

Zug, im April 2009

## Master in Immobilienmanagement am IFZ in Zug: Ein Hausblick – Ausgabe 1/2009

Liebe Leserin, lieber Leser

«Es ist ja nur ein Spiel», tröstet man sich gemeinhin über eine Niederlage am Schachbrett, auf dem Grümpelturnierassen oder beim Wii-Boxkampf hinweg. Was aber, wenn ein Spiel ganz realistische Züge annimmt und die Wirklichkeit einzuholen verspricht? Dann steht plötzlich viel auf dem Spiel.

So weit sind wir noch nicht. Es ist ein geschützter Rahmen, in welchem sich die Akteure des Real Investor Games bewegen. So wird zurzeit am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ gespielt und das mögliche Zukunftsszenario einer Rezession vorweg genommen. Schnell wird untröstlich, wer als virtueller Investor sein Geld falsch angelegt oder als Berater bei den Prognosen daneben gegriffen hat. Denn Ziel des Spiels ist wie im realen Leben das Erzielen eines Gewinns und einer ansprechenden Rendite. Leben Sie mit in unserem virtuellen Raum: [www.realinvestor.ch](http://www.realinvestor.ch)

Was anfänglich wie eine spielerische Idee anmutete, hat in der Realität Fuss gefasst – aufgrund der veränderten Ansprüche der Gesellschaft: Serviced Real Estate ist der Trend der Stunde seit mit dem James-Konzept in Zürich die erste Immobilie mit Butler-Service ihren Betrieb aufgenommen hat. Solches brauchen jedoch nicht nur WAGs oder DINKs, ein grosses Potential ist insbesondere im Bereich von Alterswohnungen auszumachen. Gerade in diesem Segment werden interessante Investment-Möglichkeiten auf uns zukommen.

Aller medialer Abgesänge zur Finanzkrise und der schwächelnden Konjunktur zum Trotz, gibt es im jetzigen Umfeld für Schweizer Immobilienbesitzer und Investoren auch Positives zu vermelden: Nach den Zinsabschlägen der Schweizerischen Nationalbank sinken die Hypothekarzinsen auf breiter Front. Oft liegt der Zinssatz auf einem historisch tiefen Niveau von teils deutlich unter 2.5%. Damit werden der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft wichtige Impulse in einer abflauenden Konjunkturphase gegeben.



Herzlichst  
Ihr Dr. Markus Schmidiger  
Studienleiter MAS IM am IFZ



### Veranstaltungen

#### Informationsabende:

Für Interessierte finden folgende Informationsveranstaltungen statt:

- 5. Mai 2009, um 18 Uhr in Zürich, im Restaurant Au Premier
- 19. Mai 2009, um 17.15 Uhr in Zug: Abend der Weiterbildung am IFZ, Grafenauweg 10
- 9. Juni 2009, um 18 Uhr in Basel, im Hotel Victoria, Centralbahnplatz 3

Mehr Details sowie Unterlagen zum Download finden Sie unter [www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien)

#### Wie rechnen sich nachhaltige Immobilienprojekte?

Unter welchen Voraussetzungen lohnen sich nachhaltige Immobilienprojekte? Wie wirken sich die Besonderheiten von nachhaltigen Projekten aus? Führen die längere wirtschaftliche Nutzungsdauer und die höhere betriebliche Wachstumsrate einer nachhaltigen Immobilie auch zu einem besseren Wiederverkaufspreis? Seminar am Freitag, 8. Mai 2009 am IFZ, Grafenauweg 10 in Zug  
Leitung Dr. Jürg Bernet  
[www.seminare.ifz.ch](http://www.seminare.ifz.ch)

#### Vorschau:

#### Geschäftsimmobilien zwischen Rentabilität und Rezession

Am 29. Oktober 2009 im Hotel Widder in Zürich in Kooperation mit der «Academy of Best Execution».

Hochschule Luzern – Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ  
Grafenauweg 10, Postfach 4332, CH-6304 Zug  
T +41 41 724 65 55, F +41 41 724 65 50  
[www.hslu.ch/ifz](http://www.hslu.ch/ifz)

#### Inhalt

Editorial – 1  
Serviced Real Estate: Vermietung von Lösungen statt Quadratmetern – 2  
Wirtschaftsentwicklung im Zeitraffer – 3  
Newsflash:  
Sustainability Benchmark für IM-Portfolio – 4  
Kurzinterview mit Dr. Jürg Bernet, HSLU – 4

## **Serviced Real Estate: Vermietung von Lösungen statt Quadratmetern**

**Eine heute 20-jährige Frau hat gute Chancen, noch über 70 Jahre zu leben. Diese möchte sie so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden verbringen. Der vielzitierte demographische Wandel mit der Umkehrung der Alterspyramide ist es, welcher der stetigen Anpassung von Wohnformen und den entsprechenden Gebäuden Vorschub leistet. So sind es die Seniorenresidenzen mit ihren dazu gehörenden Mahlzeiten- und Pflegedienstleistungen, welche einen Trend begründet haben. «Serviced Real Estate» ist im Immobilienbereich denn auch das Stichwort der Stunde.**

«Serviced Real Estate» bedeutet eine Immobilie mit integriertem Dienstleistungsangebot. Angeboten wird eine Kombination aus Überlassung einer Immobilie und der Erbringung einer Dienstleistung, wobei es sich um einen gemischten Vertrag handelt, wie Dr. Andreas C. Albrecht anlässlich der Immobilienmanagement-Jahrestagung im November 2008 ausführte<sup>1</sup>. Dabei darf der Dienstleistungsvertrag nicht rechtlich an den Mietvertrag gekoppelt sein. Dies unterscheidet das neue Modell von gesetzlich geregelten Verträgen mit Spitälern und Pflegeheimen, welche Kost und Logis aus einer Hand anbieten.

### **Das gute Haus**

Gute Erfahrungen mit «Serviced Real Estate» weist bereits Bonacasa auf. Gemäss Ivo Bracher, CEO der bonacasaNET AG in Solothurn, setzt das Konzept auf einen strikten Baustandard (hindernisfrei und schwellenlos), einen 24-Stunden-Notruf und die Vernetzung von privaten externen Dienstleistern in den 500 Seniorenwohnungen.

<sup>1</sup>Alle zitierten Erkenntnisse stammen aus der Immobilienmanagement-Jahrestagung «Gesunde Profite mit Serviced Real Estate» unter der Leitung von Dr. Markus Schmidiger vom 17. November 2008 in Zürich.

### **Business not as usual**

Die Erbringung von Dienstleistungen im Zusammenhang mit einer Immobilie macht jedoch nicht bei der älteren Generation und nicht nur beim Wohnen Halt. Immer mehr sind es auch Business Center, welche ihren Nutzern Zusatzdienste erweisen, wie beispielsweise das D4 Business Center Luzern. Suva-Immobilienchef Mark Honauer wies darauf hin, dass ein Umdenken weg vom Immobilien-Portfolio-Management hin zum Center-Management stattfinden wird und muss. Die wie Pilze aus dem Boden schießenden Business Center zementieren diese These. Dabei setzt Honauer auf die 3B-Strategie: Building – Brand – Business. Ziel ist es, das Produkt Immobilie zu vermarkten und mit einem Zusatznutzen zu versehen, anstelle der reinen Betrachtung eines Gebäudes als Hülle: Die Nutzer bezahlen nur die Services, welche sie auch konsumieren. D4 konnte als First-Mover im Raum Luzern neue Investoren gewinnen und bereitete den Boden für den Namen «Future Valley Luzern».



[www.james.ch](http://www.james.ch)

### **Butler-Service**

Wegbereiter des «Serviced Real Estate-Gedankens» sowie dessen Umsetzung ist sicher auch «James – Wohnen mit Service». James ist für ein urbanes Publikum konzipiert, welches über sämtliche Altersgruppen hinweg angesiedelt ist, dessen Gemeinsamkeit jedoch die grosse Mobilität ist. Die guten Service-Leistungen sind als Mehrwert zu verstehen, nicht als Einkommen für den Eigner. Die «Siedlung mit hohem Wohnanteil» zeigt jedoch auch die knallharte Realität auf: Wunsch und



Wirklichkeit (was bezahlt werden will) klaffen noch oft auseinander. Noch fehlen weitere Referenzobjekte, sodass das Rollenverständnis von Conciergedienstleistungen und Verwaltung neu definiert werden muss, wie Jörg Koch, Head Construction & Development, Global Real Estate CH der UBS erklärte.

### **Gast-Gewerbe**

Schuld trägt allein die Mehrwertsteuer, so eine gängige Ausrede. Dass die Gäste aber eigene Vorstellungen von einem gelungenen Ferienaufenthalt mitbringen und für sich eine Kosten-Nutzen-Analyse durchführen, wird übersehen. Die Hotellerie ist am Scheideweg: Wer sich klar positioniert, wie beispielsweise der Appenzeller Hof Weissbad, wird indes belohnt. Dies beinhaltet nebst der Diversifikation auch ein Umdenken, wie Hoteldirektor Christian Lienhard ausführte. Integrierte Wohnungen im Hotel sowie Business Appartements werden beim Hof Weissbad traktandiert, das dazu benötigte Bauland ist bereits vorhanden.

### **Einzug des Marketing-Denkens**

«Serviced Real Estate» ist noch immer eine Herausforderung für den Investor – wenn auch eine lohnende. Das Objekt ist nicht mehr nur eine Hülle, sondern ein «Geschäft», dessen Wert stark vom Betreiberkonzept abhängt. Die Knackpunkte liegen vor allem beim Management des Investments, denn der Investor mutiert vom Portfolio Manager zum eigentlichen Business Manager. Mit «Serviced Real Estate» hat aber unweigerlich das Marketing-Denken den Immobiliensektor erreicht – weg vom Quadratmeter- hin zum Problemlösungsdenken.

## Real Investor Game: Wirtschaftsentwicklung im Zeitraffer

**Montag, 2. März:** Mit Höchstgeschwindigkeit in die Rezession. Der Immobilienmarkt hinkt der Realwirtschaft zyklisch hinterher, jetzt ist es an der Zeit, aufgrund drohender Preissenkungen langsam die gehaltenen Immobilien zu veräussern. Für die «Swiss RED Real Estate Development» stellt sich die fundamentale Frage: Welche Strategie lässt das Unternehmen überleben?! CEO Philipp Arnold, CFO Simon Leu und CPO Marco Caduff entscheiden sich für die Nähe zum Investor «JP Tamko». Die Entwickler setzen hierbei auf ein krisenresistentes Projekt, den Bau von sechs neuen



Trotz Rezession erfolgreich:  
Die JP Tamko Investment

Gefängnissen innerhalb des EU-Raumes. Als Entscheidungshilfe dienen die ausgedehnten Recherchen und die daraus hervorgehenden Daten der Firma «Die Gutachter».

**Mittwoch, 4. März:** Es herrscht tiefste Rezession, damit einhergehend ein Katzenjammer über den um sich greifenden Wertverlust. Die Investoren legen vornehmlich in sicheren Anlagen wie Bonds an. Diese stehen in starker Konkurrenz zu den Immobilienanlagen. Es gilt nun, letztere als attraktive Alternative und als sicheren Hafen mit qualitativ guten Einnahmen aus Mietzinsen zu positionieren. Hier kommt das Unternehmen «Real Deal» ins Spiel, welches Zugang zu den wichtigsten Investoren hat.

CEO Peter Bächler plädiert für das Halten von Wohnimmobilien und Geschäftliegenschaften mit einem breiten Mietermix. Sein Unternehmen ist es, welches die Entwickler «srb Development» mit der «JP Tamko» zusammenbringt. Die «srb» als Unternehmen mit einer ökonomisch vertretbaren ökologischen und sozialen Ausrichtung in ihren Projekten setzt auf lösungsorientierte Architektur. Beide legen ihre Mittel der aktuellen Wirtschaftslage zum Trotz auch in Fonds der «WEFO AG» an. Die Spezialisten von «WEFO AG» beobachten ständig etablierte und neue Märkte, entwickeln und managen geschlossene Immobilien Fondskonzepte mit klarer Anlagestrategie. Die «WEFO» realisiert aber, dass in rezessiven Zeiten trotz Klumpenrisiko lieber in Direktinvestments als in Fonds investiert wird.

**Freitag, 6. März:** Trotz anderslautenden Prognosen führender Auguren herrscht Ende 2009 noch immer Rezession. Die Konjunkturpakete haben weniger gegriffen als erwartet, und auch die anfangs Jahr noch herrschende Konsumfreude ist am Abflauen. Der Bau der Gefängnisse ist ins Stocken geraten. Wie soll es mit unseren Protagonisten weitergehen?!

Mit dem Strategiespiel Real Investor werden überlegene Erfolgsstrategien entwickelt für Investoren, Finanzierer, Manager, Developer, Analysten, Consultants und andere Unternehmen der Immobilienwirtschaft. Mit realitätsnahen Geschäftsbeziehungen erkennen die Spieler die finanziellen Konsequenzen ihrer Entscheidungen. Sie lernen, reale Geschäftssituationen erfolgreich zu meistern. Die Spielpartien entwickeln Erfolgsstrategien für Immobilienunternehmen in einer wirtschaftlichen Krise. Denn es ist kein Spiel, es ist Realität!  
(Szenen aus der Studienwoche «Real Estate Investor Game»)

## O-Ton



Bruno Schöpfer,  
Bürgenstock Hotels & Resorts

*Die Studierenden des MAS Immobilienmanagement haben anlässlich ihrer Studienwoche auf dem Bürgenstock die Aufgabenstellung erhalten, die strategischen Stossrichtungen für den künftigen Markenaufbau des Bürgenstock-Resorts aufzuzeigen. Wie beurteilen Sie die dabei gewonnenen Erkenntnisse? Und können die Resultate der Studienwoche dazu beitragen, die Marke Bürgenstock-Resort wie gewünscht zu positionieren?*

**Bruno Schöpfer:**

«Vorerst möchte ich festhalten, dass die Arbeit mit den Studierenden für uns ein interessantes Erlebnis war; es macht diese Personen auch zu Stakeholdern und stimuliert deren Interesse am Bürgenstock. Wir arbeiten gerne mit Studierenden der Hochschule Luzern wie auch mit jenen der Hotelfachschulen von Luzern und Lausanne zusammen. Wir erhalten so neue, wertvolle Erkenntnisse von einer Zielgruppe, welche für unser Geschäft von grosser Bedeutung ist. Kommt hinzu, dass die Studierenden bereits über Berufserfahrung verfügen – gekoppelt mit akademischem Wissen, ergibt das eine interessante Grundlage für uns. Die Ergebnisse sind also wertvoll; jetzt geht es für uns darum, in einem «Finetuning» die Inputs zu verarbeiten. Vor diesem Hintergrund wurde mit der Studienwoche sicher ein Beitrag zur Positionierung des neuen Bürgenstock Resorts geleistet. Ganz abgesehen davon durften wir erfahren, wie populär die Bürgenstock Hotels & Resorts sind. Das freut und motiviert uns gleichzeitig!».



## Newsflash

**Bachelor: Studienprogramm:** Die Hochschule Luzern – Wirtschaft bietet ab Herbst 2009 im Bachelor Betriebswirtschaft neu eine Studienrichtung Immobilien an – eine Innovation in der Schweiz. Die Absolvierenden haben nach Abschluss der Studienrichtung Immobilien das fachliche und methodische Rüstzeug, um im Bereich Immobilien und Bau qualifizierte betriebs- und finanzwirtschaftliche Unterstützung zu leisten. Das Studium deckt deren ökonomische Aspekte ab und hat einen Bezug zum interdisziplinären Schwerpunkt «Gebäude als System» der Hochschule Luzern. Inhaltlich umfasst das Studium die Module «Immobilien verstehen», «Immobilien planen & bauen», «Immobilien bewerten», «Immobilien bewirtschaften» und «in Immobilien investieren». Der Bachelor BA/Immobilien eignet sich auch als Zusatzstudium für Absolvierende von Fachausweisen und Höheren Fachprüfungen (mit Anrechnung von bis zu 1 Jahr möglich). Weitere Details und das Anmeldeformular finden Sie unter: <http://bachelor.hsw.fhz.ch/>.

## Masterarbeit Sustainability Benchmark für Immobilienportfolio in der Schweiz

Ignaz Walde und Bruno Michel, Studierende des dritten Lehrgangs, nehmen sich in ihrer Masterarbeit der Thematik «Nachhaltigkeit im Immobilienmanagement» an. Ihre im Auftrag der UBS, Global Asset Management, Global Real Estate – Switzerland verfasste Arbeit hat zum Ziel, in möglichst ganzheitlicher Betrachtung die ökologischen und sozialen Bedürfnisse innerhalb der Portfoliostruktur im wirtschaftlichen Kontext aufzuzeigen. Chancen, welche sich aus den Erkenntnissen der Arbeit identifizieren lassen, sollen künftige Entscheide im Immobilienmanagement erleichtern. Die Autoren untersuchen, mit welchen minimalen Mitteln ein heutiger Immobilienbestand aus Sicht der Nachhaltigkeit maximal verbessert werden kann. Daraus soll eine Nachhaltigkeitsstrategie resultieren, welche die Immobilien innerhalb von Anlagegefässen betrifft.



### Statement aus dem Masterstudium

«Nach 15 Jahren Praxis in verschiedenen Funktionen im Bau- und Immobilienmarkt wollte ich eine nachhaltige theoretische Auffrischung und Ergänzung meines Praxiswissens erreichen. Dazu kommt, dass sich unsere Firma in relativ kurzer Zeit vom traditionellen Bauunternehmen zu einem Gesamtdienstleister im Lebenszyklus von Bauten entwickelt hat und weiterentwickeln will. Ein weiterer Punkt für den Entscheid für das IFZ Zug war der für mich verkehrstechnisch günstige Standort. Ich musste erkennen, dass der Immobilienmarkt Schweiz im internationalen Vergleich immer noch sehr intransparent und «hemdsärmelig» ist. In den letzten Jahren zeichnete sich aber vor allem auf Seite von institutionellen Immobilieninvestoren eine Professionalisierung ab. Als Unternehmer nützen mir die am IFZ gewonnenen, wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse und Tools, um bewusster Risiken eingehen zu können und marktgerechte Leistungen anbieten zu können.»

Reto Brun ist CEO der Gebr. Brun AG, General- und Bauunternehmung in Emmenbrücke

**Don't 4 get:** Anmeldefrist für den 5. Lehrgang des MAS Immobilienmanagement bis am **30. Juni 2009**. [www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien)

**MAS Immobilienmanagement Start  
des nächsten Lehrgangs ist am 16. September 2009**

## IM/In-House: Dr. Jürg Bernet

**Dem Modulverantwortlichen «Real Estate Investment Management» auf den Zahn geföhlt.**



*Was hat Sie bewogen, die Leitung des Moduls «Real Estate Investment Management» zu übernehmen?*

Meine langjährige eigene Erfahrung. Es macht riesig Spass, den Nachwuchs an die Praxis des modernen Immobilienmanagements heranzuföhren.

*Wo sehen Sie den Schwerpunkt Finance im Immobilienmanagement?*

Immobilien zu managen bedeutet, Verantwortung zu tragen für grosse finanzielle Vermögen und Verpflichtungen. Das gilt für alle, die Liegenschaften besitzen mit eigenem und fremdem Kapital.

*Worauf beruht in Ihren Augen die Rolle des Finanzplatzes Zug?*

Natürliche und juristische Steuerzahler werden in Zug als geschätzte Kunden behandelt. Das macht diesen Finanzplatz weltweit attraktiv.

*Welche Entwicklung durchläuft das «Real Estate Asset Management» derzeit gerade?*

Asset Management verbindet die Vermögensverwaltung mit der Liegenschaftsverwaltung. Diese Leistung verbessert die Werterhaltung und die laufenden Mieteinnahmen. Deshalb ist ein professionelles Asset Management in der aktuellen Krise besonders wichtig.

*Wie gut können Immobilien gemanagt werden?*

Immobilien sind für ihre Nutzer da. Und die verändern sich ständig. Darum muss jede Immobilie immer wieder aufs Neue optimiert werden. Bis hin zu jenem Tag, wo das nicht mehr möglich ist und sie abgerissen wird.

Dr. Jürg Bernet ist Dozent an der Hochschule Luzern und Visiting Professor an der Donau-Universität Krems.

Hochschule Luzern – Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen  
Zug IFZ, Grafenauweg 10, 6304 Zug,  
T 041 724 65 55, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)