



# Die Anspruchshaltung der Bauherren als Herausforderung

Heinz Specker ist Präsident der «Group of Fifteen» – einem Zusammenschluss von führenden Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft. Anlässlich des VSGU-Jubiläums haben wir uns mit ihm über aktuelle Trends im Immobilienmarkt und die Rolle von Generalunternehmungen darin unterhalten.

**Ein Immobiliencrash in den USA war verantwortlich für die letzte grosse Wirtschaftskrise. Wie steht es um den Immobiliensektor in der Schweiz?**

Heinz Specker: Auch wenn eine generelle Aussage aufgrund der Segmentierung und Fragmentierung des schweizerischen Immobilienmarktes ein gewisses Wagnis darstellt, darf man feststellen, dass unsere Immobilienlandschaft heute grundsätzlich in guter bis sehr guter Verfassung ist. Eine Krise müsste wohl eher herbeigeredet werden. Voraussetzung ist jedoch, dass weiterhin im Wohn- und im Geschäftsliegenschaften-Bereich sorgfältige Marktabschätzungen an der Tagesordnung bleiben. Auch müssen die Finanzierungsorganisationen weiterhin verantwortbare Tragbarkeitsrechnungen anstellen.

**Und eine mögliche Marktüberhitzung infolge des Anlagedruckes ist zu vermeiden.**

**Sehen Sie Parallelen zwischen der Krise im Schweizer Immobiliensektor in den 90er-Jahren und der letzten Krise in den USA?**

Rückblickend war die Immobilienkrise von 1994 in vielen Belangen vergleichbar mit derjenigen in den USA, auch was die Abschreibungssummen anbetrifft. Ausschlaggebend waren in beiden Fällen Überproduktion und Überhitzung vorwiegend im Wohnbereich bzw. Geschäftsflächensektor aufgrund der massiv steigenden Wirtschaftszahlen und ausufernden Finanzierungslösungen. Für die Schweiz kam der Anlagedruck noch dazu.

**Wie wird sich der Schweizer Immobiliensektor in näherer Zukunft entwickeln?**

Der zunehmende Flächenbedarf im Wohnbereich infolge der Bevölkerungs- und Immigrationsentwicklung und den nach wie vor steigenden Komfortbedürfnissen wird wohl grundsätzlich nicht zu einem Einbruch der Nachfrage nach Wohnraum in seinen verschiedenen Formen führen. Zu beachten sind allerdings weiterhin zunehmende regionale Unterschiede. Die Verdichtung in den bekannten Grossagglomerationen hat zunehmend magnetischen Charakter während Randgebiete ihre Eigenheiten behalten und entsprechend vom Markt berücksichtigt oder vernachlässigt werden. Die Standortoptimierung ►

in quantitativer und qualitativer Hinsicht wird im Geschäftsflächenbereich weiterhin ein Thema bleiben und trotz der grundsätzlich verhalten optimistischen Wirtschaftsentwicklung wird die Nachfrage in der Schweiz nur sehr beschränkt wachsen, da das Angebot an Geschäftsliegenschaften in den vergangenen Jahren stark ausgebaut wurde und viele Projekte in der Planung und im Bau sind.

#### Wo liegen Ihrer Meinung nach die Unterschiede zwischen der Nachfrage nach Wohnraum einerseits und Geschäftsflächen andererseits?

Wohnraum ist und bleibt ein natürliches Bedürfnis, welches in vielerlei Hinsicht individuell und optimal befriedigt werden will. Gute Verkehrsverbindungen, geeignete Infrastrukturen und städtische oder stadtnahe Verhältnisse sind ebenso gefragt wie Funktionalität und ein zunehmender Flächenbedarf. Die Preisentwicklung wird wohl dazu führen, dass günstiger Wohnraum mittelfristig in Randregionen ausweichen muss, weil die Miet- und Verkaufspreise in Ballungsgebieten für viele unerschwinglich werden.

Im Geschäftsflächenbereich findet meiner Ansicht nach eine Art Verdrängungswettbewerb statt, da der Standort für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle spielt. Die Nachfrage wird zudem nur in

beschränktem Ausmass durch die Ansiedlungen von ausländischen Firmen ausgeweitet. Das führt dazu, dass Mieter von Geschäftsflächen neben geeigneten Standorten und Infrastrukturen zunehmend einen Mehrnutzen (wie Dienstleistungen, geeignetes Geschäftsumfeld, repräsentative Umgebung) suchen, welcher nicht nur die Architektur bieten kann.

#### Es gibt durchaus regionale Unterschiede. Welche Regionen beurteilen Sie weshalb als besonders dynamisch?

Die beiden schweizerischen Wirtschaftsräume Zürich und Genf werden noch mehr Gewicht erhalten. In den anderen Regionen bleiben die meist atomisierten Sondermärkte. Gewisse Standorte könnten wegen der NEAT aufgewertet werden.

#### Wie beurteilen Sie die Rolle von General- und Totalunternehmen im Schweizer Immobilienmarkt?

Die Konzentration der Anbieter wird wohl anhalten und der damit verbundene Konkurrenz- und Margendruck insbesondere im Hochbau ebenfalls. Dieses Marktsystem wird sich zusehends verschärfen, aber grundsätzlich bewähren. Die zunehmende Anspruchshaltung der Bauherren und Investoren und weiterer Beteiligter ist jedoch für die GU und TU eine wachsende Herausforderung.

#### Sind Sie ebenfalls der Meinung, dass GU und TU ihre Wertschöpfungskette dem Lebenszyklus von Immobilien entlang ausweiten sollten? Wenn ja: weshalb?

Grundsätzlich übergibt der TU/GU mit dem Schlüssel der Bauherrschaft zwar eine Lösung, aber auch ein teures Problem. Bekanntlich sind die Betriebs- und Unterhaltskosten von Immobilien nach wenigen Jahren grösser als die Investition. Es ist meiner Meinung nach ein absolutes Muss, dass baubegleitendes Facility Management und die Berücksichtigung der Bedürfnisse der Nutzer schon in der Startphase feste Planungsbestandteile werden. Für die Zeit des Betriebes einer Immobilie könnten GU/TU Mitträger des Risikos – auch für neue Technologien – werden, sodass ihr Interesse an Kostenoptimierungen steigt.

#### Welcher Aspekt kommt der Nachhaltigkeit im Immobiliensektor zu?

Es muss für alle Beteiligten des Immobiliensektors verpflichtend werden, die Investitionen immer unter der Berücksichtigung der verschiedenen Nachhaltigkeitsaspekte zu tätigen, d.h., die Projekte dementsprechend auszurichten.

#### Was halten Sie von Labels, die man Immobilien verleiht? Herrscht hier nicht ein Durcheinander?

Tatsächlich herrscht ein gewisser Wirrwarr im Zertifizierungsmarkt, vor allem wenn man die zahlreichen einschlägigen, internationalen «Produkte» mit einbezieht. Ich bezweifle sehr, dass es nur schon im europäischen Umfeld gelingen könnte, einheitliche Standards zu etablieren, zu gross sind die Interessen der Marktteilnehmer und zu unterschiedlich die nationalen Auffassungen. Auch wenn diese Vielfalt an Labels bestehen bleibt und wahrscheinlich immer unübersichtlicher wird, ist doch eines erreicht: Die Ökonomie paart sich zusehends mit den Bedürfnissen der Ökologie. ■

### «Group of Fifteen»

Die «Group of Fifteen» umfasst ausgewählte und führende Unternehmen mit komplementären Fachkompetenzen, die sich mit gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Trends auseinandersetzen. Die Zielsetzung der «Group of Fifteen» ist die Förderung einer interdisziplinären Sichtweise in der Immobilienwirtschaft auf strategischer Ebene. Durch Analyse der Einflussfaktoren auf die Immobilienbranche sowie durch regelmässigen Informations- und Erfahrungsaustausch setzt sie sich mit Frühwarnsystemen und -indikatoren auseinander und untersucht Trends und Entwicklungen auf gesellschaftspolitischer und wirtschaftlicher Ebene.

[www.group-of-fifteen.ch](http://www.group-of-fifteen.ch)