherweg und Hohlstrasse hinaus. Wir baten SPG Intercity um eine umfassende Analyse der verschiedenen Alternativen auf der Basis einer fundierten Markteinschätzung. Erst danach ging es um die Vermietung. Ausserdem beobachtet SPG Intercity für uns den Markt und macht uns auf Entwicklungen und Veränderungen am Büroflächenmarkt aufmerksam.*

«Das Real Estate Management steht in der Schweiz vor Aufgaben, wie sie im Rest von Europa schon länger bekannt sind – nichts Unlösbares, eher ein gesunder Wettbewerb um Mieter und gute Flächen.» Alexander Gebauer

IM EINFLUSS GLOBALER TRENDS

Die Entwicklung von SPG Intercity über die vergangenen 15 Jahre ist nebst dem eigenen Leistungsausweis geprägt von der Wirtschaftsentwicklung in Europa und in der Schweiz im Besonderen. Die Zyklen der Geschäftsflächenmärkte werden vermehrt überlagert von globalen Trends, die den künftigen Geschäftsgang prägen werden.

44

SPG Intercity-Mitarbeiter

Anfang der 2000er-Jahre ist die Welt im Umbruch. Ein Thema zieht Unternehmen und Arbeitnehmer in seinen Bann und ist drauf und dran, etablierte Geschäftsmodelle über den Haufen zu werfen: das World Wide Web. Es schafft neue Opportunitäten, neue Berufe und Dienstleistungssektoren, verändert Unternehmensstrukturen und Prozesse. In der «dotcom bubble» zeichnen Trendexperten ein revolutionäres Bild der Arbeitswelt und der Konsumgewohnheiten. Das Büro wird ortslos, der stationäre Handel verlagert sich ins Internet. Die Folgen davon für die Immobilieneigentümer sind einschneidend: Der Büro- und Verkaufsflächenmarkt kommt unter massiven Druck, der Flächenbedarf sinkt. Eine Schreckensvision. Doch die Realität am Immobilienmarkt hat sich anders zugetragen.

Strukturelle Leerstände am Büromarkt

Der Büromarkt und seine Flächennachfrage werden durch vier Faktoren bestimmt: Demografie, Wirtschaftsentwicklung, Arbeitsorganisation und technologischer Wandel. Ein Rückblick auf die vergangenen 15 Jahre zeigt zum einen, dass die Veränderung der Arbeitsorganisation in der Web-Ökonomie bisher keinen eindeutigen Trend zu mehr oder weniger Büroflächen erkennen lässt. Zum anderen wird der technologische Trend zu Telearbeit durch die viel mächtigere Entwicklung der Bürobeschäftigung überlagert.

Mit der Automatisierung von standardisierten Prozessen im Backoffice beginnt sich die Form der Zusammenarbeit im Büro zu verändern. «Co-working», die Kollaboration innerhalb von Projektteams, und die Einbindung von externen Beteiligten, der Einsatz von Telekommunikation und schnellen Internetverbindungen verändern die Anforderungen an die Büroflächen. Open und Shared Space lösen das Einzelbüro ab. Büroangestellte werden zu Office-Nomaden. Vorreiter sind Informatik- und Beratungsunternehmen wie IBM, die stark auf Telearbeit setzen. Angesichts der überlasteten Verkehrsinfrastruktur und neuer Lebensmodelle sagen Trendforscher dem Homeoffice eine grosse Zukunft voraus. Bürobeschäftigte arbeiten unterstützt durch schnelle Internetverbindungen zu Hause und sind gleichwohl mit ihren Teammitgliedern vernetzt. Unternehmen unterstützen das Homeoffice anfänglich – nicht zuletzt, weil sie dadurch eine Einsparung an teuren Büroflächen sehen. Doch das

→

1 000 000 000
CHF of property valuations per year

600 Mio.
of transactions and sale acquisitions per year

THREE
Property developments per year

300
Mandates delivered per year

150 000 m²
Rented square meters per year

Homeoffice kommt kaum über eine Nischenposition hinaus. Die «Welt» schreibt im Frühjahr 2015, dass der Anteil der Arbeitnehmer, die teilweise zu Hause arbeiten würden, nach einem anfänglichen Anstieg in Deutschland bis auf 9,7% im Jahr 2008 nun wieder deutlich rückläufig sei. Im Rest von Europa und in der Schweiz dürfte das Niveau sogar noch tiefer liegen.

Die Kosten für Büroflächen bleiben aber ein Thema mit hoher Priorität auf der Agenda der Unternehmen. Im Zentrum steht die Flächeneffizienz. Der Flächenkonsum pro Mitarbeiter hat zwischen 2000 und 2014 gemäss Berechnung von Catella Research in den Wirtschaftsmetropolen Europas* von durchschnittlich 20,2 auf 19,6 m^2 abgenommen. Dies lässt gegenüber Zielwerten von 10 bis 15 m^2, wie sie etwa vom Staatssekretariat für Wirtschaft, SECO, je nach Belegung genannt werden, erhebliches Potenzial erahnen. Ob und wie rasch dieses erschlossen werden kann, hängt auch von der Neu- und Umbautätigkeit ab, denn Bestandesliegenschaften weisen vielfach Grundrisse auf, die mit den Anforderungen an Flächeneffizienz und an Arbeitsabläufe kaum vereinbar sind. Catella Research schliesst daraus, dass sich der strukturelle Leerstand in den Metropolen nach einem Anstieg in den letzten 15 Jahren auch künftig weiter erhöhen wird, da der Anteil an veralteten und nicht mehr marktgängigen Flächen weiter zunimmt.

Betrachtet man die Wirtschaftsentwicklung, ist ein enger Zusammenhang zwischen dem Wachstum der Wirtschaftsleistung und dem Konsum an Büroflächen festzustellen. Wenn die Wirtschaft wächst, werden mehr Güter und Dienstleistungen produziert. Dies führt zu einem Mehrbedarf an gewerblichen Flächen. Die Nachfrage nach Büroflächen wird ihrerseits durch die Anzahl der Bürobeschäftigten bestimmt. Insbesondere der Strukturwandel mit dem überdurchschnittlichen Wachstum des Dienstleistungssektors und der Zahl der in diesem Sektor Beschäftigten wirkt sich auf die Nachfrage nach Büroflächen aus.

Die Zahl der Bürobeschäftigten hat sich in den Wirtschaftsmetropolen Europas zwischen 2000 und 2014 um nahezu 20% erhöht. In der Schweiz waren Anfang 2000 insgesamt 2,6 Mio. Personen im dritten Sektor beschäftigt, Mitte 2015 waren es 3,2 Mio. oder 23% mehr. Gleichzeitig nahm die Wirtschaftsleistung nominal um 40% zu. Die Bürobeschäftigung wächst also aufgrund der steigenden Wertschöpfung pro Mitarbeiter unterproportional.

Demografie und Wirtschaftsentwicklung leisteten somit für den Büroflächenbedarf einen deutlich grösseren Impuls als Arbeits- und Flächeneffizienz, woraus sich schliessen lässt, dass der Bedarf an effizenten, modernen Büroflächen auch in Zukunft hoch bleiben wird. Mit dem stetigen Wandel der Anforderungen kommen Büroimmobilien wirtschaftlich und technisch immer schneller ans Ende ihres Lebenszyklus.

«Demografie, Globalisierung, Klimawandel, Reurbanisierung, Verteilungsfragen, Landflucht: Diese Trends werden den Immobilienmarkt in den kommenden Jahrzehnten prägen. Regional, branchen- und objektabhängig ergeben sich grosse Unterschiede in der Entwicklung.»

Dr. Edgar Zoller, Bayern LB

Die Wucht des Online-Handels

Im Detailhandel beginnt sich zu bewahrheiten, was die Trendforscher in der «dotcom bubble» prognostiziert haben – wenn auch in deutlich langsamerem Tempo als vorausgesagt. Der Online-Handel in der EU erreichte 2014 einen Umsatz von EUR 160 Mrd. bis 180 Mrd., wobei der Löwenanteil auf Grossbritannien, Deutschland und Frankreich entfällt. Gleichzeitig stagnierte der Umsatz des stationären Handels in der EU bei rund EUR 3,1 Bio. Wenn auch auf tiefem Niveau am gesamten Detailhandelsumsatz (je nach Quelle rund 6%), so wächst der Online-Handel gleichwohl um jährlich 20% und wird nun im stationären Handel zunehmend spürbar. Ausgehend vom Non-Food-Bereich nimmt der Einfluss auf die Flächenumsätze zu. Gleichzeitig ist der Markt für Verkaufsflächen gesättigt. In der Schweiz liegt die Verkaufsfläche pro Bewohner gemäss dem Forschungsunternehmen GfK bei 1,5 m² und wird damit nur noch von Österreich (1,8 m²) und den Niederlanden (1,7 m²) übertroffen. Dies lässt die Annahme zu, dass die bevorstehenden Umwälzungen in diesen gesättigten Märkten besonders tief greifend sein werden.

Professionalisierung und Spezialisierung der Immobiliendienstleistungen

Die Eigentümer von Gewerbeflächen in der Schweiz und Europa stehen und standen immer wieder vor grossen Herausforderungen. Mieter von Gewerbeflächen finden ihrerseits nicht in ausreichender Menge Büro- oder Verkaufsflächen, die ihren veränderten Bedürfnissen entsprechen. Investoren, Vermieter und Mieter sind darum mehr denn je auf professionelle Unterstützung angewiesen, wie sie SPG Intercity seit 15 Jahren für den Schweizer Markt bietet. Der Bedarf an solchen spezialisierten und professionellen Dienstleistungen wird in Zukunft tendenziell zunehmen. Gleichzeitig stehen spezialisierte Unternehmen wie SPG Intercity vor der Herausforderung, in ausreichender Zahl Professionals für sich zu gewinnen. Der «war for talents» wird zum wichtigsten Schauplatz der Immobilienwirtschaft.

*Barcelona, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Helsinki, Kopenhagen, London (Central), Luxemburg, Lyon, Madrid, München, Paris (Central), Stockholm.

Pont-Rouge – in Genf entsteht eine Stadt in der Stadt

SBB Immobilien plant und realisiert bis 2024 im Genfer Stadtteil La Praille unter dem Namen Pont-Rouge ein urbanes Zentrum mit 600 Wohnungen sowie 120 000 m² Fläche für gewerbliche Nutzung – namentlich Büros, Verkaufsflächen, Restaurants, Freizeitaktivitäten, öffentliche Einrichtungen und ein Hotel. Die fünf Gebäude sollen in den Jahren 2018 bis 2024 in Betrieb genommen werden. Voraussetzung für den Startschuss zur ersten Phase war, dass 50% der Gewerbefläche von 30 000 m² vorvermietet werden konnten. Im Wettbewerb um die besten Vermarktungskonzepte obsiegte SPG Intercity. In einem ersten Schritt ging es in der Beratung darum, die projektierten Flächen nach den Bedürfnissen potenzieller Mieter zu optimieren und die maximale Nutzungsdauer zu sichern. Im darauffolgenden Architekturwettbewerb unterstützte SPG Intercity die Bauherrschaft bei der Beurteilung der Beiträge nach immobilienwirtschaftlichen Kriterien. 2013 startete schliesslich die Vermarktung, und Ende 2014 konnte der angestrebte Stand der Vorvermietung realisiert werden. SPG Intercity wird das Projekt voraussichtlich bis zur Inbetriebnahme in der Vermarktung begleiten.

Matthias Jäger ist Managing Director, Head Acquisition & Disposition bei der UBS Fund Management (Switzerland) AG. Das Unternehmen ist mit 420 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 26 Ländern präsent.

«Gewerbliche Immobilien sind ein Verdrängungsmarkt, in dem vor allem ältere Objekte leiden.» Matthias Jäger

«Der Markt für Immobilienanlagen in der Schweiz ist gegenwärtig sehr anspruchsvoll.» Das ist keine Klage, sondern eine Feststellung. Matthias Jäger sieht im ausgetrockneten Markt eine Herausforderung. «Klar wollen auch wir als Fondsgesellschaft wachsen und sind auch heute in der Lage, am Anlagemarkt das Kapital dafür aufzunehmen.» Aber derzeit fehlen die guten und nachhaltigen Objekte und Projekte. «Wir machen mit einem fünfköpfigen Team nichts anderes, als permanent Investitionsangebote zu prüfen», sagt Matthias Jäger. «Die Zahl der Investoren wird mit zunehmender Projektgrösse zwar kleiner.» Aber es hat immer noch genug für einen intensiven Wettbewerb. Die UBS Fund Management (Switzerland) AG geht darum häufig andere Wege – etwa, indem das Unternehmen mit Partnern Bauland sichert und eigene Projekte aufgleist. Investitionsmöglichkeiten ortet die Fondsgesellschaft vermehrt im eigenen Portfolio.

«Nachhaltig zu investieren, ist eine Gratwanderung. Entscheidend ist das langfristige Potenzial eines Objekts», sagt der Head Acquisition & Disposition. Potenziale sieht er nach wie vor im Wohnsektor. «Bei kommerziellen Objekten muss man wachsam sein. Bei Projekten im Bürobereich streben wir heute einen Vorvermietungsstand von 80 bis 90% an, sind also eher konservativ.»

Mit SPG Intercity pflegt Matthias Jäger eine langjährige vertrauensvolle Beziehung mit zahlreichen Anknüpfungspunkten. Das können Kaufs- oder Verkaufsmandate, Erstvermietungen oder auch Konzepte und Strategieentwicklungen für einzelne Objekte sein. «Es ist wertvoll, eine externe Meinung zu hören. Das kann Augen öffnen und befruchtend sein.» Ein Projekt, bei dem die UBS Fund Management (Switzerland) AG derzeit verschiedene Intercity-Gesellschaften beizieht, ist «Wright Place», das markante Tor zum neuen Stadtteil Glattpark in Zürich Opfikon. «Damit können wir die ganze Kompetenz von Intercity und SPG Intercity nutzen», sagt Matthias Jäger dazu.

«WIR SIND DA, WO UNSERE KUNDEN SIND»

Für Steve Watts, Cushman & Wakefield, ist lokale Präsenz – wie in der Schweiz durch SPG Intercity – trotz voranschreitender Internationalisierung eine Grundvoraussetzung für den Erfolg.

Welche Trends beobachten Sie im Moment am Markt für kommerzielle Immobilien?

Steve Watts: *Es fliesst derzeit viel Kapital von lokalen und internationalen Investoren in die Immobilienmärkte, besonders nach Europa. Dies führt zu fundamentalen Umwälzungen – einerseits durch die wachsende Bedeutung von paneuropäischen Investmentplattformen, andererseits durch die Etablierung alternativer Investmentklassen.*

Und wie steht es um den Bereich der Immobiliendienstleistungen?

Hier hält die Konsolidierung an, indem die grössten Player einen höheren Marktanteil anstreben, namentlich durch Akquisitionen. Trotz des Strebens nach globaler Präsenz ist es erfolgskritisch, gleichzeitig auch lokal verankert zu sein. Weitere wichtige Trends sind der Einsatz der Informationstechnologie, Big Data und die steigende Markttransparenz. Am Ende des Tages sind es aber immer noch der «human touch» und die Erfahrung der Immobilienprofis, die ein Geschäft zum Abschluss bringen.

Wie reagieren Sie bei Cushman & Wakefield auf diese Veränderungen?

Wir sind da, wo unsere Kunden – Unternehmen und Investoren – sind oder wo sie in Zukunft sein wollen. Mit zunehmender Internationalisierung unterstützen wir unsere Spezialisten mit Instrumenten zur ortsunabhängigen Zusammenarbeit und investieren stark in Client Relationship Management Tools.

Welche Kompetenzen braucht es künftig, um erfolgreich zu sein?

Die Fähigkeit, ein «one-stop shop» für Immobiliendienstleistungen zu sein, ist mittlerweile ein Hygienefaktor unseres Sektors. Dazu braucht es die besten Teams – die grössten Talente zu gewinnen, ist matchentscheidend.

Ist ein internationales Netzwerk ebenso eine Grundvoraussetzung?

Davon bin ich überzeugt. In Rahmenvereinbarungen mit Globals ist sie unabdingbar. Aber auch bisher national tätige Unternehmen denken über eine Internationalisierung nach. Dann brauchen sie den richtigen Partner.

«Der Trend zu grenzüberschreitenden Investments prägt unseren Dienstleistungssektor.»

Steve Watts

Wie wichtig ist die Präsenz von Cushman & Wakefield in der Schweiz?

Sie spielt angesichts der Bedeutung des Finanzmarkts eine wichtige Rolle. Zürich und Genf führen zudem das Ranking punkto Lebensqualität regelmässig an. Dies ist für unsere Kunden im Wettbewerb im «war for talents» massgebend. Dies macht die Schweiz zu einem wichtigen Wachstumsmarkt für uns.

CUSHMAN & WAKEFIELD

Steve Watts ist Head of Merger & Integration Projects bei Cushman & Wakefield. Das Unternehmen erzielt mit 43 000 Mitarbeitern in 60 Ländern einen Jahresumsatz von USD 5 Mrd., bewirtschaftet 400 Mio. m^2 Nutzfläche und betreut Transaktionen von USD 191 Mrd. pro Jahr. SPG Intercity ist Alliance-Partner von Cushman & Wakefield in der Schweiz (seit 1993).

GESCHÄFTSETHIK IST NICHT VERHANDELBAR

Mit internationalen Standards und der Akkreditierung von Fachleuten der Immobilienwirtschaft leistet RICS einen wichtigen Beitrag für den Abbau von Grenzen der Märkte.

Mary Ann Reynolds
FRICS ist Country Manager Switzerland der RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).

RICS Switzerland verzeichnet eine beständig steigende Zahl an Mitgliedern. Was sind die Gründe?

Mary Ann Reynolds: *Am stärksten vertreten sind wir in den Bereichen Immobilienbewertung und Geschäftsflächenmarkt sowie in juristischen Dienstleistungen. In der Tat ist die Mitgliederzahl im Vergleich zur Gesamtbevölkerung überdurchschnittlich. Das hat verschiedene Gründe. Ich stelle einerseits den Wunsch der Mitglieder nach Vernetzung innerhalb des vielfältigen Immobiliensektors fest. Andererseits verbinden die Mitglieder mit der Akkreditierung eine Signalwirkung hinsichtlich Professionalität gegenüber potenziellen Kunden und anderen Immobiliendienstleistern.*

Warum ist es aus Ihrer Sicht wichtig, RICS-akkreditiert zu sein?

Die Qualifikation, die wir in einem anspruchsvollen Assessment prüfen, der Ausweis kontinuierlicher Weiterbildung und damit die Differenzierung gegenüber Peers und Wettbewerbern spielen eine entscheidende Rolle, warum sich Fachpersonen gerade auch auf oberen Führungsstufen dem Aufnahmeprozess und der regelmässigen Qualitätskontrolle unterziehen. Wenn ausländische Marktteilnehmer in die Schweiz kommen, achten sie auf die RICS-Qualifikation.

Was ist umgekehrt die Bedeutung von Professionals und Unternehmen wie SPG Intercity für RICS?

SPG Intercity trägt als akkreditiertes und sehr aktives Unternehmen die Bedeutung einer RICS-Akkreditierung nach aussen und unterstützt unsere Initiativen, etwa im Bereich der RICS Real Estate Agency & Brokerage Standards REABS oder unserer Global Ethical Standards.

«Die Förderung von Frauen in der Immobilienwirtschaft ist eine zentrale Aufgabe aller Marktteilnehmer.» Mary Ann Reynolds

Warum sind solche Standards wichtig für den Immobiliensektor?

Ethische Standards sind die Vertrauensgrundlage in unserem Geschäft und damit nicht verhandelbar. Es gibt aber auch Initiativen mit ganz praktischer Bedeutung. Mit den International Property Measurement Standards stellen wir beispielsweise sicher, dass unsere Mitglieder unabhängig ihrer Herkunft und ihres nationalen Markts von gleichen Flächengrössen sprechen. Unterschiedliche nationale Standards führen zuweilen zu Verwirrung. Inzwischen haben wir die Office Standards publiziert und sind nun an der Arbeit für den Wohn- und Industriesektor.

Wo sehen Sie in Zukunft Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit?

Heute leben 54% der Weltbevölkerung in urbanen Gebieten; 2050 werden es gemäss dem RICS Futures Report 6,3 Mrd. Menschen oder 66% sein. 70% des Volksvermögens der Welt sind heute bereits in Land und Immobilien gebunden. Damit kommen auf Immobilienfachleute grosse Aufgaben zu. Darauf müssen wir sie gemeinsam vorbereiten und mehr Menschen für die Zukunftsfragen der Immobilienwirtschaft begeistern – unter anderem durch die Förderung von Frauen in der Immobilienwirtschaft, die heute besonders auf der Führungsebene noch deutlich untervertreten sind.

RICS

Die Royal Institution of Chartered Surveyors, RICS, ist ein internationaler Berufsverband von Immobilienfachleuten und -sachverständigen. Der Verband wurde 1868 in Grossbritannien gegründet. Basierend auf der Charta verleiht RICS qualifizierten Fachleuten auf der Grundlage eines Assessments die Berufsbezeichnungen Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors, MRICS, und Fellow of the Royal Institution of Chartered Surveyors, FRICS. RICS gehören weltweit rund 118 000 Mitglieder an. RICS Switzerland ist das National Chapter mit rund 350 Einzelmitgliedern und 21 akkreditierten Unternehmen. www.rics.org

Arno Kneubühler ist CEO der Procimmo SA, Lausanne, und Leiter der Zweigniederlassung Zürich. Er besitzt einen Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften und ist seit 2013 Partner und Mitglied der Geschäftsleitung. Die Procimmo SA ist eine Vermögensverwaltungsgesellschaft für kollektive Immobilienanlagen.

«Kompetenz über Sprachgrenzen hinweg.»

Arno Kneubühler

«Für uns als von der Finanzmarktaufsicht akkreditierten Real Estate Asset Manager ist es eine der zentralen Herausforderungen, geeignete Immobilien im Gewerbe- und Industriebereich mit nachhaltigen Renditen zu finden», sagt Arno Kneubühler, CEO der Procimmo SA, mit Blick auf den Anlagedruck am Immobilienmarkt, «tiefe Renditen können wir uns dabei nicht leisten.» Es gebe zwar viele Angebote, jedoch stimme neben dem Preis sehr oft auch die Qualität nicht. Die Procimmo SA ist mit ihren fünf Fonds auf kommerzielle Liegenschaften im Bereich der Gewerbe- und Logistikimmobilien sowie Wohnliegenschaften fokussiert. «In der Nische der Gewerbe- und Logistikimmobilien verfügen wir nebst langjähriger Erfahrung auch über spezialisierte Mitarbeiter und gute Kontakte. So gelingt es uns, die ‹Immobilienpipeline› mit attraktiven Renditeobjekten zu füllen.» Nur dann fasst der Asset Manager eine Kapitalerhöhung seiner Anlagegefässe ins Auge. «Damit können wir den Mittelzufluss steuern und sind dem Anlagedruck nicht im gleichen Mass ausgesetzt wie viele Institutionelle.»

In seinen Zielmärkten sieht Arno Kneubühler unausgeschöpftes Potenzial. «Nehmen wir als Beispiel den Logistiksektor: Hier ist mit dem Trend zum Online-Handel ein feinmaschiges Logistiknetzwerk erforderlich. Das schafft Investitionsmöglichkeiten.» Auch das Segment der KMU-Betriebe ist nach Arno Kneubühler attraktiv. Hier konnte die Procimmo SA allein 2015 rund 58 000 m^2 Gewerbe- und Industrieflächen vermieten.

«Wie die Procimmo SA ist SPG Intercity in der West- und Deutschschweiz verankert und damit ein wertvoller Partner für uns.» Arno Kneubühler

In der Vergangenheit arbeitete die Procimmo SA verschiedentlich mit SPG Intercity zusammen. «Und das werden wir auch künftig tun», sagt Arno Kneubühler. Neben dem richtigen Netzwerk und dem Fachwissen für die Aufbereitung ist auch das Verhandlungsgeschick entscheidend. «Das zeichnet SPG Intercity aus. Als einer der wenigen Dienstleister mit Kompetenzen in beiden Sprachregionen ist SPG Intercity für uns ein wertvoller Partner.»

Andreas Hämmerli, dipl. Arch. HTL, ist seit 2008 Leiter Entwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung der Mobimo Management AG. Die Mobimo Holding AG ist seit 2005 an der SIX Swiss Exchange kotiert und gehört heute zu den vier grössten Immobiliengesellschaften an der Börse.

«Unser Geschäftsmodell steht auf zwei stabilen Säulen.»

Andreas Hämmerli

Die Mobimo Holding AG wurde 1999 gegründet, also kurz vor SPG Intercity. Wie fällt die Bilanz Ihrer Firmengeschichte aus?

Andreas Hämmerli: *Die Mobimo-Gruppe verfügt über einen attraktiven Portfoliomix aus Anlageobjekten mit stabilen Erträgen und Entwicklungsobjekten mit hohem Wertsteigerungspotenzial. Mit dem Portfolio von über CHF 2,5 Mrd. und Entwicklungsobjekten im Umfang von CHF 0,9 Mrd. zählen wir zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Mobimo hat sich so über die Jahre zu einem attraktiven und liquiden Immobilientitel mit kontinuierlicher jährlicher Ausschüttung entwickelt.*

War es im Rückblick richtig, in Immobilien zu investieren?

Der Immobilienmarkt erfreut sich seit 15 Jahren einer positiven Entwicklung. Mobimo profitierte davon durch die erwähnten zwei Säulen des Geschäftsmodells. Mobimo ist es gelungen, das Wachstum mehrheitlich aus eigenen Projektentwicklungen zu realisieren. Unsere Erträge erzielen wir aus verschiedenen Quellen: aus der Vermietung, dem Verkauf von Stockwerkeigentum, aus Entwicklungsprojekten für Dritte, dem Verkauf von Liegenschaften aus dem Portfolio und aus Finanzerträgen. Damit sind wir breit aufgestellt.

Investitionsdruck, tiefe Zinsen, Büroleerstände: Sind die Herausforderungen heute aussergewöhnlich?

Wir streben qualitatives Wachstum an. Der Ausbau erfolgt dann, wenn der Preis, die Lage und die Zukunftserwartung einen Mehrwert für die Aktionäre in Aussicht stellen. Unsere volle Entwicklungspipeline ermöglicht uns in den kommenden Jahren zudem ein Wachstum des Portfolios auf gegen CHF 3 Mrd.

Sie ziehen zuweilen Spezialisten von SPG Intercity für Transaktionen hinzu. Welchen Beitrag können diese leisten?

Die Spezialisten von SPG Intercity unterstützen uns bei Verkäufen von Objekten aus dem Immobilienportfolio, bei Zukäufen und in der Vermietung, zuletzt beispielsweise bei der Realisierung des künftigen 3M-Hauptsitzes in Langenthal oder beim Kauf des Areals Allaman in Lausanne.

BILDUNG IST DER SCHLÜSSEL

Um das Wachstum der Immobilienwirtschaft zu bewältigen, braucht es Fachleute und Bildungsangebote.

Andreas Ingold ist Vizepräsident des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz und CEO der Livit AG.

Der SVIT Schweiz engagiert sich vermehrt in der politischen Interessenvertretung. Warum?

Andreas Ingold: *Immobilien durchdringen unsere täglichen Lebensbereiche – sind Wohn- und Arbeitsraum, Investment, Volksvermögen, Produktionsfaktor, und sie prägen unsere Umwelt. Wir wollen den Anliegen von Eigentümern, Immobiliendienstleistern und Arbeitnehmern in der politischen Diskussion mehr Gehör verschaffen.*

Was sind die zentralen Anliegen?

Für Private sind Grundeigentum und Wohnraum wichtige Faktoren der Lebensqualität. Hier geht es einerseits um den Schutz der Verfügungsgewalt und vor steigender steuerlicher Belastung, andererseits um die Verhinderung immer neuer Eingriffe ins Mietwesen und damit um die Attraktivität des Wohnungsmarkts für Investoren. Für Unternehmen sind kommerzielle Flächen ein wichtiger Produktions- und das Verhältnis zwischen Preis und Leistung ein entscheidender Standortfaktor. Dazu braucht es attraktive politische und rechtliche Rahmenbedingungen.

Marktteilnehmer nennen Professionalisierung, Spezialisierung und Institutionalisierung als Trends der Immobilienwirtschaft. Wie begegnen Sie diesen Entwicklungen?

Es gibt einen gemeinsamen Nenner: Bildung. Mit unserem Bildungsangebot auf allen Karrierestufen und in allen Regionen wollen wir Menschen für die Immobilienwirtschaft begeistern, sie auf die künftigen Aufgaben vorbereiten und den steigenden Arbeitskräftebedarf decken.

«Ein starker Wirtschaftssektor braucht eine kräftige politische Stimme.» Andreas Ingold

Können die Unternehmen den Fachkräftebedarf decken?

Die Immobilienwirtschaft hat eine hohe Anziehungskraft, sie ist interdisziplinär und bietet vielfältige Ein- und Aufstiegsmöglichkeiten. Aber im «war for talents» sind auch wir als Branche stark gefordert, attraktive und moderne Berufsprofile anzubieten. Und wir müssen vor allem mehr Frauen für eine Karriere in der Immobilienwirtschaft gewinnen.

SPG Intercity findet neuen Standort für L'Oréal und eine internationale Privatbank

2007 beauftragte das Genfer Immobilienunternehmen RI Realim die Vermarktungsexperten von SPG Intercity mit der Erstvermietung von insgesamt 35 000 m² in ihrem Bürogebäude BIBC III in Genf. Noch während des Baus und rund ein Jahr vor der Fertigstellung konnten das Kosmetikunternehmen L'Oréal und eine internationale Privatbank als Mieter gewonnen werden. Letztere suchte mit dem neuen Standort eine Konsolidierung der auf mehrere Liegenschaften verteilten Backoffice-Aktivitäten sowie eine Kostenreduktion der Infrastruktur. Die Gestaltungsmöglichkeiten der grossen Open-Space-Büroflächen, attraktive Mietkonditionen, die Lage in der Nähe des Flughafens und ein umfassendes Serviceangebot im Gebäude mit Rezeption, Gebäudereinigung, Restaurant und Fitnessinfrastruktur überzeugten die Verantwortlichen. Sie mieteten mehr als die Hälfte des BIBC III.

Der SVIT Schweiz vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft und repräsentiert die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen. Er umfasst zehn regionale Mitgliedorganisationen, fünf Fachkammern sowie die SVIT Swiss Real Estate School. SPG Intercity Geneva und die Intercity-Gruppe sind Firmenmitglieder des SVIT. Martin Dunning, CEO SPG Intercity Geneva, ist Präsident des SVIT Romandie, Robert Hauri Delegierter des SVIT Zürich.
www.svit.ch

Markus Streckeisen, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und Master Real Estate Management HWZ, ist Leiter Immobilienbewirtschaftung SBB Immobilien und Vorstandsmitglied des Swiss Council of Shopping Centers, SCSC.

Swiss Council of Shopping Centers SCSC

Im Swiss Council of Shopping Centers, SCSC, sind Unternehmen aus Investment, Einzelhandel, Immobilien, Center Management, Beratung, Facility Management, Marketing und Architektur zum nationalen Interessenverband der Einzelhandelsimmobilienwirtschaft zusammengeschlossen. www.scsc.ch

AUF AUGENHÖHE ZUM DETAILHANDEL

Wer im Detaihandel bestehen will, muss den Nerv der Kunden treffen. Alles beginnt bei der Verkaufsfläche.

Der stationäre Detailhandel steht vor grossen Herausforderungen. Wie ist die Situation in der Schweiz?

Markus Streckeisen: *Der Markt für Verkaufsflächen ist gesättigt. Der Flächenproduktion der letzten Jahre stehen rückläufige Umsätze gegenüber, einerseits wegen des Preisdrucks, andererseits weil Kunden vermehrt ins Ausland und ins Internet ausweichen.*

Was heisst das für die Anbieter von Verkaufsflächen?

Auf die Eigentümer wartet viel Arbeit. Der Verkaufsflächenmarkt ist mit wenigen Ausnahmen ein Mietermarkt. Das Angebot muss als Gesamtpaket aus Mietzins, Frequenz, Unterhaltungsangebot und Service stimmen.

«Der Mix am Verkaufsstandort ist ein ständiger Balanceakt.» Markus Streckeisen

Was zeichnet erfolgreiche Retailflächen aus?

Die Erfolgreichsten haben ihre Hausaufgaben gemacht und setzen sich täglich mit ihrem Angebot und mit den Trends auseinander. Dazu ist es notwendig, über das Tagesgeschäft hinauszuschauen.

Welche Bedeutung kommt dabei Fachleuten wie jenen von SPG Intercity zu?

Die Beratung durch Spezialisten mit breiter Erfahrung im Detailhandel und fundiertem Fachwissen nimmt markant zu, je anspruchsvoller der Markt wird. SPG Intercity ist an vorderster Front dabei und pflegt als Mitglied des SCSC einen regen Kontakt zum Handel.

LEBENSQUALITÄT IM FOKUS

Vernetzung der Akteure ist für die Gestaltung urbaner Lebensräume essenziell.

Warum ist die nachhaltige Entwicklung urbaner Räume wichtig?

Jürgen Fenk: *Urbanisierung ist ein Megatrend und die globale Herausforderung der Städte. Im Jahr 2050 leben rund 70% der Menschen weltweit in urbanisierten Lebensräumen.*

Welchen Anspruch stellen die Herausforderungen an die Immobilienwirtschaft und die Fachleute?

Erfolgreiche Urbanisierung basiert auf gefühlter Lebensqualität. Der Zusammenhang von Lebensqualität und bebauter Umwelt ist eng. Die Akteure der Immobilienwirtschaft sind gezwungen, sich mit Themen wie umweltfreundlichen Technologien, zunehmender Digitalisierung, ressourceneffizienter Nutzung von Gebäuden auseinanderzusetzen.

Welche Bedeutung kommt spezialisierten Fachleuten wie jenen von SPG Intercity zu?

Der Sektor profitiert von der Vernetzung des Fachwissens in den einzelnen Sparten und vom Know-how der Akteure, welche die Märkte an ihren jeweiligen Standorten kennen. Dieses Wissen ist essenziell, um erfolgreich nachhaltige Projekte umzusetzen.

ULI Urban Land Institute

ULI Switzerland ist der National Council des international in rund 50 nationalen Gesellschaften organisierten Urban Land Institute, ULI. Ihr gehören mittlerweile 36 000 Mitglieder aus 95 Nationen an. SPG Intercity ist Mitglied von ULI Switzerland und Robert Hauri Local Chairman in der Schweiz. www.uli.org

Jürgen Fenk ist Mitglied des Vorstands der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) und Chairman von ULI Germany.

David Zumstein ist Vice President bei der Credit Suisse AG Real Estate Investment Management. Er ist für die Akquisition von Anlageimmobilien in der Westschweiz verantwortlich.

«Die Westschweiz ist das Land der Opportunitäten.»

David Zumstein

«Der Westschweizer Immobilienanlagemarkt ist ein gewichtiger Impulsgeber für den Gesamtmarkt – im Positiven wie im Negativen. Entwicklungen zeichnen sich hier tendenziell früher ab als in der Deutschschweiz.» Die Einschätzung von David Zumstein überrascht, lässt sich aber aus seiner Sicht erklären: «Der Markt in der Romandie ist internationaler. Hier sind mehr ausländische Investoren aktiv. Das macht ihn agiler.» Insgesamt erachtet David Zumstein den Westschweizer Markt damit aber auch als anspruchsvoller, was nicht zuletzt mit dem höheren Grad der Regulierung zu tun hat.

Eingedenk dieser Eigenheiten engagiert sich Credit Suisse stark im Immobilienanlagegeschäft des Arc lémanique. «Für uns haben stabile Cashflows eines Objekts grössere Bedeutung als das Wertsteigerungspotenzial.» Denn die Investoren in die kollektiven Anlageinstrumente – namentlich Vorsorgeeinrichtungen – sind auf regelmässige Kapitalströme angewiesen. Dies schränkt die Zahl der potenziellen Objekte ein, besonders jetzt in einem Umfeld mit tiefen oder sogar negativen Zinsen. «Zukäufe im CBD sind für uns meist nicht wirtschaftlich tragbar.» Umso mehr sieht sich David Zumstein nach Entwicklungsarealen um. Genau ein solches lag beispielsweise 2012 mit dem Produktionsareal von Merck Serono auf seinem Tisch. SPG Intercity hatte Credit Suisse das Angebot im Rahmen eines Bieterverfahrens unterbreitet. «Leider erhielten wir den Zuschlag in einem intensiven Wettbewerb nicht», bedauert David Zumstein.

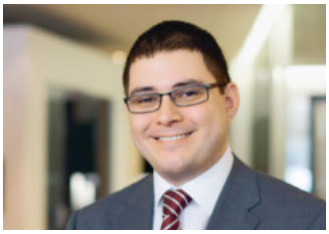
Er steht regelmässig im Kontakt mit dem Team von SPG Intercity Geneva. «Wir schauen die Kaufobjekte immer gerne an, weil wir wissen, dass SPG Intercity fundiert, seriös und vertrauenswürdig ist. Das ist ein zentraler Aspekt im Immobilienanlagegeschäft. Langfristige Geschäftsbeziehungen sind ein wichtiger Faktor, und SPG Intercity ist im Westschweizer Immobilienmarkt fest verankert und ausgezeichnet vernetzt.»

«WIR SIND SPG INTERCITY»

Reto Brunner
Head SPG Intercity Basel
«Mit Freude und Respekt durch den Tag.»

Sandra Claudia Andres
Consultant Investments, Geneva
«Carpe diem.»

Beatrice Gollong MRICS
Head Investment and Consulting
Stv. CEO SPG Intercity Zurich/Basel
Mag ich: mit meinen Kindern über jeden Quatsch lachen
Mag ich nicht: verstopfte S-Bahn, Zipperlein, nervige Nachbarn



Nicolai Grüter
Senior Consultant Investment and Consulting, Zurich
«Vertrauen und Loyalität sind das Fundament aller wichtigen Entscheidungen.»

Jonathan Benarrous
Consultant Hospitality Investments, Geneva
Mag ich: zeitgenössische Kunst und Horlogerie
Mag ich nicht: Zeit vergeuden

Peter Enderli
Senior Consultant Investment and Consulting, Zurich
Mag ich: joggen in fremden Städten, knirschenden Schnee, Sommergewitter
Mag ich nicht: Selfiemania, meinen Wecker, Humorlosigkeit

Anne-Claire Duriez
Consultant Investments, Geneva
Mag ich: die Welt mit einem Glas Chablis in der Hand zu verbessern
Mag ich nicht: frieren

Grégory Grobon
Head Investments, Director
Geneva/Lausanne
Head Tenant and Landlord Representation, Geneva (ad interim)
Mag ich: eine Gleichung zu lösen
Mag ich nicht: Prinzipien

Stéphanie Terrier
Consultant Investment and Consulting, Zurich
Mag ich: Fussball, Lacrosse, Snowboard, gesellige Menschen
Mag ich nicht: Spinnen und fliegende Insekten

David Léal
Consultant Investments, Geneva
Mag ich: feines Essen
Mag ich nicht: Dinge aufzuschieben

Robert Hauri FRICS
CEO SPG Intercity Zurich / Basel
«Nicht was ein Mensch sagt, sondern was er tut, erzählt uns, was ihm wichtig ist.»

Martin Dunning MRICS
CEO SPG Intercity Geneva / Lausanne
«A deal a day keeps Martin away!»

Herbert Wüst
Founder SPG Intercity
«Actions speak louder than words.»

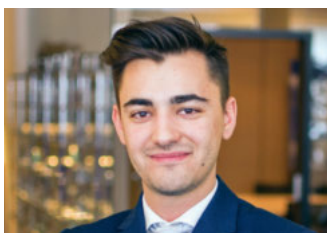
Caroline Rieben
Head Retail Services, Geneva
Mag ich: Himbeeren
Mag ich nicht: Winter

Denise Kölliker
Assistant to CEO SPG Intercity Zurich / Basel
Mag ich: Lachen, Sonne, Sport und Schlösser
Mag ich nicht: Junkfood und Intoleranz

Lukas Vytisk
Senior Consultant Retail Services, Zurich
Mag ich: Berge
Mag ich nicht: Untätigkeit

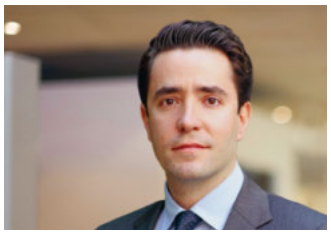
Michel Laurin
Project Manager Development and Project Management, Geneva
«Es ist besser, Glück zu haben, als gescheit zu sein.»

Gabriela Brandenberg
Head Retail Services, Zurich
Mag ich: Surfen, Biken und neue Ladenkonzepte entdecken
Mag ich nicht: schlecht gelaunte Menschen



Moreno Casal
Assistant Retail Services, Zurich
«Never give up!»

Leo Smeets MRICS
Head Business Development and Corporate Solutions, Zurich
Mag ich: Schweizer Bergluft und niederländische Direktheit
Mag ich nicht: Unehrlichkeit, Unpünktlichkeit



Henri-François Petit
Senior Consultant Tenant and Landlord Representation, Geneva
«No news is bad news.»

Alodie Schneuwly
Head Development and Project Management, Geneva
Mag ich: glückliche Umstände
Mag ich nicht: nasse Füsse

Kirsten Rust
Head Tenant and Landlord Representation, Zurich
«Et hätt noch immer jot jejange»
(kölsch: Es ist bisher noch immer gut gegangen.)

David Wigger
Consultant Retail Services, Geneva
Mag ich: positive Menschen und das Teilen
Mag ich nicht: Verkehr

Natalia Ignotova
Senior Consultant Tenant and Landlord Representation, Zurich
«Es kostet nichts, höflich zu sein.»

Karine Daguenet
Consultant Tenant and Landlord Representation, Geneva
«Carpe diem – nutze den Tag!»

Markus Wüst
Founder SPG Intercity
«Create everyday an opportunity that makes and keeps me happy!»

Reto Gurtner
Consultant Tenant and Landlord Representation, Zurich
Mag ich: Jiu-Jitsu und Fechten
Mag ich nicht: Unpünktlichkeit

Luana Vieira
Head Tenant and Landlord Representation, Lausanne
Mag ich: «Petrichor», bedeutet «der Geruch von Regen auf trockener Erde»
Mag ich nicht: «low battery»

Anne-Pascale Marchand
Head Industrial Surfaces – Manager Tenant and Landlord Representation and Investments, Geneva / Lausanne
«Ich verliere nie. Entweder gewinne ich, oder ich lerne.» (Nelson Mandela)

Jennifer Greber
Consultant Tenant and Landlord Representation, Basel
«Wer kämpft, kann verlieren, wer nicht kämpft, hat bereits verloren.»

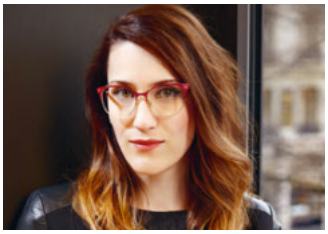
Aurélie Laporte
Consultant Tenant and Landlord Representation, Geneva
Mag ich: Schokolade
Mag ich nicht: Insekten

Eva Aureau
Consultant Tenant and Landlord Representation, Geneva
«Glaube immer an deinen Glücksstern!»

Bertrand Maag
Head Valuation and Consulting, Geneva / Lausanne
«Tu, was du tun musst!»

Marie Barbier-Mueller
Consultant Business Development and Corporate Solutions, Zurich
Mag ich: Schokolade, Naturerscheinungen, Joggen
Mag ich nicht: früh aufwachen

Laurent Bigler
Consultant Tenant and Landlord Representation, Lausanne
«We only live once.»



Laura Barroso
Marketing Administration, Geneva
Mag ich: Geschenkbänder curlen
Mag ich nicht: Scherenschnitt

Sylvia Carrola
Head of Administration and Human Resources, Geneva / Lausanne
«Ruhe bewahren und weitermachen.»

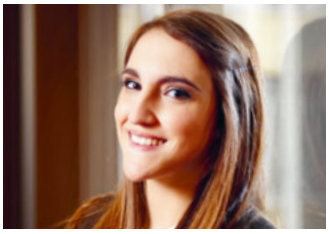
Jasmina De Icco
Consultant Tenant and Landlord Representation, Basel
«Was mich nicht umbringt, macht mich stärker.»

Katie Hutley
Accounting / Administration, Geneva
Mag ich: Reiten
Mag ich nicht: Chicorée

Nina Demuth
Assistant Tenant and Landlord Representation, Zurich
Mag ich: Sonntagsbrunch
Mag ich nicht: Stossverkehr

Thierry Barbier-Mueller
Founder SPG Intercity
Mag ich: Architektur, zeitgenössische Kunst, erneuerbare Energien
Mag ich nicht: Innereien

Yelena Vukovic
Administration, Lausanne
«Du lebst nur einmal.»



Carolina Petter
Administration, Geneva
«Lebe Tag für Tag!»

«DER ERFOLG WAR UNSERE MOTIVATION»

Für viele ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war SPG Intercity ein wichtiger Meilenstein in ihrer Karriere. Nicht umsonst blicken sie gerne auf die lehrreichen Jahre beim «early mover» des Geschäftsflächenmarkts zurück.

Konrad Landolt (rechts) war bis 2010 Leiter Investment Consulting und **Andreas Meier** ab 2009 Leiter Vermarktung Büroflächen bei der SPG Intercity Zurich AG. Seit 2011 führen sie das gemeinsame Unternehmen Landolt Meier AG.

UNTERNEHMERISCHER SPIRIT

Konrad Landolt stösst 1994 zu Intercity und ist vorerst als Geschäftsführer in der damaligen Bewirtschaftungsniederlassung in Spreitenbach für Gewerbeflächen im Limmattal zuständig. Transaktionsmandate werden bald zu seiner Passion, und er wird zum Investmentspezialisten für Geschäftsliegenschaften. «Ich bin 2004 aus dem Portfoliomanagement von Züblin Immobilien auf der Suche nach einer beruflichen Entwicklungsmöglichkeit zu SPG Intercity gekommen», erzählt Andreas Meier. Neu war für die frühen 2000er-Jahre, an ausländische Kunden zu rapportieren. «Englisch war als Geschäftssprache kaum verbreitet. Wer sie beherrschte, war im Vorteil», ergänzt Landolt. «Unter dem Einfluss der Internationalisierung fingen wir früh damit an, Prozesse zu rationalisieren und Transaktionen mit Kennzahlen zu unterlegen, während am Markt noch vieles nach Gefühl verkauft wurde.» «Herbert Wüst sagte einmal: Wir spielen in der Champions League der Immobilienwirtschaft», blickt Meier zurück. «Das haben wir verinnerlicht.»

EIN KARRIEREMOTOR

«Die herausragende Stellung von SPG Intercity am Markt für kommerzielle Liegenschaften und die internationalen Verbindungen erlaubten mir, mein professionelles Netzwerk in der Immobilienwirtschaft in den Jahren beim Unternehmen deutlich zu erweitern. Die Kombination aus Erfahrung, Training und Netzwerk war für mich ein entscheidender Karriereschritt. SPG Intercity steht für innovative, massgeschneiderte Lösungen, Marktführerschaft und Professionalität.»

Peter Cloet war zwischen 2009 und 2014 als Consultant Occupier and Investor Services für SPG Intercity Geneva tätig. Heute ist er Center Manager bei Wincasa.

Béatrice Vogelsanger-Mautner war zwischen 1989 und 1999 für die Intercity-Gruppe tätig und massgeblich am Aufbau des Dienstleistungsgeschäfts rund um Gewerbeflächen beteiligt, der schliesslich in die Gründung von SPG Intercity mündete.

GROSSES VERTRAUEN DER EIGENTÜMER

«Herbert Wüst hat mich angefragt, ob ich das Vermietungsmandat für das vielbeachtete Carbahaus im aufstrebenden Zürich-West übernehmen würde», blickt Béatrice Vogelsanger zurück. «Das muss etwa 1989 gewesen sein.» Die 1990er-Jahre waren schwierige Zeiten für die Vermietung von Gewerbeflächen. Die Stadt war unter Ursula Koch in der Starre. «Wir hatten Ideen, gingen neue Wege, waren innovativ – und wir leisteten Knochenarbeit.» Das sprach sich unter Eigentümern herum. «Nach dem Erfolg mit dem Carbahaus wurden wir mit anspruchsvollen Mandaten überhäuft.»

Johny Rodrigues hat ab 2006 seine berufliche Karriere vom Trainee bis zum Senior Investment Consultant bei der Société Privée de Gérance und bei SPG Intercity Geneva durchlaufen. Seit Sommer 2015 ist er Asset Manager des Immobilienfonds Procimmo Swiss Commercial Fund bei der Procimmo SA in Lausanne.

EIN LOGISCHER SCHRITT

«Ich bin heute mit meinem Team für ein Immobilienvermögen von über CHF 900 Mio. verantwortlich. Das Rüstzeug dazu habe ich bei SPG und bei SPG Intercity Geneva von der Pike auf erlernt. Berufsbegleitend absolvierte ich die Haute Ecole de Gestion in Genf. Nach der Bewirtschaftung schien mir der Wechsel ins Investment Consulting eine naheliegende Fortsetzung meiner Karriere zu sein. Mein breiter Erfahrungsschatz ist stark durch SPG Intercity mit ihrem Fokus auf Bildung, internationale Vernetzung, Innovation und persönliche Beratung geprägt.»

DER PERSÖNLICHE APPROACH

«Nach meiner Tätigkeit als Bauherrenvertreter und Immobilienberater reizten mich der Sales-Fokus, die kurzen Wege, die Möglichkeit, etwas zu bewegen. So kam ich zu SPG Intercity. Der Markt war anspruchsvoll, die Preise stiegen beständig, aber nicht so schnell wie die Vorstellungen der Verkäufer. Wir mussten uns strecken, um Erfolg zu haben. Ich denke heute an SPG Intercity als ein Team von engagierten Fachleuten zurück, das sich nie zu schade war, die Ärmel hochzukrempeln. Wir waren nahe am Kunden und an der Praxis – lieber individuell-konkret als generell-abstrakt.»

Valentin Müller war von 2011 bis 2013 verantwortlich für den Bereich Investment and Consulting bei der SPG Intercity Zurich AG. Heute ist er Direktor AMAG Immobilien und Mitglied der Konzernleitung der AMAG Automobil- und Motoren AG.

SPANNEND, EHRGEIZIG, PROFESSIONELL

«Ich kam Anfang der 2000er-Jahre über die Niederlande und Ungarn auf Empfehlung von Cushman & Wakefield zu SPG Intercity Geneva. Die Jahre in Genf bedeuten für meine berufliche Karriere einen wichtigen Meilenstein und sind von unschätzbarem Wert. Ich konnte nicht nur mein fachliches Know-how erweitern und vertiefen. Ich lernte überdies neue Märkte und Sprachen kennen. Ich erinnere mich gerne an ein fantastisches Team, ambitionierte Ziele, zahlreiche Erfolge und vor allem an die inspirierende Führungskompetenz von Thierry Barbier-Mueller und Martin Dunning.»

Allon Van den Bergh war zwischen 2003 und 2007 Head of Client Solutions bei SPG Intercity Geneva und unter anderem verantwortlich für die Zusammenarbeit mit dem internationalen Partner Cushman & Wakefield. Heute ist er Head Corporate Real Estate Asia-Pacific und Indien beim Telekommunikationsunternehmen Ericsson.

Urs Küng (rechts) zeichnete bei SPG Intercity Zurich verantwortlich für die beiden Bereiche Büro- und Ladenvermietung, und **Abi Pranjes** war unter seiner Leitung Head Tenant and Landlord Representation. 2009 gründeten die beiden die Partner Real Estate AG mit Sitz in Zürich. Urs Küng stiess 1994 nach elf Jahren in der Immobilienverwaltung bei Spaltenstein Immobilien zur Intercity-Gruppe, Abi Pranjes 1992 nach der kaufmännischen Lehre bei Halter Immobilien.

«LEARNING BY DOING»

«Fleiss, Fehlertoleranz und die Freiheiten, Erfahrungen zu sammeln, sind die Ingredienzien der Erfolgsgeschichte von SPG Intercity», sagt Abi Pranjes. Anfang der 2000er-Jahre war die Wirtschaft im Umbruch, die Globalisierung nahm ihren Anfang. Das brachte viel Bewegung in den Büroflächenmarkt. «Wir profitierten in dieser Wachstumsphase einerseits von der Beziehung zu Cushman & Wakefield und andererseits von der Unterstützung durch Herbert und Markus Wüst.» Jeder Abschluss brachte das Unternehmen weiter. Diese Erfolge blieben dem Markt nicht verborgen, und so zog jeder zufriedene Kunde neue Aufträge nach sich. «Gleichzeitig machte uns dieser Erfolg niemals träge, sondern spornte uns alle an», entgegnet Urs Küng.

«Fifty-One»: im Kreis 5 die neue Nummer 1

Die Vermietung des «Fifty-One» an der Pfingstweidstrasse mit 20 500 m² Bürofläche markierte einen weiteren Meilenstein in der Entwicklung von Zürich-West zu einem pulsierenden neuen Stadtteil. 2009 beginnen Union Investment Real Estate als Eigentümer und das Generalunternehmen Marazzi mit dem Bau – ohne einen einzigen Quadratmeter vermietet zu haben. Sie vertrauen auf ein stimmiges Produkt und SPG Intercity. Das zahlt sich aus. 2010 setzen Eigentümer und Swisscom als Mieter der gesamten Nutzfläche ihre Unterschrift unter den Mietvertrag.

Das «Peter Merian Haus» an prominenter Lage in Basel findet dank SPG Intercity einen neuen Eigentümer

Das «Peter Merian Haus» am Bahnhof SBB ist eine Visitenkarte der Stadt Basel. Anfang 2014 ersuchte der Eigentümer von zwei der fünf Gebäudekörper SPG Intercity um Unterstützung beim Verkauf. Die Aufgabe bestand darin, den Verkaufsprozess zu strukturieren und die Transaktion zum besten Preis abzuschliessen, was SPG Intercity binnen weniger Monate gelang.

Impressum

Herausgeber
SPG Intercity Zurich AG
SPG Intercity Geneva SA
Text und Redaktion
Ivo Cathomen
Konzept, Design und Realisation
Linkgroup AG, Zürich

Bildnachweise
Severin Jakob, Zürich (Cover, Seiten 3, 4, 6, 8, 24)
David Willén (Seite 11, Bild 2)
Adrien Buchet (Seite 12)
Régis Golay (Seite 13)
Alp Transit Gotthard AG, Shutterstock,
Keystone / Laurent Gillieron (Seite 14)
Shutterstock, Olikristinn, NASA (Seite 15)

Inhalte und Grafiken des Magazins dürfen mit Verweis auf die Quelle SPG Intercity und diese Publikation verwendet werden.

«Real Estatements» berichtet in regelmässiger Folge über Anlageimmobilien-Aktivitäten. «Real Estatements» richtet sich an Auftraggeber von Vermarktungsmandaten für Anlageimmobilien, Büro- und Ladenflächen, an Auftraggeber von Bautreuhand- und Projektentwicklungsmandaten sowie an Bewirtschaftungskunden.

Die «Real Estatements»-Spezialausgabe «15 years» ist auch in Französisch erhältlich. Unter www.realestatements.ch ist die aktuelle Ausgabe in beiden Sprachen verfügbar.

SPG INTERCITY | COMMERCIAL PROPERTY CONSULTANTS

ZURICH GENEVA BASEL LAUSANNE

SPG Intercity is a joint venture of the Société Privée de Gérance (Geneva) and the Intercity Group (Zurich), two independent real estate service companies with offices in major Swiss cities.

Vermarktung und Beratung mit Begeisterung

ZÜRICH

Intercityhaus
Zollikerstrasse 141
8008 Zürich
T +41 44 388 58 48
F +41 44 388 58 00
zurich@spgintercity.ch

GENF

Route de Frontenex 41a
1207 Genf
T +41 22 707 46 00
F +41 22 707 46 77
geneva@spgintercity.ch

www.realestatements.ch

BASEL

Intercityhaus am Aeschenplatz
St. Jakobs-Strasse 3
4002 Basel
T +41 61 317 67 80
F +41 61 317 67 68
basel@spgintercity.ch

LAUSANNE

Place de la Navigation 14
1006 Lausanne
T +41 21 318 46 00
F +41 21 318 46 07
lausanne@spgintercity.ch