

Aus der Branche

Ein neues Hauptquartier für Lombard Odier

est. · Die 221 Jahre alte Privatbank Lombard Odier wagt in Genf einen grossen Schritt. Bis jetzt besitzt sie sechs verschiedene Standorte in Genf und Lancy mit 1900 Arbeitsplätzen. Nun will die Bank in Bellevue bei Genf einen neuen Hauptsitz bauen, der bis zu 2600 Arbeitsplätze beherbergen wird. Dieses Jahr wird ein internationaler Architekturwettbewerb durchgeführt, die Bauarbeiten sind für 2019 bis 2021 vorgesehen. Die Bank wird bei diesem Projekt von SPG Intercity unterstützt.

Am 6. Mai wird er nun doch eröffnet, der neue Polo Park & Country Club Zürich. Er bietet in Seuzach auf einer Fläche von 15 Hektaren Stallungen für bis zu 57 Pferde, ein Klubhaus und drei Spielfelder. Im vergangenen Jahr kam es zu einem Baustillstand. Die Generalunternehmung Priora stellte vorübergehend die Bauleitung ein, weil Rechnungen der rund fünf Millionen Franken teuren Anlage nicht bezahlt wurden.

Mirko Käppeli wird neuer Chief Financial Officer (CFO) der Zug Estates Holding. Er wird seine Tätigkeit am 1. Mai aufnehmen. Der 36-Jährige war zuvor als CFO von Seewarte Gruppe tätig und hat früher bei Mobimo gearbeitet. Käppeli ist Alumnus der Universität St. Gallen.

Das Einkaufszentrum Sihlcity feiert sein zehnjähriges Bestehen. 74 Millionen Personen besuchen Sihlcity pro Jahr. Vom 3. bis am 13. Mai findet dort ein Musik- und Kunstfestival statt.

Die Firma Wüest Partner besetzt per 1. Mai einige Positionen neu. Zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung wird Marco Feusi ernannt. Im Zug dieser Veränderung wird er aus dem Verwaltungsrat ausscheiden. Er übernimmt die Position von Andreas Ammann, der seinerseits in den Verwaltungsrat wechselt. Neu in die Geschäftsleitung wird Patrick Schmid berufen.

Angesichts wachsender Leerstände von Büros in den Städten steigt das Interesse an Umnutzung solcher Flächen in Wohnungen oder Hotels. Der Frage, unter welchen Umständen das sinnvoll ist, widmen sich die 68. Schweizer Immobiliengespräche am 2. Mai in Zürich. Professor Markus Schmidiger von der Hochschule Luzern moderiert das Gespräch zwischen Peter Lehmann, Swiss Prime Site, und Robert van der Graaf, Carlson Rezidor Hotel Group.

Startups, welche die Digitalisierung des Immobiliengeschäfts vorantreiben, haben noch bis am 14. Juni Zeit, sich bei Proptech Fusion zu bewerben, dem ersten Schweizer Unterstützungsprogramm in diesem Bereich.

12 Fragen an Dieter Beeler, Präsident SVIT Zürich

«Ein gutes Haus bietet seinen Bewohnern einen Mehrwert»

Mit welchem Immobilienobjekt hatten sie als erstes zu tun?

Das war die Villa eines Immobilienspekulanten am Zürichberg, welcher in den 1980er Jahren viel Geld verdient hatte. Da sein Geschäftsmodell nicht sehr nachhaltig war, betreute ich die Villa im Auftrag der Konkursverwaltung bis zum Verkauf.

Als Präsident der grössten Sektion des Verbands der Immobilienwirtschaft ist eine Ihrer Herzensangelegenheiten ein Programm für junge Berufsleute. Was bietet der SVIT dem Nachwuchs?

Mich hat gestört, dass kaum Personen unter 30 Jahren unsere Anlässe besuchten. Deshalb haben wir den «SVIT Young» gegründet, eine Gruppe junger Berufsleute, die sich mit Aktivitäten für junge Kollegen und den potenziellen Nachwuchs einsetzen. Zu erwähnen sind die After-Work-Anlässe, ein Vorbereitungs-Camp zur Lehrabschlussprüfung und ein Berufsinformationstag für künftige Lernende.

Die Hürden zum Eintritt in den Beruf gelten als tief, die Verdienstaussichten als hoch. Warum sind Ausbildungsstandards und Qualitätssicherung so wichtig?

Das ist (leider) das klassische Bild der Branche: der erfolgreiche Immobilienverkäufer, der viel Geld verdient und dies auch zeigt. Der SVIT sieht solche Personen nicht gerne, da sie nicht nur das Image negativ prägen, sondern die ganze Branche mit vielen seriösen und gut ausgebildeten Immobilienfachleuten desavouieren. Unser Verband setzt sich deshalb stark für die Aus- und Weiterbildung ein – die Basis für die Sicherstellung der Qualitätsstandards.

Strenge Standesregeln sorgen dafür, dass sich die angeschlossenen Firmen im Umgang mit Kunden, Mietern und Anspruchsgruppen vorbildlich verhalten. Welche Mittel stehen Ihnen zur Verfügung, um die Regeln durchzusetzen?

Die Standesregeln sind einzuhalten. Werden sie verletzt, ergreifen wir Massnahmen. Die möglichen Mittel reichen von der Ermahnung über einen Verweis bis zum Ausschluss des Mitgliedes.

Kürzlich fand in Zürich die Immobilienmesse statt, die der SVIT Zürich organisiert. Was macht den Erfolg solcher Ausstellungen aus?

Die Eigenheimessen, an denen sich die regionalen Immobilienvermarkter, aber auch Handwerker und Zulieferer präsentierten, haben angesichts der dominierenden Online-Plattformen in den letzten Jahren an Bedeutung verloren. Die Messe des SVIT Zürich

Zur Person



Dieter Beeler (49) ist Präsident der Sektion Zürich des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) sowie Mitglied im Exekutivrat von SVIT Schweiz. Als Partner der Firma Acasa Immobilien-Marketing in Opfikon

befasst sich Beeler mit strategischen Marketingaufgaben und dem Gebietsmanagement. Der Hochbauzeichner, Immobilienvertreuer, Immobilienbewirtschaftler und Betriebsökonom war zuvor unter anderem in der Geschäftsleitung von Wincasa sowie bei der Flughafen-Immobilien-Gesellschaft und bei Atag Ernst & Young tätig. Beeler engagiert sich im Stiftungsrat der Stiftung Domicil, für die Wohnraumvermittlung für sozial Schwächere sowie im Beirat von Reamatch360.com, einer Plattform für Immobilien-Nachfragedaten in der Schweiz. (dst.)

bau als auch für die Repositionierung von Gebäuden aus dem Bestand.

Der Immobilienmarkt steckt in einem zunehmend engen Regulierungskorsett. Welche Regeln, Gesetze und Verordnungen halten Sie für überflüssig?

Ein gewisses Mass an Regulierungen ist nötig, um Qualität, Sicherheit und Gleichberechtigung zu gewährleisten. Infrage stellen muss man aber deren unflexible Anwendung. Ich würde mir eine flexiblere und eine auf die spezifische Situation ausgelegte Anwendung der Vorschriften wünschen.

Welche Gründe sehen Sie für die hohen Immobilienpreise in der Schweiz?

Die Schweiz ist ein kleines Land mit einer begrenzten Fläche an bebaubarem Boden. Zudem ist der Landschaftsschutz verschärft worden, und der Flächenverbrauch pro Kopf ist laufend gestiegen. Getreu dem Marktgesetz von Angebot und Nachfrage hat dies zu steigenden Landpreisen geführt, was der Hauptgrund für die hohen Immobilienpreise ist.

Als Verband engagiert sich der SVIT nicht nur für die Jungen, sondern auch für die Vermittlung von Wohnraum für ältere Menschen. Was können Ihre Mitglieder für diese Altersgruppe tun?

Unser Anliegen ist es, ältere Personen in Not bei der Wohnungssuche zu unterstützen. Diese Personengruppe ist häufig von der heutigen Geschwindigkeit und dem Bewerbungsprozess überfordert. Pensionierte SVIT-Mitglieder unterstützen diese Menschen bei der Wohnungssuche. Dabei sind aber auch sie auf passende Angebote angewiesen.

Die Gesellschaft wird älter und mobiler. Verändern sich die Wohnbedürfnisse?

Ich glaube nicht, dass es eine allgemeingültige Aussage gibt. Je nach Alter, finanziellen Möglichkeiten oder persönlichen Präferenzen bestehen andere Bedürfnisse. Klar ist jedoch, dass die Gebäude in Zukunft stärker digitalisiert werden. Dies führt zu mehr Energieeffizienz, mehr Komfort, höherer Sicherheit und mehr Wohnqualität.

Was macht ein gutes Wohnhaus aus?

Es bietet dem Bewohner einen individuellen Mehrwert, wodurch er sich im Gebäude wohl und zu Hause fühlt.

Mit was befassen Sie sich, wenn es nicht um Immobilien geht?

Meine Familie ist mir wichtig, zudem stehen einige Bonsais in meinem Garten, und ich schalte bei Jogging- oder Golfunden vom Alltag ab.

Interview: David Strohm

ANZEIGE

Wüst und Wüst
Exklusives Wohneigentum. Seit 1954.

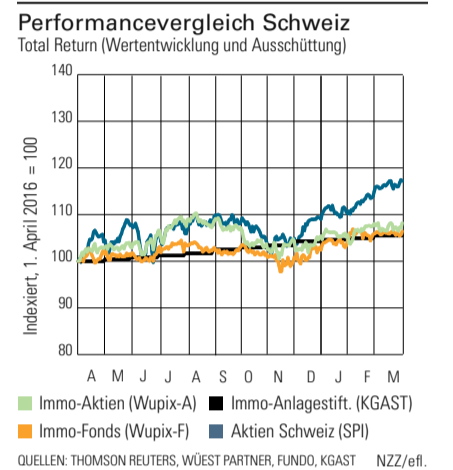
Setzen Sie beim Verkauf von Wohneigentum auf ein kleines Team mit grosser Erfahrung.

www.wuw.ch

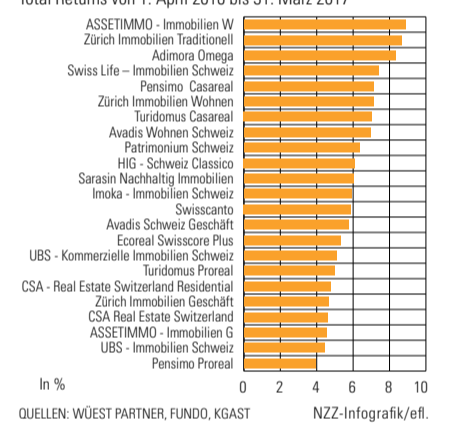
Wüst und Wüst Zürich T +41 44 388 58 68
Wüst und Wüst Zug T +41 41 727 53 80
Wüst und Wüst Luzern T +41 41 418 40 29

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

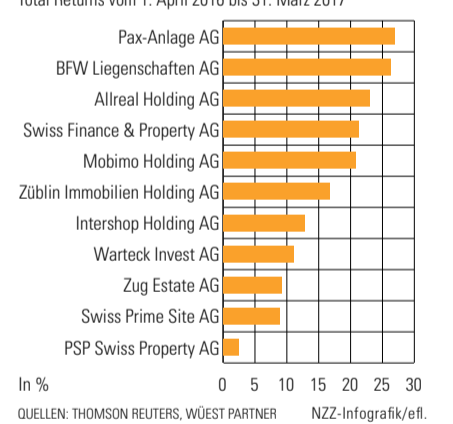
Performance indirekter Immobilienanlagen



Performance von Immobilienstiftungen



Performance von Immobilien-AG



Verkauf Wohneigentum

Kanton SG · TG · SH · AR · AI

SEEGANG UTTWIL

Exklusive Eigentumswohnungen mit atemberaubender Seesicht:

- zeitlose Architektur
- gehobener Baustandard
- 15 Wohnungen
- 3 ½ bis 5 ½ Zimmer
- ab CHF 740 000.-

www.seegang-uttwil.ch

HRS Real Estate AG
immobilien@hrs.ch
www.hrs.ch
T +41 52 728 80 80

