

**Aus der Branche**

**Mit einem neuen Chef in die digitale Zukunft**

*piw/am.* · Steigende Preise für **Einfamilienhäuser** erwarten Experten des Schweizer Immobilienmarktes gemäss der halbjährlich durchgeführten Umfrage des Raumentwicklers FPRE. Und trotz sinkenden Wohnungsmieten rechnen die 496 Befragten auch mit höheren Preisen für **Mehrfamilienhäuser**.

**Zürich** wächst, und damit verändern sich auch die Stadtquartiere. Planer stellen auf **Führungen** durch verschiedene **Stadtgebiete** die neusten Entwicklungen vor. Nächste Führungen: Altstetten (27.6.) und Affoltern (4.7.). [www.stadt-zuerich.ch/fuehrungen-stadtgebiete](http://www.stadt-zuerich.ch/fuehrungen-stadtgebiete).

Für Fach- und Führungskräfte der Immobilienbranche und der öffentlichen Hand bietet das Center for Urban Real Estate Management (Curem) der Universität Zürich zum Thema **«Digital Real Estate»** einen **Weiterbildungskurs** an. Gegenstand des Kurses sind die technischen Entwicklungen im Zuge der Digitalisierung und deren Auswirkungen auf die Immobilienbranche. Anmeldeschluss ist der 8.10.2019. [www.curem.uzh.ch/digitalrealestate](http://www.curem.uzh.ch/digitalrealestate).

Seit dem 1. Juni ist Architekt und Wirtschaftsingenieur **Mike Siering** Geschäftsführer der Husstein & Partner AG in Aarau. Er tritt die Nachfolge von **Maja Husstein** an, die das 25-köpfige Architektur- und Planungsbüro ab 2012 geführt hat. Siering war zuletzt für den Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein **SIA** als stellvertretender Geschäftsführer und Kommunikationschef tätig.

Die von **HIAG Data**, einer Tochtergesellschaft der HIAG Immobilien Holding, und **SIX** evaluierte Partnerschaft für die Entwicklung und den Vertrieb eines Secure Swiss Cloud Service für den Schweizer Finanzmarkt wird nicht fortgeführt. **HIAG** erwartet insbesondere wegen des **negativen Ergebnisses** von HIAG Data für das erste Halbjahr 2019 einen im Vergleich zum Vorjahr **tieferen Unternehmensgewinn**. Die revidierten Gewinnerwartungen für das Geschäftsjahr 2019 und das Halbjahresergebnis werden am 2. September kommuniziert.

Auf das neue Jahr hin wird Hiag dann auch einen neuen Chef bekommen: Immobilienfachmann **Marco Feusi** übernimmt per 1.1.2020 den CEO-Posten. Der 47-jährige Architekt und Chartered Surveyor MRICS war in den vergangenen 18 Jahren für die **Wüest Partner AG** im Bereich Bewertung und Beratung tätig. Feusi folgt auf **Martin Durchschlag**, der das Unternehmen Ende April überraschend verlassen hat. Interimistisch ist derzeit **Felix Grisard**, der Präsident des Verwaltungsrats und Grossaktionär, am Ruder.

**12 Fragen an Remo Bienz, Fortimo**

**«Wir überlegen uns genau, wo wir das Geld einsetzen»**

*Welches war das erste Immobilienobjekt, an dem Sie beteiligt waren?*

Es war ungefähr im Jahre 1997, dass ich meine erste Eigentumswohnung gekauft habe. Es war eine vermietete 2½-Zimmer-Wohnung samt Tiefgaragenplatz und Bastelraum in Herisau und kam aus dem Recovery-Bestand einer Grossbank. Ich musste dann zumal meine ganzen Ersparnisse von 30 000 Fr. zusammenkratzen, damit ich die Wohnung finanzieren konnte. Es hat mich ein paar schlaflose Nächte gekostet, aber schliesslich hat sich das Investment gelohnt.

*Mit Fortimo setzen Sie heute Neubau- und Entwicklungsprojekte um. Was machen Sie anders oder besser als die Konkurrenz?*

Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienentwicklung inhouse ab. Zum einen investieren wir ausschliesslich auf eigene Rechnung, besorgen die Planung oder führen externe Architekten. Danach erfolgt die Ausführung direkt oder indirekt über uns, und schliesslich werden die Wohnungen von uns vermarktet. Wir sind also von Anfang an in den Prozessen integriert und überlegen uns genau, wie wir unser Geld einsetzen möchten und was der Endkunde vom Produkt verlangt. Da wir ja auch die Vermietung und den Verkauf selbst übernehmen, spüren wir genau, wohin der Trend geht und was beim Bewohner gut ankommt. Zudem betreiben wir dieses Business nun schon rund zwanzig Jahre und können auf viel Erfahrung zählen. Wir entwickeln Immobilien mit Leidenschaft und behandeln unsere Kunden fair.

*Was macht ein gutes Wohnhaus aus?*

Ein Wohnhaus sollte im Einklang mit der Umgebung stehen und auf die Bedürfnisse der Bewohner angepasst sein. Intelligente Grundrisse, gute Bauqualität und ein angenehmes Wohngefühl runden das Gesamtbild ab.

*An weniger zentralen Lagen ist die Nachfrage zögerlich, Leerstände nehmen zu. Wie gehen Sie dieses Problem an?*

Wir versuchen den Markt und die jeweilige Region gut zu beobachten, zu verstehen und zu spüren. Letztlich muss aber auch das Produkt an die Marktsituation angepasst werden. Punktuell sind daher auch einmal kleinere Mietzinsnachlässe angesagt.

*Fortimo entwickelt nicht nur, sondern hält diese Immobilien auch im eigenen Bestand. Nach welchen Kriterien entscheiden Sie über Behalten oder Veräussern?*

**ZUR PERSON**



**Remo Bienz (49)** ist zusammen mit seinem Zwillingbruder Philipp Bienz Gründer und Inhaber der Fortimo Group AG. Nach Ausbildungen zum Immobilienhändler, Immobilienbewerter und Verkaufsleiter begann er mit seinem Bruder im Jahre 2000 die Fortimo-Gruppe aufzubauen. Fortimo beschäftigt heute mit seinen Tochtergesellschaften knapp 200 Mitarbeiter und entwickelt, hält und betreibt hauptsächlich Wohnliegenschaften und Spezialobjekte wie Hotels und Pflegeheime. Jährlich entwickelt Fortimo rund 400 bis 500 Wohnungen sowie zahlreiche Hotelzimmer in der Schweiz und in Dubai. Das derzeitige Immobilienportfolio des Unternehmens hat einen Wert von rund 800 Mio. Fr. In der Pipeline befinden sich Entwicklungsvorhaben im Wert von weiteren 400 Mio. Fr. Bienz ist verheiratet und Vater von vier Teenagern. (dst.)

Fortimo beschäftigt heute mit seinen Tochtergesellschaften knapp 200 Mitarbeiter und entwickelt, hält und betreibt hauptsächlich Wohnliegenschaften und Spezialobjekte wie Hotels und Pflegeheime. Jährlich entwickelt Fortimo rund 400 bis 500 Wohnungen sowie zahlreiche Hotelzimmer in der Schweiz und in Dubai. Das derzeitige Immobilienportfolio des Unternehmens hat einen Wert von rund 800 Mio. Fr. In der Pipeline befinden sich Entwicklungsvorhaben im Wert von weiteren 400 Mio. Fr. Bienz ist verheiratet und Vater von vier Teenagern. (dst.)

*Grundsätzlich möchten wir alle Wohnliegenschaften, die wir in Miete erstellen, auch im eigenen Portefeuille behalten. Damit diversifizieren wir nicht nur unsere Ertragsstruktur, sondern steigern auch wesentlich unsere Substanz.*

*Mit Ihren Hotellerie-Projekten in Lenzerheide sind Sie in ein neues Segment vorgestossen. Welche Erfahrungen haben Sie damit bis jetzt gemacht?*

Es ist ein ganz spannendes und aufregendes Segment, das mit sehr viel Wahrnehmung und grosser Genugtuung verbunden ist. Als wir uns vor einigen Jahren entschieden, das «Privä Lodge» auf der Lenzerheide mit rund 460 Betten zu erstellen, wurden wir manchenorts nur belächelt oder sogar bemitleidet. Nach mittlerweile fünf Betriebsjahren können wir mit Stolz auf eine tolle Auslastung und einen guten Ruf dieses Resorts blicken. Das hat uns auch dazu ermutigt, das New-Generation-Hotel der Marke «Revier» ins Leben zu rufen. Auch hier haben wir offenbar den Zeitgeist getroffen.

*Das Engagement von Fortimo im Bereich Pflege und Alterswohnen ist noch neu. Welche Pläne verfolgen Sie hier?*

Der Kauf des Alters- und Pflegeheims Bad Säntisblick in Waldstatt (AR) war eine gute Gelegenheit. Das Heim suchte eine Nachfolgelösung und war bisher ausgezeichnet geführt worden. Da wollten und mussten wir einfach zugreifen. Selbstverständlich würden wir auch in diesem Segment weiter wachsen wollen, allerdings sind hier die

Prozesse jeweils sehr politisch gefärbt und viele Interessengruppen involviert.

*Weshalb baut Fortimo, wie in Basel, ein Parkhaus?*

Auch hier eine tolle Opportunität. Ein Parkhaus in einem neuen Life-Sciences-Park bei Basel zu erstellen, ist aus unserer Sicht ein sogenannter No-Brainer.

*Mit der ersten Überbauung in Dubai stossen Sie in völlig neue Märkte vor. Keine Angst?*

Wir lieben es, Neues mit viel Enthusiasmus anzugehen. Dubai ist ein spannender Markt für jeden Immobilienentwickler und hat uns einfach gereizt. Wir haben die Situation gut analysiert und uns dann entschieden, dass wir da durchaus eine Chance haben. Unsere Wohnungen und Hotelzimmer bewegen sich im Übrigen im Mittelklasse-Segment und sind nicht ein weiteres Glitzerhochhaus.

*Ihr Kerngeschäft ist Wohneigentum. Seit die Banken bei der Kreditvergabe vorsichtiger werden, ist die Vermarktung schwieriger geworden. Spüren Sie dies?*

Natürlich ist das auch bei uns spürbar. Jedoch begrüssen wir eigentlich diese Massnahmen. Denn unsere Käufer sollen ihre Wohnungen solide finanzieren können und sie nicht aus Spekulationsüberlegungen kaufen.

*Der Immobilienmarkt erhält ein zunehmend engeres Regulierungskorsett. Welche Regeln, Gesetze und Verordnungen halten Sie für überflüssig?*

Was wir generell feststellen, ist, dass Baubewilligungen immer länger dauern und schwieriger zu erhalten sind. Dies hängt teilweise mit Überlastungen der Behörden zusammen, immer mehr Anforderungen und Auflagen, aber halt auch mit Begehrlichkeiten von Einsprechern. Es ist heute sehr einfach möglich, einen Bau sehr lange zu verzögern oder gar zu verhindern, auch wenn sich das Baugesuch an die Regeln der Baugesetze hält.

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

Ich geniesse die Zeit mit meiner Familie und treibe auch ganz gerne Sport. Was mich aber auch beschäftigt, ist die Unterstützung von zahlreichen Startups. Hier faszinieren mich die Unbekümmertheit, der Enthusiasmus, die Begeisterungsfähigkeit und die teilweise andere Denkweise dieser Jungunternehmer. Extrem spannend und bereichernd!

Interview: David Strohm

**Der Schweizer Markt für Geschäftsflächen**

**Angebot an Geschäftsflächen**

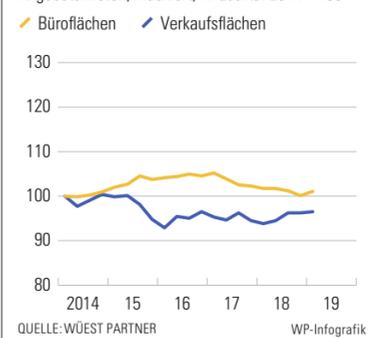
Monatliche Anzahl angebotener Objekte (Print- und Online-Inserate, in 1000)



QUELLE: WÜEST PARTNER WP-Infografik

**Mietpreise für Geschäftsflächen**

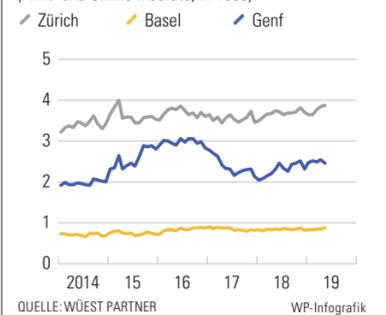
Angebotsmieten, indexiert, 1. Quartal 2014 = 100



QUELLE: WÜEST PARTNER WP-Infografik

**Regionales Angebot an Büroflächen**

Monatliche Anzahl angebotener Objekte (Print- und Online-Inserate, in 1000)



QUELLE: WÜEST PARTNER WP-Infografik

**Regionale Mietpreise für Büroflächen**

Angebotsmieten, indexiert, 1. Quartal 2014 = 100



QUELLE: WÜEST PARTNER WP-Infografik

**IHRE IMMOBILIENWELT**

Die «Neue Zürcher Zeitung» und die «NZZ am Sonntag» bieten Ihnen die ideale Plattform für Ihre Immobilienanzeigen. Nutzen Sie die verschiedenen Anzeigemöglichkeiten, und sprechen Sie mit Ihrem Inserat Fachleute sowie Immobiliensuchende und -besitzer an.

Beilage	Erscheinungsdatum	Anzeigenschluss	Titel
«Residence»	1. September	12. August	«NZZ am Sonntag»
«Immobilien & Wohnen»	20. Oktober	4. Oktober	«NZZ am Sonntag»
«NZZ Domizil» in Kombination mit der «NZZ am Sonntag»	Jeden Samstag/Sonntag	Jeweils am Donnerstag vor Erscheinen um 14 Uhr	«Neue Zürcher Zeitung»/«NZZ am Sonntag»

Änderungen vorbehalten. Bei «Residence» ist der Reservationsschluss für Immobilienkunden 8 Tage vor Anzeigenschluss.

Weitere Informationen über Mediadaten, Platzierungsmöglichkeiten sowie Anzeigenpreise unter [www.nzzmediasolutions.ch](http://www.nzzmediasolutions.ch), [insetrate@nzz.ch](mailto:insetrate@nzz.ch) oder unter Telefon +41 44 258 16 98.

