

**Aus der Branche**

**Diskrete Vermittlung, öffentliche Beschaffung**

dst. · «Verdichten statt verbauen» lautete das Motto eines Abendanlasses am kommenden Dienstag in Bern, zu dem Martin Schmid einlädt. Der Präsident des Verbands der Generalunternehmer, Entwicklung Schweiz, und Bündner Ständerat hat zum Thema «Chancen in der Quartier- und Arealentwicklung der öffentlichen Industrieareale» Finanzminister Ueli Maurer als Gastreferenten verpflichtet. Auf dem Podium debattieren sein Waadtländer Stöckli-Kollege Olivier François, Jürg Stöckli von den SBB-Immobilien, René Zahnd von SPS und Patrik Schmid von Wüest Partner.

Das Startup Crowhouse bietet seinen Investoren nun auch einen Sekundärmarkt für ihre Miteigentumsanteile. Dies vereinfacht den vorzeitigen Verkauf von Anteilen ebenso wie das Halten über den vereinbarten Anlagehorizont hinaus. Der Immobilienfinanzierer hat in den letzten anderthalb Jahren 18 Objekte mit einem Gesamtwert von 130 Mio. Fr. für 220 Anleger erworben.

Das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) hat den Auftrag für die Weiterentwicklung der Plattform Simap.ch, auf der Ausschreibungen der öffentlichen Hand gebündelt werden, vergeben. Für interessierte Firmen und die Beschaffungsstellen soll sich das Prozedere ab 2019 stark vereinfachen. Bund, Kantone und Gemeinden veröffentlichen heute jährlich rund 9000 öffentliche Ausschreibungen mit einem Auftragsvolumen von 18 Mrd. Fr.

Antonia Crespi, Maklerin aus Gstaad, steigt innerhalb der Hierarchie des deutschen Immobilienvermittlers und Franchise-Gebers Engel & Völkers auf. Sie leitet künftig die neugebildete Einheit «Private Office», in der die sogenannten Ultra High Net Worth Individuals diskret betreut und bei Kauf und Verkauf von teuren Liegenschaften unterstützt werden sollen. Vermittelt werden zudem Gewerbeliegenschaften, Jachten und Privatflugzeuge. Crespi hatte mit dem Verkauf eines 60 Mio. Fr. teuren Chalets in Gstaad eine neue Höchstmarke für das Unternehmen gesetzt.

Einen runden Geburtstag durfte kürzlich Seitzmeir Immobilien feiern. Die vom Versicherungsbroker Eduard Seitzmeir vor hundert Jahren gegründete Firma leiten heute Verwaltungsratspräsident Alfred H. Müller, der 1983 als Partner eingestiegen war und das Unternehmen 1994 übernahm, und CEO Herbert Stoop, der zusätzlich als Präsident der Maklerkammer im SVIT amtiert. Die beiden hatten 2012 ihre Anteile an den heutigen Eigentümer René Schmid veräussert. Seitzmeir bewirtschaftet heute mit 50 Angestellten ein Portfolio von rund 12 000 Objekten.

**Aus der Forschung**

**Planen und Bauen im Wandel**

**Unabhängige Bauherrenberatung als strategische Erfolgsposition**

Die zunehmende Komplexität sowohl im rechtlichen und wirtschaftlichen Umfeld des Bauens als auch konkreter Investitionsvorhaben führt dazu, dass einerseits viele Bauherren weder über die notwendige Zeit noch über das Fachwissen verfügen, um die anspruchsvolle Funktion kompetent wahrnehmen zu können, und andererseits auch viele Architekten in der Rolle des Gesamtleiters den Herausforderungen nicht gewachsen sind. Unabhängige Bauherrenberater gehören heute zu den zentralen Akteuren des Bauens.

Sowohl Laienbauherren als auch professionelle Bauherrschaften greifen zunehmend auf diese Dienstleistungen zurück, um fehlende Kompetenzen oder Kapazitäten auszugleichen und die erfolgreiche Realisierung des Bauvorhabens zu gewährleisten. Denn Bauen ist in den seltensten Fällen die Kernkompetenz der Bauherren.

Die Rolle des Bauherrenberaters genießt nicht nur die Wertschätzung der Bauherren, sondern wird zunehmend auch von Planern und Unternehmern gern gesehen. Denn die Erfahrung zeigt, dass eine hohe Bauherren-Kompetenz allen am Bau Beteiligten zugutekommt: Architekten und Ingenieure arbeiten und verhandeln mit einem ausgewiesenen Fachmann und profitieren von fundierten und stabilen Entscheidungen. Für Unternehmer erweisen sich die hohe Verfahrens- und Vertragskompetenz sowie der professionelle Umgang mit Risiken und Projektänderungen als besonders vorteilhaft.

**Das Umfeld verändert sich**

In den letzten zehn Jahren haben sich in der Bau- und Immobilienwirtschaft grundlegende Veränderungen vollzogen. Dazu nur einige Stichworte:

- markantes Bevölkerungswachstum,
- drastische Verknappung der Baulandreserven,
- bauliche Verdichtung,
- Umbau des Energiesystems,
- erschwerte Finanzierung,
- Kapitalflucht in die Sachwerte,
- nachhaltiges Bauen,
- höhere und komplexere Regeldichte in Form von Gesetzen, Normen und Vorschriften,
- komplexere Bewilligungsverfahren (insbesondere im urbanen Raum).

Diese Entwicklungen sind noch lange nicht abgeschlossen. Building Information Modeling (BIM), die Digitalisierung und Industrie 4.0 sind die nächsten Wellen, die auch auf die Bau- und Immobilienwirtschaft zukommen und diese ein weiteres Mal umbauen werden. Bis anhin ist die Bau- und Immobilienwirtschaft gegenüber Ver-



Planer und Bauherren nutzen gerne die Kompetenz der Bauherrenberater. KARIN HOFER / NZZ

änderungen im Umfeld relativ resistent. Selbst Verwerfungen, wie die beiden Erdölkrisen von 1973 und 1989/90 oder die Immobilienkrise Anfang der 1990er Jahre, hat die Branche ohne Langzeitschäden überlebt.

Daraus zu folgern, dass auch die kommenden Veränderungen mehr oder weniger spurlos an der Bau- und Immobilienwirtschaft vorbeiziehen werden, ist falsch. Im Unterschied zu früher werden diese viel rascher daherkommen und keine Zeit lassen für langwierige Anpassungsprozesse. Daher gilt: Wer sich heute nicht bewegt, wird morgen untergehen.

Das gilt selbstverständlich auch für die Bauherrenberater. Die erwähnten Veränderungen im Umfeld haben das Planen und Bauen noch komplexer, das heisst dynamischer und risikoreicher gemacht: Die Ansprüche der Bauherren und der Gesellschaft und damit auch die gesetzliche und normative Regeldichte nehmen weiter zu. Auch der Faktor Zeit spielt eine immer wichtigere Rolle, die Automation wird die Arbeitswelt umkrepeln, und die widrigen Verhältnisse am Kapitalmarkt werden uns wohl noch einige Jahre erhalten bleiben.

In diesem Umfeld wird der Bauherrenberater besonders gefordert werden. Die neuen Technologien, Methoden und Hilfsmittel sollten beherrscht werden, bevor sie sich auf dem Markt etabliert haben. In der Schweiz fehlen die entsprechenden Erfahrungen weitgehend, und selbst im Ausland sind die praktischen Anwendungen noch selten.

Der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) sind derzeit 107

Spezialisten angeschlossen. Vorläufer dieser Vereinigung war die im Jahr 1986 gegründete Schweizerische Vereinigung Unabhängiger Bauherrenberater. 1993 schloss sich diese dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) an und bildet heute in diesem eine eigenständige Fachkammer. Dieser Berufsverband definiert für die Schweizer Bauwirtschaft das Berufsbild des unabhängigen Bauherrenberaters und die entsprechenden Anforderungen, stellt Standesregeln auf und erlässt Musterverträge und Richtlinien bezüglich der Honorierung.

**Permanente Aus- und Weiterbildung**

Zudem wird die berufliche Aus- und Weiterbildung stark gefördert, um bei den Mitgliedern das erwünschte Mass an fachlicher Qualifikation sicherzustellen. Die permanente Aus- und Weiterbildung bildet einen der zentralen Erfolgsfaktoren der KUB. Allerdings gibt es in der Schweiz nur wenige spezifische Bildungsangebote für Bauherrenberatung. Bereits im Jahr 2009 hat deshalb die KUB das «Handbuch für Immobilienmanagement» als Kompendium für die Aus- und Weiterbildung und als Nachschlagewerk für die Praxis herausgegeben. Eine kürzlich abgeschlossene Überarbeitung umfasst die konsequente Aktualisierung, Präzisierungen und die Aufnahme zahlreicher neuer Themen.

Hans-Rudolf Schalcher

Der Autor ist emeritierter Professor für Planung und Management im Bauwesen an der ETH Zürich und zeichnet als Redaktor mitverantwortlich für das von der KUB soeben in 2. Auflage herausgegebene «Handbuch für Immobilienmanagement».

ANZEIGE

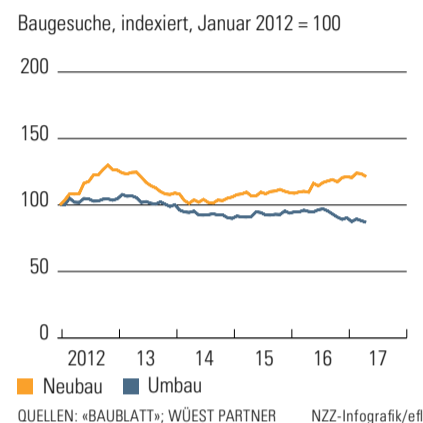
**SPG INTERCITY** COMMERCIAL PROPERTY CONSULTANTS  
ZÜRICH GENEVA BASEL LAUSANNE

SPG Intercity Zurich AG –  
Vermarktung und Beratung mit Begeisterung

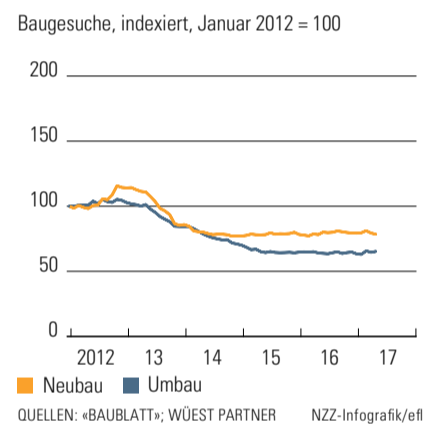
www.spgintercity.ch www.intercitygroup.ch

**Die Schweizer Baukonjunktur**

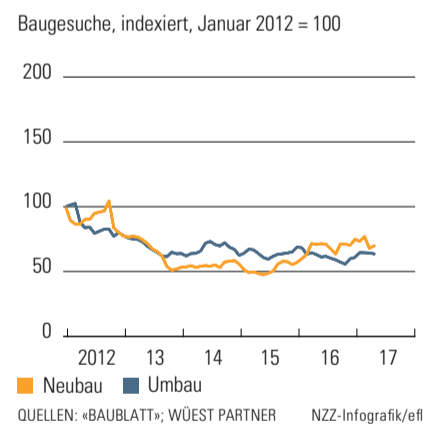
**Mehrfamilienhäuser Schweiz**



**Einfamilienhäuser Schweiz**



**Geschäftsgebäude Schweiz**



Der neue Premium-Newsletter

**NZZ Global Risk – Das Weltgeschehen in Szenarien**

Internationale Politik macht Wirtschaft. Das gilt heute mehr denn je. Der neue Premium-Newsletter exklusiv für Abonnenten.

- ✓ Jeden Donnerstag eine profunde und unabhängige Länder-Risikoanalyse
- ✓ 50 weltweit tätige Korrespondenten liefern konkrete Szenarien
- ✓ Mit einem klaren Standpunkt und aus Schweizer Perspektive
- ✓ Exklusiv – diese Inhalte erscheinen an keinem anderen Ort
- ✓ Nur für limitierte Zeit Teil Ihres Abonnements

Nutzen Sie den Wissensvorsprung für Ihren Erfolg. Gleich anmelden unter [nzz.ch/newsletter](http://nzz.ch/newsletter)

Noch kein NZZ-Abonnent? Jetzt bestellen unter [nzz.ch/globalrisk](http://nzz.ch/globalrisk)