

Espace Riviera, R7.G1

Real Estate made in Switzerland MIPIM 2017



Swiss Circle[®]



Marketing rund um Immobilien

Swiss Circle[®]

Marketing rund um Immobilien



Editorial



Dr. Roman H. Bolliger

Swiss Circle

**The international platform for
Swiss properties and locations**

www.swisscircle.ch

Swiss Circle Events AG

Spitalstrasse 190
CH-8623 Wetzikon
Telefon +41 (0)44 930 32 22
www.swisscircle.ch

Herzlich Willkommen beim Swiss Circle!

Es freut uns, Ihnen auch im Jahre 2017 die Schweizer Immobilienbranche präsentieren zu dürfen! Der Swiss Circle nutzt die MIPIM bereits zum 22. Mal in Folge, um Schweizer Immobilienprofis und -projekte der internationalen Real Estate Community vorzustellen.

Treffen Sie die Schweizer Branche!

Diesmal finden Sie an unserem Stand insgesamt 18 Teilnehmer, darunter sowohl Entwickler, Investoren, Vermittler, Berater als auch Dienstleister und Medienvertreter. Im Laufe der vier Messetage haben Sie die Gelegenheit, Vertreter von Grossunternehmen, KMU's oder Startups anzutreffen. Letztere sind dieses Jahr mit dem neuen Netzwerk SwissPropTech, das Swiss Circle als strategischer Partner unterstützt, präsent.

Lernen Sie die neuesten Projekte kennen!

Mit *The Circle at Zurich Airport* und *The Mall of Switzerland* präsentieren sich die zwei grössten Immobilienprojekte der Schweiz. Weitere äusserst interessante Projekte finden Sie auf unserer Plattform top-projekte.ch.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Swiss Circle Stand R7.G1!

A large outdoor billboard for the MIPIM 2015 property market event. The billboard has a blue background with yellow text and graphics. In the top left corner, there is a yellow square containing the 'mipim' logo in white lowercase letters. Below the logo, the website 'mipim.com' is written in white lowercase letters. The main text, 'WELCOME TO THE WORLD'S PROPERTY MARKET', is written in large, bold, yellow uppercase letters, slanted upwards from left to right. The background of the billboard features two large, dark silhouettes of modern skyscrapers with glowing windows, one on the left and one on the right. The billboard is mounted on a white structure, and the background shows a clear blue sky, a white building with a balcony, and some distant buildings on a hill.

mipim

mipim.com

**WELCOME TO
THE WORLD'S
PROPERTY
MARKET**

Inhaltsverzeichnis

Am Swiss Circle-Stand

Übersicht Standteilnehmer	8
Standteilnehmer im Detail	10

MIPIM 2017

Konferenzprogramm	28
-------------------	----

Dienstleistungen des Swiss Circle

Swiss Circle: Der Marketingdienstleister für Immobilienunternehmen und Standorte	34
Swiss Circle Networking	36
Unsere Swiss Circle Member	38
Kontaktformular	41
Eine Bühne für herausragende Immobilienprojekte	42
Swiss Circle Membership: Werden Sie Mitglied!	43

Neues aus dem Schweizer Immobilienmarkt

Schweiz: Rohbaumiete oder Eigentümergebiet?	46
Foreign Investment in Swiss Real Estate – Regulatory Framework in a Nutshell	48
wipswiss – the Association for Female Executives in the Swiss Real Estate Industry	50
SwissPropTech – Innovation in Real Estate	51



Am Swiss Circle-Stand



Standteilnehmer Exhibitors

	Entwickler	Generalunternehmer	Investor	Architekt	Vermittler	Berater	Nutzer	Dienstleister	Ersteller	Standortförderer	Medien	Ausbildung
Baker McKenzie Zurich						●						
Bürgi Nägeli Rechtsanwälte						●		●		●		
Credit Suisse AG	●		●		●	●		●				
eSMART Technologies AG						●		●				
FREO Switzerland AG	●		●					●				
Immobilien Business - galledia verlag ag											●	
Mobimo Management AG	●		●									
Pestalozzi Rechtsanwälte AG						●		●				
PwC - PricewaterhouseCoopers AG						●		●				
Retailpartners AG				●								
Schindler Aufzüge AG						●		●				
SBB Immobilien	●							●				
Steiner AG	●	●	●		●	●		●	●			
SwissPropTech						●		●				
Swiss Prime Site Immobilien AG	●		●									
The Circle at Zurich Airport	●						●	●				
UBS AG	●		●									
Zippsafe AG								●				

“Sound in theory, proven in practice:
tax consulting by Tax Partner.”



$E = mc^2$

The special and general theories of relativity published by Albert Einstein in 1905 and 1916 rank among the most extraordinary accomplishments of the human intellect in the 20th century. They fundamentally changed our understanding of space, time, and gravity. The theories were later affirmed in practice when refined measurement techniques became available. In 1971, J.C. Hafele and Richard E. Keating proved the existence of time dilation: cesium atomic clocks were flown around the world in opposite directions. Back on earth, the time they indicated actually deviated in the nanosecond range.

We compete with the best.

Tax Partner AG
Consultants

Talstrasse 80
8001 Zurich
Switzerland

Phone +41 44 215 77 77
www.taxpartner.ch


Tax and

www.taxand.com



Baker McKenzie Zurich

Holbeinstrasse 30
CH-8034 Zürich

Tel. +41 44 384 14 14
www.bakermckenzie.com



Dr. Martin Furrer

Mobile +41 79 216 55 69
martin.furrer@bakermckenzie.com



Dr. Alexander Wyss

Mobile +41 79 772 65 18
alexander.wyss@bakermckenzie.com

Bürgi Nägeli Rechtsanwälte

Grossmünsterplatz 9
CH-8001 Zürich
Tel. +41 44 268 40 50

www.bnlawyers.ch
www.schweizerische-immobilien.ch
www.real-estate-in-switzerland.ch



Gudrun Bürgi

Partner, Lawyer,
Head Real Estate
gbuergi@bnlawyers.ch



Urs Bürgi

Partner, Lawyer, owner
of the Zurich notary,
land register and official
receiver patent
ubueergi@bnlawyers.ch

**We specialise
in the following areas:**

Real Estate
Location Consulting/Immigration
Real Estate Development Advisory Services
Real Estate Due Diligence
Structured Finance Advisory Services
Business Establishment and Monitoring
Corporate and Commercial Law
Bankruptcy and Reorganisation
Inheritance and Estate Planning
Banking and Insurance
Trademark and Copyright
Tax
Telecommunication
Litigation
Arbitration
Notary Services

Languages:

German, English, French, Italian, Spanish

Contact person:

Gudrun Bürgi-Schneider

Grossmünsterplatz 9, CH-8001 Zurich
Phone +41 (0)44 268 40 50, Fax +41 (0)44 268 40 55

Credit Suisse AG

Real Estate Investment Management
Sihlcity - Kalandergrasse 4
CH-8070 Zürich

Tel. +41 44 332 58 95
info.realestate@credit-suisse.com
www.credit-suisse.com/realestate



Karl-Josef Schneiders

Head Germany
Real Estate Investment
Management



Raymond Rüttimann

Head Switzerland
Real Estate Investment
Management



Frank Schäfer

Co-Head Germany
Real Estate Investment
Management



Francisca Fariña Fischer

Head International
Products & Mandates
Real Estate Investment
Management



Roger Baumann

COO & Head Sustainability
Real Estate Investment
Management



eSMART Technologies AG

Lerzenstrasse 12
Postfach 301
CH-8953 Dietikon

Tel. +41 44 552 16 20
info@myesmart.com



Jérôme Ramelet

Partner und Verkaufsleiter
Mobile +41 76 822 39 05
jerome.ramelet@
myesmart.com



Pat Widmer

Area Sales Manager ZH
Mobile +41 76 558 01 56
pat.widmer@myesmart.com

Digit!mmo.18

Innovation und Digitalisierung in der Immobilienwelt

Immobilienprofis möchten wissen, welche digitalen Tools für ihr Geschäftsmodell relevant sind. Gleichzeitig müssen sie über die neuesten Innovationen der Immobilienbranche Bescheid wissen.

Deshalb gibt es den Jahreskongress Digit!mmo.ch.

10. Januar 2018



Swiss Circle
Marketing rund um Immobilien

RESO  **datamind**
Real Estate & Site Operation

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

www.digit-immo.ch



FREO



FREO Switzerland AG

www.freogroup.com

www.mallofswitzerland.ch

D4 Business Village Lucerne

Platz 4

CH-6039 Root D4

Tel. +41 41 455 25 45

Dreikönigsstrasse 8

CH-8002 Zürich

Tel. +41 44 545 23 20



Bernd Hofer

CEO/Geschäftsführer

Mobile +41 76 557 05 13

b.hofer@freogroup.com



Evelyne Lohrer

Project Manager

Mobile +41 79 931 74 51

e.lohrer@freogroup.com

**IMMOBILIEN
BUSINESS** Das Schweizer Immobilien-Magazin

galledia verlag ag

IMMOBILIEN Business

Buckhauserstrasse 24

8048 Zürich

Tel. +41 58 344 98 98

Fax +41 58 344 98 01

info@immobilienbusiness.ch

www.immobilienbusiness.ch



Claudia Haas

Leitung Medienberatung

IMMOBILIEN Business

galledia verlag ag

claudia.haas@galledia.ch



Birgitt Wüst

Chef-Redakteurin

IMMOBILIEN Business

galledia verlag ag

redaktion@

immobilienbusiness.ch



Silvia Greber

Product Manager

IMMOBILIEN Business

galledia verlag ag

silvia.greber@galledia.ch



Mathias Rinka

Redakteur

IMMOBILIEN Business

galledia verlag ag

redaktion@

immobilienbusiness.ch

IMMOBILIEN Business

Das Leitmedium aus der Schweizer Immobilienbranche

Damit haben Sie nicht gerechnet.

Für nur CHF 150.– erhalten Sie ein Jahresabonnement für zehn Ausgaben der Immobilienzeitschrift IMMOBILIEN Business (CHF 140.–) plus einen Eintritt an die Schweizer Immobiliengespräche 2017 (CHF 95.–).

Jetzt profitieren und CHF 85.– sparen.

Angebot gilt nur für Neuabonnenten.

www.immobilienbusiness.ch/abo-bestellung

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

MOBIMO

Leidenschaft für Immobilien

Mobimo Management AG

Seestrasse 59
CH-8700 Küsnacht

Tel. +41 44 397 11 11

info@mobimo.ch

www.mobimo.ch



Andreas Hämmerli

Leiter Entwicklung
Mitglied der Geschäftsleitung
Mobile +41 79 358 05 64
Direkt +41 44 397 11 58
andreas.haemmerli@mobimo.ch



Marc Pointet

Directeur Mobimo
Suisse romande
Mobile +41 77 204 68 50
Direkt +41 21 341 12 23
marc.pointet@mobimo.ch



Feyza Ciritoglu

Leiterin Immobilienverkauf
Mobile +41 79 128 88 53
Direkt +41 44 397 11 25
feyza.ciritoglu@mobimo.ch



Pestalozzi Rechtsanwälte AG

Löwenstrasse 1
CH-8001 Zürich

Tel. +41 44 217 9111

Fax +41 44 217 9217

www.pestalozzilaw.com



Dr. iur. Michael Lips

Partner, Head Practice
Group Real Estate
Mobile +41 79 705 69 55
michael.lips@pestalozzilaw.com



DISCOVER A UNIQUE DESTINATION



MOS WILL BE A 65,000SQM SHOPPING AND ENTERTAINMENT DESTINATION AT THE HEART OF SWITZERLAND, ONE OF THE MOST AFFLUENT COUNTRIES IN EUROPE.

3.3m people in the catchment area, with a purchasing power 3 times higher than the European average.

Comprising over 150 stores, restaurants and cafés, high street and premium fashion, a 12 screen multiplex Pathé Cinema theatre, including the largest IMAX screen in Switzerland and an indoor surf wave, MoS will be the dominant offer in Switzerland, attracting visitors across the region.

Connectivity is key and great accesses by road, train and bus are provided to ensure maximum ease.

For more information please contact:

PHONE: +41 (0)44 2 26 30 00

EMAIL: MALLOFSWITZERLAND@CBRE.COM

Visit:

WWW.MALLOFSWITZERLAND.CH

and our Show Room in Root

Meet us at:

MIPIM IN CANNES:
(14.-17.03.2017, Stand R7
G1, Swiss Circle) and at

RECON IN LONDON:
(22.03.2017, Stand A13)

+
150 STORES
& RESTAURANTS

+
65,000 SQM
GLA

+
3.3 MILLION
CATCHMENT AREA

+
1ST INDOOR
SURF WAVE

+
VERY STRONG
PURCHASING
POWER

+
12 SCREEN
MULTIPLEX PATHÉ
CINEMA THEATRE



PricewaterhouseCoopers AG

Birchstrasse 160
CH-8050 Zürich

Tel. +41 58 792 00 00
www.pwc.ch



Marie Seiler MRICS, CFA

Director, Head Advisory Real Estate
Tel. +41 58 792 56 69
Mobile +41 79 828 96 35
marie.seiler@ch.pwc.com

retailpartners
the swiss retail architects



Retailpartners AG

Motorenstrasse 35
CH-8623 Wetzikon

Tel. +41 43 244 74 00
www.retailpartners.ch



Thomas Stiefel

Senior Consultant/Partner
thomas.stiefel@retailpartners.ch
Mobile +41 79 421 41 60



Kees van Elst

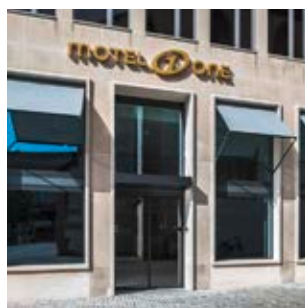
Head of Consulting
kees.van.elst@retailpartners.ch
Mobile +41 78 833 27 15

monoplan.

ARCHITEKTUR
INTERIOR DESIGN
BRANDING

SIE BRAUCHEN EIN HOTELZIMMER?

Wir sind über 40 Architekten, Interior Designer, Grafiker, Bazeichner, Planer, Entwickler, Teamplayer, Kreative, Enthusiasten und Visionäre. Sie finden uns mitten im Herzen von Zürich. Vor allem stehen für ganzheitliche Umsetzung von Projekten im Bereich Hospitality. Am liebsten planen und entwickeln wir Hotels in allen Kategorien, stellen uns aber auch begeistert jeder anderen architektonischen und planerischen Herausforderung. Mit unserem internationalen Team und Partnern arbeiten wir unermüdlich, um die uns anvertrauten Projekte zum Erfolg werden zu lassen.





SBB CFF FFS

SBB AG

Immobilien
Hilfikerstrasse 1
CH-3000 Bern 65

Tel. +41 51 220 11 11
www.sbb.ch/immobilien



Serge Stalder

Leiter Immobilienrechte
serge.stalder@sbb.ch
Mobile +41 79 223 12 26



Susanne Zenker

Leiterin Anlageobjekte -
Entwicklung
susanne.zenker@sbb.ch
Mobile +41 79 212 15 52



Schindler

Schindler Aufzüge AG

Zugerstrasse 13
CH-6030 Ebikon

www.schindler.com



Erich Thoma

COO, FO Director
erich.thoma@ch.schindler.com



Dr. Christophe Zimmerli

Branch Manager Geneva
christophe.zimmerli@ch.schindler.com



Thomas Eckert

Director Key Account
Management
thomas.eckert@ch.schindler.com

STEINER

Steiner AG

Hagenholzstrasse 56
CH-8050 Zürich

Tel. +41 58 445 20 00
www.steiner.ch



Daniel Ducrey

CEO
daniel.ducrey@steiner.ch



Swiss Prime Site Immobilien AG

Frohburgstrasse 1
CH-4601 Olten

Tel. +41 58 317 17 17
info@sps.swiss
www.sps.swiss



Peter Lehmann

Chief Executive Officer
peter.lehmann@sps.swiss



Marcel Schaad

Head Acquisitions & Sales
marcel.schaad@sps.swiss



SwissPropTech
Innovation in Real Estate

SwissPropTech

Spitalstrasse 190
CH-8623 Wetzikon

Tel. +41 79 796 11 26
www.swissproptech.ch



Mario Facchinetti

Network Manager
info@swissproptech.ch

THE
CIRCLE
AT ZÜRICH AIRPORT

Flughafen Zürich AG «The Circle»

Postfach
CH-8058 Zürich Flughafen

Tel. +41 43 816 22 11
www.flughafen-zuerich.ch
www.thecircle.ch



Stefan Feldmann

Head Property & Portfolio
Direkt +41 43 816 56 74
Mobile +41 79 404 04 28
stefan.feldmann@zurich-airport.com



Mario Holenstein

Flughafen Zürich AG
Manager Tenant Relations
«The Circle»
Mobile +41 79 198 70 91
mario.holenstein@zurich-airport.com



Nadja Kreis

Immobilienvermarkter
«The Circle»
Direkt +41 43 816 75 07
Mobile +41 76 356 14 49
nadja.kreis@zurich-airport.com



Philipp Stricker

Jones Lang LaSalle AG
Associate
Mobile +41 78 817 10 07
philipp.stricker@eu.jll.com



SwissPropTech

Innovation in Real Estate

The international innovation platform for
startups and established enterprises
to build the future of real estate

**For startups and proptech companies that want to enter
and scale up business in the real estate sector**

**For established real estate companies and private per-
sons who would like to be at the pulse of real estate**

Become a member or partner of SwissPropTech and benefit of
a wide innovation network with inspiring people
and specific events

We are looking forward to meeting you
info@swissproptech.ch | +41 79 796 11 26

www.swissproptech.ch | Twitter: @SwissPropTech

Swiss Circle®

Marketing rund um Immobilien

Swiss Circle AG

Spitalstrasse 190
CH-8623 Wetzikon

Tel. +41 44 930 32 22
www.swisscircle.ch



Dr. Roman H. Bolliger

Geschäftsleiter
Mobile +41 79 672 01 17



Felix Westermann

Messeorganisation
Mitglied der Geschäftsleitung
Mobile +41 79 200 03 82



Karin Götz

Messeorganisation und Events
Mitglied der Geschäftsleitung
Mobile +41 79 257 27 81



Mike Mitchell

Projektleitung und Logistik
Mobile +41 79 216 61 03



UBS

UBS Fund Management (Switzerland) AG

Real Estate Switzerland
Aeschenplatz 6
4052 Basel

Tel. +41 61 288 49 10
www.ubs.com/real-estate-switzerland



Dr. Daniel Brüllmann

Head of Real Estate
Switzerland



Philippe Kohler

Transaction Manager



Zippsafe AG
Europa-Strasse 17
CH-8152 Glattbrugg

Tel. +41 79 811 40 90
www.zippsafe.ch



Ennio Limbach
Mobile +41 78 727 77 72
elimbach@zippsafe.ch



Christoph Baumann
Mobile +41 76 418 91 06
cbaumann@zippsafe.ch

Das erweiterte Swiss Circle Netzwerk

Swiss Circle
Marketing rund um Immobilien



SwissPropTech
Innovation in Real Estate



Die Marketingrunde
für Immobilienprofis

Swiss Circle
Breakfast

mapiq

mipim

Digit!mmo.18

Die Marketingwerkstatt
Training für Immobilienprofis

top-projekte.ch +

Swiss Circle
Briefing





MIPIM 2017



Konferenzprogramm

NEW FORMATS AND NETWORKING EVENTS !

OPENING AND CLOSING CEREMONIES

2 ceremonies to frame the conference programme: the opening sets the tone with a great keynote address on the 2017 main theme "A NEW DEAL FOR REAL ESTATE", while the closing gives the highlights of the 4 days of discussions.

CREATIVE SESSION



"Powered by Soon Soon Soon"

100 % of interaction for this session in which the audience experience design thinking techniques and frameworks to generate innovation. By invitation only.

PREDICTIVE SCENARIO

3 different scenarios (the worst, the best, the likely) on a current issue are presented by a prospective expert and/or a CEO. Is the most likely always the chosen one?

SUCCESSFUL FORMATS TO BE CONTINUED

STARTUP COMPETITION | m

3 categories: building, city and transaction.

9 finalists pitching in front of an international jury, after a 2016 worldwide roadshow stopping by New York, London and Hong Kong.

Cannes is the big final! The unmissable event gathering the startups ecosystem.

MATCHMAKING SESSIONS | m

3 highly productive networking events dedicated to healthcare, logistics and hospitality.



"Powered by PechaKucha"

PechaKucha events are one-off events that are separate from regular city-based PechaKucha Nights, and that are usually held as part of festivals and conferences, but also act as standalone events. These events include presentations that use PechaKucha' 20 images X 20 seconds' format.

EXCLUSIVE CLOSED DOOR EVENTS

MAYORS & POLITICAL LEADERS THINK TANK | m

The **must-attend event** for international urban political leaders to discuss closed doors key issues related to 2017 main theme "A NEW DEAL FOR REAL ESTATE".

OCCUPIERS' SUMMIT | m

A breakfast event dedicated to corporate real estate professionals, focusing on **property management issues and solution-oriented thinking**.

REINVEST SUMMIT | m

The **Real Estate Institutional Investors' Summit** that brings together the world's leading sovereign wealth funds, pension funds, insurance funds, and other leading capital owners in the real estate industry.

LEADERS' BREAKFAST | m

An **elite event gathering corporate senior officials** and the opening ceremony's keynote speaker for an exclusive private discussion.

Monday 13 March

18.30

REINVEST DINNER



Sponsors: AXA IM, KPMG, RCA, Aberdeen, Nabarro, Rockspring
By invitation only

INVESTMENT
Carlton Hotel

Tuesday 14 March

8.00

REINVEST SUMMIT



What is the New Deal for institutional investors?
Sponsors: AXA IM, KPMG, RCA, Aberdeen, Nabarro, Rockspring
By invitation only

INVESTMENT
4h30
Carlton Hotel

10.00

Opening Ceremony

Keynote address by Dr. Parag Khanna, leading global strategist & best-selling author "How connectivity is reshaping global affairs?"

NEW DEAL
1h
Grand Auditorium (Palais 1)

10.15

Title to be announced

Sponsor: Salesforce

TECH
30 min
Innovation room (Palais -1)

11.00

Russia: Shifting the developer's agenda from competition for the resources to competition for the clients
Co-organiser: RBC

1h
Ruby room (Palais 5)

11.15

Worldwide overview: what are the global indicators saying?

ECONOMY
45 min
New Deal room (Palais 3)

11.15

How to shift from big data to smart data?

TECH
45 min
Innovation room (Palais -1)

12.15

How to easily optimize energy efficiency investments?
Sponsor: Ruukki

TECH
30 min
Innovation room (Palais -1)

12.30

REINVEST LUNCH



Sponsors: AXA IM, KPMG, RCA, Aberdeen, Nabarro, Rockspring, Threestones Capital
By invitation only

INVESTMENT
Carlton Hotel

14.00

Ousting the establishment: what's the impact on the RE industry?
Sponsor: Lennar International

GOVERNANCE
45 min
New Deal room (Palais 3)

14.00

MIPIM City Investment Forum
How to stimulate urban regeneration and development in a challenging market?
Co-organiser: Manchester

INVESTMENT
1h
Grand Auditorium (Palais 1)

14.00

Emerging trends in RE: what is the global outlook for 2017?
Co-organiser: ULI

EUROPE
45 min
Market Trends room (Palais 3)

14.00

How Virgin Money UK improved workplace experience and increased building efficiency with Honeywell's connected services
Sponsor: Honeywell

TECH
30 min
Innovation room (Palais -1)

14.00

From sick care to well care: how does rethinking the healthcare industry impact the RE industry?

HEALTHCARE
45 min
Asset Class room (Palais -1)

14.00

How to think different in RE?
Creative session by Soon Soon Soon. By invitation only

NEW DEAL
1h
(RE)creation room (Palais 3)

15.00

How can disrupting technologies impact the way we design, build and operate our environment?
Sponsor: Autodesk

TECH
2h
Innovation room (Palais -1)

15.15

Senior serviced residences: what are the opportunities in this fast-growing market?
Sponsor: Damtys

HEALTHCARE
30 min
Asset Class room (Palais -1)

15.15

What does professionalism mean to your clients?
Co-organiser: RICS

REGULATION
45 min
New Deal room (Palais 3)

15.15

How is London responding to the immediate challenges posed by Brexit?
Sponsor: Residential Land

EUROPE
45 min
Market Trends room (Palais 3)

16.00

MAYORS & POLITICAL LEADERS THINK TANK



Followed by a cocktail until 19:00. By invitation only

NEW DEAL
2h
Carlton Hotel Salon La Côte

16.00

Creating smart cities: how to compete successfully?
Sponsor: Oslo Metropolitan Area - Co-organiser: ULI

1h
Ruby room (Palais 5)

16.30

The golden age of development in Poland
Sponsor: Poland Today
Followed by a cocktail at 19:00, by invitation

1h30
Verrière Grand Auditorium

16.30

Women networking cocktail
By invitation only

1h30
Salon Croisette (Palais 3)

16.30

How can RE investment strategies foster a better life for people?

45 min
NEW DEAL
New Deal room (Palais 3)

16.30

How does private / public cooperation in the RE sector favour better developments in healthcare?

45 min
HEALTHCARE
Asset Class room (Palais -1)

16.30

Which capital cities in Europe have most to gain from Brexit?

45 min
EUROPE
Market Trends room (Palais 3)

16.30

How to think different in RE?
Creative session by Soon Soon Soon. By invitation only

1h
NEW DEAL
(RE)creation room (Palais 3)

16.30

MATCHMAKING SESSIONS



Networking zone (Palais -1)

17.15

Using 3D mapping for RE and property management, how to benefit from this technology today?
Sponsor: Parrot

30 min
TECH
Innovation room (Palais -1)

17.45

New ways of working, new production tools: what is the impact on office buildings?
Co-organiser: ESSEC Business School

45 min
BUSINESS
New Deal room (Palais 3)

17.45

How do patient-oriented technologies change the face of the healthcare sector?
Sponsor: CAREIT
Followed by a cocktail in the Hotel & Tourism bar

45 min
HEALTHCARE
Asset Class room (Palais -1)

17.45

What are the mega projects in major cities?

45 min
EMEA
Market Trends room (Palais 3)

19.30

mipim Welcome Reception - Open to all participants

Carlton Hotel

- 8.00 LEADERS' BREAKFAST** 

Private talks with Dr. Parag Khanna, leading global strategist & best-selling author "How connectivity is reshaping global affairs?"
Sponsor: Lennar International. By invitation only

1h30 **NEW DEAL**
Vernière Grand Auditorium
- 8.00 JAPAN BREAKFAST** 

Sponsor: Diamond Realty Management. By invitation only

2h **ASIA**
Majestic Hotel
- 8.00 OCCUPIERS' SUMMIT** 

A new vision for the workplace: where do people want to work?
By invitation only

2h30 **NEW DEAL**
Gray d'Albion Hotel
- 08.30 Brazilian Breakfast**
By invitation only

1h30 **ASIA**
Salon Croisette (Palais 3)
- 10.00** What are the new urban planning models?
Sponsor: Barcelona Catalonia

45 min **TECH**
Innovation room (Palais -1)
- 10.00** Predictive scenario - title to be announced
Sponsor: CBRE Global Investors

45 min **LOGISTICS**
Asset Class room (Palais -1)
- 10.00** Blockchain: what are the opportunities & challenges of peer to peer RE?

45 min **BUSINESS**
New Deal room (Palais 3)
- 10.00** What are the new patterns and motivations of Chinese investment in Europe?

45 min **ASIA**
Market Trends room (Palais 3)
- 10.30** Oslo Investors' Summit: pawn is the new queen
Sponsor: Oslo Metropolitan Area

1h **ASIA**
Salon Croisette (Palais 3)
- 10.30** Italian real estate: resilience in Europe
Co-organiser: Studio Chiomenti
Followed by the Italian lunch, by invitation only

2h **ASIA**
Ruby Room (Palais 5)
- 11.00** How to build cities together?
Sponsor: SNCF Immobilier
Followed by a cocktail

2h **TECH**
Innovation room (Palais -1)
- 11.15** Hosting international events: how to empower citizens in urban planning?
Sponsor: Plaine Commune

45 min **SOCIETAL DEMAND**
New Deal room (Palais 3)
- 11.15** Where are the blue oceans in Asia?

45 min **ASIA**
Market Trends room (Palais 3)
- 11.15** How to think different in RE?
Creative session by Soon Soon Soon. By invitation only

1h **NEW DEAL**
(RE)creation room (Palais 3)
- 11.15** Is investment in Catalonia the strategic entry to Europe?
Sponsor: Barcelona Catalonia

45 min **LOGISTICS**
Asset Class room (Palais 3)
- 12.30** Cocktail-lunch
Sponsor: Polish Embassy. By invitation only

1h30 **ASIA**
Vernière California (Palais 5)
- 13.00 ASIA LUNCH**  By invitation only

Majestic Hotel

- 14.00** Workshop - Title to be announced
Sponsor: Schindler

2h **TECH**
Innovation room (Palais -1)
- 14.00** How can big data boost the RE business?
Sponsor: Siemens

45 min **TECH**
New Deal room (Palais 3)
- 14.00** How to approach the Japanese market?
Sponsor: BNP Paribas Real Estate


45 min **ASIA**
Market Trends room (Palais 3)
- 14.00** Polska & CEE: a closer look
Sponsor: Poland Today

1h30 **ASIA**
Ruby room (Palais 5)
- 15.15** How does technology reshape the RE job market?
Sponsor: BNP Paribas Real Estate

45 min **TECH**
New Deal room (Palais 3)
- 15.15** Building India: how is the second most populated country in the world being transformed?
Sponsor: BNP Paribas Real Estate

45 min **ASIA**
Market Trends room (Palais 3)
- 15.15** How to think different in RE?
Creative session by Soon Soon Soon. By invitation only

1h **NEW DEAL**
(RE)creation room (Palais 3)
- 15.15** Where is the shifting landscape of European hospitality investment heading?
Sponsor: SwissLife

45 min **HOTEL & TOURISM**
Asset Class room (Palais -1)
- 16.00 STARTUP COMPETITION** 


Followed by a campfire-like networking event until 19:00
Global RE Tech Partner: MetaProp NYC
Sponsor: BNP Paribas Real Estate
Partners: Holland PropTech, Impulse Labs, Paris&Co, Swiss PropTech

1h30 **TECH**
Grand Auditorium (Palais 1)
- 16.30** How to transform and re-use buildings almost to infinity?

45 min **ARCHITECTURE**
New Deal room (Palais 3)
- 16.30** Canadian funds: which approaches, which strategies for the RE industry?
Sponsor: Metropolitan Montreal Group

45 min **AMERICAS**
Market Trends room (Palais 3)
- 16.30** Connected building: how does innovation provide value creation potential for real estate?
Sponsor: Schneider Electric

2h **TECH**
Innovation room (Palais -1)
- 16.30** What are the next investment opportunities in Brazilian tourism?
Sponsor: MINTUR

2h **AMERICAS**
Asset Class room (Palais -1)
- 16.30 MATCHMAKING SESSIONS** 

Networking zone (Palais -1)
- 16.30** Innovative urbanisation by Sweden
Sponsors: Invest Stockholm Business Region, Business Region Goteborg, City of Malmo

1h **ASIA**
Ruby room (Palais 5)
- 17.45** How to think in advance the cities of tomorrow?
Sponsor: BNP Paribas Real Estate



45 min **ARCHITECTURE**
New Deal room (Palais 3)
- 17.45** What is the investment horizon across the US RE market?
Sponsor: HAP

45 min **AMERICAS**
Market Trends room (Palais 3)

Programme as of February 3rd 2017, may be subject to change

Thursday 16 March

- 8.30 USA Breakfast
Sponsor: ABM 1h30 Salon Croisette (Palais 3)
- 09.30 Why invest in Nordic real estate?
Sponsor: Newsec
Preceded by a breakfast at 8.30, Verriere Californie, Palais 5 2h Ruby room (Palais 5)
- 10.00 How can smart mobility make cities smarter?
45 min TECH Innovation room (Palais -1)
- 10.00 New vs. traditional players: what are the new alliances to create?
45 min BUSINESS New Deal room (Palais 3)
- 10.00 How to build the best quality housing for the greatest number of people?
45 min EUROPE Market Trends room (Palais 3)
- 10.00 Why is Greater Copenhagen the growing hotspot for global logistics?
Sponsor: Copenhagen Capacity 2h LOGISTICS Asset Class room (Palais -1)
- 11.00 Airbus, Siemens Mobility, Sigfox, HyperloopTT chosen Toulouse. What about you?
Sponsor: Toulouse Metropole 2h TECH Innovation room (Palais -1)
- 11.00  A new deal for real estate
1h30 NEW DEAL Grand Auditorium (Palais 1)
- 11.15 New game, new rules, new asset classes: what are the consequences for brick and mortar?
Sponsor: Emirates REIT 45 min BUSINESS New Deal room (Palais 3)
- 11.15 Is Lisbon the next tech city investment hot-spot?
Co-organiser: Iberian Property 45 min EUROPE Market Trends room (Palais 3)
- 11.15 How to think different in RE?
Creative session by Soon Soon Soon. By invitation only 1h NEW DEAL (Recreation room (Palais 3))
- 11.30 What are the new business opportunities in the Nordics and Arctic Europe? Why are smartest and cleanest solutions born in Helsinki?
Sponsors: Arctic Europe, Smart'n'Clean, Helsinki Metropolitan 1h30 Ruby room (Palais 5)
- 12.30 Is Spain the new place to invest?
Sponsors: Gesvalt, Rocca Junyent
Followed by the Spanish wine, on Spanish Pavilion - Rivieras 1h EUROPE Market Trends room (Palais 3)
- 13.00 **HOTEL & TOURISM LUNCH**  Sponsor: Brazilian Ministry of Tourism Majestic Hotel
- 14.00 How can CRE technology unlock the financial power of your data?
Sponsor: Altus Analytics 30 min TECH Innovation room (Palais -1)

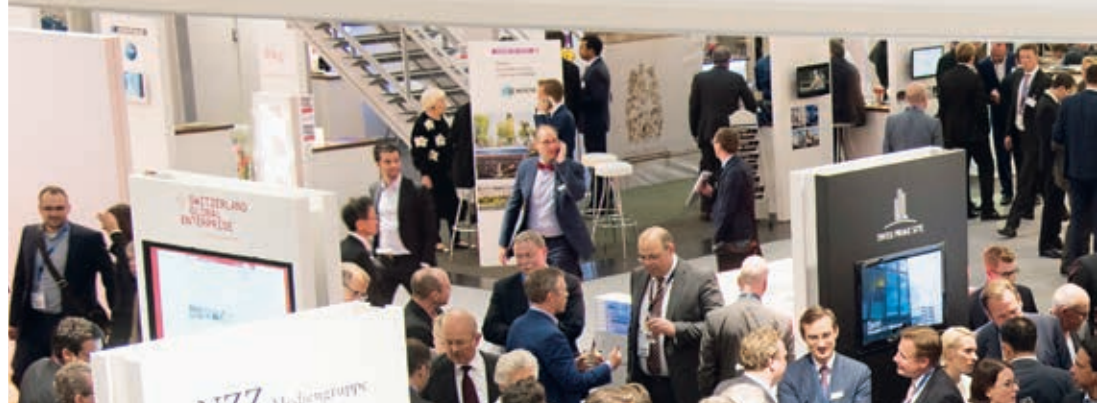
- 14.00 How do new consumer behaviours reshape last mile delivery?
45 min LOGISTICS Asset Class room (Palais -1)
- 14.00 How can RE contribute to the building of inclusive cities and create new sources of growth?
45 min SOCIAL DEMAND New Deal room (Palais 3)
- 14.00 Where are the investment opportunities in Megacities in South America?
45 min AMERICAS Market Trends room (Palais 3)
- 15.00 How to empower cities and real estate players to improve quality of life and work?
Sponsor: ENGIE 2h TECH Innovation room (Palais -1)
- 15.15 Where are the new gold nuggets of the tourism industry?
45 min HOTEL & TOURISM Asset Class room (Palais -1)
- 15.15 How can standards agencies and regulatory authorities help the RE sector to create growth?
Co-organiser: LIMA 45 min GOVERNANCE New Deal room (Palais 3)
- 15.15 How to think different in RE?
Creative session by Soon Soon Soon. By invitation only 1h NEW DEAL (Recreation room (Palais 3))
- 16.30 How can private / public cooperation increase the value and attractiveness of cities?
45 min GOVERNANCE New Deal room (Palais 3)
- 16.30 How to forecast investment in the fast-growing sub-saharan region?
45 min AFRICA Market Trends room (Palais 3)
- 16.30 How can investing in hotels create good returns?
45 min HOTEL & TOURISM Asset Class room (Palais -1)
- 16.30 **MATCHMAKING SESSIONS**  1h LOGISTICS Networking zone H&T (Palais -1)
- 17.15 Title to be announced
Sponsor: Velux 30 min TECH Innovation room (Palais -1)
- 17.45 How do new economic models shake the RE market?
45 min ECONOMY New Deal room (Palais 3)
- 17.45 How do new infrastructures favour the development of coastal North African cities?
45 min AFRICA Market Trends room (Palais 3)
- 17.45 How to rethink hotels facing millennials' expectations?
45 min HOTEL & TOURISM Asset Class room (Palais -1)
- 18.30  Sponsors: Immobilien Zeitung, Threestones Capital Grand Auditorium (Palais 1)

Friday 17 March

- 10.00 **Closing Ceremony** - Summary of the 4 days of MIPIM, vision for the future
1h NEW DEAL New Deal room (Palais 3)

Programme as of February 3rd 2017, may be subject to change

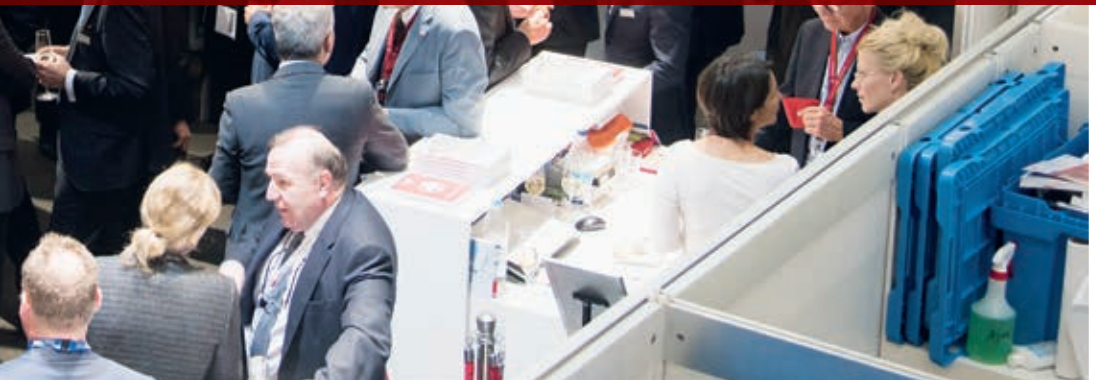
S



Swiss Circle



Dienstleistungen
des Swiss Circle



Swiss Circle: Der Marketingdienstleister für Immobilienunternehmen und Standorte

You can't e-mail a handshake!

Diesem Leitsatz getreu erbringt der Swiss Circle seit mittlerweile 22 Jahren Marketingdienstleistungen rund um Immobilien und Standorte.

Angefangen hat es mit einem ersten Auftritt an der MIPIIM 1995, damals noch auf wenigen Quadratmetern aber bereits mit mehreren Schweizer Ausstellern. Diese breite Abstützung im Schweizer Markt ist bis heute im mittlerweile umfangreichen Dienstleistungsprektrum erkennbar.

Sowohl analog als auch digital

Im Zentrum des Swiss Circle standen schon immer Menschen mit einer Leidenschaft für Immobilien. Ihnen stellen wir mittlerweile an der MIPIIM, der EXPO REAL sowie auch an der mapic einen Schweizer Messestand bereit. Mit unseren Events stellen wir Schweizer Immobilien- und Standortprofis zudem Plattformen für ihr Networking zur Verfügung. Im Weiteren vermitteln wir auf unseren Fachkongressen Know-how, das es auf den kompetitiven Märkten braucht. Immer mehr beraten wir auch sehr individuell in Bereichen des Immobilienmarketings.

Swiss Circle® Marketing

.....
Investments in Real Estate Marketing

Unsere langjährige Erfahrung geben wir gerne weiter und beraten unsere Kunden im Immobilienmarketing.

Swiss Circle® Expositions

.....
Expositions for Properties and Locations

Seit über 20 Jahren sind wir auf den grossen internationalen Bühnen präsent: EXPO REAL, MIPIIM und MAPIC.



Selbstverständlich setzen wir dabei auch modernste digitale Tools ein, wobei wir aber unseren Leitsatz (am Anfang des Artikels) nie aus den Augen verlieren.

Einen Überblick über die Networking Aktivitäten des Swiss Circle finden Sie auf der nächsten Seite.

Startups sind die Zukunft

Deshalb unterstützen wir Proptechs, Jungunternehmen aus der Immobilienbranche. Zum Beispiel als strategischer Partner des Netzwerks SwissPropTech; damit öffnen wir ihnen Türen zur etablierten Immobilienbranche und begleiten sie auf dem Weg zum unternehmerischen Erfolg.

Swiss Circle® Networking

.....

Networking for Real Estate Professionals

„You can't e-mail a handshake!“ Wir betreiben Networking-Plattformen, auf denen sich unsere Member begegnen.

Swiss Circle® Startups

.....

Platform for Swiss Real Estate Startups

Wir bilden eine Brücke zwischen innovativen Startup-Unternehmen und der etablierten Immobilienbranche.

Swiss Circle Networking

Als Plattform für Immobilien und Standorte bietet Swiss Circle verschiedene Möglichkeiten, um Networking zu betreiben. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, dass sich unsere Kunden auf einer angenehmen, persönlichen Ebene begegnen können. Durch das Knüpfen neuer und Pflegen bestehender Kontakte werden Geschäfte in der Schweiz und über die Grenzen hinaus wirkungsvoll unterstützt.

Swiss Circle stellt den Exponenten der Schweizer Immobilienbranche verschiedene Eventplattformen zur Verfügung. Bei einigen Events liegt der Schwerpunkt auf dem fachkundigen Austausch von Expertenwissen, bei anderen Events stehen die persönlichen Kontakte im Vordergrund. Unsere Swiss Circle Member halten wir über unsere Aktivitäten auf dem Laufenden. Aber auch Freunde des Hauses, die noch nicht Member sind, laden wir hin und wieder zu unseren Events ein. Unsere Gäste haben die Möglichkeit, sich auf folgenden Events zu begegnen:

Dreikönigs-Apéro

Jeweils ganz zu Beginn des neuen Jahres stossen wir mit unseren Members in aufgeräumter Stimmung auf ein erfolgreiches neues Jahr an.

Die Immobilienrunde

Swiss Circle lädt jährlich zu diesem Expertengespräch, das wir in Kooperation mit der Neuen Zürcher Zeitung durchführen. Unsere Gäste sind Mitglieder der obersten Hierarchieebene renommierter Schweizer Immobilienunternehmen. Die Anzahl Teilnehmer werden persönlich eingeladen und die Teilnehmerzahl ist beschränkt.

Swiss Circle Breakfast

Unser Businessfrühstück ist nach mittlerweile sieben Jahrgängen zur Tradition geworden. Unsere Gäste sind zu früher Stunde eingeladen, einem interessanten

Business Talk mit jeweils zwei prominenten Exponenten der Schweizer Immobilienbranche beizuwohnen. Anschliessend wird ein genussreiches Frühstück serviert. Das Swiss Circle Breakfast ist exklusiv für Member und zeichnet sich durch seine familiäre Atmosphäre aus.

Swiss Circle Briefing

Jeweils vor der MIPIM und der EXPO REAL laden wir zu einem Informationsmeeting ein, wo Aktuelles zur kommenden Messe besprochen wird. Mittlerweile begrüssen wir auch viele Gäste, die nicht an Messen teilnehmen; sie schätzen das Swiss Circle-Briefing als willkommene Networkingplattform. Der Veranstaltungsort ist jeweils eine interessante Immobilie eines unserer Member. Das Swiss Circle Briefing war u.a. schon in folgenden Immobilien bzw. Organisationen zu Gast: Mobimo Tower, Richti Areal, Europaallee, Portikon, Umweltarena, Wohnbedarf, Sihlcity, Glattpark, Vision Aathal, Switzerland Global Enterprise, Ambassador House, Atlantis Hotel, FIFA Football Museum, The Circle at Zurich Airport.

Swiss Circle-Standevents

Sowohl an der MIPIM als auch an der EXPO REAL laden wir jeweils zu Events am Schweizer Stand ein. An diesen Events ist der Swiss Circle Stand jeweils äusserst gut besucht. Die Swiss Circle-Standevents haben sich als Get-together von Exponenten des und Interessierten am Schweizer Immobilienmarkt etabliert, an dem man dabei sein muss.

Die Marketingrunde

Die Marketingrunde ist der jährlich stattfindende Kongress zum Thema Immobilienmarketing. Zur letztjährigen Ausgabe 2016 trafen sich dazu rund 100 interessierte Immobilienprofis und liessen sich von kompetenten Referenten auf den neuesten Stand des Immobilienmarketings setzen.

Die Marketingwerkstatt

In der Marketingwerkstatt werden Immobilienmarketing-Themen vertieft und in kleinem Rahmen ausgetauscht. Die Teilnehmerzahl dieser Tagesseminare ist auf maximal 20 beschränkt. Den Ablauf der Marketingwerkstatt gestalten sattelfeste Experten mit praktischer Erfahrung.

Digit!mmo

Dieser Tageskongress thematisiert die Digitalisierung der Immobilienwelt und fand im Januar 2017 das zweite Mal statt. Gegen 300 Teilnehmer liessen sich von über 20 Digitalexperten und -pionieren auf den neuesten digitalen Stand bringen und zu neuen Ideen inspirieren. Digit!mmo wird

vom Swiss Circle in Zusammenarbeit mit RESOdatamind und galledia verlag, der Herausgeberin des Immobilien Business, organisiert.

Massgeschneiderte Events

Als Experten für Marketing und Events organisieren wir für unsere Kunden auch massgeschneiderte Events. Sie können uns die Organisation Ihres Jubiläums, Ihrer Kundenveranstaltung, Ihres Mitarbeiterevents oder der Lancierung eines neuen Projekts gerne anvertrauen.

SwissPropTech

Die neueste Initiative des Swiss Circle ist das Netzwerk SwissPropTech, das vom Swiss Circle als strategischer Partner unterstützt wird. Diese Plattform begleitet Jungunternehmen rund um Immobilien und integriert auch etablierte Immobilienunternehmen, die über die aktuellsten Innovationen unserer Branche informiert sein möchten. Diese Verbindung von von Jungen und Etablierten ist einzigartig in unserer Branche.



Unsere Swiss Circle Member

Stand per Februar 2017

Events am Swiss Circle-Stand

Mittwoch, 15. März 2017

11.00 Uhr Launching Aperitive «**Say hello to SwissPropTech**»

Donnerstag, 16. März 2017

11.00 Uhr Traditioneller Swiss Circle-Apéro



Swiss Circle®

.....

Marketing rund um Immobilien

Kontaktformular

**Bitte kontaktieren Sie mich.
Ich interessiere mich für:**

- Swiss Circle Membership
- SwissPropTech Membership
- Marketingberatung rund um Immobilien
- Aktivitäten des Swiss Circle

Email info@swisscircle.ch oder
Tel. +41 44 930 32 22
Fax +41 44 930 18 32

Swiss Circle ist Ihr Experte für Schweizer Immobilien und Standorte. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Firma

.....

Name und Vorname

.....

Titel und Position

.....

Adresse

.....

Emailadresse

.....

Telefonnummer

.....

Bemerkungen

.....

Swiss Circle AG

Spitalstrasse 190
CH-8623 Wetzikon
+41 44 930 32 22
www.swisscircle.ch

Eine Bühne für herausragende Immobilienprojekte

top-projekte.ch nutzt drei Plattformen, um herausragenden Schweizer Immobilienprojekten direkten Zugang zu Investoren und Nutzern zu verschaffen: Swiss Circle, Switzerland Global Enterprise und die internationalen Immobilienmessen EXPO REAL und MIPIM.

Projekte für Nutzer und Investoren

Swiss Circle versteht sich als Plattform, die nicht nur Unternehmen und Fachleuten, sondern auch Projekten zur Verfügung steht. Deshalb bietet Swiss Circle seinen Mitgliedern die Möglichkeit, ihre Immobilienprojekte auf einer aussergewöhnlichen Plattform zu präsentieren: top-projekte.ch. Diese Plattform ist kein Onlinemarktplatz im herkömmlichen Sinn; es werden maximal 50 grosse Immobilien und Immobilienprojekte präsentiert, die möglichst alle Regionen der Schweiz abdecken. Damit wird der Schweizer Immobilienmarkt in seiner ganzen Breite abgebildet. Zur Zielgruppe gehören sowohl Investoren auf der Suche nach Kaufobjekten als auch Nutzer auf der Suche nach Mietflächen für Büros, Läden und Gewerbe.

Plattform mit Dreifachwirkung

top-projekte.ch kombiniert 3 Kommunikationskanäle, um die Aufmerksamkeit von Immobilien-Investoren und -Nutzern zu gewinnen. Erstens werden die ausgeschalteten Immobilien auf **swisscircle.ch** gezeigt. Diese verfügt auf Grund der über 20-jährigen Präsenz dieses Namens sowohl national als auch international über eine hohe Bekanntheit. Zweitens findet man die Projekte auf **s-ge.com**, der Plattform von Switzerland Global Enterprise. Diese Standortorganisation des Bundes vernetzt Unternehmen und Organisationen weltweit und ist die meistbesuchte Plattform für ausländische Unternehmen, die sich in der

Schweiz niederlassen oder hier investieren möchten. Drittens wird top-projekte.ch auf den internationalen Messen **EXPO REAL und MIPIM** präsentiert. Diese beiden mit Abstand bedeutendsten Messen unserer Branche ziehen jedes Jahr über 50 000 Besucherinnen und Besucher an.



www.top-projekte.ch

Swiss Circle Membership: Werden Sie Mitglied!

Gute Kontakte sind die Basis für gute Geschäfte. Swiss Circle vernetzt die Exponenten der Immobilien- und Standortbranche mit einem eigenen Membership-Programm, das mittlerweile bereits über 160 Mitglieder zählt.

Swiss Circle ist eine Networking-Organisation für Immobilien- und Standortexperten. Seit über 20 Jahren stellen wir unseren Kunden Marketing- und Networking-Dienstleistungen zur Verfügung und repräsentieren die Schweiz an den wichtigsten internationalen Messen.

In der Swiss Circle Membership haben sich über 160 der bedeutendsten Schweizer Immobilien-Unternehmen und Standort-Organisationen organisiert.

Vorteile für Swiss Circle Member

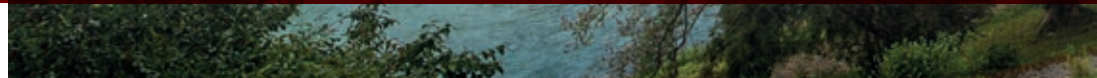
Der Swiss Circle ist gleichzeitig Door Opener und Business-Katalysator. Unsere Dienstleistungen orientieren sich an unserem Leitsatz «You can't e-mail a handshake».

Swiss Circle Member...

- begegnen Immobilien- und Standortexperten auf Augenhöhe
- bilden das Swiss Circle-Logo in Firmendrucksaften und auf der Website ab
- können ihre Organisation und ihre Projekte auf swisscircle.ch kostenlos präsentieren
- können herausragende Immobilienprojekte auf der internationalen Online-Plattform top-projekte.ch präsentieren
- sind mit ihrem Firmenlogo automatisch an der MIPIM, an der EXPO REAL und in verschiedenen Online- und Printmedien dabei
- erhalten Kontaktanfragen, die bei Swiss Circle eingehen
- werden zu Swiss Circle Networking Events eingeladen
- erhalten den Swiss Circle Newsletter



Kontaktieren Sie uns mit dem Kontaktformular auf Seite 41 dieser Broschüre.





Neues aus dem Schweizer Immobilienmarkt

Schweiz: Rohbaumiete oder Eigentümergebiet?

RA Urs Bürgi, Inhaber des Zürcher Notar-, Grundbuch- und Konkursverwalter-Patentes lic.iur. Gudrun Bürgi-Schneider Bürgi Nägeli Rechtsanwälte, Zürich (Schweiz)

Grundsätzlich decken sich die Ziele von Eigentümer und Mieter an intelligent konzipierten, lange nutzbaren Gebäuden. Bei Bürogebäuden wurden in den vergangenen Jahrzehnten Nutzungsoptimierungen erzielt (Fassadenmodulierung, Tragstrukturenordnung, Büroformen). Projekt- und ergebnisorientiertes Arbeiten und die fortschreitende Digitalisierung ändern mieterseits laufend die Arbeitskonzepte (Desksharing, Home Office-Arbeit, Coworking und mobiles Arbeiten) und damit die Anforderungen an Mieträume und Raumbedarf.

Form follows function

Die Aufgabe des Gebäudes ist es, gegenwärtige und künftige Arbeits- und Kommunikationsprozesse der Nutzer zu unterstützen. Gefordert sind derzeit mehr Kommunikationsflächen und eine hohe organisatorische Flexibilität (Generic Layout). Inhouse-Serviceangebote (Cafeteria oder Restaurant, Reception- und Butler-Service, Sport- und Ruhemöglichkeiten etc.) stiften beim Mieter einen positiven Nutzen (Mitarbeiterzufriedenheit) und ein USP gegenüber andern Mietangeboten.

Rohbaumiete

Professionelle Immobilieninvestoren haben in den vergangenen Jahren auf die «Rohbaumiete» (Rohbau 2, zum eigenen Innenausbau

durch den Mieter) umgestellt, weil dies bei den baulichen Investitionen eine finanzielle Entlastung brachte (Preisspanne zwischen Vollausbau- und Rohbau-Miete: 10 - 15%). Die Mieter erhielten dadurch die Möglichkeit zur individuelleren Raumausgestaltung (Corporate Identity (CI), Geschäftsabläufe, Sicherheitsdispositive usw.).

Eigentümergebiet und Eigentümerfinanzierung?

Mittlerweile ist der Vermietungsmarkt durch das Überangebot von Gewerbe- und Büroräumen vom Vermietermarkt zum Mietermarkt mutiert. Die Mieter können je nach Lage ausgebaute Räume verlangen. Also eine Abkehr von der Rohbaumiete. Die Mieter geben sich nicht - wie vor Einführung der Rohbaumiete - mit einem Standard-Layout zufrieden, sondern fordern ihren Wunsch-Innenausbau. Für den Eigentümer bedeutet dies ein höheres Investitionsvolumen bei meist gleichbleibender Refinanzierungsquote und damit eine reduzierte Immobilienrendite.

Neubauvorhaben?

Bei Neubauten ist die Koordination von Werkerstellung und Vermietung ab Plan besonders wichtig. Beim TU/GU sollen die höheren Kosten eines nachträglichen Endausbaus der roh erstellten Mieträume vermieden werden. Mit Verhandlungsgeschick lassen sich heute dem TU/GU die verzögerte Endausführung und Materialisierung nach den Wünschen des erst nachträglich gefundenen Mieters zu den gleichen Konditionen wie der nahtlose Endausbau abringen.

Bestandesbaute?

Bei Bestandsbauten ist zu berücksichtigen, dass Mieter-Innenausbauwünsche als Umbau- und Änderungsvorhaben gelten und teurer zu stehen kommen als der Endausbau bei Neubauten.

Rechtliches beim Eigentümergebau nach Wünschen des Mieters

In rechtlicher Hinsicht ist abzuwägen, ob der Innenausbau vom Eigentümer in eigenem Namen und auf eigene Rechnung oder vom Mieter in eigenem Namen, aber auf Rechnung des Eigentümers ausgeführt wird. Die Geltendmachung von Innenausbau-Mängeln aus Werkvertrag gegenüber den Unternehmern ist Besteller-Sache. Wird der Innenausbau durch den Eigentümer an die Unternehmer vergeben, kann der Mieter seine mietrechtlichen Mängelrechte sowohl aus dem Grundausbau als auch aus dem Innenausbau geltend machen. Tritt der Mieter dagegen als Innenausbau-Besteller auf, kann er, auch wenn der Endausbau vom Eigentümer finanziert wird, diesem gegenüber mietrechtlich nur Grundausbau-Mängel geltend machen. Grundsätzlich ist der Innenausbau Bestandteil des Gebäudes und damit dem Eigentümer gehörend. Gleichwohl kann vereinbart werden, dass den Mieter eine Rückbaupflicht trifft, v.a. wenn er als Innenausbau-Besteller auftritt. Im Gegensatz zum klassischen Mieterausbau (Änderung des vorbestandenen Innenausbaus durch den Mieter auf seine Rechnung) und zur Roh-

baumiete stellt sich beim eigentümergebauten resp. -finanzierten Innenausbau die Frage der Entschädigungspflicht nicht; eine ausdrückliche Wegbedingung der Entschädigungspflicht im Mietvertrag ist dennoch empfehlenswert.

Fazit

Der Wechsel von der Rohbaumiete zur Miete mit Eigentümer-Innenausbau verlangt vom Eigentümer geänderte strategisch-taktische, technische, betriebswirtschaftliche, finanzielle und auch rechtliche Massnahmen bzw. Katalogisierung: Eigentümerstrategie ([Wieder-]Aufnahme des Themas Innenausbau), Objektbeschreibung (Innenausbauart: Mieterausbau, Rohbaumiete oder Eigentümergebau), Finanzierung (Grundausbau + jeweilige Innenausbauten), Mietverhältnisbeschreibung (Innenausbau-Verantwortung) und Vertragsmanagement.

Weiterführende Informationen

- www.schweizerische-immobilien.ch
- www.reale-estate-in-switzerland.ch
- www.betreiberimmobilien.ch/betreiberimmobilien
- www.geschaeftsraum-miete.ch
- www.mieterausbau.ch
- www.miet-recht.ch/aenderungen-an-der-mietsache
- www.rohbaumiete.ch
- www.vertrags-management.ch/vertragsarchivierung/probleme-ohne-vertragsverwaltung



Foreign Investment in Swiss Real Estate – Regulatory Framework in a Nutshell

*Dr. Michael Lips, Attorney at Law, LL.M.
Pestalozzi Attorneys at Law, Zurich,
Switzerland, www.pestalozzilaw.com*

Foreign investments in Swiss real estate are governed by a federal law known as the "Lex Koller" and cantonal rules. The law restricts the acquisition of certain real property by non-Swiss residents but also provides for exceptions.

Lex Koller regime

As a basic rule, the Lex Koller restricts the acquisition of residential real property by non-Swiss residents. Non-Swiss investors are free to invest in any type of business premises such as offices, retail properties, warehouses, hotels, restaurants and hospitals. With certain exceptions, they may not invest in residential real estate. Foreign investments in the residential property market are limited in order to avoid speculation with



these properties, so that purchase and rental prices remain affordable.

To avoid circumvention, the law sets out strict and detailed rules, in particular:

- The law defines the term "acquisition of real property" broadly, covering not only direct investments, but also a range of transactions, including e.g. building leases, usufructuaries, shares in property companies and property funds, pre-emptive rights and the acquisition of any other right that results in a similar position to the owner of a property.
- Also, the law defines the term "non-Swiss residents" broadly, including e.g. Swiss residents who acquire a property for the account or benefit of a non-Swiss resident and Swiss domiciled companies dominated by a non-Swiss resident.

Even though the law defines the term "non-Swiss residents" broadly, it does not apply to citizens of EU or EFTA member states domiciled in Switzerland and to citizens of other states domiciled in Switzerland based on a C permit. They are not subject to the Lex Koller restrictions.

Exceptions

A number of important exceptions apply, in particular with regard to:

- main residences of citizens of non-EU and non-EFTA member states without a permanent Swiss residence permit;
- secondary residences of citizens of EU or EFTA member states who commute cross-border to Switzerland; and
- vacation homes located in certain Swiss communities.

Lex Koller issues in practice

In connection with business transactions involving Swiss real property, the following topics require particular attention:

- residential parts in business premises;
- land reserves exceeding a certain size;

- granting loans by non-Swiss residents;
- creation of mortgage securities for non-Swiss creditors;
- realization of mortgage securities by non-Swiss creditors;
- acquisition of shares in real estate companies; and
- emigration abroad of companies.

Impact of Brexit

The separation process between the EU and the UK (Brexit) may affect UK citizens in relation to Swiss real estate. The precise outcome of Brexit is still unclear, but the following are possible consequences:

- Before Brexit takes effect, UK citizens with Swiss residence may be treated as Swiss residents and thus may acquire Swiss residential properties without restriction.
- After Brexit takes effect, UK citizens taking new Swiss residence but not holding C permits shall likely be considered non-Swiss residents. Consequently, the Lex Koller restrictions shall apply.
- UK citizens continuing to have Swiss residence after Brexit takes effect, but not holding C permits, might benefit from a grandfathering of their current rights. Accordingly, they would be exempted from the Lex Koller restrictions after Brexit takes effect.
- Also, Brexit is unlikely to result in an obligation on UK owners to sell Swiss residential property acquired before Brexit takes effect, or to obtain subsequent approval.



The above summary is for general information purposes only and does not constitute legal advice. Professional assistance should be obtained before taking any specific action or decision.

wipswiss – the Association for Female Executives in the Swiss Real Estate Industry

wipswiss (women in property Switzerland association) – the unique network for women in the Swiss real estate industry, integrates and raises the profile of female executives of today and tomorrow.

Founded in 2014, the association currently brings together over 200 female executives in the real estate industry in German-speaking, French-speaking as well as Italian-speaking Switzerland, and supports its members in the fields of career development, further training and access to management positions. The association focuses on women in management positions as well as proven specialists in the real estate industry.

Exploit synergies with wipswiss, and play an active part in Switzerland-wide networks

Being an innovative pioneer and using innovative synergies efficiently for a successful real estate industry that is in tune with the times – this is the mission of wipswiss. wipswiss promotes dialogue between real estate experts using a unique platform. The credo is "networking, raising profiles and integration" – by highlighting and promoting the available potential, wipswiss supports the advancement of the industry as a whole.

Our annual events provide opportunities for active networking along with new input & food for thought. They throw light on current topics from different perspectives.

Distinguished panellists discuss inter alia hot topics such as "Less floor area, more space: Living and working in the future", "Building management with women," "Swiss real estate market – impending financial disaster or opportunity of the century?!" or alternatively the impact of digitalisation and innovations in the PropTech field. Numerous local meetings take place during the course of the year, presenting opportunities to exchange views in Geneva or Zurich, and providing insights into exciting projects in German-speaking Switzerland as well as French-speaking Switzerland. For example, last summer wipswiss members were given a backstage look at the illustrious Festival del film Locarno in Ticino.

wipswiss
women
in property
switzerland
association

Trendsetting – the mentoring programme

The one-year mentoring programme centres on the exchange of ideas between equals, and the building up of professional specialist expertise. The opportunity to meet different generations means mentored members benefit inter alia from suggestions, support for professional objectives and life concepts, impulses for developmental paths as well as from the dissemination of information. For President Anne-Catherine Imhoff, who works for the Zurich and Geneva based law firm

Pestalozzi, these open and profitable exchanges are important parts of the work of the association – along with the discussion of current topics that are driving the industry and are changing the Swiss real estate

landscape, for example the impact of Brexit or Lex Koller.

More information and registration

www.wipswiss.ch

SwissPropTech – Innovation in Real Estate

Innovations do not know any borders and spread out at a massive speed. Established enterprises as well as young property technology companies have to build up an efficient innovation network to cope with those issues.

SwissPropTech bridges the established real estate industry with innovative startups in and around Switzerland.

Become a member of SwissPropTech and get in contact with inspiring people and be impressed by innovations all over the world!

Several industries before have missed the crucial moment to transform their businesses in to the new century of technology. We want to make sure our members do not miss that point of time. Therefore

More information

www.swissproptech.ch

info@swissproptech.ch



Swiss Circle Standpartner

Diese Unternehmen finden Sie bei uns am Stand:

Agenda 2017

Marketingwerkstatt

4. Mai 2017

Training für Immobilienprofis

Swiss Circle Breakfast

10. Mai 2017

Jährlicher Talk auf höchster Ebene
Exklusiv für Member

Marketingrunde

7. Juni 2017

Jahreskongress zum Thema
Immobilienmarketing

Swiss Circle Briefing

5. September 2017

Traditioneller Networking-Event

Immobilienrunde

September 2017

Expertengespräch mit prominenten
Vertretern der Branche
In Zusammenarbeit mit der NZZ

Expo Real, München

4. - 6. Oktober 2017

Swiss Circle präsentiert die
Schweiz auf 360 m² und mit über
45 Partnern

Magic, Cannes

15. - 17. November 2017

Swiss Circle-Gemeinschafts-
stand an der Messe für Retail-
immobilien

Digit!Immo.18

10. Januar 2018

Kongress zur Digitalisierung und
Innovation in der Immobilienwelt

Aktuelle Informationen zu
diesen Terminen finden Sie auf

immobilien-termine.ch

Swiss Circle AG

Spitalstrasse 190
CH-8623 Wetzikon
+41 44 930 32 22
www.swisscircle.ch