

Programm

StageOne Event & Convention Hall, Zürich
31. Januar – 1. Februar 2018

IMMO'18

Das Immobilien Forum
31.01.–01.02.2018



... and climbing.

Ein Global Player in Asset Servicing...

Offerieren von führenden Investor Service Dienstleistungen erfordert eine ständige Weiterentwicklung. CACEIS Strategie des nachhaltigen Wachstums ist Kunden zu helfen, ihre Herausforderungen im Wettbewerb auf globaler Ebene zu erfüllen. Finden Sie heraus wie Sie mit unseren kundenorientierten Dienstleistungen einen Sprung voraus bleiben.

CACEIS, Ihr Partner für die Fondsverwaltung und Depotbank in der Schweiz.

www.munier-bb.com

Unsere Büros in der Schweiz:

CACEIS in Switzerland

Nyon +41 58 261 9400

Zürich +41 58 261 9430

www.caceis.com

caceis

INVESTOR SERVICES

solid & innovative

Willkommen im Forum IMMO'18



Medienpartner

UMBAUEN
+RENOVIEREN

DAS
IDEALE HEIM

Phase 5
Fachzeitschrift für Planer,
Ingenieure und Installateure

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

impuls
GmbH

Organisator

MV INVEST

Partner



Die Immobilienbranche zeigt Dynamik

Die 6. Auflage der Schweizer Immobilienmesse für Investoren öffnet ihre Türen, dieses Jahr neu in der Stage One in Zürich-Oerlikon. Zusammen mit über 40 Ausstellern, 60 Referenten und 3 Medienpartnern freut es mich sehr, professionelle Immobilien-Investoren zu diesem einmaligen Anlass willkommen zu heissen. Neben spannenden Podiums-Gesprächen mit breitem Themenspektrum, bietet Ihnen die IMMO'18 die Möglichkeit, eine Vielzahl bekannter Branchenakteure im persönlichen Austausch kennenzulernen. Nutzen Sie diese Gelegenheit und vereinbaren Sie ein One-to-One Meeting mit unseren Ausstellerfirmen.

Auch dieses Jahr sorgt das Forum-Programm durch eine ausgewogene, spannende Vielfalt aktueller Markt- und Branchenthemen für Spannung. Von facettenreichen Investitionsmöglichkeiten im Ausland bis hin zur Zertifizierungsgesellschaft SGS, welche den Auftrag vom Bundesrat erhielt, das Gemeinschaftswerk SNBS 2.0 Hochbau zu erarbeiten und voranzutreiben, präsentiert sich die Immobilienwelt aus verschiedensten Blickwinkeln und wagt einen Ausblick in die Zukunft.

Der Immobiliensektor sieht sich stetigen Veränderungen ausgesetzt. Das Niedrigzinsumfeld bietet auch hier Chancen und Risiken. Mit Freude und Zuversicht stelle ich fest, dass die Schweizer Immobilien-Branche anstehende Herausforderungen mit Dynamik annimmt und die Erwartungen gar zu übertreffen scheint.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich auch gleich bei allen Mitwirkenden, Ausstellern, Medien- und Werbepartnern, im Namen der gesamten IMMO'18-Organisation, für Ihre tatkräftige Unterstützung und grosses Engagement, bedanken. Ich bedanke mich bei Ihnen, ein weiteres erfolgreiches Kapitel der Erfolgsgeschichte IMMO'18 schreiben zu dürfen.

Roland Vögele

StageOne Event & Convention Hall
Elias-Canetti-Strasse 146
8050 Zürich-Oerlikon
www.finanzmesse.ch

Haftungsausschluss: Der redaktionelle Inhalt stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar und entbindet den Leser nicht von seiner eigenen Beurteilung.

Programm Forum 2018

StageOne
Event & Convention Hall
Zürich-Oerlikon

Das Programm wird laufend aktualisiert
unter www.finanzmesse.ch



Moderation: Alice Hollenstein
Urban Psychologist und
Stv. Managing Director CUREM

Moderation: Philipp Dreyer
Chefredaktor
Immo-Invest Magazin

Mittwoch, 31. Januar 2018

10:15 Immobilienbewertung am Wendepunkt?

Jan Eckert, CEO, JLL
Jan Bärthel, Partner, Wüest Partner AG, Zürich

10:45 Immobilien Schweiz versus Asien

Rudolf Tschopp, Partner/VR, Diener Syz Real Estate AG
Yonas Mulugeta, CEO, Collier International Schweiz /
CSL Immobilien
Stefan Schädle, Leiter Real Estate Management,
Beamtenversicherungskasse Zürich BVK
Pascal Zaugg, Investment Manager, Woodman Asset
Management AG

11:15 Die Immobilienstrategien institutioneller Anleger

Benno Flury, Head Portfoliomanagement Real Estate,
Helvetia Versicherungen
Giorgio Engeli, Head Real Estate Portfolio Management,
Swiss Life Asset Management AG
Roland Vögele, CEO, MV Invest AG
Andreas Loepfe, Geschäftsführer INREIM AG,
Managing Director CUREM, Universität Zürich

11:45 BIM – Erfahrungsberichte aus der Praxis

Jürg Hürzeler, Director – Business Development,
Patrimonium Asset Management AG
Kim Riese, Leiter Entwicklung und Bauprojekte, Zug Estates

12:15 Immobilien als Anlage-Alternative im Niedrigzinsumfeld

Dieter Kräuchi, Leiter Immobilien, Baloise Asset Management
Josef Bossi, Senior Sales Manager Institutionelle,
Baloise Asset Management

12:45 Städtische Verdichtung. Neue Daten. Neue Wege. Neue Chancen?

Philippe Kaufmann, Leiter Real Estate Consulting,
Implenia Schweiz AG

13:15 Schweizerische indirekte Immobilienanlagen – Ausblick 2018

Roger Hennig, Head of Real Estate, Schroders
Marc Seiler, Co-Head Real Estate Hub, Bank J. Safra Sarasin AG
Roland Vögele, CEO, MV Invest AG

14:00 Rechtliche und politische Risiken bei der Entwicklung von Immobilien

Dr. Sara Luzón, Leiterin Niederlassung Zürich / Mitglied
der Geschäftsleitung, Realstone SA
Michael Hauser, Inhaber, Michael Hauser GmbH
Dr. Sibylle Schnyder, Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht
/ Partnerin, CMS von Erlach Poncet AG

14:30 Einzelhandel im Wandel, wo geht die Reise hin?

Sandra Ludwig, Head of Retail Investment,
Jones Lang LaSalle SE, Deutschland
Jens Göttler, Geschäftsführer, LF Real Estate Partners
International, Frankfurt

15:00 Regulatorisches Umfeld - Herausforderungen 2018

Dr. Wolfgang Müller, Partner, Meyerlustenberger Lachenal AG

SNBS 2.0 HOCHBAU

15:45 Begrüssung

Elvira Bieri, Managing Director, SGS Société Générale de
Surveillance SA

15:50 Grusswort von Verbandsvertretern

Patrick Fankhauser, Inrate – Head of Sales and Business
Development, Mitglied des Boards, Swiss Sustainable
Finance (SSF)
Hanspeter Konrad, Direktor, Schweizerischer
Pensionskassenverband (ASIP)
Pierre Stämpfli, Präsident, Royal Institution of Chartered
Surveyors (RICS) Schweiz

- 16:05 **SNBS 2.0 Hochbau**
Struktur und Inhalt von SNBS
Dr. Joëlle Zimmerli, Inhaberin, Zimraum Raum+Gesellschaft
Gemeinsamkeiten und Unterschiede mit anderen nachhaltigen Gebäudestandards im In- und Ausland: Überblick
Elvira Bieri, Managing Director, SGS Société Générale de Surveillance SA
SNBS, Minergie und MuKEn
Andreas Meyer Primavesi, Geschäftsleiter, Minergie
- 16:50 **Nachhaltigkeit und Wertermittlung von Immobilien: Markt- und Investmentsicht**
Jan Bärthel, Partner / Head of Valuation, Wüest Partner AG, Zürich
Ivan Anton, Partner, Wüest Partner AG, Zürich
- 17:10 **Bedeutung des nachhaltigen Bauens aus Sicht der Investoren – im Schweizer und internationalen Umfeld**
David Mastrogiacomo, Direktor Technik Deutschschweiz, Losinger Marazzi AG
Roger Baumann, Global COO & Head Sustainability / Co-Head Germany, Credit Suisse Asset Management (Schweiz) AG
Daniel Wehrli, Leiter Projekte Ost und Mitglied der Direktion, Helvetia Versicherungen
Michael Müller, CEO, Ledermann Immobilien AG

- 17:50 **Schlusswort und Überleitung zum Apéro**
Elvira Bieri, Managing Director, SGS Société Générale de Surveillance SA
- 18:00 **Apéro für Besucher und Aussteller**

Sponsoren  



Moderation: Claudia Lässer
 Unternehmerin & Moderatorin

Donnerstag, 1. Februar 2018

- 10:15 **Immobilienmarkt – Ausblick 2018**
Jan Eckert, CEO, JLL
Andreas Ammann, Partner, Wüest Partner AG, Zürich
- 11:00 **Chancen auf den europäischen Märkten in Anbetracht der Schweizer Anlageziele?**
Dunja Schwander, Geschäftsführerin, Helvetia Anlagestiftung
Reiner Beckers, Head Business Development de Orox Europe / Cording
Florian Kuprecht, Managing Director Switzerland, CBRE Switzerland
- 11:30 **Nachhaltige und vernetzte Gebäude, der Weg zur Digitalisierung**
Jérôme Ramelet, Partner/Verkaufsleiter, eSMART Technologies AG
Michael Schumacher, Inhaber, Ritter Schumacher Architekten AG
Benno Patt, Leiter Bauberatung, Pensionskasse Graubünden
- 12:00 **Demografischer Wandel – Welche Antworten bietet die Immobilienwirtschaft?**
Ivo Bracher, Verwaltungsratspräsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung, bonainvest Holding AG
Dr. oec. Alain Benz, Leiter Unternehmensentwicklung / Mitglied der Geschäftsleitung, bonacasa
Thomas Vonaesch, Investissements Foncier SA
- 12:30 **Bleiben Sie Eigentümer Ihrer Daten: die Digitalisierung in der Immobilienbranche**
Michael Stucki, COO, Privera AG
Urs Markwalder, COO, Procimmo AG
Nicolas Hauzarée, Product Manager, Crossing Tech AG
Andreea Stefanescu, Mitglied der Geschäftsleitung, Solufonds AG
- 13:00 **Die Mobilitätsthematik gewinnt an Bedeutung**
Tobias Achermann, CEO, Zug Estates Holding
Adamo Bonorva, Leiter Marketing und Sales, Mobility Genossenschaft
Peter Wicki, Leiter Portfolio Management, SBB Immobilien
- 13:30 **Kommerzielle Liegenschaften Schweiz versus Europa**
Dr. Wolfgang Speckhahn, COO, Helvetica Property Investors AG
Cyriil Schneuwly, CEO, Intershop Holding AG
Stefan Binderheim, Geschäftsführer, Die Anlagegruppe Gewerbeimmobilien Schweiz DAGSIS
- 14:00 **Die Zukunft der Immobilienverbriefung in der Schweiz aus Sicht der COPTIS**
Manuel Leuthold, Präsident der COPTIS, Verband der Immobilienverbriefung und unabhängiger Verwaltungsrat
- 14:30 **Immobilien-Crowdfunding, die neue Art der direkten Immobilienanlage**
Bettina C. Stach, Gründerin und VR-Präsidentin, ImmoYou AG
Flavio Ciglia, Leiter Immobilienbank/Firmenkunden, Luzerner Kantonalbank AG
Prof. Dr. Andreas Dietrich, Hochschule Luzern
- 15:00 **immo-jobs.ch**
Stefan Zimmermann, Leitung Digital galledia ag, Mitglied der Geschäftsleitung, galledia ag

Forum 2018



Impression Immo'17

Programm vom Mittwoch, 31. Januar 2018



Jan Eckert



Jan Bärthel

Immobilienbewertung am Wendepunkt?

Mittwoch, 31. Januar 2018, 10.15 Uhr

Die Bewertungsindustrie in der Schweiz steht vor einem Wendepunkt in der Kalibrierung ihrer Bewertungsmodelle. Nach Jahren von Aufwertungsdruck durch fallende Zinsen und zurückgehende Renditeerwartungen und – zumindest im Wohnsegment – stabilen bis leicht zunehmenden Mieteinnahmen stehen die Zeichen bei den wertrelevanten Bewertungsparametern nun auf Gegenwind. Die Aussicht auf eine Zinswende entfacht Diskussionen über potenziell steigende Diskontierungssätze. Die neu auch im Wohnsegment zunehmenden Leerstände erhöhen zudem die Risiken auf der Cashflow-Seite. Wie sind die Risiken für die Bewertungen aktuell einzuschätzen? Stehen wir mittelfristig vor breiten Abwertungsrunden bei Immobilienanlagen? Gibt es Unterschiede für verschiedene Investitionsstile und Immobiliensegmente? Das sind alles Fragestellungen, mit denen sich die beiden Experten der renommierten Bewertungsunternehmen Wüest Partner und JLL auseinandersetzen werden.

Immobilien Schweiz versus Asien

Mittwoch, 31. Januar 2018, 10.45 Uhr



Rudolf
Tschopp

Yonas
Mulugeta

Stefan
Schädle

Pascal
Zaugg

Wer in den letzten 20 Jahren in der Schweiz in Immobilien investierte, hat nichts falsch gemacht. Als Immobilieninvestoren können wir auf einen sehr erfreulichen, langen Immobilienzyklus zurückblicken. Die Schweiz als attraktiver Wirtschaftsstandort, die historisch tiefen Zinsen und die stetige Immigration sind die Haupttreiber der anhaltend positiven Entwicklung des hiesigen Immobilienmarktes. Dieser Boom hat einerseits zu hohen Preisen aber andererseits auch dazu geführt, dass sich mittlerweile in allen Immobiliensegmenten eine zunehmende Leerstandsquote abzeichnet, welche in den nächsten Jahren zur Herausforderung für die Investoren werden wird. Weiter ist der Wirtschaftsstandort Schweiz mit seinen Rahmenbedingungen zunehmend unter internationalem Druck. Diese Entwicklungen haben dazu geführt, dass die Rahmenbedingungen für private und institutionelle Immobilieninvestoren schwieriger geworden sind, und dass das Risikoprofil von Immobilieninvestitionen in der Schweiz wesentlich zugenommen hat.

Wer in Zukunft weiter in Immobilien investieren will, ist gut beraten, nebst der Schweiz auch andere Märkte als Investitionsstandort in Erwägung zu ziehen. Basierend auf der Grundhypothese, dass die Immobiliennachfrage primär vom Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum getrieben wird, drängt sich Asien als zukunftssträchtiger Immobilienmarkt auf. In Asien leben über 50% der Weltbevölkerung und der Anteil am globalen Wirtschaftswachstum liegt bei über 60%. Asien wird aller Voraussicht nach auf absehbare Zeit weiterhin ein Wirtschaftswachstum von 4% bis 7% aufweisen. Verbunden mit diesem Wachstum werden bis 2030 nach Schätzung der OECD über 2 Milliarden Menschen in die Mittelklasse aufsteigen. Mit der damit verbundenen fortschreitenden Urbanisierung werden in der gleichen Zeit über 600 Millionen Menschen in die Städte ziehen. Das entspricht etwa dem Doppelten der gesamten Bevölkerung der USA. Diese Entwicklungen generieren in Asien zwangsläufig eine permanente Nachfrage nach Immobilien in allen Segmenten.

Ergänzend zu obigen ökonomischen Parametern verfügen heute viele asiatische Länder über politisch stabile Verhältnisse. Weiter waren in den letzten 10 Jahren mehrere Währungen in Asien zum Schweizer Franken stabiler als der US-Dollar und der Euro.

Der Schlüssel für erfolgreiche Immobilieninvestitionen sind jedoch auch in Asien die lokalen Teams vor Ort.

Die Immobilienstrategien institutioneller Anleger

Mittwoch, 31. Januar 2018,
11.15 Uhr

Seit mehreren Jahren investieren institutionelle Anleger vermehrt in Immobilien. Schweizer Versicherungen nehmen hier den Spitzenplatz ein. Welche Strategien werden verfolgt und welche Ansätze sind wichtig für eine erfolgreiche Entscheidungsfindung? Welche Einflüsse haben Entwicklungen in den Bereichen Digitalisierung und Mobilität, inwiefern beeinflussen sie resultierende Anlageergebnisse? Jährlich fließen den Versicherungen mehrere 100 Millionen Franken an liquiden Mitteln zu, diese müssen investiert werden – welche Herausforderungen bringt dies mit sich? Ist der Schweizer Immobilienmarkt liquide genug für alle Institutionellen Anleger oder muss auch ausserhalb der Schweiz investiert werden, um den Investitionsbedarf decken zu können? Von welchen Anlagemöglichkeiten sieht eine Versicherung grundsätzlich ab? Wir freuen uns auf ein interessantes Gespräch und spannende Resultate.



Benno Flury



Giorgio Engeli



Andreas Loepfe

BIM – Erfahrungsberichte aus der Praxis

Mittwoch, 31. Januar 2018, 11.45 Uhr



Jürg Hürzeler



Kim Riese

Ist das in allen Medien hochgelobte BIM eine neue Erkenntnis oder eher ein weiterer Versuch der schon vor 20 Jahren proklamierten gesamtheitlichen Planung? Was steckt hinter dem BIM, was ist der Nutzen, wo steht die Umsetzung, wo sind die Hürden? Wie werden Stakeholder an das System angebunden und wie sollte die IT-Plattform aussehen um einen grösst möglichen Nutzen zu erzielen? Welche Resultate, aus Sicht des Real Estate Asset Managements, werden von der Bauindustrie erwartet und was wäre wünschenswert für die Liegenschaftsbewirtschaftung? Das Panel versucht anhand von Erfahrungen das BIM aus verschiedenster Sicht zu beleuchten.



Josef Bossi



Dieter Kräuchi

Immobilien als Anlage-Alternative im Niedrigzinsumfeld

Mittwoch, 31. Januar 2018, 12.15 Uhr

Ohne Immobilien geht es nicht im aktuellen Marktumfeld: Denn angesichts der historisch tiefen Zinsen sind die professionellen Anleger auf Anlagen angewiesen, deren Ertrag und Volatilität vergleichsweise stabil sind. Hier können Immobilien punkten. Wir zeigen Ihnen auf, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit die Immobilien-Anlage erfolgreich ist. Dazu gehören unter anderem: eine kluge Strategie, die konsequente Immobilien-bewirtschaftung, welche den aktuellen Marktentwicklungen Rechnung trägt, sowie Umsicht und Erfahrung in der Gestaltung von Immobilienportfolios. Sie gewinnen konkret Einblick in Strategien, in unsere Kriterien zur Bestandespflege und zum Ausbau des Portfolios.

Städtische Verdichtung. Neue Daten. Neue Wege. Neue Chancen?

Mittwoch, 31. Januar 2018, 12.45 Uhr

Mit dem erneuten Anstieg der Leerwohnungsziffer ist die Diskussion über Menge und Allokation von Wohnraum neu entfacht. Der globale Megatrend der Urbanisierung ist in der Schweiz ein Artefakt. In den vergangenen Jahren wuchs die Bevölkerung in ländlichen Gebieten stärker



Philippe Kaufmann

als in städtischen. Eine Kanalisierung des Wachstums auf urbane Räume ist nur wenigen Städten gut gelungen. Der Prozess der inneren Verdichtung ist komplex und dadurch äusserst langsam. Das Ergebnis: Die Städte haben das Wachstum bis weit hinaus in die Agglomerationen exportiert. Eine gute Nachverdichtung bedeutet, im Bestand innerhalb baurechtlicher Restriktionen das qualitative und quantitative Optimum zu finden. Dabei sollten wir die wachsende Datenvielfalt und regelbasierte Modellierungen für die Verdichtung besser nutzen.

Schweizerische indirekte Immobilienanlagen – Ausblick 2018

Mittwoch, 31. Januar 2018, 13.15 Uhr

Aufgrund der hohen Nachfrage, haben sich die Schweizer Immobilienprodukte die letzten Jahre enorm entwickelt und den Investoren gute Möglichkeiten geboten indirekt in den Immobilienmarkt zu investieren. Welches sind die zukünftigen Herausforderungen? Wer sind die neuen Player? Mit welchen Ansätzen werden Immobilien-Strategien entwickelt?



Roger Hennig



Marc Seiler



Roland Vögele

SCHWEIZER
IMMOBILIENGESPRÄCHE

Save the Date

Schweizer Immobiliengespräche 2018

Dienstag, 24. April 2018

Dienstag, 19. Juni 2018

Montag, 24. September 2018

Dienstag, 13. November 2018

www.immobiliengespraech.ch

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin

Letzte
Gelegenheit



ALPINE FINANZ IMMOBILIEN AG



Top-Etage an Top-Lage: 800 m² Officefläche in Flughafennähe.

Nutzen Sie die einzigartige Gelegenheit, Ihr Unternehmen ganz oben zu positionieren: Die oberste Etage des repräsentativen 9-stöckigen Minergie®-Gebäudes LUX in Glattbrugg bietet Ihnen ein einzigartiges Ambiente mit 800m² und Rundumweitblick. Nur 6 Min. zum Airport, 11 Min. nach Zürich City. Frau Aylin Özarna, Telefon +41 44 809 50 12. www.lux-glattbrugg.ch

Rechtliche und politische Risiken bei der Entwicklung von Immobilien

Mittwoch, 31. Januar 2018, 14.00 Uhr

Die Immobilienentwicklung ist ein sehr dynamischer Prozess. Neben den Finanz- und Bauabläufen werden rechtliche und politische Themen allzu oft vernachlässigt. Deren aktive Bearbeitung kann jedoch zu einem entscheidenden Marktvorteil führen. Jede Art von Immobilien hat ihre eigenen Chancen und Risiken. An der Diskussion wird konkret über die Risiken, die in den Entwicklungsliegenschaften aus rechtlicher und/oder politischer Sicht auftreten können, sowie auf mögliche Massnahmen zur Risikominderung hingewiesen.



Dr. Sara Luzón



Michael Hauser



Dr. Sibylle Schnyder



Jens Göttler



Sandra Ludwig

Einzelhandel im Wandel, wo geht die Reise hin?

Mittwoch, 31. Januar 2018, 14.30 Uhr

Der Einzelhandelssektor ist traditionell ein Bereich des Gewerbeimmobilienmarktes der sich äusserst rasch und fundamental weiterentwickelt. Vom «Tante Emma-Laden» der 50er Jahre bis zum Pop-up Concept Store, neue Formate und Konzepte verändern fortlaufend eine Branche die auch immer wieder als bedrohte Species gilt. Wie verteidigen sich heute die Innenstädte gegen die Allmacht des E-Commerce und die rasante Veränderung der Konsumentenansprüche? Welche Auswirkungen haben Omnichannel Shopping und Erlebniseinkäufe auf die Struktur des innenstädtischen Einzelhandels? Und wie können Immobilieninvestoren von all dem profitieren?



Dr. Wolfgang Müller

Regulatorisches Umfeld – Herausforderungen 2018

Mittwoch, 31. Januar 2018, 15.00 Uhr

Welche neueren Entwicklungen in Recht und Rechtsprechung sind für die Immobilienwirtschaft relevant?

Das politische und regulatorische Update bringt Sie komprimiert auf den aktuellen Stand. So ist ein weiterer Puzzlestein der weiter zunehmenden Regulierungsdichte und des Einflusses der EU die EU-Datenschutzgrundverordnung, die am 25. Mai 2018 endgültig in Kraft treten wird. Sie wird für eine Mehrheit der Unternehmen in der Schweiz direkt relevant sein und die Anforderungen an die Compliance entsprechend erhöhen. Höchste Zeit also, sich jetzt mit den konkreten Auswirkungen zu befassen.

Der Referent leitet den Fachbereich Real Estate bei Meyerlustenberger Lachenal und ist schwergewichtig im Real Estate M&A tätig.



Immobilien.
Unsere Kompetenz.



Ihr Portfolio in guten Händen. Wir schaffen Mehrwert durch ganzheitliches Denken.

Markstein bietet für private wie auch institutionelle Investoren umfassende Portfoliodienstleistungen an – von der Analyse über die Strategieentwicklung bis hin zum Controlling und Reporting. Um optimale Renditen zu erzielen, analysieren wir die Chancen und Risiken und erarbeiten eine auf den Kunden zugeschnittene Anlagestrategie. Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Erfahrung, unserem persönlichen Netzwerk und wertvollen Synergien.

www.markstein.ch



1 THE CIRCLE, Zürich Flughafen | 2 SwissTech Convention Center, EPFL Lausanne | 3 ETH HIB Arch-Tec-Lab, Zürich

Unsere Stärken – Ihr Gewinn.

Mit Erfahrung in der Planung, Präzision in der Ausführung und intelligenten Lösungen in der Finanzierung setzen wir Ihre Projekte um.



HRS Real Estate AG · HRS Renovation AG

Areal- und Immobilienentwickler, General- und Totalunternehmer

Walzmühlestrasse 48 · CH-8501 Frauenfeld · T +41 52 728 80 80 · frauenfeld@hrs.ch · www.hrs.ch

BASEL · CHUR · DELÉMONT · FRIBOURG · GENÈVE · GIUBIASCO · GÜMLIGEN | BERN

KRIENS | LUZERN · NEUCHÂTEL · ST.GALLEN · ST-SULPICE · VADUZ · ZÜRICH



98 % aller Frauen
lassen sich von
Geschmack mehr
beeindrucken als
von Autos.



www.das-ideale-heim.ch

Forum 2018



SGS

SNBS

Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz
Standard Construction durable Suisse
Standard Costruzione Sostenibile Svizzera

Swiss
Sustainable
Finance

RICS®

SNBS 2.0 HOCHBAU

Mittwoch, 31. Januar 2018, 15.30 Uhr

SNBS steht für Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz. Der SNBS 2.0 Hochbau ist der erste umfassende, zertifizierungsfähige Gebäudestandard in der Schweiz. Die Vorversion 1.0 wurde zu Pilotzwecken verwendet.



Elvira Bieri

SNBS basiert auf der «Strategie Nachhaltige Entwicklung der Schweiz 2012-2015 und 2016-2019 des Bundesrates». Das Bundesamt für Energie (BFE) hält alle Rechte an SNBS. Das Ziel des BFE und letztlich des Bundesrates war, ein gemeinsames Verständnis von nachhaltigem Bauen in der Schweiz zu schaffen und ein pragmatisches Instrument

zu entwickeln, um die Siedlungsentwicklung in die erwünschte Richtung zu lenken. So wurde SNBS unter aktiver Mitwirkung, nebst des BFE, auch folgender Verbände entwickelt: SIA, BSA, usic, KGTV, IFMA, Eco-Bau, RICS, Entwicklung Schweiz und KBOB.

SNBS ist bisher der einzige Gebäude-Standard, der die Wirtschaftlichkeit umfassend und gleichberechtigt zu den gesellschaftlichen und Umwelt-Aspekten thematisiert. Nach SNBS bauen, bedeutet langfristig werterhaltend bauen und dies ist im Interesse eines jeden Bauherrn.

Die wirtschaftliche Betrachtung fängt bei SNBS bereits in der strategischen Planung an, wenn mit der Due Diligence die Standortvoraussetzungen evaluiert werden. Die Standortfrage ist eng verknüpft mit den Investitionskosten und der Standortattraktivität aus der Sicht der angesprochenen Zielgruppe. Damit einher

geht die Frage des Leerstandes, was per se wirtschaftlich relevant ist. Leerstände sind nicht nur aus Rentabilitätsüberlegungen ein Problem; sie sind eine Verschwendung der wertvollen Ressource «Boden».

In der späteren Phase der Projektierung folgt die objektspezifische Optimierung. Betroffen sind Fragen rund um das Raumprogramm, um die Qualität des Gebäudes sowie dessen Betriebskosten über den ganzen Lebenszyklus hinweg. Nun geht es um das Abwägen von Nutzer- und Bewirtschaftungsinteressen, finanziellem Aufwand und Umweltschutz – immer unter Einbezug des Kontextes und in Abwägung der angestrebten Rendite!



Patrick Fankhauser



Hanspeter Konrad



Pierre Stämpfli



Dr. Joëlle Zimmerli



Andreas Meyer



Jan Bärthel



Ivan Anton



David Mastrogiacom



Roger Baumann



Daniel Wehrli



Michael Müller

ist, hilft der nachhaltigen Siedlungsentwicklung nicht. So war ein Ziel des SNBS, ein pragmatisches Instrument auf den Markt zu bringen, dessen Anforderungen mit vertretbarem Aufwand umgesetzt werden können und der den Bauherrn und Planern Freiheit in der Umsetzung lässt. SNBS beinhaltet keinen hunderte von Seiten langen Massnahmenkatalog mit klar definierten Anforderungen; SNBS ist ein Rahmenwerk, das – je nach Kontext – mit unterschiedlichen Massnahmen umzusetzen ist. Er ist ein bezahlbares Planungshilfsmittel, das einen Standard für Generalunternehmen, Architekten und Fachplaner setzt.

SNBS setzt Massstäbe, die sich gewisse institutionelle Bauherren bereits zu eigen gemacht haben. Will man also ein Objekt jederzeit handelbar halten, lohnt es sich, heute nach diesen Grundsätzen zu bauen.

Die Lösung muss in der Gesamtbetrachtung gut sein. Teure, isolierte Leuchttürme sind das häufig nicht.

Wesentlich aus finanzieller Sicht ist zudem das Konzept des Standards: Wird das Bauen nach einem Standard massiv teurer, weil die Zertifizierung spezifische bauliche Massnahmen fordert oder die Erarbeitung der Nachweisdokumente sehr aufwendig ist, wird der Standard nur für ein ausgewähltes Segment geschaffen und verfehlt sein Ziel. Denn was nicht massentauglich

Der Standard besteht aus einem Online-Tool, einer Anleitung (Manual) sowie diversen Hilfstoos. Beides ist gratis zugänglich unter www.snbs.ch. «SGS Société Générale de Surveillance SA» hat in Kooperation mit «Zimraum Raum + Gesellschaft» die Federführung bei der Standardentwicklung innegehabt. Sie ist zurzeit die einzige Zertifizierungsstelle für SNBS und damit exklusive Vertragspartnerin des BFE (siehe www.snbs-cert.ch).

Ist Ihre Immobilie gut genug für IMMOVESTORE.ch ?

Forum 2018



Impression Immo'17

Programm vom Donnerstag, 1. Februar 2018

Immobilienmarkt Ausblick 2018

Donnerstag, 1. Februar 2018, 10.15 Uhr



Jan Eckert



Andreas Ammann

Seit einem Jahr ist es das dominierende Thema im Schweizer Wohnimmobilienmarkt: Die Leerstände nehmen laufend und verbreitet zu. Mit zurzeit 64900 leerstehenden Wohnobjekten, 82 Prozent davon im Mietwohnungsmarkt, wurde ein neuer Rekord erreicht, und auch im kommenden Jahr ist ein weiterer Anstieg zu erwarten. Die Mieten für angebotene Wohnungen, die im 2015 ihren Zenit erreicht hatten, sanken seitdem bis Mitte 2017 um 2.2 Prozent.

Auf dem Markt für Wohneigentum zeigt sich ein etwas anderer Trend: Nachdem die Preise im Jahr 2015 bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern stagniert haben und im 2016 gar gesunken sind, zeigt sich nun wieder eine spürbare Aufwärtsdynamik. Insbesondere vier Faktoren sorgen dafür, dass die Wohneigentumsnachfrage rege bleibt: mehr Hypothekarabschlüsse mit Versicherungen und Pensionskassen, eine stabile Realwirtschaft, ein begrenztes Angebot und die teilweise Unterschätzung der Risiken. Der Schweizer Büroflächenmarkt ist nach schwierigen Jahren dabei sich zu stabilisieren: Nachdem die Mietpreise für Büroflächen zwischen Ende 2012 und Mitte 2016 um 6.5 Prozent gesunken sind, haben sie sich unterdessen wieder stabilisiert. Zu verdanken ist dies einer intakten Nachfrage im Zusammenhang mit dem positiven konjunkturellen Umfeld. Gleichwohl besteht noch immer ein grosses Flächenangebot. So liegt die Summe der angebotenen Flächen im ersten Halbjahr mit 3.7 Millionen Quadratmeter 2.7 Prozent über dem Vorjahresmittel.



Wo sich die Schweizer Immobilienwelt trifft:

1 Dreikönigsapéro **2** Digit!mmo **3** Swiss Circle Briefing **4** MIPIM in Cannes **5** Die Marketingwerkstatt **6** Swiss Circle Breakfast **7** Die Marketingrunde **8** SwissProp-Tech Day **9** Die Immobilienrunde **10** EXPO REAL in München. Informationen zu diesen Swiss Circle Events und zur Swiss Circle Membership finden Sie auf [swisscircle.ch](https://www.swisscircle.ch)

Chancen auf den europäischen Märkten in Anbetracht der Schweizer Anlageziele?

Donnerstag, 1. Februar 2018, 11.00 Uhr

Auch wenn das Engagement in ausländische Immobilien derzeit bei Schweizer Investoren gering ist, haben alle diese Frage im Kopf. Man muss neue Fragen behandeln, wie das Währungsrisiko, die Steuergesetze und die Entwicklungszyklen der einzelnen Länder bzw. Städte. Ausserdem hat jeder Markt seine eigenen, lokalen Besonderheiten. Welche Erträge darf man erwarten? Ist es möglich, die üblichen Anlagekriterien über die Grenzen hinweg zu übertragen? Soll man den Wohn- oder Geschäftsbereich vorzie-



Reiner Beckers



Dunja Schwander



Florian Kuprecht



Sacha Deutsch

hen? Wie erhält man Zugang zu direkten Anlagechancen im Immobilienbereich? Welche Bereiche soll man präferieren, um das Risiko möglichst gering zu halten?



Jérôme Ramelet



Benno Patt



Michael Schumacher

Nachhaltige und vernetzte Gebäude, der Weg zur Digitalisierung

Donnerstag, 1. Februar 2018, 11.30 Uhr

Heutzutage leben die Menschen in einer vernetzten Welt. Vom Einkauf über Unterhaltungsangebote bis hin zum Treffen mit einem Partner kann inzwischen fast alles online erledigt werden. Diese rasche technologische Revolution in unserem Alltag war

früher in unseren Wohnräumen, in denen wir die meiste Zeit verbringen, weniger präsent und deutlich langsamer.

Unsere Wohnräume hingegen haben sich über die letzten Jahrzehnte wenig verändert, und dies obwohl sie ein Drittel des Schweizer Energieverbrauchs ausmachen. Die globale Erwärmung und ein allgemeines Bewusstsein sensibilisieren die Bewohner, ihren Verbrauch zu reduzieren. eSMART erreicht durch seine vernetzte Lösung sowie seine Übersicht des aktuellen Energiekonsums eine Senkung des Energieverbrauchs in Wohnungen um 13,2 % (Studie Losinger-Marazzi, 230 Wohnungen in 2016). Diese Studie zeigt auch, dass dank dieser Lösung 46 % der Nutzer ihr Verhalten positiv verändert haben.

Die eSMART-Lösung ermöglicht neben nachhaltigem Wohnen auch eine kostengünstige Differenzierung auf dem Immobilienmarkt. Sie bietet zudem ein vereinfachtes Kommunikationswerkzeug zwischen Verwaltung und Mieter und verhilft zur Senkung von Betriebskosten und letztendlich zu einer Reduzierung von Leerständen.

Nachhaltige Bauweise für die zukünftigen Generationen ist heutzutage ein Muss.

Demografischer Wandel – Welche Antworten bietet die Immobilienwirtschaft?

Donnerstag, 1. Februar 2018, 12.00 Uhr

Die Gesellschaft wird älter – sie altert allerdings wertebezogen nicht: Lifestyle, Komfort und Convenience sind Themen, die über alle Altersgruppen hinweg für uns immer wichtiger werden. Ältere Menschen fühlen und leben heute anders, als dies noch bei unserer Elterngeneration der Fall war.

Wie begegnet die Immobilienwirtschaft dem Thema demografischer Wandel? Ist eine Aufteilung des Marktes in „normale Wohnungen“ und „Alterswohnungen“ überhaupt zielführend? Oder braucht es nicht Wohnungen, die im Sinne eines Universal Designs



Dr. Alain Benz



Ivo Brache



Thomas Vonaesch

den Bedürfnissen älterer Menschen genauso entsprechen wie den Erwartungen von jungen Menschen?

Anhand von unterschiedlichen Beispielen wird aufgezeigt, wie die Immobilienwirtschaft dem Thema begegnet, was für Lösungen bereits verfügbar sind und welche Konzepte aktuell entwickelt werden.



Von
Bauchgefühl
und Kopfarbeit.

***Sie finden uns
auf der Galerie***



*Wir von Helvetica Property Investors sind Menschen mit Überzeugungen und hohem Verantwortungsgefühl. Dass manchmal auch der Bauch mitentscheidet, hat mit unserer langjährigen und erfolgreichen Erfahrung zu tun. Der Rest ist Professionalität, fokussierte Strategie, Konsistenz und hands-on Haltung.
Immer zum Nutzen unseres Fonds und unserer Investoren – langfristig, leidenschaftlich und verantwortungsbewusst.*





Michael Stucki



Nicolas Hauzaree



Andreea Stefanescu



Urs Markwalder

Bleiben Sie Eigentümer Ihrer Daten: die Digitalisierung in der Immobilienbranche

Donnerstag, 1. Februar 2018, 12.30 Uhr

In den letzten Jahren hat sich die Tendenz zur Digitalisierung im Immobilienbereich beschleunigt. Die Fähigkeit einer Organisation den digitalen Wandel umsetzen zu können, beruht auf zwei zentralen Kriterien: die Qualität und die Kontrolle der Daten. Unsere Diskussionsrunde konzentriert sich auf dieses Thema mit folgenden Teilnehmern: Michael Stucki, COO Privera AG, welcher die Sicht einer Liegenschaftsverwaltung darlegen wird, Urs Markwalder, COO Procimmo AG, eine reine Immobilien Vermögensverwaltungsgesellschaft, Nicolas Hauzarée, Business Analyst bei der Crossing Tech AG, eine auf die Steuerung der Datenflüsse spezialisierte Firma und Andreea Stefanescu, Mitglied Geschäftsleitung der Fondsleitung SOLUFONDS AG.



Adami Bonorva



Peter Wicki



Tobias Achermann

Die Mobilitätsthematik gewinnt an Bedeutung

Donnerstag, 1. Februar 2018, 13.00 Uhr

Das Mobilitätsbedürfnis moderner Gesellschaften steigt. Überlastete Infrastrukturen oder die sinkende Verfügbarkeit von Parkplätzen sind das spürbare Zeichen dieser Entwicklung. Bei der Areal- und Immobilienentwicklerin Zug Estates nimmt das Thema Mobilität einen bedeutenden Stellenwert ein. Es hat sich gezeigt: Zukunftsorientierte Konzepte und Lösungsansätze können nur in Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern entstehen. Mit der SBB und der Mobility Genossenschaft holte sich Zug Estates ausgewiesene Mobilitätsexperten mit an Bord.

Kommerzielle Liegenschaften Schweiz vs. Europa

Donnerstag, 1. Februar 2018, 13.30 Uhr

Die Gewerbeimmobilienmärkte in Europa befinden sich seit einigen Jahren im Auftrieb und stehen in der Begehrlichkeit, insbesondere bei institutionellen Investoren, hoch im Kurs. Demgegenüber ist der Schweizer Büroflächenmarkt schon seit Jahren, trotz oder gerade wegen Flächenausweitungen, mit flauer Nachfrage konfrontiert. Das Überangebot hat in der Folge zu steigenden Leerständen geführt.

Ist die Entwicklung insbesondere der großen Büromärkte in der Schweiz von den Märkten im übrigen Europa abgekoppelt? Was sind die Ursachen oder Besonderheiten trotz einheitlich tiefer Zinsen? Welche Konsequenzen ziehen Schweizer institutionelle Investoren aus der Situation am heimischen Markt? Kommt nun die seit Jahren erwartete Welle an Investitionen im Ausland?



Cyrill Schneuwly



Dr. Wolfgang Speckhahn



Stefan Binderheim



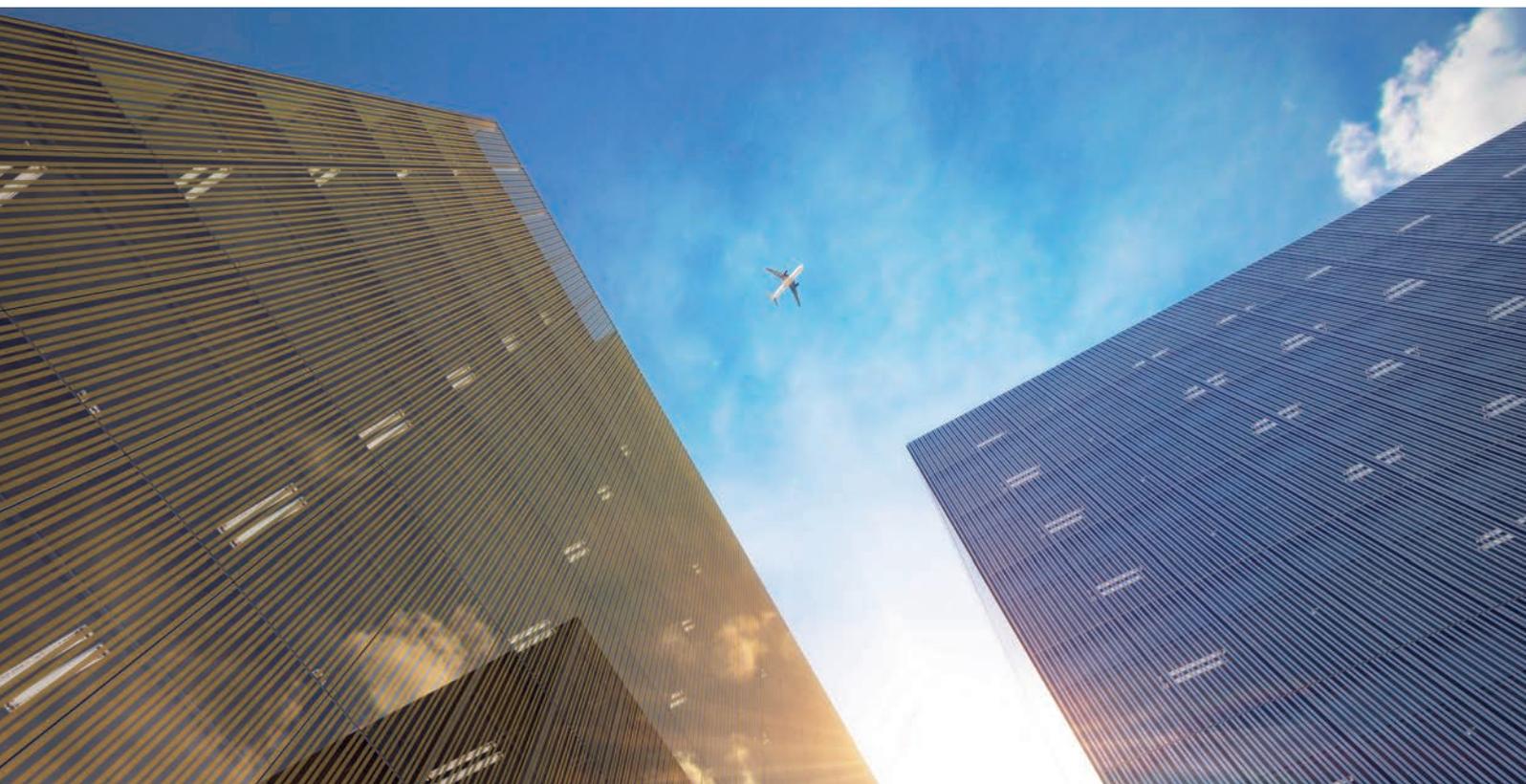
EKZ Gebäudelösungen

Der einfache Weg zu
Ihrer Energie

Komplexe Energielösungen mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeicher, Elektromobilität oder Eigenverbrauchsgemeinschaften sind immer mehr gefragt. Genau hier unterstützen die EKZ ihre Kunden mit einfachen und ganzheitlichen Gebäudelösungen. Dabei übernehmen wir die Planung, Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt der Anlage. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

www.gebaeudeloesungen.ch

EKZ



Your gateway to international real estate

Because there is whole world of real estate opportunities,
Stoneweg brings swiss expertise to global investment.



STONEWEG

www.stoneweg.com
+41 22 552 40 30
info@stoneweg.com

Programm Forum 2018 StageOne Zürich-Oerlikon
Programm Forum 2018 StageOne Zürich-Oerlikon

Die Zukunft der Immobilienverbriefung in der Schweiz aus Sicht der COPTIS

Donnerstag, 1. Februar 2018, 14.00 Uhr



Manuel Leuthold

Seit seiner Gründung im Jahre 2011 durfte die COPTIS, der Schweizer Berufsverband für die Immobilienverbriefung, ein stetiges Mitgliederwachstum verzeichnen und konnte dadurch auch an Repräsentativität gewinnen.

Der neue Verbandspräsident, Herr Manuel Leuthold, beleuchtet die Strategie des Verbandes für die kommenden Jahre sowie die Ansichten und Meinungen des Verbandes zur Entwicklung des Immobilienverbriefungsmarktes.



Bettina C. Stach



Flavio Ciglia



Prof. Dr. Andras Dietrich

Immobilien-Crowdfunding, die neue Art der direkten Immobilienanlage

Donnerstag, 1. Februar 2017, 14.30 Uhr

Im heutigen Tiefzinsumfeld sind neue ertragsstarke und sichere Anlagealternativen gefragt. Wer möchte nicht Immobilienbesitzer sein? Aber oft ist zu wenig Eigenkapital vorhanden, die Erfahrung mit Immobilien fehlt oder man will sich nicht selber darum kümmern müssen.

Wie können Anleger Miteigentum an Liegenschaften erwerben und was sind die Vor- und Nachteile von Crowdinvesting?

immo-jobs.ch

Donnerstag, 1. Februar 2018, 15.00 Uhr

Der branchenspezifische Online Stellenmarkt immo-jobs.ch wurde in Zusammenarbeit mit dem Personalberatungsunternehmen Kohlberg & Partner sowie Inputs von weiteren Partnern der Fachzeitschrift Immobilien Business lanciert.

Die gezielte Ausrichtung von immo-jobs.ch für Fach- und Führungskräfte der Immobilienbranche ermöglicht den Stellenausschreibenden einen qualitativ hochwertigen Rücklauf an Bewerbungen.

Die Plattform wird konstant auf die Benutzerbedürfnisse weiterentwickelt, so kann heute der Stellenninteressent über sein Mobil-Gerät in wenigen Klicks den auf immo-jobs.ch hinterlegten CV dem Inserenten übermitteln. Andererseits können Arbeitgeber ihre Vakanzen zeitnah von ihrer eigenen Website auf immo-jobs.ch publizieren. Weitere Features für das optimale Verbinden von Unternehmen und Stellensuchenden in der Immobilienbranche sind in der Planungs- oder in der Umsetzungsphase.



Stefan Zimmermann



FONDS IMMOBILIER SUISE
SCHWEIZER IMMOBILIENFONDS
FONDO IMMOBILIARE SVIZZERO





«Wir wollen auch 2018 eine Milliarde investieren»

Von Anlagenotstand in der Schweiz kann aus Sicht von **Giorgio Engeli**, Head Real Estate Portfolio Management Schweiz von Swiss Life Asset Managers, nur bedingt die Rede sein. Seine Gesellschaft will ihr Liegenschaftenportfolio weiter ausbauen und setzt dazu auf eine nachhaltige Anlagestrategie.

Interview: Birgitt Wüst, h3w wirtschaftsjournalisten

Herr Engeli, sie managen für Swiss Life das konzern-eigene Immobilienportfolio in der Schweiz – mit einem Wert von mehr als 21 Milliarden Franken sicher eines der grössten des Landes. Soll es noch grösser werden?

(lacht) – Um es etwas genauer zu sagen: Das Portfolio der Swiss Life ist der grösste in privater Hand befindliche Immobilienbestand der Schweiz. Und: Wir kaufen weiter zu – unser Ziel sind Investitionen im Wert von circa 1 Milliarde Franken pro Jahr.

Ein ambitioniertes Vorhaben. Haben Sie das Ziel erreicht?

Sicher – dazu beigetragen haben unter anderem zwei grössere und sehr interessante Deals. Zum einen der Kauf des Hochhauses zur Palme, eines der bekanntesten Hochhäuser von Zürich mit rund 12 000 Quadratmeter Büro- sowie rund 2 000 Quadratmeter Retail- und Gastrofläche im Sommer 2017, zum anderen die Büroliegenschaft Esplanade 1 im Quartier Pont-Rouge in Genf/Lancy mit ca. 22 000 Quadratmeter Bürofläche sowie Gastro und Parking, die wir im vierten Quartal dieses Jahres erwerben konnten.

Wie gelingen Ihnen solche Neuakquisitionen – bekanntlich herrscht Angebotsmangel auf dem Schweizer Immobilienmarkt?

Apriori gibt es keinen Angebotsmangel – ich würde eher von einem hohen Preisniveau sprechen. In dieser Situation ist bei der Akquisition schon eine sehr sorgfältige Analyse erforderlich, um nachhaltige Renditen zu erzielen. Doch wir haben einen grossen Vorteil: Bei Objekten wie den eben genannten ändert sich die Wettbewerbssituation: Die Zahl der Player, die in solchen Grössenordnungen mitbieten, ist überschaubar. Alle handeln mit einer gewissen

ökonomischen Ratio, vereinzelt bekommen wir interessante Einzelliegenschaften oder Portfolios auch direkt angeboten.

So kaufen Sie in der Regel «off-market»?

Nicht immer, aber schon auch. Wir sind bekannt dafür, dass wir Transaktionen zügig abwickeln können und verlässliche Vertragspartner sind. Mit manchen verbindet uns auch eine ähnliche Philosophie – wie etwa bei der im Dezember kommunizierten Investition in der Stahlgießerei in Schaffhausen.

Sie sagten, dass bei Grosstransaktionen die Zahl der Wettbewerber überschaubar ist. Sind ausländische Player darunter? Jüngst hat eine grosse deutsche Kapitalsammelstelle in Genf zugekauft ...

Wir treffen eher selten auf ausländische Wettbewerber, im Bereich der Wohnliegenschaften schon aufgrund der Lex Koller. Aber auch bei Gewerbeimmobilien hält sich das Interesse aus dem Ausland nach unserer Beobachtung in Grenzen. Ich möchte die Entwicklung zwar nicht abschliessend beurteilen, doch auch gilt hier die Regel: «All business is local», sprich: Um gute Deals realisieren zu können, muss man den hiesigen Markt schon sehr gut kennen – mit unter das jeweilige Bau- und Mietrecht. Grundsätzlich gilt mit Blick auf die Wettbewerbssituation: Der Immobilienmarkt ist ein rationaler Markt – und bei institutionellen Investoren, auch internationalen, gibt es hinsichtlich der Renditeanforderungen an ein Investment gewisse interne Vorgaben: Da hat es nicht viel Spielraum nach oben oder unten. Zudem sind ausländische Investoren Währungskosten und -risiken ausgesetzt.

Von Versicherungen heisst es, sie würden zu jedem Preis Immobilien erwerben – weil sich «auf 100 Jahre Sicht alles rechnet», so das Argument. Trifft das auch für Ihre Gesellschaft zu? Welche Renditen sind für Sie akzeptabel?

Unsere Immobilien-Investments zielen sowohl kurz- als auch langfristig darauf ab, attraktive Erträge für unsere Kunden zu erzielen. Die Renditen können dabei nach Standort und Objekt deutlich variieren. Die Ankaufrenditen bewegen sich aktuell im Markt in der Regel zwischen 3 und 4 Prozent netto.

Gibt es eine Mindestanlagesumme für Immobilien, ab der Sie «einsteigen»?

Es kommt immer auf die Liegenschaft an. Auch bei «kleineren» Objekten, wenn sie attraktiv sind und ins Portfolio passen –, steigen wir mit Interesse ein. Um von Skaleneffekten zu profitieren, sind Grosstransaktionen wie etwa in der Rue du Rhone in Genf, die mit über 500 Millionen Franken zu Buche schlug, natürlich von Vorteil.

Wie ist das Swiss Life-Portfolio strukturiert? Haben Sie Präferenzen bezüglich Segmenten, Standorten und Regionen?

Der Schwerpunkt liegt derzeit klar auf Wohnimmobilien. Heute stammen die Mieterträge zu 50% aus dem Wohnsegment, die restlichen Mieteinnahmen verteilen sich hälftig auf Einzelhandels- und Büroliegenschaften. Hinsichtlich der Standorte achten wir – dies übrigens schon seit jeher – auf Zentralität und gute Erreichbarkeit in wirtschaftsstarken Städten und Regionen. Zuletzt haben wir viel in der Westschweiz investiert – aber auch im Tessin, im Raum Lugano etwa.

Nun steigt seit geraumer Zeit der Leerstand in Schweizer Renditeliegenschaften – inzwischen auch im Mietwohnungssegment.

Wie gehen Sie damit um?

Die Leerstandquote in unserem Wohnimmobilienbestand bewegt sich um die 3 Prozent. Dies betrachten wir als guten Wert, denn wir wollen unsere hochwertigen Objekte nicht verschenken. Hier bewährt sich die langfristige Strategie: Wir können gute Produkte vorweisen. Die Mieter scheinen das zu schätzen: Wir haben auch in älteren Objekten selten Wechsel – teils wohnen die Mieter schon seit Erstellung der Liegenschaft in ihrer Wohnung.

Nutzen Sie die aktuell günstige Gelegenheit, um Immobilien aus dem Swiss-Life-Bestand zu verkaufen, um «Kasse zu machen»?

Im Rahmen der laufenden strategischen Portfolioausrichtung kann es vorkommen, dass wir einzelne wenige Liegenschaften verkaufen. Das ist aber klar eine Ausnahme.

Also Buy-and-hold statt Buy-and-sell?

In der Tat – und das hat sich in der weit mehr als 100 jährigen Geschichte unserer Gesellschaft sehr bewährt: Neben den Mieteinkünften – also regelmässigen Cash-Flows – beinhaltet diese Strategie auch das Potenzial, im Bestand zu optimieren, beispielsweise durch Abriss und Ersatzneubau bei manchen in die Jahre gekommenen Liegenschaften oder die Aufstockung von Wohnliegenschaften oder auch Erweiterungsbauten.

Viele Immobilien hält die Swiss Life schon lang im Bestand – im Pool der IAZI AG stellen die Swiss Life-Immobilien das älteste Durchschnittsportfolio dar. Was tun Sie konkret, um das Portfolio zukunftsfähig zu machen?

Seit dem Erwerb der ersten Immobilien hat die Swiss Life – respektive ihre Vorgängerin Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt – die Strategie verfolgt: Lage, Lage, Lage. Auf Objektstufe reagieren wir möglichst agil auf die schnell wechselnden Trends: Bei Büroneubauten achten wir etwa darauf, dass die Flächen grundsätzlich flexibel und mit relativ wenig Aufwand je nach Bedarf der Mieter gestaltbar sind. Wir analysieren die sich ändernden Markt-Bedürfnisse und stellen uns darauf ein. So stellen wir im Bürobereich neue Marktbedürfnisse und Entwicklungen fest mit fertig ausgebauten Flächen, oder etwa Coworking-Flächen, die wir ab 2018 an verschiedenen Standorten in Zürich und Genf über unsere Partner anbieten werden. Im Retailbereich sind Zwischenlösungen mit Pop-up-Stores sehr interessant; dies jedoch nur bis zum Einzug eines Mieters mit einem langfristigen Miethorizont.

Und bei Liegenschaften, die in die Jahre gekommen sind?

Im Bestand prüfen wir beispielsweise, ob eine Umnutzung – etwa von Büros zu Wohnungen – sinnvoll wäre. Hierfür verwenden wir eine hochentwickelte Datenanalyse, bei welcher wir für jedes Objekt eine Vielzahl von Szenarien prüfen. Beispielweise identifizieren wir Objekte, bei welchen baurechtliche Reserven bei der Ausnutzung bestehen, um an sinnvollen Standorten verdichten zu können. Der Mehrwert, den wir damit erwirtschaften, kann mit Blick auf die Rentabilität einer Liegenschaft oder des Portfolios matchentscheidend sein. Auch bei den Renovierungen oder Umnutzungen von Bestandesimmobilien ist die Flexibilität der Nutzungsmöglichkeiten ein wichtiger Aspekt.

Spielt bei der Aufrüstung auch die Digitalisierung eine Rolle – oder auch generell beim Portfoliomanagement?

Sicher, die Digitalisierung ist ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie – sie schafft Mehrwert. Allerdings muss man den richtigen Ansatz finden.

Wie darf man sich Ihren Ansatz konkret vorstellen?

Wir gehen schrittweise vor. Zunächst erfolgt ein sehr sorgfältiges Trendscouting, danach ein Technologiescouting, um die passenden Lösungen zu finden mit Blick auf alle am jeweiligen Prozess Beteiligten – so etwa Kunden oder Mieter und Shareholder – sowie auf interne Prozesse und nicht zuletzt den Lebenszyklus der Immobilie. Anschliessend folgt die Prüfung der «Use Cases» – die Beantwortung der Frage, wo man durch Digitalisierung Potenzial ausschöpfen kann – und dann erst die Umsetzung.

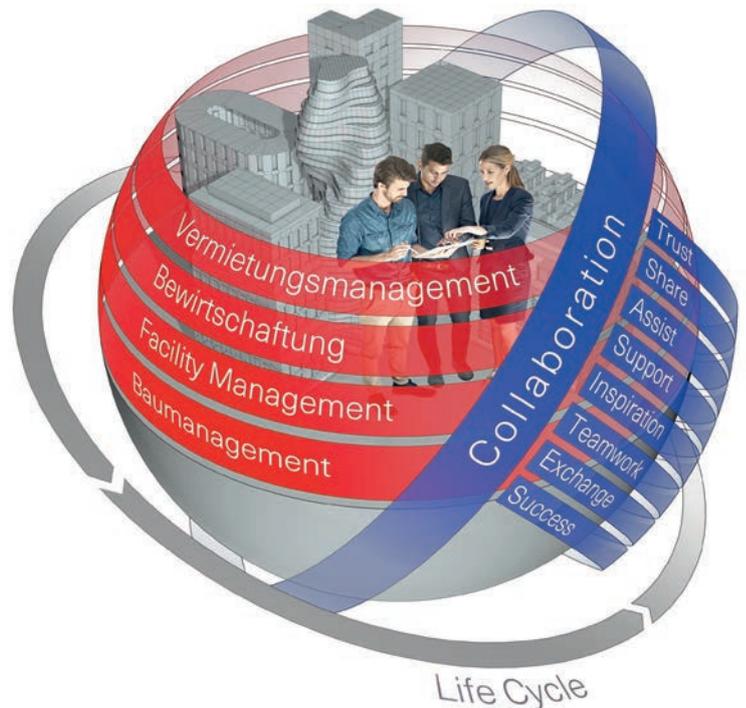
Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen für den Schweizer Immobilienmarkt im Generellen im noch neuen Jahr?

Der Markt wird weiterhin sehr kompetitiv sein – und der Leerstand wird vermutlich steigen. Auch in unserem Bestand wird dadurch der Vermarktungsaufwand höher. Das bietet allerdings auch Chancen: Die Mieter werden anspruchsvoller, und werden sich für das bessere Produkt entscheiden. Unsere Anstrengungen, den hohen Anforderungen gerecht zu werden, dürfte sich langfristig in einer Aufwertung des Portfolios niederschlagen.

Wie sehen Ihre Ziele für 2018 aus?

Wir möchten das Immobilienportfolio weiter vergrössern und nachhaltig entwickeln. Die Zielgrösse bleibt dabei in der Grössenordnung unverändert, dass wir rund eine Milliarde investieren möchten.

Dialog zwischen digital und analog



Die Immobilienbranche wird an allen Fronten mit neuen Entwicklungen konfrontiert. Dies verlangt innovative Lösungen und eine Neuinterpretation der Berater-Rolle. Die Mitarbeitenden – und damit auch die Human Resources – sind gefordert.

Moderne Dienstleistungen werden nicht mehr nur punktuell, sondern integral, rund um die Immobilie, rund um die Kunden erbracht. Sie orientieren sich konsequent am Lebenszyklus der Wohn-, Gewerbe- und Retailobjekte, vor allem aber an den Bedürfnissen der Nutzer. Von der Planung über den Bau bis hin zum Betrieb tragen sie sowohl ökologischen als auch ökonomischen Aspekten konsequent Rechnung. Kundenwünsche werden bei der Neudefinition und Erbringung von Services systematisch berücksichtigt.

Neue Plattformen und Portale schaffen neue Möglichkeiten in der Kommunikation und Zusammenarbeit. Daten sind unabhängig von der Zeit und vom Ort abrufbar und liefern wertvolle Erkenntnisse für die Weiterentwicklung. Daraus resultiert neben der maximalen Transparenz eine völlig neue Kundenerfahrung und -verantwortung: Die Kunden und Berater werden zu Partnern, die ihre Rollen und ihre Aufgaben situativ selber definieren, Informationen und Wissen teilen und zum beidseitigen Vorteil einsetzen. Etwa

auch, wenn es darum geht, neue technologische Möglichkeiten zu evaluieren, zu konzipieren und zu realisieren, um so den Kundennutzen und das Kundenerlebnis zu erhöhen.

Automatisierung und Verschmelzung

Moderne Technologien gestatten neben der Interaktion zwischen den Eigentümern, Mietern und Beratern auch die Kommunikation zwischen Mensch und Infrastruktur. Neues Wissen entsteht und ökologische und ökonomische Faktoren können individuell beeinflusst werden. Mit der Neudefinition veränderter Rollen und Aufgaben müssen auch rechtliche und vertragliche Aspekte angepasst werden.

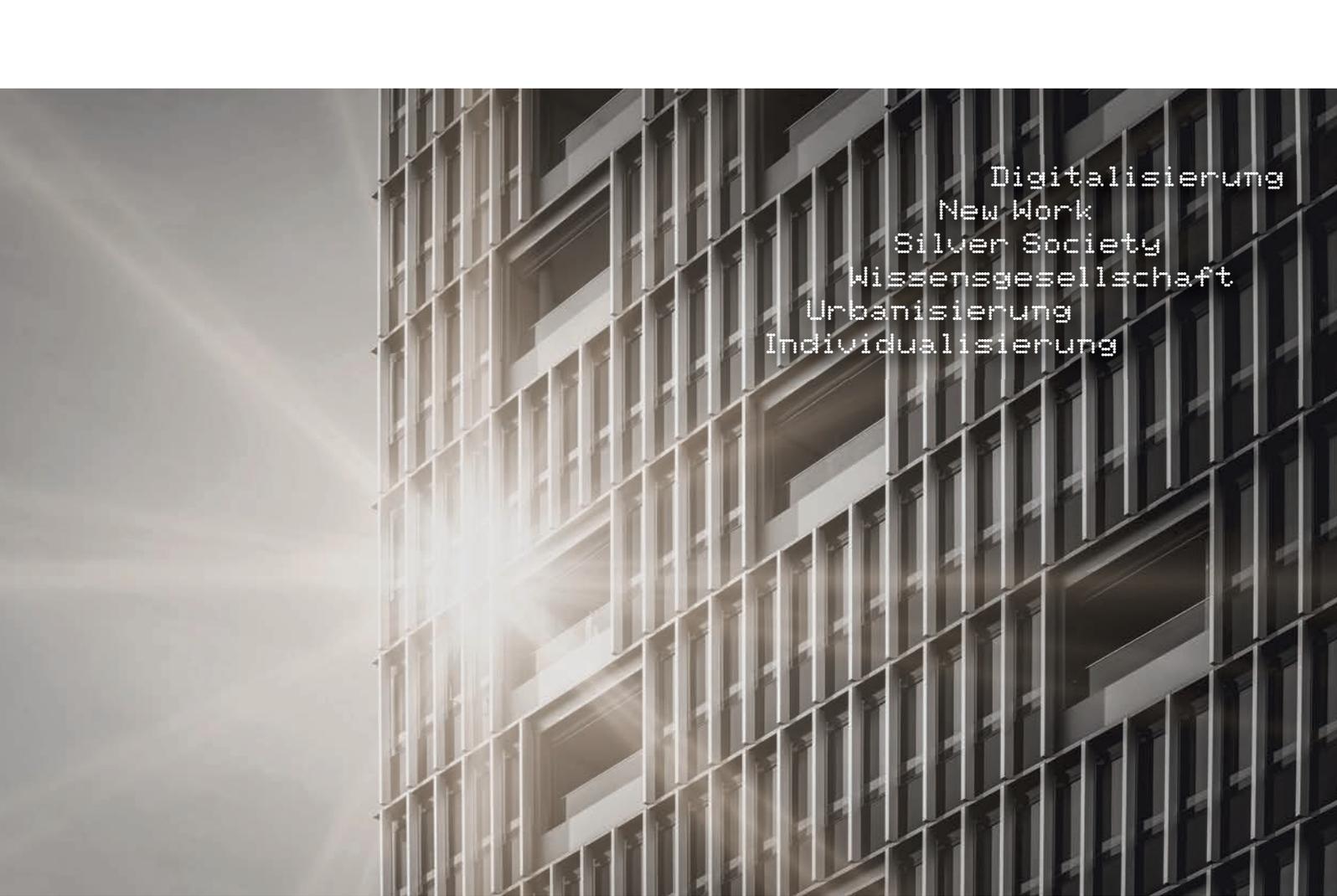
Die technischen und prozessualen Optimierungen und Ergänzungen sind nur ein kleiner Teil der Initiativen, mit denen Livit den veränderten Anforderungen des Marktes, der Eigentümer und Mieter entspricht.

Auch das Service-Angebot wird den relevanten Entwicklungen, wie dem Trend zum Einzelhaushalt und der Shared Economy, zur multikulturellen und alternden Gesellschaft angepasst – und das hat einen direkten Einfluss auf die Arbeit der Immobilien-Berater und auf die Konzepte der Human Resources.

Theorie und Praxis

Der Umgang mit Daten und Informationen, die Spezialisierung und eine intensivere Vernetzung von Inhalten, verlangt neues Wissen. Um diesen veränderten Anforderungen gerecht zu werden, investiert Livit in eine gezielte Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden. Dabei gilt der Fokus nebst fachlichem Know-how in erster Linie der konsequenten Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse.

Ergänzend zur Theorie, unter anderem vermittelt in der Livit Akademie, steht die praktische Umsetzung im Zentrum. So werden neue Kultur- und Arbeitsthemen in den offenen, modernen Büros im Berufsalltag gelebt: New Work mit flexiblen Arbeitsplätzen, variabler Raumausstattung und innovativen Technologien ist ein permanenter Begleiter. Dies unterstützt die Mitarbeitenden bei der Interpretation ihrer Rolle als aktive Berater, bei der Erarbeitung innovativer Lösungen und Produkte, die den gesellschaftlichen, ökologischen sowie ökonomischen Entwicklungen Rechnung tragen. Um individualisierte Dienste, integrale Leistungen und unverwechselbare Erfahrungen zu schaffen und so nachhaltige Mehrwerte für die Eigentümer und Mieter, Benutzer und Bewohner gleichzeitig zu kreieren.



Digitalisierung
New Work
Silver Society
Wissensgesellschaft
Urbanisierung
Individualisierung

Die Digitalisierung ist in aller Munde. Livit nimmt sie an die Hand.

Die Dossiers der über 150 000 betreuten Mietobjekte sind bereits digitalisiert. Bestehende Prozesse werden systematisch überprüft, weiterentwickelt und in digitale Workflows umgestaltet. Neue Daten- und Kommunikationsmodelle ermöglichen individualisierte Serviceleistungen und optimieren die Zusammenarbeit zwischen Kundschaft und Livit. Dabei fokussieren wir uns konsequent darauf, dass Immobilien für Mieter attraktiv und genau deshalb für Eigentümer profitabel sind.

Bei aller Digitalisierung: In der Beziehung mit unseren Kundinnen und Kunden bleiben wir garantiert analog.

Die Wiedererntdeckung des britischen Mietwohnungsbaus

Wie Institutionelle Investoren vom «Private Rented Sector» profitieren



Pierre Jacquot, CEO Orox Asset Management, Mitglied des Verwaltungsrates Orox Europe und Cording Real Estate Group und **Reiner Beckers**, Head of Business Development, Cording Real Estate Group

Schon seit langem betrachten die institutionellen Schweizer Anleger den Wohnimmobilienbereich als Grundlage ihrer Investitionstätigkeiten. Sie profitieren dabei davon, dass in der Schweiz europaweit der grösste Anteil der Bevölkerung zur Miete wohnt, mit 62,5% der Haushalte. Ausserdem führt die gegenwärtige starke Nachfrage und die geringe Risikobereitschaft zu einem Rückgang der früheren Erträge auf nie zuvor verzeichnete Tiefstwerte. Wenn man die Grundlagen des Schweizer Marktes berücksichtigt, ist es interessant, die sehr unterschiedliche Dynamik des Mieteigentums in Grossbritannien zu beobachten, dem führenden europäischen Markt im Bereich Immobilienanlagen.

Jahrzehntlang war es für Briten die normalste Sache der Welt, ein Haus zu besitzen. Die Regierung Thatcher hatte privates Wohneigentum zum Prinzip erklärt, städtischer Wohnraum («Council Housing») wurde systematisch privatisiert. Am Ende lebten 1991 nur noch 9 % der Haushalte in Mietwohnungen (Zahlen des Immobilienberaters CBRE). Doch seit 2001 nimmt die Zahl der Wohnungsmieter wieder zu. Man findet darunter sowohl junge Leute als auch Senioren, Singles oder Familien und alle sozialen Schichten.

Was ist geschehen? Zum Ersten ist Wohneigentum in Grossbritannien so teuer geworden, dass selbst die verdienende Mittelschicht es kaum bezahlen kann, zweitens gibt es eine wachsende regionale Mobilität der jungen Generation Berufstätiger und drittens ein kontinuierliches Bevölkerungswachstum.

Ein Problem ist die Kurzfristigkeit der britischen Mietverträge. 80 % der Wohnungsmietverträge laufen als «Assured Shorthold Tenancies» mit einer Vertragslaufzeit von 6 bis 12 Monaten. Solche Laufzeiten sind für die Lebenssituationen von jungen Familien oder Senioren ungeeignet. Zudem haben die vorhandenen Mietwohnungen oft eine geringe Bauqualität. Einfachverglasung ist durchaus üblich. Strukturell ist dieses Umfeld seit Jahren nicht in der Lage, den wachsenden Wohnraumbedarf der Nation zu decken.

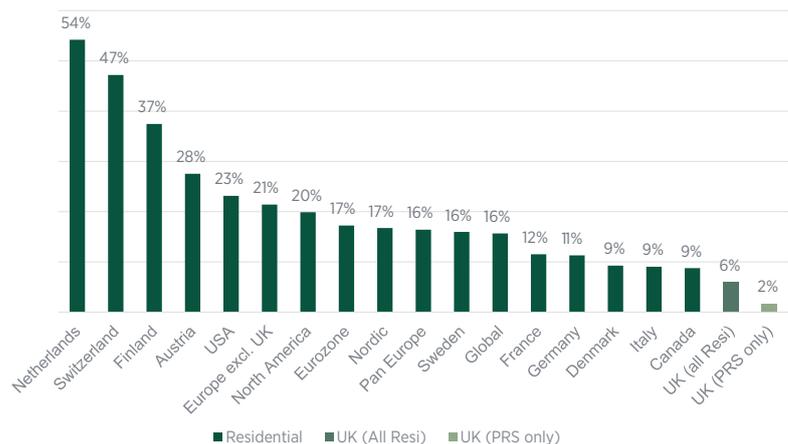
Privateigentum nicht mehr einzige Option

Seit wenigen Jahren rückt die konservative Regierung vom Dogma des privaten Wohneigentums ab. Im Februar 2017 veröffentlichte die

Regierung mit dem «Housing White Paper» eine ganze Serie politischer Massnahmen, welche die Spielräume aller beteiligten Akteure deutlich verbessern. Die grossen Wohnungsunternehmen haben sich bereits verpflichtet, auch längere Mietlaufzeiten von drei Jahren anzubieten.

Grosse internationale Investoren wie der kanadische Investor Ivanhoé Cambridge oder der niederländische Asset Manager PGGM haben dieses Wachstumspotential erkannt und begonnen, sich aktiv am britischen Wohnungsmarkt zu beteiligen. Fast immer geschieht dies in Partnerschaft mit britischen Firmen zur Entwicklung und Bau von «Build to Rent» Neubauvorhaben, die mehr als 100 Wohneinheiten in London, Manchester, Leeds, Bristol und Bath umfassen.

Residential as a % of Total Assets (IPD)





Die Branche wächst schnell: 2015 lag der Wert des Immobilienbestandes in diesem Sektor bei 15 Milliarden britische Pfund, gegenwärtig liegt es nach Schätzung von Knight Frank bei 25 Milliarden (2017). Das Tempo wird sich noch beschleunigen und dürfte bis 2022 ein Volumen von 70 Milliarden britische Pfund erreichen.

Stabile Renditen, geringe Volatilität und wenig Korrelation mit anderen Assetklassen machen Wohnungsinvestitionen für institutionelle Investoren interessant. Bestandskäufe sind kaum möglich, denn grössere Wohnungsbestände in professioneller Qualität gibt es wenige. Darum ist Projektentwicklung der einzige Weg.

Marktchancen ausserhalb von London

London bindet den Löwenanteil professioneller Investitionen in den Wohnungsbau, nämlich 65 % des nationalen Gesamtvolumens. Die professionellen Investitionen haben überwiegend auf hochwertige Wohnkomplexe in London gesetzt. Die starke Nachfrage in diesem Segment ist aber einer der Gründe, warum die Rendite dort niedriger ist als in anderen Grosstädten des Landes.

Cording verfolgt eine andere Strategie und konzentriert sich auf die dicht besiedelten Regionen im Zentrum und im Norden Englands. Das Ziel-Portfolio umfasst Wohnungsbauprojekte in Grössen von 190 bis 350 Wohnungen im einfachen Standard, der den Grossteil der Nachfrage abdeckt. Aktuelle Umfragen von Knight Frank und dem Marktforschungsunternehmen YouGov zeigen, dass ausserhalb von London Bezahlbarkeit (44 %) das bei weitem ausschlaggebende Kriterium für eine Mietentscheidung ist.

Internationaler Vergleich

Laut Statistiken der IPD (International Property Databank) aus

dem Jahre 2016 sind je nach Standort grosse Abweichungen bezüglich des Mietwohnungsanteils zu verzeichnen. Auf den Spitzenplätzen liegen die Niederlande und die Schweiz mit Anteilen von 54% bzw. 47%.

Der UK-Markt stagniert mit einem Anteil von 6%. Interessant dabei ist, dass der US-amerikanische Markt Anfang der 1990er Jahre ähnliche Werte verzeichnete und man mittlerweile einen Anteil von 25% im gut etablierten amerikanischen Segment des «Multifamily Housing» konstatiert. Die Vermietungsquote liegt bei 95% (2016) und der Ertrag bei 5,4%. Man sieht sogar ausländische Investoren in New York und Los Angeles und in Regionen um Metropolen wie Atlanta und Phoenix.

In Kombination mit den internen Wirtschaftsfaktoren des Landes stützen diese Daten die These von einem starken Potential des Private Rented Sector in GB in den kommenden Jahren.

Zu Orox Europe und Cording:

Orox Europe ist der neue Hauptaktionär der Cording Real Estate Group, einem Asset Manager im Immobilienbereich, der für private und institutionelle Anleger Einnahmen in Höhe von 2,4 Milliarden Euro in Deutschland, GB und den Benelux-Staaten generiert. In Vorwegnahme der Markttendenzen entwickelt Cording ein Angebot mit Mehrwert im Segment (Private Rented Sector) für den Mietwohnungsmarkt, der in GB stark im Kommen ist.



Grünes Licht für nachhaltige Immobilien

Dan Grandage

Head of Responsible Property Investment
Aberdeen Standard Investments

Woran denken Sie, wenn Sie die Begriffe «Nachhaltigkeit» oder «grün» hören? Denken Sie vielleicht an langhaarige Sandalenträger, die Bäume umarmen? Denken Sie an Eisbären, die gerettet werden müssen? Oder an das Recycling von Dosen und Joghurtbechern? Umweltbelangen werden oft nicht richtig verstanden. Häufig werden sie als Probleme betrachtet, um die sich jemand anderes kümmern sollte. Im schlimmsten Fall werden sie komplett ignoriert und auch aus geschäftlicher Sicht als irrelevant gesehen.

Das jedoch könnte von der Wahrheit nicht weiter entfernt sein. Die Berücksichtigung von ökologischen, sozialen und die Unternehmensführung betreffenden Themen (Environmental, Social and Governance; ESG) ist inzwischen ein wesentlicher Bestandteil der modernen Immobilienverwaltung. Auch von einem geschäftlichen Standpunkt aus macht das durchaus Sinn.

ESG in Aktion

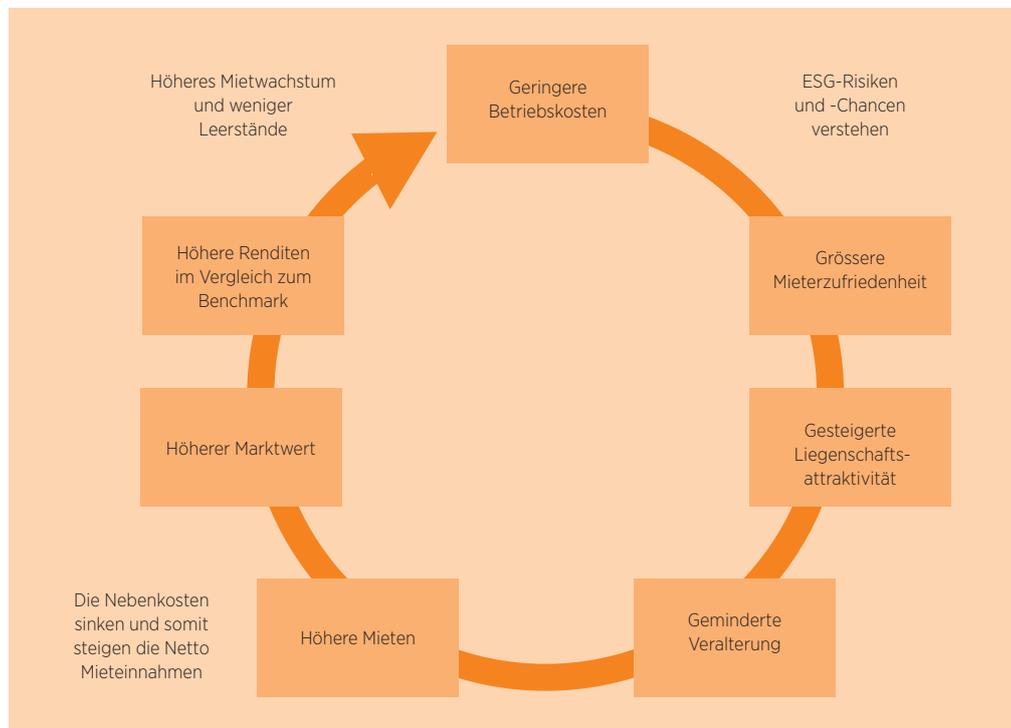
Was haben ökologische, soziale und Governance-Themen mit der Immobilienverwaltung zu tun? Im Grunde geht es darum, anzuerkennen, dass unsere Anlageaktivitäten Umwelt und Gesellschaft auf direkte und indirekte Weise beeinflussen. Dadurch ergeben

sich einerseits Risiken; andererseits tun sich hier auch Chancen auf. Es ist unsere Aufgabe, diese Aspekte zu identifizieren und zu steuern, um die Anlagen unserer Kunden für die Zukunft zu sichern und weiter Erträge zu erwirtschaften.

In der Praxis umfasst das viele verschiedene Aktivitäten, von einem effizienteren Energie- und Wasserverbrauch, der Bodensanierung und dem Hochwasserschutz hin zu besseren Verkehrsverbindungen und Ladestationen für Elektrofahrzeuge in der Nähe unserer Gebäude. Die Gebäudesubstanz und das Wohlergehen unserer Mieter sind weitere wichtige Aspekte, mit denen wir uns auseinandersetzen. Als Sachanlage gehen Immobilien mit grösser-

ren Risiken durch veränderte Umweltbedingungen und steigende Kosten einher als andere Anlageklassen. Es liegt in unserer Verantwortung, diese ökologischen und sozialen Aspekte bei unserer Tätigkeit zu berücksichtigen.

Eine konsequente Berücksichtigung von ESG-Aspekten ist nicht nur gut für die Umwelt. Immobilien werden dadurch auch moderner und effizienter – und somit attraktiver für Mieter. Daher kann eine effektive ESG-Strategie die Portfoliorisiken verringern, ein stärkeres Mietwachstum ermöglichen und Leerstände in den Immobilienportfolios reduzieren. Dies stellt für unsere Anleger und Mieter sowie für die Umwelt eine Win-win-Situation dar.



Unsere Strategie basiert auf vier wichtigen Grundsätzen: strategisches Risiko- und Ressourcenmanagement (Identifizieren, Evaluieren und Überwachen von Risiken), Governance und Compliance (Compliance mit aufsichtstrechtlichen Bestimmungen in verschiedenen Ländern), Branchenführung (u. a. durch Wissensaustausch und Zusammenarbeit mit Regierungen) und schließlich die Zusammenarbeit mit unseren Anlegern, Mietern, Zulieferern und den Gemeinschaften, in denen wir aktiv sind.

Erste Fallstudie: Sonnenlicht ist nicht nur gut, um Vitamin D zu tanken

Ein Beispiel für die erfolgreiche Umsetzung unserer ESG-Strategie ist ein grosses Entwicklungsprojekt für Solarpanel, das wir vor Kurzem für eine unserer Immobilien in Grossbritannien abgeschlossen haben. Das Gewerbegebiet in Edmonton im Nordosten Londons ist 16 720 m² gross und wird von dem Entsorgungsunternehmen Biffa Waste Services genutzt. Hier befindet sich die wichtigste Recyclinganlage des Unternehmens in London, und der Mietvertrag läuft noch für weitere 20 Jahre.

Für das Projekt wurden 1000 Solarpanel installiert. Pro Jahr sollen rund 225 000 Kilowattstunden Elektrizität generiert und die Kohlendioxidemissionen um etwa 120 Tonnen reduziert werden. Dies

entspricht in etwa der Energie, die für das Kochen von 11,2 Millionen Tassen Tee im Jahr benötigt wird. Es wird damit gerechnet, dass das Projekt unserem Kunden in den nächsten 20 Jahren GBP 280 000 einsparen wird. Für uns als Vermieter soll im selben Zeitraum ein Gewinn von GBP 575 000 entstehen.

Zweite Fallstudie: Kein Rumeiern bei Nachhaltigkeit im Einkaufspark

Der Einkaufspark Two Rivers in Staines im englischen Surrey ist ein weiteres Beispiel unserer Zusammenarbeit mit unseren Mietern, um nachhaltige Initiativen erfolgreich in die Tat umzusetzen. Auf einer Fläche von 35 300 m² beherbergt der Park hochwertige Einzelhandels- und Freizeiteinrichtungen. Er befindet sich im gemeinsamen Besitz von Aberdeen Asset Management und M&G Real Estate.

In Zusammenarbeit mit der Objektverwaltung vor Ort haben wir eine Reihe von Initiativen umgesetzt, um das Recycling zu erleichtern, den Abfall zu reduzieren und die Kohlenstoffemissionen dank weniger Mülltransporte zu verringern. Die Biodiversität und das Erscheinungsbild des nahegelegenen Flussufers wurden ebenfalls in Angriff genommen. Hier bauen zwei Schwäne jedes Jahr ihr Nest zum Brüten. Weitere Entwicklungen sind die Erschliessung von Grünflächen rund um das Einkaufszentrum und grüne Transportmöglichkeiten: Der Park kann bequem per Bus, Zug und Fahrrad erreicht werden. Ausserdem haben wir Ladestationen für Elektrofahrzeuge zur Verfügung gestellt. Zu den Energiesparinitiativen zählen ein LED-Lichtprogramm und Schlafmodus-Optionen im Parkhaus. Durch diese Initiativen haben sich die Kohlenstoffemissionen des Einkaufsparks um 90% reduziert. Inzwischen wird kein Müll mehr auf die Mülldeponie gebracht, wodurch Deponieabgaben in Höhe von GBP 26 000 pro Jahr eingespart werden. Diese Einsparungen entstehen direkt bei den Betriebskosten der Mieter, sodass das Zentrum langfristig attraktiver wird. Auch unsere Schwäne sind mit ihrem saubereren Flussufer offensichtlich zufrieden, denn sie kommen jedes Jahr wieder. Dies macht sowohl den Kunden als auch der Gemeinde Spass und sorgt so für höhere Kundenzahlen.

Die Vorteile einer wirksamen nachhaltigen Strategie für unsere Immobilien und die Umwelt sind zahlreich. Es geht hier nicht um einen netten Zusatzeffekt; vielmehr stellt eine nachhaltige Strategie einen wichtigen Bestandteil der täglichen Vermögensverwaltung dar. Die Strategie trägt entscheidend dazu bei, dass unsere Immobilien modern, effizient, rentabel und für Mieter attraktiv sind. Aberdeen Asset Management hat mit dem Klischee des Sandalenträgers vielleicht wenig zu tun; die Berücksichtigung ökologischer Belange ist für unseren Anlageansatz jedoch selbstverständlich.

Seit 1953 verwaltet die GEP SA den Fonds Immobilier Romand FIR. Mit Erfolg.



Mit der Konzeption, Entwicklung und Administration von Immobilienfonds für Dritte bringen wir unser einzigartiges Know-how jetzt auch in Private-Label-Lösungen ein.

 **GEP**
SOCIÉTÉ POUR LA GESTION
DE PLACEMENTS COLLECTIFS

GEP SA
Rue du Maupas 2
CH-1004 Lausanne
Tel.: 021 318 72 72
mail@gep.ch - www.gep.ch

die immobilien dienstleister 2018

Jahrespublikation der immPULS GmbH, 8953 Dietikon

CHF 15.-

Umfassendes Dienstleistungs- und
Beratungsangebot über alle
Lebensphasen von Immobilien

Jetzt bestellen!
T +41 44 740 31 63
info@impulsgmbh.ch



Pan-European Real Estate Investment Management



FREO Group is a privately held investor, developer and asset manager with more than 100 employees across 7 countries and over €2.0 billion of assets under management across Europe.

freogroup.com

Germany

UK

France

Spain

Switzerland

Luxembourg

USA

Aussteller 2018



01. Bank J. Safra Sarasin AG	34	23. JLL	42
02. Banque Cantonale Vaudoise	34	24. La Française	42
03. bonainvest Holding AG	34	25. Meyerlustenberger Lachenal AG	43
04. Bonhôte-Immobilier	34	26. MV Invest AG	43
05. CACEIS (Switzerland) SA	35	27. NOVAVEST Real Estate AG	43
06. COPTIS	35	28. OROX Asset Management SA	44
07. Crossing-Tech SA	35	29. Patrimonium Asset Management AG	44
08. CSL Immobilien AG	36	30. PrimeEnergy Cleantech SA	44
09. Die Anlagestiftung Immobilien DAI	36	31. Procimmo SA	44
10. Diener Syz Real Estate AG	36	32. Realstone SA	45
11. Dominicé & Co - Asset Management	36	33. reamis ag	45
12. eSMART Technologies AG	38	34. Residentia	46
13. Espace Real Estate Holding AG	38	35. SBB AG Immobilien	46
14. GEP SA	38	36. SGS Société Générale de Surveillance SA	46
15. Greenbrix Anlagestiftung	39	37. SOLUFONDS SA	46
16. Halter Immobilien AG	39	38. Solvalor fund management SA	47
17. Helvetica Property Investors AG	39	39. Stoneweg	47
18. immopac ag	40	40. Universität Zürich CUREM	48
19. IMMOVESTORE.ch	40	41. VALRES Fund Management SA	48
20. ImmoYou AG	40	42. Wüest Partner AG	48
21. Implenia	40	43. Zug Estates Holding AG	48
22. Investissements Fonciers SA	42		

01



Bank J. Safra Sarasin AG
Real Estate Hub Switzerland
General Guisan-Quai 26
8002 Zürich
T +41 (0)58 317 37 70
real-estate-hub-ch@jsafarasarin.com
www.jsafarasarin.ch

Bank J. Safra Sarasin AG

Die Bank J. Safra Sarasin AG ist eine führende, nachhaltige Privatbank, die sämtliche Vorzüge des Schweizer Finanzplatzes mit dynamischen und personalisierten Beratungsleistungen verbindet und sich auf Anlagechancen an den internationalen Finanzmärkten konzentriert.

Mit hoher Qualität und Kompetenz betreut die Bank als Anlageberaterin und Vermögensverwalterin private und institutionelle Kunden. Finanzielle Stärke,

exzellenter Kundenservice und herausragende Qualität sind die Kernelemente ihrer Philosophie.

Im Bereich der nachhaltigen Finanzanlagen ist die Bank Pionierin und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung. In der Schweiz ist die Bank J. Safra Sarasin AG an den Standorten Basel (Hauptsitz), Bern, Genf, Luzern, Lugano und Zürich vertreten.

02



BCV
Banque dépositaire
Philippe Zufferey
Place de St-François 14
1001 Lausanne
T +41 (0)21 212 10 35
philippe.zufferey@bcv.ch
www.bcv.ch/fondsimm

BCV Banque Cantonale Vaudoise

Als Referenzbank im Segment der Schweizer Immobilienanlagen nach KAG begleitet die BCV Immobilienfonds über ihren gesamten Lebenszyklus. Der Aktivitätsradius reicht von Marktanalysen, Machbarkeitsstudien betreffend die Auflegung eines neuen Immobilienfondsprodukts, Fondsadministration bis hin zur Kapitalmarktberatung. Als Depotbank für Immobilienfonds schweizerischen Rechts nimmt das Waadtländer Bankinstitut, welches zum heutigen

Zeitpunkt mehr als 20 Immobilienfondsstrukturen mit einem Bruttovermögen von 9.7 Mrd. betreut, eine führende Rolle ein. Seit mehreren Jahrzehnten im Markt der Immobilienfonds tätig, konnte die BCV ein weitverzweigtes Investorennetzwerk aufbauen, von welchem Kunden profitieren können.

03



bonainvest Holding AG
Weissensteinstrasse 15
4503 Solothurn
T +41 (0)32 625 95 95
info@bonainvest.ch
www.bonainvest.ch

bonainvest Holding AG

Die bonainvest Holding AG ist eine 2009 gegründete Immobilienentwicklungs- und Anlagegesellschaft. Ihr Leistungsmerkmal besteht im Smart-Living-Ansatz von bonacasa, der durch nachhaltige Bau-standards, kundenfreundliche Services und smarte Technologien ein zukunftsweisendes Wohnerlebnis schafft. Mit einem selbst entwickelten und weiterwachsenden Immobilienportfolio ist bonainvest interessant für Investoren, die attraktive Renditelie-

genschaften mit Mehrwert suchen. Das Immobilienportfolio hebt sich mit seiner substanziellen Ertragskraft, einem hohen Innovationsgrad und einer wegweisenden Kundenorientierung positiv am Markt ab. Das Aktionariat zählt heute über 60 institutionelle Investoren.

04



Banque Bonhôte & Cie SA
2, quai Ostervald
2001 Neuchâtel
T +41 (0)32 722 10 00
F +41 (0)32 721 43 42
www.bonhote.ch

Bonhôte-Immobilier

Bonhôte-Immobilier ist ein Anlagefonds schweizerischen Rechts, der in westschweizer Immobilien mit guter Verkehrsanbindung in seenaher Lage investiert. Das Ziel des Fonds mit einer Bilanzsumme von über CHF 937 Millionen besteht im Aufbau eines wertbeständigen Immobilienportfolios mit überdurchschnittlichen Ertragsaussichten. Da Bonhôte-Immobilier direkt in die Liegenschaften investiert, sind die Anteilsinhaber von der Einkommens- und

Vermögenssteuer befreit. Mehr Informationen über www.bonhote-immobilier.com.

caceis

INVESTOR SERVICES

CACEIS
 Uraniastrasse 28
 8001 Zürich
 T +41 (0)58 261 9471
 Route de Signy 35
 1260 Nyon
 T +41 (0)58 261 9400

CACEIS

Die CACEIS Unternehmensgruppe ist für institutionelle Kunden und Firmenkunden tätig. CACEIS gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Asset Services und nimmt auf dem wichtigen französischen Markt eine Führungsposition ein. Durch ein umfassendes Netzwerk in Europa, Nordamerika und Asien mit 3150 Mitarbeitern bietet CACEIS ein umfangreiches Sortiment an Produkten und Dienstleistungen: Depotbank, Custody, Fondsverwaltung und

Emittenten-Dienstleistungen. CACEIS ist seit 2006 auch in der Schweiz tätig und bereits viertgrösster Anbieter von Third Party Administration. CACEIS ist eine der führenden Schweizer Fondsleitungen und Administrator von Immobilienfonds. Seit Mai 2015 bietet CACEIS auch in der Schweiz Depotbank und Global Custody Dienstleistungen an.

COPTIS

ASSOCIATION SUISSE DES PROFESSIONNELS EN TITREATION IMMOBILIERE
 SCHWEIZER BERUFSVERBAND FÜR IMMOBILIENVERBRIEFUNG
 ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEI PROFESSIONISTI DELLA CORTESIA/VALUTAZIONE IMMOBILIARE
 SWISS ASSOCIATION OF REAL ESTATE SECURITIZATION PROFESSIONALS

COPTIS
 Avenue de la Rasude 2
 1006 Lausanne
 T +41 (0)21 312 25 88
 info@coptis.org
 www.coptis.org

COPTIS

COPTIS, der Interessenverband der Immobilienverbriefung wurde 2011 gegründet und zählt aktuell 42 Mitglieder. Hauptziele des Verbandes sind die kohärente Entwicklung der Immobilienverbriefungsbranche und die Interessenvertretung der Mitglieder gegenüber allen relevanten schweizerischen oder ausländischen Behörden. Vor diesem Hintergrund wird ein starkes Augenmerk auf die aktuelle und künftige Regulierung in der Schweiz gelegt. In diesem Zu-

sammenhang kann der Verband bereits Erfolge innerhalb verschiedener für die gesamte Branche wichtiger Themen wie z.B. Geschäfte mit nahestehenden Personen, Lex Koller, Unternehmenssteuerreform III, etc. ausweisen.

CROSSING TECH

Arnaud Gonon
 Head of Sales & Marketing
 EPFL, Innovation Park
 Building J, 4th Floor
 1015 Lausanne
 T +41 (0)78 86 86 536
 ago@crossing-tech.com
 www.crossing-tech.com

Crossing Tech

Crossing Tech ist ein Softwareunternehmen, welches auf Lösungen im Falle von komplexen Integrationsproblemen spezialisiert ist. Die von der Crossing Tech entwickelte Plattform STREETS, stellt die ideale Lösung für institutionelle Akteure, welche die Verwaltung ihrer Immobilienportfolios standardisieren möchten. STREETS automatisiert die Erfassung, Kontrolle, Umwandlung, Konsolidierung und Speicherung aller für die effiziente Portfolioverwaltung

notwendigen Daten innerhalb eines einheitlichen Formates. Dies ermöglicht, die Verbreitung von zuverlässigen Daten innerhalb von all ihren Vermögensverwaltungs-Tools. Aufgrund der Nutzung von mehreren unterschiedlichen institutionellen Akteuren, zählt der geschaffene STREETS-Verbund aktuell 15 Liegenschaftsverwaltungsgesellschaften, eine Fondsleitung und eine Depotbank.

ZugEstates

Zug Estates entwickelt Areale. Nachhaltig. Smart.

Wir entwickeln unsere Areale kontinuierlich weiter. Damit sie den wachsenden Bedürfnissen immer neu gerecht werden – nachhaltig, wertsteigernd und lebenswert. Zudem setzen wir auf smarte Technologien bei Gebäudeplanung, Infrastruktur und Energie. www.zugestates.ch

CSL IMMOBILIEN

CSL Immobilien AG
Yonas Mulugeta
Schärenmoosstrasse 77
8052 Zürich
T +41 (0)44 316 13 00
www.csl-immobilien.ch

CSL Immobilien AG

Die CSL Immobilien AG ist aus den starken Immobilienunternehmen Colliers International Zürich AG – Spaltenstein – Lerch entstanden. Wir sind eine im Wirtschaftsraum Zürich verankerte Immobilienunternehmung und bieten eine umfassende und vernetzte Dienstleistungspalette: Immobilienentwicklung, Bauherrentreuhand, Vermarktung von Wohn-, Gewerbe- und Anlageimmobilien, Bewirtschaftung, Bewertung, Research & Marktanalyse.

Mit einem hoch qualifizierten Team von Experten bündeln wir regionale Kompetenz und langjährige Erfahrung. Für die landesweite und internationale Vernetzung sorgt unsere Mitgliedschaft im Colliers-Netzwerk. Die bereichsübergreifende Zusammenarbeit ermöglicht uns, umfassende Immobilienprojekte zu realisieren und erfolgreich abzuschliessen.

DAI

Die Anlagestiftung Immobilien

Die Anlagestiftung Immobilien DAI
Kirchenweg 8, 8008 Zürich
Dr. Stefan Binderheim
T + 41 44 878 99 33
s.binderheim@anlagestiftungdai.ch
www.anlagestiftungdai.ch

Die Anlagestiftung Immobilien DAI

Die banken- und versicherungsunabhängige Anlagestiftung Immobilien DAI wurde mit dem Ziel gegründet, Schweizer Vorsorgeeinrichtungen den Zugang zu attraktiven Immobilieninvestments im In- und Ausland zu ermöglichen. Mit der Anlagegruppe Gewerbe- und Spezialimmobilien Schweiz DAGSIS steht den Pensionskassen ein Anlageinstrument zur Verfügung, welches fokussiert in Gewerbe-, Produktions- und Spezialimmobilien investiert. Die von

den Unternehmen genutzten Gewerbe-, Produktions- und Spezialimmobilien standen lange Zeit nicht im Fokus der Schweizer Investoren. Erst mit der Etablierung des Sale-and-Lease-Back während der letzten Jahre erhielten Investoren Gelegenheit, entsprechende Schweizer Immobilien zu erwerben. Die Anlagegruppe Gewerbe- und Spezialimmobilien Schweiz DAGSIS investiert fokussiert in dieses attraktive Immobiliensegment.

DIENER | SYZ REAL ESTATE

DIENER SYZ REAL ESTATE AG
Asylstrasse 77, 8032 Zürich
Rudolf Tschopp
T +41 (0)44 586 93 86
rudolf.tschopp@dienersyz.com
Dr. Jürg Syz
T +41 (0)44 586 20 67
juerg.syz@dienersyz.com
www.dienersyz.com

DIENER SYZ REAL ESTATE AG

Diener Syz Real Estate ist ein auf Immobilienanlagen in Asien spezialisierter Asset Manager für institutionelle und qualifizierte Investoren. Die Direktanlagen erfolgen in Zusammenarbeit mit lokalen Partnern, mit welchen eine langjährige Zusammenarbeit besteht. Die Umsetzung und aktive Begleitung der Investition erfolgt durch die lokalen Niederlassungen von Diener Syz Real Estate. Die Fokussierung auf nachhaltige Immobilien bietet eine Differenzierung

in einem Marktsegment, welches in asiatischen Ländern ein starkes Wachstum erfährt. Diener Syz Real Estate ist aktuell der einzige Asset Manager in der Schweiz, der explizit und ausschliesslich für Immobilieninvestitionen in Asien durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA reguliert ist.

DOMINICÉ Invest like us.

Dominicé & Co
Asset Management
Patrick Weber
Rue Kléberg 6
1201 Genf
T +41 (0)22 319 21 79
patrick.weber@dominice.com
www.dominice.com

Dominicé & Co

Dominicé & Co ist ein im Jahr 2003 gegründeter, FINMA regulierter Vermögensverwalter mit Sitz in Genf. Das Unternehmen entwickelt Anlagestrategien um die sinkenden Kapitalrenditen und steigenden Volatilitätsrisiken zu meistern. Im Jahr 2014 hat das Unternehmen einen sehr defensiven Schweizer Immobilienfonds aufgelegt. Die Strategie konzentriert sich auf Wohnliegenschaften, kleinere Mieteinheiten, kostengünstige Mietflächen und Nähe zu Verkehrs-

wegen. Mit einem Architekten im Managementteam ist der Fonds in der Lage, Bau-, Renovierungs- oder Erweiterungsprojekte zu verfolgen. Dies ermöglicht uns Objekte günstiger einzukaufen und zukünftige Unterhaltskosten zu reduzieren. Ziel des Fonds ist eine Ausschüttungsrendite von ca. 3% und ein langfristiger nachhaltiger Kapitalgewinn.

Vorsorgegelder renditestark anlegen.



Setzen Sie auf eine Partnerin mit über
30 Jahren Immobilien-Erfahrung!

- Crowdfunding mit Beteiligung von ImmoYou
- Direktanlage gesichert mit Grundbucheintrag
- Kostenoptimiertes Management
- Geldanlage bereits ab Fr. 100'000.-
- Eigenkapitalrenditen von 5% bis 9%

Bettina C. Stach
Gründerin und VR-Präsidentin

immoyou

Invest in Swiss Real Estate.

www.immoyou.ch

Tel. 044 261 21 21



ABIMMO
by Abacus

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentümergeinschaften
- Prozessorientierte Programmassistenten
- Individuell gestaltbare Masken
- Elektronische Ablage sämtlicher Dokumente
- Mobile Wohnungsübergabe inkl. Abnahmeprotokoll auf iPad

 **ABACUS**
Business Software

www.abacus.ch



eSMART Technologies AG
 Jérôme Ramelet
 Verkaufsleiter
 Chemin de Prévenoge 2
 1024 Ecublens
 T +41 (0)21 552 02 08
 jerome.ramelet@mysmart.com
 www.mysmart.com

eSMART Technologies AG - Alles auf einen Klick

eSMART entwickelt intelligente Systeme für die Gebäudeautomation. Über einen Touchscreen im Wohnzimmer oder die Smartphone App lassen sich Gebäudefunktionen wie Heizung, Licht, Storen, oder die Videogegegsprechanlage zentral steuern. Zusätzlich zeigt der Bildschirm den aktuellen Energie- und Wasserverbrauch in Echtzeit an und sensibilisiert die Benutzer so für Energieeffizienz. Das 2011 gegründete Spinoff der Eidgenössisch Technischen Hochschule Lausanne hat eine Technologie entwickelt, welche ohne zusätzliche Verkabelung aus-

kommt und sich problemlos sowie kostengünstig auch in bestehenden Gebäuden einbauen lässt. Die direkt hinter den Schaltern montierten Mikromodule kommunizieren über das bestehende Stromnetz. eSMART feierte im November 2017 ihr 6-jähriges Jubiläum und ist mit mittlerweile über 950 ausgestatteten Wohnungen und weiteren 1'800 Wohnungen in Planung die meist verkaufte Lösung der Schweiz. Dank der einfachen Installation zählen auch bedeutende Vertreter der Schweizer Baubranche zu den Kunden von eSMART.

ESPACE REAL ESTATE

Espace Real Estate Holding AG
 Zuchwilerstrasse 43
 Postfach 331
 4501 Solothurn
 T +41 (0)32 624 90 00
 info@espacereal.ch
 www.espacereal.ch

Espace Real Estate Holding AG

Die Espace Real Estate Holding AG (Espace) ist eine Immobilienanlagegesellschaft, deren Aktien zu den ausserbörslich meistgehandelten Titeln gehören. Die Aktien werden auf den elektronischen Handelsplattformen der Berner Kantonalbank (OTC-X) und der Zürcher Kantonalbank (eKMU-X) gehandelt. Die Gesellschaft investiert in Immobilien in den Kantonen Bern, Solothurn, Aargau, Luzern und Schaffhausen. Per 30.06.2017 betrug der Wert des Immobilienportfolios CHF 635.5 Mio.; das Eigenkapital CHF 291.4 Mio.

Dividenden werden aus den bedeutenden Kapitaleinlagereserven pro Aktie von CHF 59.04 (Stand 30.06.2017) verrechnungssteuerfrei ausgeschüttet und unterliegen für Privatpersonen mit Wohnsitz in der Schweiz nicht der Einkommenssteuer. Espace beabsichtigt, weiterhin nachhaltig profitabel zu wachsen und den Immobilienbestand zu verjüngen. Dazu werden vorwiegend neue Wohnimmobilien auf eigenen Baulandreserven realisiert sowie Liegenschaften im Bestand saniert.



GEP SA
 Rue du Maupas 2
 1004 Lausanne
 T +41 (0)21 318 72 72
 www.fir.ch

Fonds Immobilier Romand FIR

Der 1953 aufgelegte Fonds Immobilier Romand FIR ist einer der ältesten Immobilienfonds schweizerischen Rechts. Der FIR ist an der Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert. Er investiert ausschliesslich in der Westschweiz, grösstenteils in Wohnliegenschaften in der Genferseeregion. Dieser regionale und spezialisierte Anlagefonds besticht durch seine robuste Performance und die Qualität seiner Liegenschaften an bevorzugter Lage. Sein Track Record gehört zu

den besten seiner Kategorie. Per 30. Juni 2017 betrug das Vermögen des FIR CHF 1,2 Mrd.

DIENER | SYZ
REAL ESTATE

Investieren Sie heute in die Immobilienmärkte von morgen
www.dienersyz.com





Greenbrix Investment Foundation
Rue du Cendrier 12, 1201 Genf
Dr. Camilo Serrano, CEO
executive@greenbrix.ch
Stefanie Dreier
investment@greenbrix.ch
www.greenbrix.ch

Greenbrix Anlagestiftung

Greenbrix Investment Foundation ist eine Immobilien Anlagestiftung, welche sich ausschliesslich an Schweizer Vorsorgeeinrichtungen sowie an juristische Personen richtet, die kollektive Anlagen dieser Einrichtungen verwalten. Die Anlagen der Anlagestiftung generieren sowohl stabile Einkünfte als auch einen langfristigen Mehrwert. Um dies sicherzustellen, investiert die Anlagegruppe Greenbrix Housing in Wohn- und Gemischtliegenschaften in

der Schweiz. Vorrang wird dabei Städten mit demographischem Wachstum wie auch Wohnungstypologien, die den aktuellen Mietbedürfnissen entsprechen, gewährt. Das Immobilienvolumen von Greenbrix Housing beläuft sich auf CHF 200 Mio. Die Anlagegruppe Greenbrix Housing ist zudem offen für neue Zeichnungen.

HALTER Immobilien

Halter Immobilien AG

Halter Immobilien AG
Hardturmstrasse 134
8005 Zürich
thomas.beyeler@halter.ch
www.halter-immobilien.ch

Halter Immobilien ist eine Schwestergesellschaft des 1918 gegründeten Familienunternehmens Halter AG und bietet ein spezifisches Dienstleistungsangebot über den gesamten Lebenszyklus von Immobilien an. Unsere Expertise reicht im strategischen Facility Management, in Vermietung, Verkauf und Transaktionen von der konzeptionellen Betriebsplanung, -begleitung und -implementierung bis hin zur strategischen und operativen Vermarktung. Mit dem

Einsatz modernster digitaler Werkzeuge wie Virtual & Augmented Reality oder 3D-basierte Nutzungs-, Energie- und Notfallmodelle/-simulationen schaffen wir nicht nur einen Mehrwert für Ihre Immobilie, sondern auch eine überzeugende Erfahrung für den Endkunden.



Helvetica Property Investors AG
Gartenstrasse 23
8002 Zürich
T + 41 (0)43 544 70 80
www.helveticaproperty.com

Helvetica Property Investors AG

Helvetica Property Investors ist eine unabhängige Immobilien Fondsleitungs- und Asset Management Gesellschaft, welche von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA bewilligt ist. Helvetica Property Investors deckt die gesamte Palette im Bereich Immobilienanlagen ab, darunter Anlagestrategien, Auswahl von Anlageobjekten, Strukturierung von Transaktionen, Übernahmen, Finanzierungen, Portfolioverwaltung und Verkäufe. Die Gesellschaft

führt direkte und indirekte Immobilienanlagen in der Schweiz und verwaltet sie im Auftrag ihrer Kunden. Für den Helvetica Swiss Commercial Immobilienfonds hat sie die Fondsleitung inne und fungiert als Asset Manager.

Das Wertpapier.

Defensiv, renditestark: Investieren Sie in solide Schweizer Immobilien. Und in unsere Erfahrung seit 1961. Für unseren Prospekt mit integriertem Fondsvertrag und unseren aktuellen Jahresbericht: www.swissinvest-fund.ch



immopac ag
Birmensdorferstrasse 125
8003 Zürich
T +41 (0)43 501 31 00
F +41 (0)43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

immopac ag

Die immopac ag beschäftigt sich seit dem Jahr 2000 ausschliesslich mit der Entwicklung und Implementierung von Softwarelösungen für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen und die Immobilienbewertung.

Das Softwaresystem immopac® ist gegenwärtig bei über 75 Kunden aus der Versicherungs-, Immobilien- und Beratungsbranche sowie bei verschiedenen Anlagestiftungen und Pensionskassen international im

Einsatz. Insgesamt werden Immobilienwerte mit einem Marktwert von über 300 Mrd. CHF mit dem System immopac® optimiert.

Der Hauptsitz der immopac ag ist in Zürich, Niederlassungen befinden sich in Lausanne und Lugano. In Deutschland werden die Interessen von der immopac international GmbH an den Standorten Düsseldorf und Frankfurt am Main wahrgenommen. Insgesamt sind 25 Mitarbeitende beschäftigt.

IMMOVESTORE.ch

IMMOVESTORE.ch
c/o MV Invest AG
Seefeldstrasse 104
8008 Zürich
T +41 (0)43 499 2 499
info@immovestore.ch
www.IMMOVESTORE.ch

IMMOVESTORE.ch

IMMOVESTORE.ch ist die erste Schweizer Immobilienplattform für institutionelle Investoren und qualifizierte Dienstleister. Sie wurde von Investoren für Investoren lanciert, mit dem Ziel den Immobilienmarkt Schritt für Schritt in die digitale Zukunft zu bewegen. Damit wurde ein hoch effektives Werkzeug für den professionellen Immobilientransfer geschaffen. Abgesichert durch einen effektiven Due Diligence Prozess und optimiert durch innovative

Prozessindividualisierung ist es sogar gelungen, ihren Mitgliedern Transaktionen ohne jegliche Vermittlungsgebühren zu ermöglichen. Die einfache und übersichtliche Plattform, welche bereits von über 80 Mitgliedern genutzt wird, begleitet sämtliche Akteure der Immobilienwirtschaft auf innovative Weise auf dem Weg in eine effiziente und transparente Immobilienwelt.



ImmoYou AG
Thurgauerstr. 32
8050 Zürich
T +41 (0)44 261 21 21
info@immoyou.ch
www.immoyou.ch

ImmoYou AG

ImmoYou AG, die Immobilien-Crowdfunding-Plattform mit Sitz in Zürich, für Schweizer Mehrfamilien- und Gewerbehäuser, wurde von Bettina C. Stach im April 2017 gegründet. Ab Fr. 100'000 können Anleger in einzelne Objekte investieren. Jeder Anleger ist mit seinem Miteigentumsanteil im Grundbuch eingetragen. ImmoYou investiert mit Überzeugung in die sorgfältig ausgesuchten Objekte. Sie übernimmt alle Dienstleistungen über den gesamten Lebens-

zyklus der Immobilie. Der Kunde hat sich um nichts zu kümmern und kann sich an den Eigenkapital-Renditen, aktuell ca. 7.85% und 8,2% p.a., erfreuen. Bei einem vorzeitigen Ausstieg unterstützt ImmoYou AG den Miteigentümer, einen Ersatzinvestor zu finden.



Implenia
Industriestrasse 24
8305 Dietlikon
T +41 (0)58 474 74 77
www.implenia.com

Implenia

Implenia ist das führende Bau- und Baudienstleistungsunternehmen der Schweiz mit einer starken Stellung im deutschen, österreichischen und skandinavischen Infrastrukturmarkt. Implenia fasst das Know-how aus hochqualifizierten Sparten- und Flächeneinheiten unter einem Dach zu einem gesamt-europäisch agierenden Unternehmen zusammen. Das integrierte Businessmodell und die in allen Bereichen des Bauens tätigen Spezialisten erlauben es

der Gruppe, ein Bauwerk über seinen gesamten Lebenszyklus zu begleiten – wirtschaftlich, integriert und kundennah. Dabei steht eine nachhaltige Balance zwischen wirtschaftlichem Erfolg sowie sozialer und ökologischer Verantwortung im Fokus.



bonainvest Holding AG | 4503 Solothurn | 032 625 95 95 | info@bonainvest.ch | www.bonainvest.ch

BONAINVEST – ZUKUNFTSORIENTIERTE IMMOBILIENANLAGEN NACH BONACASA- KONZEPT

Die Immobiliengesellschaft bonainvest entwickelt und realisiert Neubauprojekte mit Miet- und Eigentumswohnungen. Dank bonacasa Smart Living sind alle Wohnungen clever gebaut und beinhalten ein auf Wunsch verfügbares Sicherheits- und Dienstleistungsangebot.

Die Wohnungen begeistern Singles, Paare und Familien von Jung bis Alt gleichermaßen.

Ein Investment in bonainvest und ihr wachsendes Portfolio ist für interessierte Anleger möglich.

bonainvest **bonacasa**
smart living



BONHÖTE
IMMOBILIER



BONHÖTE
BANQUIERS SEIT 1815

Bonhôte-Immobilier ist ein Anlagefonds schweizerischen Rechts, der in westschweizer Immobilien mit guter Verkehrsanbindung in seenernaher Lage investiert. Das Ziel des Fonds mit einer Bilanzsumme von über CHF 937 Millionen besteht im Aufbau eines wertbeständigen Immobilienportfolios mit überdurchschnittlichen Ertragsaussichten. Da Bonhôte-Immobilier direkt in die Liegenschaften investiert, sind die Anteilsinhaber von der Einkommens- und Vermögenssteuer befreit.

www.bonhote-immobilier.com



Investissements Fonciers SA
 Chemin de la Joliette 2
 Case postale 896
 1001 Lausanne
 T +41 (0)21 613 11 88
 F +41 (0)21 613 11 89
 www.lafonciere.ch

Investissements Fonciers SA

LA FONCIÈRE ist ein 1954 in Lausanne gegründeter Schweizerischer Immobilien-Anlagefonds, der an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert ist. Der Fonds ist ausgerichtet auf ein Publikum von privaten und institutionellen Anlegern, die auf indirekte und dauerhafte Weise in Schweizer Immobilienwerte investieren möchten, ohne sich mit deren Bewirtschaftung belasten zu müssen. LA FONCIÈRE bietet sehr erschwingliche Möglichkeiten der Geld-

einlage und garantiert, dank ihrer Börsenkotierung, dem Anteilshaber eine ständige Liquidität. LA FONCIÈRE figuriert heute unter den führenden Immobilien-Anlagefonds in der Schweiz. Sie verfügt über einen Immobilienpark mit mehr als 200 Liegenschaften. Per 30.09.2017 betrug ihr Vermögen mehr als CHF 1'325'000'000.-.



Jones Lang LaSalle Ltd.
 Prime Tower
 Hardstrasse 201, 8005 Zürich
 T +41 (0)44 215 75 00
 F +41 (0)44 215 75 01
 info.ch@eu.jll.com
 www.jll.ch

JLL

JLL Schweiz deckt mit interdisziplinären Kompetenzteams in Zürich und Genf verschiedenste Beratungsdisziplinen in allen Immobiliensegmenten ab. Dazu gehören das Management komplexer Immobilien- und Unternehmenstransaktionen, Bewertungen von Liegenschaften, Vermietungen und Mietervertretungen, Steuerung von Ausbauprojekten sowie die strategische und organisatorische Beratung rund um die Immobilie. Mit über 25 Jahren Präsenz im Schweizer

Immobilienmarkt schafft unser lokales Management die Grundlage für eine hohe Marktdurchdringung und exzellente lokale und nationale Branchenkontakte. Gleichzeitig verstehen wir uns als globales Unternehmen und stehen unseren Kunden bei Bedarf mit länderübergreifenden Teams zur Seite.



LA FRANÇAISE investing together

Christophe Kuenzler, CFA
 Gonet la Francaise Advisors S.A.
 6 Bd du Théâtre
 1204 Genf
 T +41 (0)22 594 38 11
 ckuenzler@glfadvisors.com
 www.la-francaise.com

La Française, investing together

Seit 40 Jahren konzentriert sich La Française auf vier Kernaktivitäten: Immobilien, Wertpapiere, Investmentlösungen und direkte Finanzierung der Wirtschaft, und verwaltet über 64 Mrd., wovon 15 Mrd. in Immobilien (Stand 30/06/2017).

Das Immobilienangebot von La Française richtet sich an institutionelle Investoren weltweit und umfasst nahezu alle Teilbereiche: direkte und indirekte Immobilieninvestments, Asset Management, Immo-

lienantien und -anleihen. La Française hat eine europaweite Investment Plattform etabliert mit Anlagekompetenzen in Frankfurt, London und Paris, und bietet eine Reihe von Investmentstrategien (Core/Core+, Value Added, Opportunistic) im Wohn-, Büro, Einzelhandel und Gewerbeimmobilien an.

SOLUFONDS

Im Zentrum eines Kompetenznetzwerkes
 auf dem Gebiet der Immobilien
 und der Administration
 für kollektive Kapitalstrukturen

SOLUFONDS SA
 Rue des Fléchères 7A / CP 268
 1274 Signy-Centre
 + 41 22 365 20 70

Neues Büro in der Deutschschweiz
 Beethovenstrasse 45 / 8002 Zürich
 +41 22 361 29 51

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte
 unsere Website www.solufonds.ch



Meyerylustenberger Lachenal AG
 Schiffbauplatz, 8005 Zürich
 Dr. Wolfgang Müller MBA
 Dr. Alexander Vogel, LL.M.
 T +41 (0)44 396 91 91
 www.mll-legal.com

Meyerylustenberger Lachenal AG

Meyerylustenberger Lachenal ist mit Büros in Zürich, Genf, Zug und Lausanne an den wichtigsten Wirtschaftsstandorten der Schweiz präsent. Als eine der wenigen Schweizer Kanzleien unterhalten wir ein Büro in Brüssel, um Sie bei Fragen rund um die EU-Regulierung zu unterstützen. Dank unserer langjährigen Erfahrung mit internationalen Mandanten können wir auf ein weitreichendes Netzwerk an erstklassigen Kanzleien ausserhalb der Schweiz zurück-

greifen. Mit mehr als 90 Anwälten sind wir eine der grossen Wirtschaftskanzleien in der Schweiz. Eine unserer Stärken liegt im Immobilienrecht, wo wir entlang des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie tätig sind. Gerne stellen wir uns Ihren Herausforderungen.

MVINVEST

MV Invest AG
 Seefeldstrasse 104
 8008 Zürich
 T +41 (0)43 499 2 499
 info@mvinvest.ch
 www.mvinvest.ch

MV Invest AG

Die MV Invest AG ist Organisatorin der Schweizer Immobilienmesse für Investoren, IMMO'18. Unabhängig und mit einem klaren Fokus auf den Schweizer Immobilienmarkt bieten wir professionellen Investoren eine vollumfängliche Beratung und die Erarbeitung von individuellen Immobilienstrategien. Dabei baut die Anlagephilosophie auf Langfristigkeit, Vorsicht und Risikobeschränkung. Durch die langjährige Erfahrung und dem daraus aufgebauten Netzwerk ergeben sich

Synergien und Verknüpfungen zwischen Immobilienbesitzern, Investoren, Portfoliomanagern und Immobiliendienstleistern. Mit diesem Ansatz bilden wir für unsere Kunden eine Brücke zwischen direkten und indirekten Immobilienanlagen, aber auch zwischen privaten und institutionellen Anlegern und nicht zuletzt zwischen der Romandie und der Deutschschweiz. Im Vordergrund stehen dabei vor allem der persönliche Kontakt und eine «tailormade»-Beratung.



NOVAVEST Real Estate AG
 Florastrasse 44
 8008 Zürich
 T +41 (0)71 791 91 81
 info@novavest.ch
 www.novavest.ch
 Börsenplatz: BX Berne eXchange
 Ticker: NREN, Valor: 21218624

NOVAVEST Real Estate AG

Die NOVAVEST Real Estate AG ist eine Schweizer Immobiliengesellschaft mit Sitz in Zürich. Sie fokussiert ihre Aktivitäten auf die Bewirtschaftung und Entwicklung von Objekten mit hauptsächlich Wohnnutzung. Das Immobilienportfolio konzentriert sich auf Objekte entlang der Zentren Basel, Bern, Aarau, Zürich, Winterthur und St. Gallen mit guter Erschliessung an die öffentlichen Verkehrsmittel. Das professionelle Immobilienmanagement eröffnet Inves-

toren aus dem In- und Ausland neue Chancen und sorgt für aktiven Cashflow und damit unabhängig von Wertschwankungen für ein nachhaltiges Einkommen der Investoren.



PRIVERA

PRIVERA ist der führende unabhängige Immobiliendienstleister der Schweiz.

Bewirtschaftung
 Miteigentümerschaft
 Center Management
 Handel
 Vermietungsmanagement
 Baumanagement

privera.ch

Wir machen mehr aus Immobilien.



Genf – Zürich
 Pierre Jacquot, CEO
 jacquot@oroxcapital.com
 Arnaud Andrieu, Deputy CEO
 andrieu@oroxcapital.com

Orox Asset Management SA

Orox Asset Management, seit 2014 eine Tochtergesellschaft von Edmond de Rothschild, vereint heute das Real Estate Investment- und Asset Management der Gruppe in der Schweiz und bietet Dienstleistungen im Bereich direkter Immobilienanlagen. Im Vordergrund steht dabei das hauseigene Produkt, der börsennotierte Immobilienfonds Edmond de Rothschild Real Estate SICAV (ERRES) mit einem Anlagevolumen von CHF 1'200 Mio., welcher vorwiegend in Wohnliegenschaften in der ganzen Schweiz investiert. Das Investment- und Asset Management-Angebot steht auch privaten und

institutionellen Drittkunden wie der Helvetia Anlagestiftung (Anlagegruppe Immobilien Romandie), dem Vontobel Real Estate Investments SICAV oder Pensionskassen zur Verfügung. Das Team von Orox Asset Management vereint das Fachwissen von 20 Immobilienspezialisten an den Standorten Genf und Zürich. Die Gründung von Orox Europe im Jahr 2017 konkretisiert die Schaffung einer europäischen Direktinvestitions-Plattform mit 120 Experten und 8.6 Milliarden verwalteten Vermögen in der Schweiz, Deutschland, Grossbritannien, Frankreich und den Benelux-Staaten.

PATRIMONIUM

Patrimonium Asset Management AG
 Route de la Chocolatière 21
 1026 Echandens/Lausanne
 ZÜRICH
 Talacker 50
 8001 Zürich
 Ruedi Stutz
 T +41 (0)58 787 00 39
 contact@patrimonium.ch
 www.patrimonium.ch

Immobilien | Private Debt | Private Equity | Infrastruktur

PATRIMONIUM verwaltet als unabhängiger und FINMA-regulierter Asset Manager alternativer Anlagen in den Bereichen Immobilien, Private Debt & Private Equity, und Infrastruktur, mit 50 Mitarbeitern CHF 3 Mrd. für institutionelle und private Kunden.

- Der börsenkotierte Immobilienfonds PATRIMONIUM SWISS REAL ESTATE FUND investiert in Wohnimmobilien im tiefen und mittleren Mietpreissegment überwiegend in der Westschweiz.

- Die PATRIMONIUM ANLAGESTIFTUNG richtet sich an Pensionskassen und führt die Anlagegruppen Wohnimmobilien Schweiz und Gesundheitsimmobilien Schweiz. Die Anlagegruppen sind offen für Kapitalzusagen.

- PATRIMONIUM ist spezialisiert auf die Entwicklung und Verwaltung von Immobilien im Gesundheitsbereich und verwaltet das Immobilienportfolio der SHP (Swiss Healthcare Properties).



PrimeEnergy Cleantech SA
 Ringstrasse 9
 4123 Allschwil
 T +41 (0)61 485 12 21
 kontakt@prime-energy-cleantech.ch
 www.primenergy-cleantech.ch

PrimeEnergy – Green Bonds – Immobilien und Solar

Die PrimeEnergy ist im Bereich der erneuerbaren Energien (Photovoltaik) sowie im Immobilienmarkt tätig. Die Kombination von Immobilien und Photovoltaikanlagen ist der Unique Selling Point der PrimeEnergy. Durch die Kombination von Photovoltaikanlagen und Immobilien profitieren Anleger gleich doppelt: von gesetzlich garantierten Einspeisevergütungen für Solarstrom, Mieterträgen und Wertsteigerungen der Liegenschaften. Die PV-Anlagen welche auf den Dächern installiert sind, erhöhen die

Mieteinkünfte durch den Dachmietvertrag. Um die Unternehmens-Entwicklung zu steigern, emittiert PrimeEnergy Obligations-Anleihen, welche Immobilien Projekte und Solar-Anlagen finanzieren. Diese Projekte sind ökologisch sinnvoll, helfen die Energiegewende voranzubringen. Bis heute besitzt PrimeEnergy 27 Gebäude mit 184 Wohnungen, 35 Gewerberäumen und mehr als 40 PV-Anlagen mit einer Nennleistung über 22MW welche mehr als 4'890 Haushalte mit Strom versorgen.



Procimmo SA
 Niederlassung Zürich
 Löwenstrasse 20
 8001 Zürich
 T +41 (0)43 817 70 40
 F +41 (0)43 817 70 41
 www.procimmo.ch

Procimmo SA

Die Procimmo SA wurde 2007 gegründet und ist spezialisiert auf die Entwicklung und Verwaltung von Immobilienfonds in der Schweiz sowie auf die Bewirtschaftung von deren Liegenschaften. Die Firma, die von der FINMA akkreditiert ist, verwaltet rund CHF 1,9 Mrd. Immobilienvermögen, verteilt auf folgende Fonds: Procimmo Swiss Commercial Fund, Procimmo Swiss Commercial Fund II, Immobilier-CH pour Institutionnels 56j, Procimmo Swiss Commer-

cial Fund 56 und Streetbox Real Estate Fund. Die Fonds investieren insbesondere in Industrie- und Gewerbeimmobilien, aber auch im Bereich günstiger Wohnimmobilien. Die Procimmo SA beschäftigt rund 40 Mitarbeitende am Hauptsitz in Le Mont-sur-Lausanne und in der Niederlassung Zürich.

REALSTONE

REALSTONE SA

Realstone SA
 Av. d'Ouchy 6
 CP 1255, 1001 Lausanne
 T +41 (0)58 262 00 00
 F +41 (0)58 262 00 01
 Bleicherweg 33, 8002 Zürich
 T +41 (0)58 262 00 42
 F +41 (0)58 262 00 01
 www.realstone.ch

Realstone SA ist eine Schweizer Immobilien Fondsleitung. Die Fondsleitung wurde 2004 gegründet und 2008 von der Finma genehmigt. Der Zweck der Gesellschaft ist die Schaffung, die Leitung und Verwaltung von kollektiven Kapitalanlagen. Der Realstone Swiss Property Fonds (RSP) ist ein Schweizer Immobilienfonds, ausgegeben 2008 und an der Börse kotiert. Verwaltetes Vermögen: zirka CHF 1 Milliarde. Aktuell besitzt er mehr als 55 Immobilien, in der Hauptsache

Wohnliegenschaften verteilt in der ganzen Schweiz. Der Realstone Development Fund ist ein Schweizer Immobilienfonds, 2010 aufgelegt und seit Juni 2017 an der Börse kotiert. Verwaltetes Vermögen: zirka 900 Millionen Schweizer Franken. Er investiert im Wesentlichen sein Vermögen in neue Wohnliegenschaften in gut versorgten urbanen Zentren, mit hohem Bevölkerungswachstumspotenzial, unter Wahrung der Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung.

reamis

reamis ag

reamis ag
 Grabenstrasse 17
 6340 Baar
 T +41 (0)41 726 10 20
 info@reamis.ch
 reamis.com

#Führendes PropTech Unternehmen für Asset- und Portfoliomanagement

Sind Sie ein Pionier und digitalisiert?

Mit unserer intuitiven «Digital Real Estate Platform» haben Sie endlich Zeit für das Wesentliche. Die Digitalisierung Ihres Immobilienportfolios ist die Basis, nicht das Ziel. Das Ziel ist die Steigerung Ihres Erfolgs.

reamis gilt als das führende PropTech Unternehmen für Asset- und Portfoliomanagement.

Fundiertes Immobilien-Know-how. Innovation Leaders. Reports. Bewertungen. Planung. Controlling. Benchmarking. Hochsicherheits-Cloud. Ressourcenschonend. Ready-to-Start-Implementierung. Fixpreis.

Pioneer? Ready for a change? Let's talk!

Earn more money with less risk. reamis.com

CSL IMMOBILIEN

EXPERTEN MIT PROFIL

«Unser Knowhow setzen wir für passgenaue Kundenlösungen ein - ob Verkauf, Erstvermietung, Bewirtschaftung oder Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung, Bewertung und Marktanalysen.»

Yonas Mulugeta

CEO

Mitglied der Geschäftsleitung
 Verwaltungsrat/Partner

www.csl-immobilien.ch

RESIDENTIA

Residentia
c/o Studio Fiduciario Pagani SA
Corso Pestalozzi 3
6901 Lugano
T +41 (0)91 605 40 00
info@residentia.ch
www.residentia.ch

Residentia

Residentia ist ein Immobilienfonds Schweizerischen Rechts, an der Schweizer Börse SIX kotiert, der in Objekte mittleren Niveaus in den Kantonen Tessin und Graubünden investiert. Seine Liegenschaften sind so strukturiert, dass er den Anlegern den besten Renditenmix, Stabilität und langfristige Werterhaltung bietet. Die sorgfältige Auswahl der Wohnliegenschaften, die eine gute Rendite erwirtschaften, in Verbindung mit einer achtsamen Verwaltung des

Immobilienfonds, erlaubt Residentia – unter den Immobilienfonds, die vorwiegend aus Wohnliegenschaften bestehen und an der Schweizer Börse kotiert sind – ausserordentliche Renditen zu erzielen. Dank der letzten Kapitalerhöhung verwaltet Residentia derzeit ein Immobilienvermögen im Wert von über 230 Millionen CHF. Diese Immobilien sind gleichmässig im ganzen Kanton Tessin verteilt.

SBB CFF FFS

SBB AG
Immobilien Development
Christian Toso
Mieterakquisition
Vulkanplatz 11, Postfach
8048 Zürich
Mobil +41 (0)79 652 83 00
christian.toso@sbb.ch
www.sbb.ch

SBB Immobilien – Liegenschaften an bester Lage.

Viel mehr als nur Züge: Die SBB ist nicht nur das grösste Schweizer Transportunternehmen. Sie ist auch eine der grössten Immobilienfirmen der Schweiz. SBB Immobilien baut Bahnhöfe und angrenzende Areale zu attraktiven Dienstleistungszentren aus – eine nachhaltige Entwicklung mit viel Verantwortung für die Schweiz der Zukunft.

SGS

Technoparkstrasse 1
8005 Zürich
T +41 (0)44 445 17 17
F +41 (0)44 445 16 88
info.zh@sgs.com
www.sgs.ch

SGS Société Générale de Surveillance SA

SGS ist die weltweit führende Firma in den Bereichen «Inspektion, Verifizierung, Testen, Zertifizierung». Der Hauptsitz ist in Genf. SGS beschäftigt 95'000 Mitarbeitende in 140 Ländern. SGS ist eine börsenkotierte Firma und gehört in der Schweiz zum SMI (Swiss Market Index). SGS hat im Auftrag des Bundesamtes für Energie (BFE) den Standard SNBS 2.0 Hochbau erarbeitet und die Zertifizierungsstelle aufgebaut. Gemäss Vertrag mit dem BFE besitzt

SGS das exklusive Recht, die Zertifizierung nach SNBS im Markt anzubieten.

SOLUFONDS

Andreea Stefanescu
SOLUFONDS AG
Beethovenstrasse 45
8002 Zürich
T +41 (0)22 361 29 51
F +41 (0)22 365 20 80

SOLUFONDS AG

Seit Ihrer Gründung im Jahre 2008 konnte sich die SOLUFONDS erfolgreich als unabhängige «Private Labelling» Fondsleitung positionieren. Die Namensgebung bestimmt bis heute die Strategie der Gesellschaft, welche es sich zum Ziel gesetzt hat flexible und innovative Lösungen im Anlagefondsbereich auszuarbeiten. Ihre Dienstleistungen erbringt die SOLUFONDS für Vermögensverwalter, Banken, Pensionskassen, etc. Die Fondsleitung verfügt über lang-

jährige Erfahrung, vertieftes Wissen und einzigartige Kompetenzen in der Immobilienbranche dank ihren unterschiedlichen Immobilien-Anlagestrukturen nach Schweizer Recht, welche ihrerseits in zahlreiche Liegenschaften aller Typen investiert sind.



Solvalor fund management SA
 Julian Reymond
 Avenue d'Ouchy 4
 Case postale 1359
 1001 Lausanne
 T +41 (0)58 404 03 00
 info@solvalor.ch
 www.solvalor.ch

Solvalor 61

Solvalor 61 ist ein offener und unabhängiger Schweizer Immobilienanlagefonds mit einem Gesamtvermögen des Fonds von mehr als CHF 920 Millionen. Der Fonds wurde 1961 gegründet. Der Immobilienbestand befindet sich in erster Linie in der französischen Schweiz. Sämtlichen Standorte zählen zu Agglomerationen mit hohem Entwicklungspotenzial, guter infrastruktureller und verkehrstechnischer Erschliessung. Solvalor fund management SA befindet sich zu 100 % im Besitz der

REALSTONE Holding SA. Der Fonds Solvalor 61 stellt zwei Werte ins Zentrum seiner Geschäftstätigkeit:

- Das Wohlergehen der Mieter, in dem angenehme und ergonomisch durchdachte Lebensräume geschaffen werden, bei denen der soziale Austausch im Mittelpunkt steht.
- Die nachhaltige Entwicklung seiner Bauten mit Hilfe des Labels «Immolabel» und einer Minergiekonformen Gestaltung.



STONEWEG

Stoneweg S.A.
 Boulevard Georges-Favon 8
 1204 Genf
 T +41 (0)22 552 40 30
 F +41 (0)22 552 40 39
 www.stoneweg.com

Stoneweg SA

Stoneweg ist eine Finanz- und Immobiliengruppe, die 2015 gegründet wurde. Sie ist das Ergebnis von Synergien zwischen der früheren Immobilienabteilung der Banque Edmond de Rothschild (Schweiz) und internationalen Partnern der Immobilienbranche.

Die 40 Mitarbeiter der Gruppe organisieren und verwalten Immobilienmandate in der Schweiz, in Spanien, Italien und in den Vereinigten Staaten.

Stoneweg ist in 120 Transaktionen und Bauprojekte mit einem Gesamtwert von über 1,5 Milliarden Euro eingebunden und führt seit 2 Jahren gemeinsam mit seinen Kunden strategische Co-Investitionsprojekte durch.

Tagestipp

Ihr mobiles Vermögen setzen Sie am besten auf Immobilien-Anlagen von la Foncière.

Mehr erfahren Sie in unserem neuen Jahresbericht unter www.lafonciere.ch/de/documents

Performance per 30.11.2017	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
La Foncière	2,24 %	22,12 %	42,54 %	114,82 %
SXI Real Estate Funds TR	2,88 %	17,96 %	27,55 %	82,87 %

Für die laufende oder zukünftige Performance stellt die historische Performance keinen Indikator dar.
 Quelle: Bloomberg / BCGE Asset Management – Advisory.



**Universität
Zürich**^{UZH}

**CUREM – Center for Urban &
Real Estate Management**

Universität Zürich
CUREM – Center for Urban & Real
Estate Management
Schanzeneggstrasse 1
8002 Zürich
T +41 (0)44 208 99 99
info@curem.ch
www.curem.uzh.ch

CUREM – Center for Urban & Real Estate Management

Das Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) der Universität Zürich bietet verschiedene Weiterbildungslehrgänge für Immobilienfachleute an. Nebst dem Master of Advanced Studies in Real Estate führt es neu den Certificate of Advanced Studies in Urban Management durch. Zusätzlich gibt es vier Kompaktkurse zu den Themen Immobilienbewertung, Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, Urban Psychology so-

wie Indirekte Immobilienanlagen und Separate Accounts.



VALRES FUND MANAGEMENT SA
Place du Molard 5
1204 Genève
T +41 (0)22 436 37 60
F +41 (0)22 436 37 61
www.valres.ch

VSRF – Valres Swiss Residential Fund

VSRF - Valres Swiss Residential Fund, wurde im November 2014 lanciert und ist das erste an der SIX Swiss Exchange notierte Anlagevehikel der Valres Fund Management AG. Der Fonds ist ein Immobilien Anlagefonds schweizerischen Rechts, mit dem Ziel des Erwerbs und der Entwicklung mehrheitlich von Wohnliegenschaften in der Westschweiz.

VSRF bietet seinen Anlegern die Möglichkeit, sich am Wachstum eines Portfolios von ideal gelegenen

Wohnliegenschaften mit hervorragendem Miet- und Bebauungspotential in der Westschweiz zu beteiligen.

Es ist eine Möglichkeit für die Anleger, an der Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes teilzunehmen.



Wüest Partner AG
Jan Bärthel
Alte Börse
Bleicherweg 5
8001 Zürich
Schweiz
T +41 (0)44 289 90 00
www.wuestpartner.com

Wüest Partner AG

Wüest Partner ist ein unabhängiges und inhabergeführtes Beratungsunternehmen. Seit 1985 schaffen wir als neutrale Experten erstklassige Entscheidungsgrundlagen für professionelle Immobilienakteure. Mit einem breiten Leistungsangebot bestehend aus Beratung, Bewertung, Applikationen, Daten und Publikationen begleiten wir unsere Kunden im In- und Ausland. Mit einem rund 190-köpfigen, interdisziplinären Beraterteam verfügt das Unter-

nehmen über eine hohe Kompetenz und langjährige Erfahrung. Die in Zürich, Genf, Bern, Lugano, Frankfurt am Main, Berlin, Hamburg und München stationierten Beraterteams werden von einem internationalen Netzwerk von Partnerfirmen und regional gut verankerten Fachpersonen ergänzt.

ZugEstates

Zug Estates Holding AG
Industriestrasse 12
6300 Zug
T +41 (0)41 729 10 10
F +41 (0)41 729 10 29
ir@zugestates.ch
www.zugestates.ch

Zug Estates Holding AG

Als börsenkotiertes Immobilienunternehmen entwickelt, vermarktet und bewirtschaftet die Zug Estates Gruppe Liegenschaften in der Region Zug. Im Fokus stehen Areale an zentraler Lage, die vielfältige Nutzungen und eine nachhaltige Entwicklung ermöglichen. Das Immobilienportfolio ist breit diversifiziert und konzentriert sich auf die Areale Metalli in Zug und Suurstoffi in Risch Rotkreuz. Ergänzend betreibt Zug Estates in Zug ein City Resort mit den führenden

Businesshotels Parkhotel Zug und City Garden. Mit einem Marktwert des gesamten Portfolios von CHF 1,34 Mrd. (Stand 30. Juni 2017) gehört die Zug Estates Gruppe zu den führenden Immobilienunternehmen der Zentralschweiz.



GEWOHNT BESSER

Erstvermietung
Immobilien Bewirtschaftung | STWEG - Verwaltung
Immobilienhandel | Portfoliomanagement
Baumanagement | Projektentwicklung

admicasa verwaltung ag

Bahnhofstrasse 92
8500 Frauenfeld

Tel. 058 521 05 55 | www.admicasa.ch

BEVAG
Better Value AG



Besuchen Sie uns
an der FINANZ'18

Stand S.42

für eine kostenlose
Depot-Analyse /
Second Opinion

- Risiken reduzieren
- Rendite optimieren
- Kosten senken
- Unabhängig und professionell

www.bevag.ch