



«Liebe Eigentümer...»

2 / 2014 – Newsletter für Bewirtschaftungskunden

Bewirtschaftung: «Abgrenzung über die Extrameile» > Seite 2

Aktuelle Entscheide des Bundesgerichts > Seite 5

Über die Schulter geschaut: Silvan Wick > Seite 8

Zu Besuch bei Intercity Basel > Seite 10

In Kürze > Seite 12



Robert Hauri FRICS
CEO Intercity Verwaltungs-AG
Tel. 044 388 58 48
robert.hauri@intercity.ch

«Stuck in the middle» oder goldener Mittelweg?

Die Intercity Group gehört in der Schweizer Immobilienwirtschaft zu den grössten familiengeführten Dienstleistungsunternehmen – quantitativ nicht ganz so gross wie die wenigen Marktführer, aber deutlich grösser als die zahllosen kleineren Bewirtschaftungsfirmen. Letztere dürften in einem stark fragmentierten Markt geschätzte 70 bis 90 % des Bewirtschaftungsmarktes auf sich vereinen.

Gleichsam ist der Trend zur Grösse einerseits und zur Spezialisierung andererseits unverkennbar. Dafür sprechen die zunehmende Komplexität der Materie in wirtschaftlicher, juristischer und baulicher Hinsicht, die Anforderungen der Kunden und die zunehmende geografische Diversifikation der Immobilienportfolios. All dies ist mit einem kleinen «Gemischtwarenladen» nicht zu befriedigen. Gleichzeitig wünschen Kunden eine Individualisierung der Leistungen nach ihren ganz spezifischen Bedürfnissen und einen «one stop shop».

Eine agile Flotte. Die Intercity Group hat schon immer nach dem Prinzip einer Flotte aus spezialisierten, schlagkräftigen und lokal verankerten Gruppenunternehmen agiert. Die Entwicklung

gibt dieser Strategie recht. Gleichzeitig arbeiten unsere Spezialistinnen und Spezialisten über die Gruppenunternehmen hinweg zusammen. Ein Vermarktungsmandat geht nahtlos in die Stockwerkeigentumsverwaltung über, für eine Renditeliegenschaft werden Alternativen von der Sanierung über den Ersatzneubau bis hin zum Verkauf evaluiert und der Entscheid anschliessend umgesetzt. Der neue international tätige Mieter von Bürofläche sucht gleichzeitig für sein Kader Wohnraum.

Wie im nachfolgenden Interview mit Renato Piffaretti, Leiter Immobilien der Basler Versicherung AG, unterhalten wir uns regelmässig und gerne mit unseren Kunden darüber, wie wir sie mit unseren vielfältigen Kompetenzen am besten bei ihren Aufgaben unterstützen können. Dies gibt uns wichtige Hinweise, aber regelmässig auch die Gewissheit, dass wir uns mit unserer Gruppe und unseren Dienstleistungen auf dem goldenen Mittelweg zwischen Grösse und Agilität bewegen.

Ihr Robert Hauri

«Abgrenzung über die Extrameile»

Renato Piffaretti

(*1967) ist seit April 2013 Leiter Immobilien und Mitglied der Direktion der Basler Versicherung AG. Der gebürtige Basler ist Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis und hält einen Executive Master in Real Estate Management. Vor seinem Wechsel zur Baloise war er bei der UBS zuletzt verantwortlicher Fondsmanager für den Immobilienfonds UBS Sima.



Wo liegen die Herausforderungen in der Bewirtschaftung und was macht den guten Bewirtschafter aus? Darüber sprachen Robert Hauri, CEO Intercity, und Genoveva Lahmadi, Leiterin Fachstelle Recht, mit Renato Piffaretti, Leiter Immobilien Baloise.

Das Immobilienportfolio der Baloise in der Schweiz umfasst rund 500 Liegenschaften mit einem Wert von 5,1 Mrd. CHF. Wie sind Sie aufgestellt, um dieses Portfolio zu bewirtschaften?

Die Bewirtschaftung unserer Liegenschaften ist auf die drei Standorte Basel, Zürich und Lausanne mit je rund zehn Mitarbeitern verteilt, die einen Drittel der Liegenschaften direkt verwalten. Zwei Drittel werden über Bewirtschaftungsmandate durch externe Dienstleister wie beispielsweise Intercity betreut, die den Geschäftsstellen unterstellt sind. Die Geschäftsstellen werden in der Abteilung Bewirtschaftung zusammengefasst, die zusammen mit den Abteilungen Bautreuhand, Handel, Rechnungswesen sowie dem Portfoliomanagement und Controlling den Bereich Immobilien bilden. Wir verfügen also «inhouse» über alle erforderlichen Kompetenzen, um ein Immobilienportfolio dieser Grösse zu betreuen.

Warum die Aufteilung in eigene Verwaltung und Drittmandate?

Dies hat unter anderem den Vorteil, dass wir durch externe Dienstleister lokal präsent sind. Unsere

Geschäftsstelle in Lausanne wird so beispielsweise durch lokale Unternehmen in Neuchâtel, Genf und Fribourg vertreten. Diese rapportieren einheitlich auf einem zentralen REM-Server nach Basel bzw. an die Niederlassung.

Andere Eigentümer setzen ganz auf externe Bewirtschafter. Was ist der Vorteil des «Basler Modells»?

Wir sind im täglichen Kontakt mit unseren Frontleuten und damit nahe an den einzelnen Liegenschaften und den Problemen des Alltags. Anfänglich war ich gegenüber dieser hybriden Organisationsform skeptisch. Inzwischen habe ich sie schätzen gelernt, denn sie kombiniert die Vorteile kurzer Entscheidungswege in den Kernregionen unseres Portfolios mit einer guten lokalen Präsenz darüber hinaus. Dieses breite Netzwerk und der ständige Dialog mit den einzelnen Bewirtschaftungen liefern auch wichtige Impulse für die weitere Entwicklung des Portfolios.

Solche Impulse können unter anderem Käufe, Verkäufe, Sanierungen oder Ersatzneubau sein. Wie entscheiden Sie, welche Massnahmen ergriffen werden?

Wir fällen die Investitionsentscheide für alle Liegenschaften anhand der gleichen ökonomischen Indikatoren. Die Grundlage setzt sich aus statischen und dynamischen Kennzahlen und einer DCF-Bewertung zusammen.

Welche Grössen beobachten Sie permanent?



Leerstände, Debitorenausstände, Unterhalts- und Betriebskosten zu Budget und in Relation zum Immobilienwert am Stichtag. Im Weiteren die Wertentwicklung sowie Brutto- und Nettorendite.

Wie umschreiben Sie die Anforderungen des institutionellen Investors an den Bewirtschafter?

Es geht in erster Linie um eine gute und fehlerfreie Abwicklung des Tagesgeschäfts. Das ist die Grundvoraussetzung.

«Durch den täglichen Kontakt mit der Front spüren wir den Puls in den einzelnen Liegenschaften.»

Wie misst man «fehlerfrei»?

Fehlerfreiheit lässt sich anhand der Kennzahlen feststellen. Fehler machen sich in einem höheren oder steigenden Leerstand, in zu grossen Ausständen oder in Reklamationen von Mietern bemerkbar.

Wenn Fehlerfreiheit eine Grundvoraussetzung ist: Was macht den Unterschied zwischen Bewirtschaftern aus?

Bewirtschafter grenzen sich über die «Extrameile» voneinander ab. Zum Beispiel durch einen neuen

Vermarktungsansatz für ein schwieriges Objekt, einen Hinweis auf einen anstehenden Verkauf oder ein geplantes Bauprojekt in der Nachbarschaft. Dadurch wird echter Mehrwert geschaffen.

Die Grundleistung macht Sie also weder glücklich noch unglücklich.

Die solide Basisdienstleistung ist die Grundlage für eine fortdauernde Zusammenarbeit. Darüber hinaus geht es darum, wie das Bewirtschaftungsunternehmen von den Mietern wahrgenommen

wird. Denn nicht selten wird der Bewirtschafter mit dem Eigentümer gleichgesetzt. Darum ist uns die Reputation wichtig. Wenn ich unterwegs bin, besichtige ich immer wieder spontan Liegenschaften aus dem Portfolio. So bekomme ich

einen Eindruck von der Liegenschaft und von der Arbeit der Bewirtschafter. Wenn die Mieter zufrieden sind, dann habe ich ein gutes Gefühl.

Als Bewirtschafter steht man zwischen Mieter und Vermieter. Ist die Stimme des Mieters für die Beurteilung tatsächlich ein verlässlicher Indikator?

Die Aussage eines Einzelnen ist vielleicht zu relativieren. Auf aggregierter Ebene sind die Rückmeldungen aber durchaus relevant. Entscheidend ist, welche Schlüsse wir daraus ziehen. Wenn



Leuchtkörper defekt sind, eine Reparatur trotz mehrfacher Aufforderung nicht eingeleitet wird, oder wenn ich dem Bewirtschafter erklären muss, wo der Hauseingang ist, dann stelle ich die Qualität infrage. Wir erwarten von der Bewirtschaftung, dass sie Reklamationen abfedert und gleichzeitig die Geschäftsstelle stufengerecht informiert. Dann wissen wir, dass ein Problem erkannt ist und bearbeitet wird.

Der Vermietungserfolg hängt auch von der Marktfähigkeit einer Liegenschaft ab. Darauf hat der Bewirtschafter nur bedingt Einfluss.

Sie sprechen die Budgets an. In einem durchschnittlichen Portfolio stehen die Signale für drei oder vier von fünf Liegenschaften auf «halten». Hier geht es um die klassische Bewirtschaftung ohne akuten Unterhaltsbedarf. Auf die einzelne Liegenschaft bezogen kann es im Unterhaltsbudget immer wieder zu Engpässen kommen. Der Bewirtschafter ist bezogen auf die einzelne Liegenschaft fast immer in der Budgetklemme. Mehr Spielraum besteht auf aggregierter Ebene des Bewirtschaftungsunternehmens oder des ganzen Portfolios. Die Bewirtschafter sind gefordert, das Budget über alle Liegenschaften im Mandat zu steuern. Ob die Budgets eher grosszügig oder knauserig sind, kann man bei Portfolios dieser Grössenordnung mit Benchmarks gut messen. Wir stellen sicherlich genügend Mittel für einen sorgfältigen Unterhalt der Liegenschaften zur

Verfügung. Aber es braucht den Blick über den Tellerrand für die richtige Priorisierung beim Mitteleinsatz und manchmal etwas Kreativität.

Wenn wir in die Zukunft schauen: Wo wird es neue Akzente in der Bewirtschaftung geben?

Reporting war in den letzten 10 bis 15 Jahren ein wichtiges Thema. Eine Top-IT ist heute Standard und keine Profilierungsmöglichkeit mehr. Letztere sehe ich viel eher darin, dass sich Bewirtschafter über Zusatzdienstleistungen abgrenzen und Pakete schnüren, die auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnitten sind.

Geht es auch darum, dass Mandate wieder rentabler werden?

Es geht darum, mit weniger Aufwand und gleichem Honorar eine höhere Wertschöpfung in der Liegenschaft zu erzielen. Die Grunddienstleistung – das Bewirtschaften von Mietobjekten – muss mit effizienten Prozessen erbracht werden. Zusätzliche Dienstleistungen sollten nach Bedarf, situativ eingekauft werden können. Erfolgsabhängige Honorare werden eine wachsende Bedeutung erlangen. Diese zahlt man als Kunde lieber als «flat fees». •

Aktuelle Entscheide des Bundesgerichts



Geneveva Lahmadi
lic. iur.
Fachstelle Recht
Intercity Group
Tel. 061 317 67 60
geneveva.lahmadi@intercity.ch

Anforderung betreffend eigenhändige Unterschrift

Wann gilt die Anforderung an die qualifizierte Schriftlichkeit als erfüllt? Die Kündigung muss die Originalunterschrift nicht zwingend auf dem offiziellen Formular aufweisen, wie der nachfolgend dargelegte Entscheid des obersten Gerichts zeigt. Er hat ein Urteil aus dem Kanton Genf umgestossen (Urteil des Bundesgerichts 4A_285/2013 vom 7. November 2013).

Sachverhalt. Es ist vor Bundesgericht unbestritten, dass das Originalkündigungsformular, das die Originalunterschriften der Vertreter des Vermieters enthielt, den Mieter nicht erreicht hat. Es ist ebenfalls klar, dass der Mieter mit gewöhnlicher Post eine Fotokopie des Kündigungsformulars erhalten hat und dass dieser Briefumschlag auch ein Begleitschreiben enthielt, das handschriftlich und rechtsgültig unterzeichnet war.

In seinem Entscheid vom 24. September 2012 hielt das Mietgericht fest, dass gemäss Rechtsprechung des Bundesgerichts die Kopie des Originalformulars die Anforderung der Handschriftlichkeit nicht erfüllt. Durch die verschiedenen Gerichtsinstanzen erhielten wechselseitig jeweils der Vermieter und der Mieter Recht. Zu entscheiden war vor dem obersten Gericht die Rechtsfrage, ob die Originalunterschrift auf dem Formular selbst stehen muss oder ob ein kopiertes Formular mit einem Begleitschreiben, das eine Originalunterschrift enthält, die Anforderungen der qualifizierten Schriftlichkeit auch erfüllt.

Schlussfolgerung. Aus dem Entscheid des Bundesgerichts ergibt sich, dass die Anforderungen an eine qualifizierte Schriftlichkeit erfüllt sind...

1. wenn die Kündigung auf einem offiziellen Formular ausgesprochen wird, das mit Originalunterschrift versehen ist oder

2. wenn die Kündigung auf einem offiziellen, nicht unterzeichneten Formular ausgesprochen und dieses mit einem Begleitschreiben versandt wird, das eine eigenhändige Originalunterschrift enthält.

Anfechtung des Anfangsmietzinses

In einem schwer nachvollziehbaren Entscheid des Bundesgerichts wird die Beweislast für die Missbräuchlichkeit des Mietzinses umgekehrt und dem Vermieter auferlegt, die Orts- und Quartierüblichkeit zu belegen (BGE 139 III 13 ff.).

Sachverhalt. Vermietet wurde eine 5-Zimmerwohnung zu einem Preis von 1'900 CHF zuzüglich 220 CHF für Nebenkosten. Der Fall trug sich im Kanton Waadt zu, in dem die Formularpflicht für den Anfangsmietzins gilt. Der Vermieter teilte dem Mieter im Formular den Mietzins des Vormieters in Höhe von 1'323 CHF zuzüglich 220 CHF Nebenkosten mit und begründete die Differenz mit «Anpassung an die orts- und quartierüblichen Mietzinse». Unter der auf dem Formular enthaltenen Rubrik «Eventualbegründung der Erhöhung» fügte der Vermieter an, dass die Wohnung im Hinblick auf die Vermietung für einen Betrag von 51'000 CHF renoviert worden war. Die Mieter forchten den Anfangsmietzins an. Das Verfahren wurde bis vor Bundesgericht geführt.

Aus den Erwägungen des Bundesgerichts. Strittig war, wer die Beweislast für die Missbräuchlichkeit des Mietzinses bei einer Anfechtung des Anfangsmietzinses trägt. Die im Privatrecht geltende generelle Beweisregel ist im ZGB festgeschrieben: «Jede Partei muss diejenigen Tatsachen beweisen, welche sie behauptet, um daraus ihr Recht abzuleiten, ausgenommen das Gesetz sagt etwas anderes.» Diese Regel wird als Fundamentalgrundsatz für die Beweislastverteilung im Privatrecht betrachtet. Gemäss der

Botschaft des Bundesrats zur Revision des Miet- und Pachtrechts vom 27. März 1985 trifft den Mieter die Beweislast für den als missbräuchlich erachteten Anfangsmietzins. Sicher ist, dass der Rechtsmissbrauch eine rechtshindernde Tatsache ist, bezüglich der die Beweislast jener Partei auferlegt ist, die sich dem Inhaber des Rechts entgegenstellt. Deswegen hat im Mietrecht der Empfänger einer Kündigung zu beweisen, dass diese gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstösst, sofern er dies behauptet. Daraus folgt, dass dem Mieter die Beweislast für den missbräuchlichen Charakter des vereinbarten Anfangsmietzinses obliegt, wenn der Vermieter sich im amtlichen Formular auf die quartierüblichen Mietzinse beruft, um die Erhöhung gegenüber dem vom früheren Mieter bezahlten Mietzins zu begründen.

Das Bundesgericht hat es fertiggebracht – nachdem es den Fall rechtsdogmatisch richtig analysiert hat –, in diesem Fall zum Schluss zu kommen, dass den Vermieter hier die Beweislast treffe. Es meint, da die Differenz zwischen altem und neuem Mietzins 43 % betrage, der Referenzzinssatz jedoch massiv gesunken und die Teuerung zu vernachlässigen sei, müsse man davon ausgehen, dass diese Differenz mit Sicherheit missbräuchlich sei. Das Gesetz redet nie davon, dass es eine missbräuchliche Differenz gebe, sondern nur, dass es einen missbräuchlichen Mietzins geben kann. Es besteht Hoffnung, dass die Beweisumkehr nicht angewendet wird, wenn die Differenz zwischen altem und neuem Mietzins unter 30 % liegt.

Weiter kommt das Gericht zum Schluss, die Investition könne gar nicht ins Feld geführt werden, da es sich um zwei Elemente der Mietzinsgestaltung handle, die nicht miteinander kompatibel seien. Diese Regel der Nichtkompatibilität von Erhöhungsgründen existiert jedoch nur für den Vermieter. Das Bundesgericht selbst vermischt relative Kostenelemente ungeniert mit absoluten (Kostenfaktoren und Orts- und Quartierüblichkeit).

Die Argumentation des Bundesgerichts führt dazu, dass der Vermieter die Folgen der Beweislosigkeit trägt und das Bundesgericht den Mietzins nach Ermessen festlegen darf. Es hat deshalb den Mietzins auf der gleichen Höhe belassen, wie ihn der Vormieter bezahlt hat.

Fazit. Der Beweis für den orts- und quartierüblichen Mietzins ist nicht zu erbringen, weil das Bundesgericht die Anforderungen an diesen Beweis stark erschwert hat – dies in einer Zeit, als der Vermieter mit diesem Argument den Mietzins anpassen wollte und er demgemäss auch beweispflichtig war. In den Fällen, wie hier bei der Anfechtung des Anfangsmietzinses, träge es den Mieter zu beweisen, dass der Mietzins nicht orts- und quartierüblich ist. Da er wegen Unmöglichkeit, diesen Beweis zu erbringen, die Folgen der Beweislosigkeit tragen müsste, wird das Recht nach «links» gebogen – und siehe da, der Vermieter unterliegt.

Beginn der Anfechtungsfrist

Die Frist für die Einreichung eines Anfechtungs- oder Erstreckungsbegehrens beginnt gemäss Art. 273 Abs. 1 OR mit dem Empfang der Kündigung zu laufen – die Kündigung gilt spätestens an dem Tag als empfangen, an dem sie vom Empfänger bei der auf dem Abholschein angegebenen Poststelle abgeholt werden kann, in der Regel am Tag nach dem erfolglosen Zustellversuch des Postboten (sog. Absolute Empfangstheorie) (Urteil des Bundesgerichts 4A_471/2013 vom 11. November 2013).

Mit einem am 1. September 2011 aufgegebenen und an die Adresse der Mietobjekte in Montreux versandten Einschreibebrief vom 31. August 2011 kündigte der Vermieter die beiden Mietverhältnisse mit zwei amtlichen Kündigungsformularen. Am 2. September wurde eine Abholungseinladung in den Briefkasten des Mieters gelegt. Am 7. September 2011 verlangte der Mieter die Weiterleitung der beiden Sendungen an seine Postfachadresse in Lausanne, worauf dort am 14. September 2011 eine Abholungseinladung in sein Postfach gelegt wurde. Die Sendungen wurden dem Mieter am 21. September 2011 ausgehändigt. Am 17. Oktober 2011 reichte der Mieter bei der zuständigen Schlichtungsbehörde ein Erstreckungsgesuch ein.

Mit Urteil vom 14. November 2012 trat das Mietgericht auf die Klage des Mieters nicht ein. Gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung sei für die Mitteilung einer Kündigung die absolute Empfangstheorie massgeblich (BGE 137 III 208, E 3). Der Mieter habe am 3. September 2011 – also einen Tag, nachdem die Abholungseinladung in seinen Briefkasten gelegt worden sei – von der Kündigung Kenntnis erhalten können. Das Erstreckungsgesuch hätte daher bis zum 3. Oktober bei der Schlichtungsbehörde eingereicht werden müssen.

Art. 273 Abs. 2 Bst. a OR legt fest, dass ein Mieter, der die Erstreckung eines unbefristeten Mietverhältnisses verlange, dies innert 30 Tagen seit Empfang der Kündigung tun müsse. Das Obligationenrecht regelt mit dieser Bestimmung den Fristbeginn für ein Erstreckungsgesuch. Daher ist dieser Fristbeginn gemäss den allgemeinen Regeln des Art. 77 OR festzulegen, der für sämtliche vom Obligationenrecht festgelegten Fristen gilt. Art. 77 Abs. 2 OR sieht nun vor, dass Gleiches auch dann gilt, wenn die Frist nicht von dem Tag des Vertragsabschlusses an zu laufen beginnt, sondern von einem andern Zeitpunkt, wie ihn die erwähnte Vorschrift festlegt, welche die Frist bestimmt.

Indem Art. 273 Abs. 2 Bst. a OR sich auf den Begriff «Empfang der Kündigung» bezieht, lässt er den Fristenlauf mit der Mitteilung der einseitigen Erklärung des Vermieters beginnen, er wolle kündigen. Entspricht der Beginn einer Frist der Mitteilung einer Willenserklärung, ist die absolute Empfangstheorie anzuwenden. Davon ausgehend beginnt die Frist zu laufen, sobald die Willenserklärung (hier: die Kündigung) in den Empfangsbereich des Empfängers oder seines Vertreters gelangt ist. Erfolgt die Mitteilung mit eingeschriebenem Brief, so gilt sie – wenn der Postbote sie dem Empfänger nicht direkt aushändigen kann und daher eine Abholeinladung in den Briefkasten oder das Postfach legt – als zugestellt, sobald der Empfänger sie bei der auf der Abholeinladung bezeichneten Poststelle abholen könnte, in der Regel also am darauffolgenden Tag. •



«MietRecht Aktuell» bietet unentbehrliches juristisches Wissen für Immobilienprofis und Grundeigentümer – dank Praxisbezug, leicht verständlicher Sprache und wertvollen Tipps. Die periodisch erscheinende, von bekannten Mietrechtsspezialisten betreute Publikation ist das geeignete Hilfsmittel, um mietrechtlich am Ball zu bleiben. Abo und Infos unter: www.svit.ch/publikationen

Über die Schulter geschaut: Silvan Wick, Teamleiter SCLA



Silvan Wick

(*1983) ist seit Mai 2012 Teamleiter im SCLA der Intercity Verwaltungs-AG in Zürich. Der gebürtige Ostschweizer ist seit 2005 in der Immobilienbranche und wird im Herbst 2014 das Masterstudium in Real Estate Management abschliessen.

Vor seinem Wechsel zur Intercity Verwaltungs-AG war er bei Regimo St. Gallen AG und einem lokalen kleinen Immobiliendienstleister in der Buchhaltung tätig.

Silvan Wick und sein Team des Service Center Liegenschaften Administration SCLA sind für das Rechnungswesen von über 400 Liegenschaften zuständig. Sie sorgen dafür, dass alles korrekt verbucht wird und die Abrechnungen am Quartalsende auf Franken und Rappen stimmen. «Das ist unser Beitrag zur Qualität der Bewirtschaftung», sagt Silvan Wick. Wir begleiten ihn zur Arbeit an die Zollikerstrasse in Zürich.

«Ich gehe am Morgen gerne früh aus dem Haus. Vor 7 Uhr ist der Bus durch die Stadt ins Seefeld noch schwach besetzt. Und jetzt im Sommer steige ich wieder vermehrt aufs Bike um. Damit fahre ich über Mittag auch mal kurz an den See oder zum Take-away.

Unser Team besteht mehrheitlich aus Frühaufstehern. Wenn es in den andern Abteilungen noch ruhig ist und das Telefon nicht klingelt, können wir speditiv arbeiten. In den kommenden Wochen steht mit den Liegenschaftsabrechnungen für das 2. Quartal besonders viel Arbeit an. Dafür gibt es immer viel vorzubereiten, und unsere personellen Ressourcen müssen gut eingeteilt werden.

Ich bin vor zweieinhalb Jahren aus der Ostschweiz nach Zürich gekommen und habe bei Intercity die Leitung des vierköpfigen Teams übernom-

men, das für die Liegenschaftsbuchhaltung der Standorte St. Gallen und Basel zuständig ist. Ursprünglich habe ich meine kaufmännische Lehre in einem Import- und Grosshandelsunternehmen gemacht. Danach habe ich mehr aus Zufall in die Immobilienwirtschaft gewechselt und meine Buchhaltungsausbildung mit Lehrgängen zum Finanzassistenten und in Immobilienbuchhaltung vertieft. Momentan absolviere ich neben dem Beruf einen Masterstudiengang in Real Estate Management, den ich im Herbst mit der Masterarbeit abschliesse.

Ich hatte schon als Kind ein Flair für Zahlen. Aber als typischen Buchhalter sehe ich mich trotzdem nicht. Ich habe auch eine kreative Ader – aber im Beruf lege ich diese natürlich ab. Ich reisse im Büro auch gerne etwas an – aktuell ein Tipp-Spiel für die Fussball-WM. Oder einen Apéro zum Feierabend – obwohl wir in unserer Abteilung nicht auf erfolgreiche Geschäftsabschlüsse anstossen können wie andere Abteilungen.

Es gehört bei Intercity zur Politik, dass wir unseren Kunden quartalsweise rapportieren. Dabei gilt es einen sehr straffen Zeitplan einzuhalten. Die institutionellen Investoren haben häufig besondere Anforderungen an die Daten, die wir in unserem Team aufbereiten. Aber alle Abrechnungen werden mit der gleichen Gewissenhaftigkeit erstellt



und jede nochmals individuell kontrolliert. Erst dann verlässt sie das Haus. Die Korrektheit ist einerseits die Visitenkarte des Unternehmens, andererseits gebietet uns dies unser Berufsethos. Ich redigiere auch schon mal die Buchungstexte, wenn mir ein Schönheitsfehler ins Auge sticht.

Alle paar Monate bin ich bei unseren Bewirtschaftern in St. Gallen und Basel. Häufig geht es

«Ich bin ein kommunikativer Teammensch – keine typische Eigenschaft für einen Buchhalter.»

darum, die Übernahme von Mandaten oder andere aktuelle Themen zu besprechen. Ich schätze diesen persönlichen Kontakt. Mit den Kunden habe ich aber eher selten zu tun, allenfalls wenn es um Finanzfachfragen geht und der Bewirtschafter den Kunden direkt an mich verweist.

Die Übernahme neuer Mandate in unserem Verwaltungssystem REM ist eine meiner Hauptaufgaben. Je nach Ausgangslage kann dies einige Zeit in Anspruch nehmen – zum Beispiel wenn die bisherige Liegenschaftsbuchhaltung zuvor in

Excel oder gar auf Papier geführt wurde. Wir wollen auch allfällige Fehler der Vergangenheit nicht einfach übernehmen und prüfen darum die Daten.

In der Freizeit bin ich ein leidenschaftlicher Fussballer – oder war es zumindest. Von meinem siebten Lebensjahr an war ich im Fussballclub Zuzwil aktiv, ab 22 habe ich Vorstands- und später auch Traineraufgaben übernommen. Nach meinem

Umzug nach Zürich habe ich die Fussballschuhe an den Nagel gehängt. Ich kicke nur noch ab und zu aus Plausch, wie gestern Abend am REM-Cup, einem Fussballturnier unseres Systemanbieters. Wir haben es auf den 3. Platz geschafft. Meine zweite Lei-

denschaft gilt dem Jassen. Das ist in Zürich halt nicht besonders «trendy». Ich treffe mich aber regelmässig mit Freunden und auch mit meinem früheren Chef.

Wer Fussballweltmeister wird? Im jetzigen Turnierverlauf schwer zu sagen. Meine Trefferquote im Tipp-Spiel reicht bis jetzt jedenfalls noch nicht für einen Spitzenrang.» •

Zu Besuch bei Intercity Basel



Ende Februar 2014 hat die Basler Niederlassung der Intercity Group ihren neuen repräsentativen Firmensitz in Betrieb genommen. Mit dem «Intercityhaus am Aeschenplatz» markiert das Immobiliendienstleistungsunternehmen am Rheinknie augenfällige Präsenz. Ein Besuch bei Markus Wüst, Niederlassungsleiter, und Sandra Gasser, Leiterin Bewirtschaftung.

«Die Präsenz an zentraler Passanten- und Verkehrslage in eigenen Liegenschaften entspricht unserer Standortstrategie. Basel ist der jüngste

Umzug nach rund zweijähriger Planungs- und Bauzeit schlägt das Familienunternehmen in Basel ein neues Kapitel auf – nach der Gründung der Intercity Basel im Jahr 1970 und der Übernahme der IT Immobilien Treuhand AG im Jahr 1996. Heute ist Intercity in Basel ein fester Wert. Davon zeugen auch zahlreiche Mandatszugänge in der Immobilienbewirtschaftung in jüngster Zeit.

Es ist aber nicht der Standort allein, auch das Objekt selbst, seine Architektur, der Ausbau und die zeitliche Punktlandung des Umbaus sind

«Das Interesse der Passanten zeigt uns, dass wir am Platz Basel wahrgenommen werden.»

Schritt auf diesem Weg.» Markus Wüst, Miteigentümer der Intercity Group, Verwaltungsrat und Leiter der Niederlassung Basel, ist erfreut über die Rückmeldungen, die er nach dem Umzug aus dem Publikum erhalten hat. Die Liegenschaft St. Jakobs-Strasse 3 liegt nur einen Steinwurf vom Aeschenplatz, einem der Verkehrsknotenpunkte der Basler Innenstadt entfernt. Mit dem

ein klares Statement hinsichtlich Qualität, Transparenz und Präzision. «Der Zeitpunkt des Auszugs am alten Standort war fest vereinbart. Die Planung ging praktisch auf den Tag genau auf», sagt Markus Wüst dazu. Dabei sah es zeitweilen nicht danach aus. Die Liegenschaft, die über mehrere Etappen erbaut worden war, hat eine wechselvolle Geschichte hinter sich. Überraschungen waren im Bau an der Tagesordnung. Das bestehende Gebäude wurde um 1860 als zweigeschossige Brauerei errichtet und im Lauf der Zeit in verschiedenen Etappen aufgestockt und neuen Nutzungen zugeführt.



Dank der reifen Erfahrung und der Umsicht des Basler Architekten Luca Selva wusste man damit umzugehen. Die gesamte Liegenschaft wurde von Grund auf erneuert, die Erschlies-

Basel, ein. Verteilt auf fünf Stockwerke und 700 Quadratmeter stehen 30 Arbeitsplätze für die Bereiche Bewirtschaftung, Vermarktung und Bautreuhand zur Verfügung. Dabei ist das Parterre mit dem Atrium dem Empfang von Kunden vorbehalten.

«Der neue Firmensitz gibt uns auch auf dem Arbeitsmarkt zusätzliche Visibilität.»

sung, die Raumeinteilung und die Haustechnik den Bedürfnissen an ein modernes Geschäftshaus angepasst und die Gebäudehülle komplett ersetzt. Mit der markanten Fassade mit Gewänden aus Kunststein und der dezenten Beleuchtung hat das Intercityhaus ein individuelles Gesicht erhalten. «Natürlich wäre ein Neubau einfacher zu bewerkstelligen gewesen. In enger Abstimmung mit den Bewilligungsbehörden haben wir mit der Totalsanierung das Optimum für beide Seiten erreicht», sagt Markus Wüst.

Der Umzug vom Rennweg an den Aeschenplatz war eine Parforceleistung. Innert zweier Arbeitstage und eines Wochenendes war Intercity Basel wieder «am Netz» und betriebsbereit. «Das ist das Verdienst unseres Teams und verdient unseren Respekt und Dank.» Markus Wüst und Sandra Gasser sind sich des Efforts der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bewusst. •

Trotz Expansionszielen in der Nordwestschweiz ist der neue Geschäftssitz kleiner als alle früheren Flächen zusammen. «Kleiner schon, aber auch deutlich effizienter», wendet Sandra Gasser, Leiterin der Bewirtschaftung Intercity



Escher-Terrassen, Erstvermietung Zürich

In Kürze

Intercity Verwaltungs-AG

Basel

Intercityhaus am Aeschenplatz
St. Jakobs-Strasse 3, 4002 Basel
Tel. +41 61 317 67 67

Bern

Intercityhaus am Loryplatz
Könizstrasse 1, 3008 Bern
Tel. +41 31 310 42 24

Luzern

Intercityhaus
Alpenstrasse 6, 6004 Luzern
Tel. +41 41 418 40 10

Olten

Jurastrasse 19, 4600 Olten
Tel. +41 62 206 10 20

St. Gallen

Hugo Steiner-Haus
St. Leonhard-Strasse 49, 9001 St. Gallen
Tel. +41 71 243 21 00

Zug

Fischmarkt 1, 6300 Zug
Tel. +41 41 727 53 70

Zürich

Intercityhaus
Zollikerstrasse 141, 8008 Zürich
Tel. +41 44 388 58 58

«SPG Intercity Talk»

SPG Intercity Zurich lädt Exponenten der Immobilienwirtschaft regelmässig zum «SPG Intercity Talk». Die Informations- und Networking-Plattform umfasst ein spannendes Referat zu früher Morgenstunde, ein Business-Frühstück, die Möglichkeit zum Networking und findet in der Regel im «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof statt. Am 18. September 2014 wird Jan Tanner, Center Manager des Stückli Basel, über die besonderen Herausforderungen eines grenznahen Einkaufszentrums referieren. Weitere Talk-Termine finden am 19. März, 11. Juni, 10. September und 19. November 2015 statt. Lassen Sie sich auf die Einladungsliste setzen: SPGIntercityTalk@spgintercity.ch

Herausforderung Hochhausbezug

Vor einer ganz besonderen Herausforderung stand in diesem Frühjahr das Team Erstvermietung von Intercity Zürich. Nach der erfolgreichen Vermietung von 51 Wohnungen im Hochhaus Escher-Terrassen und 100 Wohnungen im Toni-Areal galt es, in nützlicher Frist die Schlüsselübergabe zu vollziehen und die Zeitfenster für die Umzüge zu koordinieren. Pro Tag konnten rund 50 Mieter ihr neues Zuhause beziehen. Im Spätsommer steht mit dem Bezug des Zölly bereits der nächste grosse Zügeltermin an.

Freie Strasse zieht an

Nicht nur die Zürcher Bahnhofstrasse ist bei internationalen Retailern gefragt. Auch andere wichtige Schweizer Städte haben Potenzial für Expansion. Obwohl es einige Monate gedauert hat, ist es SPG Intercity gelungen, an der Freie Strasse in Basel eine Fläche für eine weitere Luxusmarke zu sichern. Diese lange Verhandlungszeit deutet darauf hin, dass internationale Retailer zwar weiterhin expandieren und Premi-umlagen bezahlen können, die Flächen jedoch eingehend geprüft werden. Ähnliche Situationen stellt das SPG-Team auch in Luzern, Bern oder in Zürich fest.

Leerstand korrigiert

Eine Liegenschaft in der St. Galler Gemeinde Rorschach wies bei der Mandatsübernahme der Bewirtschaftung einen grossen Leerstand auf. Die Gründe dafür waren nicht offensichtlich. Die Bewirtschafter von Intercity St. Gallen nahmen darum den Grossraum Rorschach unter die Lupe und stellten Vergleiche mit anderen leer stehenden Objekten an. Daraus entwickelten sie ein Vermarktungskonzept. Die Instandstellung der leeren Wohnungen und zusätzliche Anreize wie beispielsweise IKEA-Gutscheine für die Wohnungseinrichtung verfehlten ihren Zweck nicht. Der Leerstand und die Fluktuationen konnten auf ein Minimum reduziert werden.

Impressum

Herausgeber: Intercity Group, Zürich
Erscheinung: Juli 2014
Auflage: 2'000 Stück
Redaktion: Robert Hauri, Genoveva Lahmadi,
Ivo Cathomen
Korrektur: Ruth Rybi
Kontakt: info@intercity.ch

Die **Intercity Group** ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Bern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. **Hugo Steiner AG** in St. Gallen. **Wüst und Wüst** für exklusives Wohneigentum in Zürich, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's International Real Estate). **SPG Intercity** für kommerzielle Liegenschaften in Zürich, Basel, Genf und Lausanne (alliance partner of Cushman & Wakefield). **Inova Intercity** für Bautreuhand in Zürich, Uster und Basel. **alaCasa.ch** für Wohneigentum.