

Aus der Branche

Ein neuer Index und Ideen für Sakralbauten

dst. · Und noch ein Preisbarometer: Die Clientis Zürcher Regionalbank lanciert in Zusammenarbeit mit den Schätzern von IAZI einen neuen Index, der die Preisentwicklung für Immobilien im Grossraum Zürich abbildet. Der halbjährlich berechnete **Eigenheim- und Mietpreisindex** steht in Konkurrenz zum Zürcher Wohneigentumsindex (ZWEX), den die Zürcher Kantonalbank quartalsweise publiziert.

Die SPS-Tochter **Wincasa** baut ihr sogenanntes **Mixed-Used Site Management** aus und etabliert dafür nach Zürich einen zweiten Standort in Genf. Den Ableger leiten wird **Yvan Meyer**, der seit acht Jahren in den Unternehmen tätig ist. Bereichsleiter **Philipp Schoch** geht aufgrund der regen Nachfrage davon aus, dass schon bald ein oder zwei Standorte hinzukommen könnten.

Noch einmal 43 Mio. Fr. mehr bietet **Mobimo** für die Immobiliengesellschaft **Fadmat**, deren Verwaltungsrat ein erstes Angebot von 140 Mio. Fr. als ungenügend taxiert hatte. Die Firma besitzt rund 500 Wohnungen in den Kantonen Zürich und Schaffhausen, die Mieteinnahmen von etwa 10 Mio. Fr. pro Jahr generieren. Mobimo benötigt 67% der Anteile, damit der Deal zustande kommt, gut 50% sind bereits zugesagt.

Mit Gottes Hilfe baut es sich besser. Liegenschaftsverantwortliche der Landeskirchen und Interessierte trafen sich am Montag und Dienstag im **Benediktinerkloster Disentis** zu einem Immobilien-seminar. Neben Fragen des Rechts und der Rechnungslegung kam auch die Portfolioführung zur Sprache. Auf die baulichen Herausforderungen beim Erhalt von Sakralbauten ging **Rolf Truninger**, Geschäftsführer von **QualiCasa**, ein. Die Einführung gaben **Abt Vigeli Monn** und die Bündner Regierungsrätin **Barbara Janom Steiner**.

Am Dienstag trafen sich in Horgen zahlreiche **Gebäudeunterhalter** zum jährlichen Stelldichein der FM-Szene, der zehnten Ausgabe des von der entsprechenden **SVIT-Kammer** organisierten **Facility Management Day**. Nach den Referaten stand ein unterhaltsamer Galaabend auf dem Programm.

Von **Smart Buildings** wird seit vielen Jahren geredet. Richtig smart geworden sind aber nur die Musterhäuser der Hersteller, die als Vorzeigebauwerke allen erdenklichen Schnickschnack eingebaut haben. Doch das **Internet der Dinge** macht Fortschritte. **Anette Ryser**, die bei Microsoft auf smarte Gebäude und den Arbeitsplatz der Zukunft spezialisiert ist, zeigte am Donnerstag an einem Branchentalk von **SPG Intercity** einen aktuellen Ausblick auf die «intelligenten Gebäude der Zukunft».

12 Fragen an Alice Hollenstein, Stv. Managing Director Curem

«Normen sollten flexibler sein und den Menschen dienen»

NZZ Domizil: Welches war das erste Immobilienprojekt, mit dem Sie zu tun hatten?

Alice Hollenstein: Das war ein Mandat einer Anlagestiftung, die eine alte Brauerei zu Wohnraum umbauen liess und Mühe damit hatte, Mieter zu finden. Meine Aufgabe bestand darin, bei potenziellen Bewohnern nachzufragen und die Gründe für ihr Zögern zu suchen. Das nächste ebenso interessante Projekt betraf die Akzeptanz von automatisierten Parkhäusern. Bei beiden gab es typische Fragestellungen aus meinem Fachgebiet Urban Psychology.

Dieses Fach unterrichten Sie heute an Hochschulen, unter anderem am Curem der Universität Zürich. Was genau versteht man darunter?

Dieses Spezialgebiet der Psychologie beschäftigt sich mit dem Erleben und dem Verhalten in der gebauten Umwelt. Ziel ist es, menschliches Erleben und Verhalten in diesem Kontext zu beschreiben, zu erklären, vorherzusagen und (falls nötig) zu verändern. Urban Psychology schafft damit einen menschenzentrierten Blick auf Gebäude und Siedlungsgebiete.

Mit welchen Methoden wird dabei gearbeitet?

Das Stichwort lautet evidenzbasiertes Design. Basis für Entscheidungen sind Verhaltensdaten sowie Befragungen und Studien als Ergänzung zum Bauchgefühl – eine sogenannte «informierte» Intuition. Ein Beispiel: Wir simulieren für Gebiets- und Immobilienentwicklungen, wie sich Fussgänger auf dem geplanten Areal bewegen. Daraus lassen sich Entscheide ableiten: Wie kann das Layout verbessert werden, wo kann ein Café funktionieren, oder wo braucht es Orientierungshilfen?

Fundierte Ausbildung wird für Akteure im Immobiliengeschäft immer wichtiger. Das Curem bietet fundierte Weiterbildung für Immobilienspezialisten. Woraus besteht das Angebot?

Im Mittelpunkt stehen die berufsbegleitenden Studiengänge auf universitärer Stufe: Der Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate und das Certificate of Advanced Studies (CAS) in Urban Management. Daneben bietet das Curem Kompaktkurse und Expertenworkshops an und leitet die Geschäftsstelle der Real Estate Investment Data Association (Reida), welche auf Non-Profit-Basis eine Immobilien-datenbank betreibt.

Wo bestehen Wissenslücken, wie lassen sie sich schliessen?

ZUR PERSON



Alice Hollenstein, 36, ist stellvertretende Geschäftsführerin am Center for Urban and Real Estate Management (Curem) der Universität Zürich, einer Aus- und Weiterbildungs-institution für Immobilien-fachleute. Während und nach ihrem Studium der Psychologie, der Ökonomie und der Umweltwissenschaften an der Universität Zürich war sie bei verschiedenen Marktforschungs-unternehmen und in der Konsumgüterindustrie tätig. Am Curem arbeitet Hollenstein seit 2007. Sie ist Dozentin für Urban Psychology an der Universität Zürich und der Technischen Universität Berlin. Am Curem wirkt sie als Projektleiterin des Forums Raumwissenschaften. Daneben führt sie ein eigenes Beratungs- und Forschungsunternehmen. (dst.)

Gegenwärtig richten wir mit dem neuen CAS in Urban Management das Augenmerk auf die Verbindung von Raumentwicklung und Immobilienmanagement. Beide Disziplinen sind in Bezug auf die ihnen zugrunde liegenden Werte und Ansichten noch recht weit voneinander entfernt, obwohl sie einander bedingen. Wir versuchen, diese Lücke zu füllen und in der Verbindung neue Ansätze für die Entwicklung von Gemeinden zu finden. Wichtig ist es zum Beispiel für Bauherrschaften, zu verstehen, wie politische Prozesse ablaufen, weshalb gewisse Regeln aufgestellt worden sind. Bei den Behörden braucht es umgekehrt das Verständnis für die Immobilieninvestoren: Wie werden Projekte umgesetzt, wie rechnen sie sich?

Bei Immobilienprojekten ist ja vieles vorgegeben, durch Bau- und Zonenordnungen, Gesetze und Verordnungen...

... was dazu führt, dass die Aufgaben und die Abläufe zunehmend komplexer werden. Die Gefahr besteht, dass man sich, entgegen der eigentlichen Absicht, wegbewegt von den Bedürfnissen der Nutzer. In diesem Fall sollten Normen flexibler gestaltet werden.

Der Immobilienmarkt steckt in einem zunehmend engen Regulierungskorsett. Wie viele Vorgaben verträgt es?

Normen sollten am Ende den Menschen dienen. Viele Auflagen machen

das Bauen teurer oder verhindern kreative neue Lösungen. Beispiele hierfür sind die Abstandsregeln oder teilweise auch die gutgemeinten Vorgaben für kindergerechtes Bauen. Wir tendieren dazu, uns vor allen möglichen Gefahren zu schützen. Diese generelle Risikoaversion bereitet mir Mühe. Wenn wir uns zu sehr eingittern, bauen wir uns am Schluss selbst ein Gefängnis.

Wie lassen sich da die Erkenntnisse der Urban Psychology einbringen?

Bei vielen Immobilienprojekten geht es darum, im Konsens Lösungen zu entwickeln. Doch was die Menschen als gut, schön oder angenehm empfinden, bleibt oft unberücksichtigt. Abstrakte Architektur zum Beispiel wird von vielen als negativ angesehen, die Formensprache wird nicht verstanden, das Äussere als zu monoton beurteilt. Die Leute sollen die Eigenschaften von Gebäuden verstehen. Sie zeigen uns, wie sie etwas wahrnehmen. Unsere Disziplin übersetzt das dann für die Immobilienentwicklung.

Was gefällt den Leuten?

Flüssig wahrnehmbare Formen, eine gute Mischung aus Komplexität und Ordnung sowie moderat Neues werden als angenehm empfunden.

In den Städten hört man die Forderung nach bezahlbarem Wohnraum immer häufiger. Wie liesse sich solcher schaffen?

Die einfachste Lösung ist, kleinere Wohnungen zu bauen. Früher galten 75 m² Wohnfläche für eine Drei-Zimmer-Wohnung als ideal. Diese Zahl ist dann sukzessive auf 90 m² gestiegen. Heute werden tendenziell wieder kleinere Einheiten angeboten. Ein Problem ist der Herdentrieb bei den Investoren – alle bieten das Gleiche an, bis es zu viel davon hat.

Welches Gebiet halten Sie für ausbaufähig?

Ich gehe davon aus, dass verschiedene Anlageformen für ausländische Immobilien an Bedeutung zunehmen werden. Dieses Thema wird bei institutionellen Investoren noch zögerlich umgesetzt.

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

Oft geht es hinaus aus der Stadt, hinein in die Natur und damit weg von den Immobilien. Ein Thema interessiert mich besonders: Wie lassen sich Städte gestalten, dass auch sie als Erholungsraum funktionieren?

Interview: David Strohm

ANZEIGE

Zürichsee-Gut
Wohnen und Büro mit direktem Seeeingang

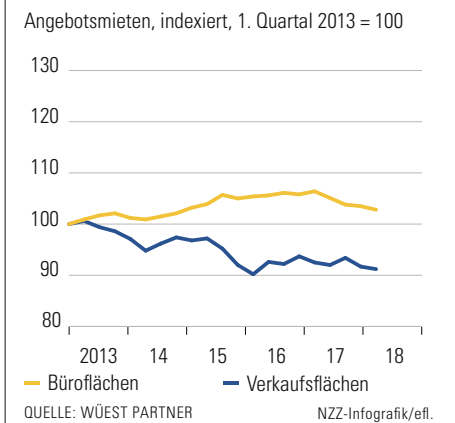
SEE YOU AM SEE

3 1/2- bis 5 1/2-Zimmer-Wohnungen mit privatem Seeeingang.

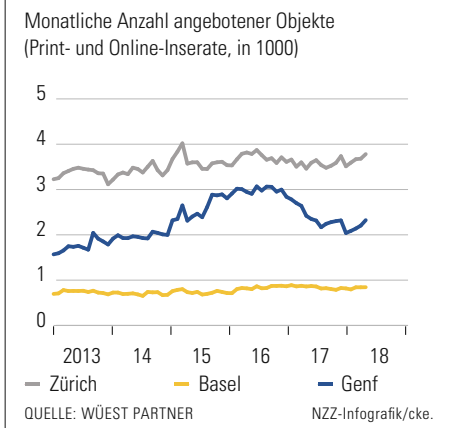
www.zuerichsee-gut.ch

Der Schweizer Markt für Geschäftsflächen

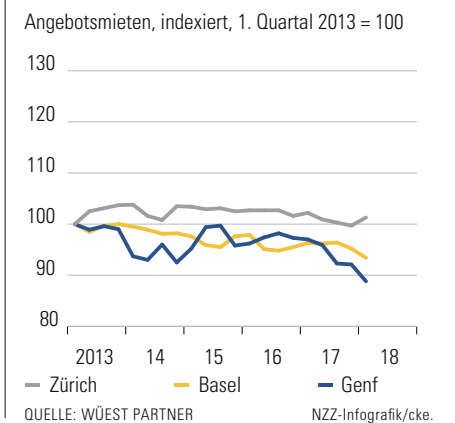
Mietpreise für Geschäftsflächen



Regionales Angebot an Büroflächen



Regionale Mietpreise für Büroflächen



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»	23. September	5. September	«NZZ am Sonntag»
«Immobilien»	21. Oktober	5. Oktober	«NZZ am Sonntag»
«NZZ Domizil»	Jeden Samstag	Jeweils am Donnerstag vor Erscheinen um 14 Uhr	«Neue Zürcher Zeitung»

Bei «Residence» ist der Reservierungsschluss für Immobilienkunden 8 Tage vor Anzeigenschluss.

Weitere Informationen über Mediadaten, Placierungsmöglichkeiten sowie Anzeigenpreise unter www.nzzmediasolutions.ch, insetate@nzz.ch oder unter Telefon +41 44 258 16 98. Änderungen vorbehalten.



NZZ Media Solutions