

Aus der Branche

Studien zeigen Neues auf Inseln und im Eldorado

dst. Die Immobilienblase wuchert im ganzen Land. Nicht mehr nur in den einschlägigen Hochpreisinseln, die etwa der UBS-Blasenindex zeigt, mehren sich Anzeichen der Überhitzung, sondern offenbar auch an den Rändern der Zentren – im Aargau, rund um Zürich sowie in einzelnen Bezirken der Waadt. Zu diesem Schluss kommt eine Studie des ETH-Professors Didier Sornette, der sich auf Daten von comparis.ch stützt.

Als gäbe es nicht schon genug Immobilien-Shops, die nach dem Franchise-System funktionieren: Jetzt drängt noch ein Anbieter in den Markt. Von St. Gallen aus, wo Mitte des Jahres die erste Filiale aufgehen soll, will die Marke «Porta Mondial» in die ganze Schweiz expandieren. Die von Markus Schreurs und Joachim Semrau gegründete Kette war bisher vor allem in Spanien und Deutschland aktiv. Die beiden Touristik-Unternehmer haben einen Franchisenehmer für die Ostschweiz, Vorarlberg und Liechtenstein gefunden.

Droht unseren Einkaufsstrassen eine «Invasion der Juweliere»? Diese Frage warf der Chef der Location Group, Marc-Christian Riebe, an der Präsentation der neusten «Retail-Marktstudie» des Beratungs- und Maklerunternehmens auf. Wie in London und Paris sei in Genf und Zürich ein Run von Uhren- und Schmuckhändlern auf die Ladenlokale an den begehrten Toplagen zu beobachten, sagt Riebe.

Mitten im «Immobilien-Eldorado» von Zürichs Industriequartier, wo nach Plänen der Zürcher Stadtregierung ein Asylzentrum entstehen soll, trafen sich diese Woche Fachleute zum «Städtebau-Stammtisch» der Zeitschrift «Hochparterre». Mobimo-CEO Christoph Caviezel debattierte dabei u. a. mit SP-Nationalrätin Jacqueline Badran über die Frage von öffentlicher Investition und privater Gewinnabschöpfung. Anlass war die Präsentation einer Studie «Immodorado Zürich-West» des Instituts Inura, das diese im Auftrag des Mieterverbandes Zürich erarbeitet hat.

Wechsel an der Spitze des Time-Sharing-Spezialisten Hapimag: Nach genau 10 Jahren auf dem CEO-Posten übergibt Kurt Scholl die operative Führung des Ferienwohnungs-Dienstleisters an Marisabel Spitz, die ihrerseits seit 11 Jahren das Verwaltungsratspräsidium innehat. Spitz wird ihr Amt an Giatgen Peder Fontana abgeben.

Mit Unterstützung der Fachstelle für behindertengerechtes Bauen hat die Schweizerische Gesellschaft für Gerontologie eine Arbeitsgruppe «Gerontologische Architektur» ins Leben gerufen. Diese versteht sich «als Forum für alle, die sich für das Thema Planen und Bauen für ältere Menschen interessieren». Der Zürcher Architekt und Gerontologe Felix Bohn leitet die Gruppe.

12 Fragen an Daniel Kuster, Fundamenta Group

«Immobilien sind in der Gunst der Investoren weiter gestiegen»

NZZ-Domizil: Auf welchem Weg kamen Sie in die Branche?

Daniel Kuster: Diesen Weg ebneten die beiden Gründer der Fundamenta Group, David und Javier Garcia. Sie kamen mit der Anfrage auf mich zu, das IPO der Fundamenta Real Estate AG, den damaligen Börsengang an die BX Berne eXchange, zu leiten. Rückwirkend kann ich mir persönlich gar keinen spannenderen Einstieg in diese faszinierende Branche vorstellen.

Welches sind Ihre Haupttätigkeiten?

Die Fundamenta Group ist spezialisiert auf den Aufbau und das Management von Immobilien-Anlagegefässen mit Eigenleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Auf der Beschäftigungsseite prüfen wir Angebote von rund 12 Mrd. Fr. für einen derzeitigen Einkaufsbedarf von 300 Mio. Fr. jährlich. Was mein persönliches Tätigkeitsfeld angeht, kommt der Entwicklung von bestehenden und neuen Anlageprodukten sowie von Dienstleistungen ein prominenter Stellenwert zu. Gleichzeitig beschäftigen mich natürlich auch innengerichtete Themen wie Unternehmenskultur und Organisationsentwicklung. Am Ende geht es um die Erfüllung der Stakeholder-Ansprüche der verschiedensten Produktgefässe.

Was machen Sie gerne selbst, was delegieren Sie lieber?

Als CEO verantworte ich die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens. Dafür müssen Management, Mitarbeitende sowie die Organisation als Ganzes befähigt werden, gesteckte Ziele durch wirksames und verantwortungsvolles Handeln zu erreichen. Das Delegieren ist dabei sicherlich ein wichtiges Werkzeug. Dazu stehen Aufgaben wie der laufende Dialog mit verschiedenen Stakeholder-Exponenten auf der Agenda. Mich fasziniert meine Arbeit, bei der kein Tag wie der andere ist. Die Arbeit im Team, die direkte Zusammenarbeit mit Mitarbeitenden, ist sehr bereichernd.

Es geht um Häuser: Menschen wohnen und arbeiten in Häusern – welche Eigenschaften müssen gute Gebäude haben?

Aus der Nutzerperspektive wären die Antworten so mannigfaltig wie die individuellen Bedürfnisse der Mieter und Eigenheimbesitzer. Fazit: Treffen sich Eigenschaften und Bedürfnisse, ist das Produkt grundsätzlich gut. Gegen bezahlbares Wohnen unter Berücksichtigung sinnvoller Raumverhältnisse, guter Licht- und Luftqualität, tiefer Emissionseinflüsse und ansprechender Ausgestaltung würde grundsätzlich wohl niemand monieren, denn es geht hier um Grundbedürfnisse mit zentralem Einfluss auf die Lebensqualität. Bauen und Wohnen müssen im Ein-

Zur Person



Daniel Kuster ist CEO der Fundamenta Group, die sich mit einem Team von 20 Spezialisten auf den Aufbau und das Management von Immobilienportfolios für qualifizierte und institutionelle Investoren spezialisiert hat. Kuster, der ein MBA hält, war während zehn

Jahren Geschäftsleitungsmitglied im Versicherungs- und Vorsorgewesen. Zuvor sammelte er langjährige Erfahrungen im In- und Ausland in verschiedenen Positionen im Finanzsektor. (dst.)

klang mit unserer Umwelt stehen. Umwelteinflüsse und gesellschaftliche Megatrends werden unser Handeln in Zukunft noch stärker prägen.

Wie dürfen wir uns Ihr Traumhaus vorstellen?

Das Haus beziehungsweise der Ort müsste eine starke positive Energie ausstrahlen und sollte eine zentrale Begegnungsstätte für Familie und Freunde sein.

Ein schönes Büro ist wie eine Visitenkarte – wie sieht es an Ihrem Arbeitsplatz aus?

Wir haben den Anspruch, allen unseren Mitarbeitenden – meine Person eingeschlossen – einen modernen, funktionellen wie auch gepflegten Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen. Zu diesem Anspruch gehört auch die zentrale Lage. Von unseren Büros aus erreicht man in wenigen Schritten den Bahnhof, die Seepromenade, und wir haben ein grosses Gastronomie- und Einkaufsangebot vor der Haustür. Doch am allerwichtigsten ist mir das Arbeitsklima – und das wird durch die Menschen geschaffen, die in unseren Räumlichkeiten täglich arbeiten.

Haben Sie innerhalb der Branche Vorbilder?

Aus fast jeder Begegnung kann man etwas auf seinen Weg mitnehmen. Für mich sind es daher nicht personifizierte Vorbilder, sondern die Summe von inspirierenden Begegnungen und gemachten Erfahrungen, die mich leiten und prägen. Wichtig ist, dass man sich in diesem Entwicklungsprozess mit vorgefassten Meinungen oder Einstellungen nicht selbst im Wege steht. Man sollte in jede Begegnung Offenheit, Lernbereitschaft und auch Toleranz einbringen und bei aller Bereitschaft

zur Weiterentwicklung nicht vergessen, sich selbst zu bleiben.

Wenn Sie nicht in der Immobilienbranche tätig wären: Wo sähen Sie sich auch noch? Ich fühle mich sehr wohl, und mit der Fundamenta Group verfolgen wir langfristig orientierte Ziele. Das verdient meine ungeteilte Aufmerksamkeit.

Warum sind Ihrer Meinung nach Immobilien in der Schweiz so teuer?

In den letzten Jahren ist die reale Nachfrage nach Wohnraum stetig gestiegen. Trotz reger Bautätigkeit verharrten die Leerstandsquoten für Mietwohnungen auf tiefem Niveau. Gleichzeitig sind Immobilien weiter in der Gunst der Investoren gestiegen. Angetrieben wurde dies einerseits durch die Geldschwemme der Notenbanken und die dadurch verursachte Zinsentwicklung sowie durch das reduzierte Spektrum an alternativen Anlagemöglichkeiten. Schweizer Immobilien sind andererseits aber auch durch das gute Standort-Rating des Landes und der wirtschaftlichen und politischen Stabilität weiter in den Fokus gerückt. Obwohl diese Faktoren sich preistreibend auswirken, sind Immobilien ein wichtiger, sinnvoller und attraktiver Bestandteil von Anlagestrategien.

Sollten wir künftig günstiger bauen, und wenn ja, wie?

Auch beim Bauen kann es lohnenswert sein, das Verhältnis zwischen Kosten und Nutzen zu hinterfragen. Auf der anderen Seite sollte diese Debatte jedoch nicht auf die Erstellungskosten reduziert, sondern als ganzheitliche Rechnung über den gesamten Lebenszyklus betrachtet werden.

Wenn es eng wird in unserem Land, weil der Flächenkonsum weiter zunimmt und weil die Bevölkerung wächst: Welche Lösungen halten Sie für machbar, um Platz zu schaffen?

Die verfügbare Fläche ist zwar vorgegeben, aber gleichzeitig auch vorhanden. Somit stehen wir nicht mit dem Rücken zur Wand. Wichtig ist, dass wir in der Zukunft Chancen und nicht nur Risiken sehen. Die Schweiz muss ihre Wettbewerbsfähigkeit wahren – das ist der Nährboden für Prosperität. Die Raumplanung und der haushälterische Umgang mit verfügbaren Ressourcen werden zu einem zentralen Thema. Ich bin überzeugt, dass die Branche über genügend Visions- und Umsetzungskraft verfügt, um sich konstruktiv in diesen Dialog einzubringen.

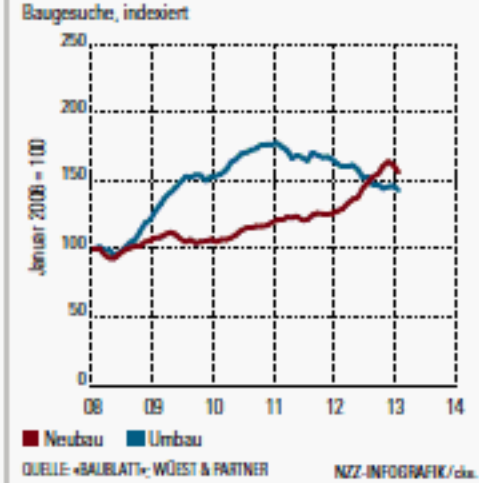
Womit befassen Sie sich, wenn es nicht um Immobilien geht?

Die verfügbare Zeit teile ich gerne mit Familie und Freunden.

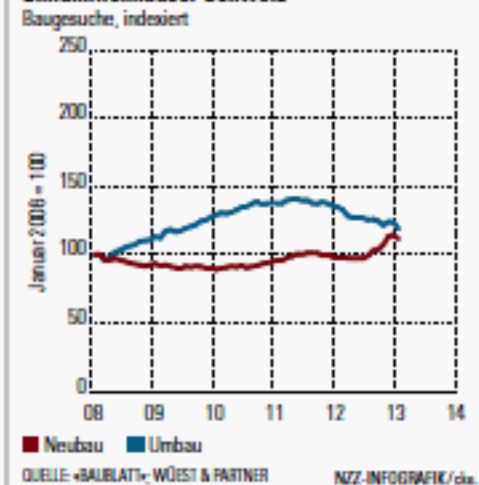
Interview: David Strohm

Die Schweizer Baukonjunktur

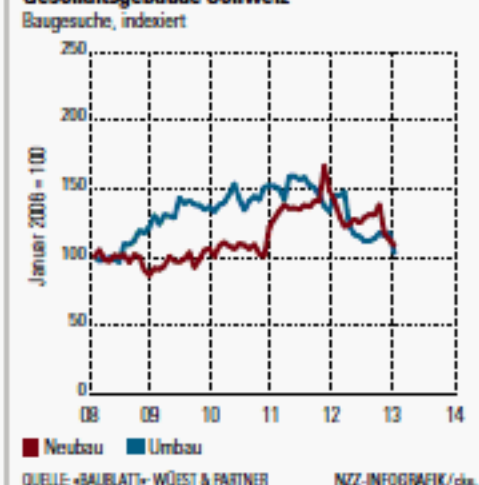
Mehrfamilienhäuser Schweiz



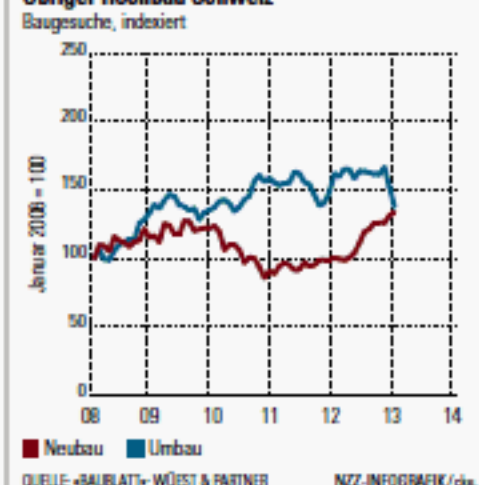
Einfamilienhäuser Schweiz



Geschäftsgebäude Schweiz



Obriger Hochbau Schweiz



Sonderbeilagen zu Immobilien 2013

Sonderbeilage	Erscheinen	Titel
Immobilien	10. März	NZZ am Sonntag
Immobilien	29. Mai	Neue Zürcher Zeitung
Immobilien	1. September	NZZ am Sonntag
Immobilien	13. November	Neue Zürcher Zeitung

Regelmässig erscheinen in der «Neuen Zürcher Zeitung» und in der «NZZ am Sonntag» Sonderbeilagen zum Thema Immobilien.

Als Anbieter von Objekten, Produkten und Dienstleistungen rund ums Bauen und Wohnen sprechen Sie mit einer Anzeige in diesen Immobilien-Sonderbeilagen ein Top-Kundenpotenzial an. Profitieren Sie von dem attraktiven und fokussierten Umfeld.

Neue Zürcher Zeitung **NZZ am Sonntag**