

Mai 2017

Das Firmenkunden-Magazin der LUKB

CHEFSACHE



NOTWENDIGER UMBRUCH –
HERAUSFORDERUNGEN FÜR
DIE IMMOBILIENBRANCHE

EINHEITLICHER AUFBRUCH –
HARMONISIERUNG DES
ZAHLUNGSVERKEHRS

ERWARTETER AUSBRUCH –
BEFREIUNGSSCHLAG DER
WIRTSCHAFT

«EINE FRAGE DER EINSTELLUNG»

Auch die Immobilienbranche ist im Umbruch. Digitalisierung, neue Kundenbedürfnisse und steigender Preisdruck verlangen Immobilienentwicklern und -verwaltern viel ab. Tobias Achermann, CEO von Zug Estates, erklärt, wie er den neuen Herausforderungen gegenübersteht – und was für Chancen sich bieten.

Tobias Achermann, Ihr Unternehmen realisiert grosse, komplexe Immobilienprojekte. Nebst der Entwicklung und Vermarktung haben Sie sich entschieden, auch die klassische Verwaltungsarbeit selbst auszuführen. Warum?

Die Verwaltung war immer schon Teil unseres Geschäfts. Einen Grund, dies zu ändern, gab es nie. Nach wie vor sehen wir Chancen in diesem Geschäftszweig. Man kann mit «verwalten» vieles bewirken, Mehrwert generieren, direkt Einfluss nehmen.

Können Sie dies erläutern?

Unsere Mieter sind gleichzeitig unsere Kunden. Wir möchten selbst bestimmen, mit wem wir zusammenarbeiten, sprich, an wen wir Wohnungen, Büros oder Gewerbeflächen vermieten. Vor allem aber suchen wir mit unseren Kunden eine langfristige, partnerschaftliche



Aufgrund der guten Erreichbarkeit ist das Areal Suurstoffi in Risch Rotkreuz als Firmenstandort gefragt

Zusammenarbeit. Das erreichen wir nicht, indem wir Vermarktung und Verwaltung outsourcen. Diese Bereiche sind wesentliche Bestandteile unseres operativen Geschäfts und so wichtig, dass wir sie nicht in fremde Hände geben.

Was tun Sie, um gute Mieter zu finden und diese möglichst lange zu behalten?

Natürlich steht nach wie vor die Struktur unseres Angebots im Zentrum. Wenn wir moderne Wohnungen und zeitgemässe Arbeitsplätze realisieren, werden es tendenziell zeitgemässe Mieter und moderne Firmen sein, die unser Angebot anspricht. Auch der Service-Gedanke spielt eine zunehmend wichtigere Rolle. Unsere Mieter finden bei uns kompetente Ansprechpersonen. Diese kennen die Ansprüche der Kunden und stehen bei Fragen oder Problemen mit Rat und Tat zur Seite. Das schafft

Vertrauen. Lange Mietverhältnisse entstehen, wenn beide Seiten zufrieden sind. Es gibt einige Beispiele von Mietern, die bei uns von einer kleineren Wohnung irgendwann in eine grössere umgezogen sind. Ein vielfältiges Angebot ermöglicht es, dass sich unsere Mieter entwickeln können, ohne sie als Kunden zu verlieren.

Immobilienexperten sind sich einig: Die Digitalisierung wird die Kommunikation zwischen Verwaltung und Mieter verändern. Wie sehen Sie das?

Ich stehe der Digitalisierung positiv gegenüber. Sie bietet Möglichkeiten, die für unser Geschäft spannend und zukunftsfähig sind. Erst kürzlich haben wir einen «Wohnungskonfigurator» entwickelt, der beim Verkauf unserer Eigentumswohnungen in Rotkreuz erfolgreich zum Einsatz kommt. Durch die Automatisierung



Tobias Achermann, CEO von Zug Estates, sieht die anstehenden Herausforderungen als Chance.

gewisser Routineprozesse lassen sich Effizienz und Qualität verbessern, wie zum Beispiel die Mieterbewerbung oder die Wohnungsübergabe. Ganz allgemein soll aber durch den Aufbau einer digitalen Kommunikationsplattform die Interaktion zwischen Mieter und Verwalter gefördert werden.

Was halten Sie vom Community-Trend?

Als Arealentwickler nehmen wir diesen Trend sehr ernst. Gerade bei Arealen gilt es die «natürlichen» Konnektivitätspotenziale zu nutzen. Wenn Mieter den Wunsch haben, miteinander zu kommunizieren, sich auszutauschen, dann sollte man ihnen die Möglichkeit dazu bieten. Zur Schaffung und Förderung einer Community müssen sowohl virtuelle als auch reelle Plattformen geschaffen werden. Mit diesen Voraussetzungen werden die Arealnutzer nachhaltig von der Community profitieren können.

Jahrelang sind die Immobilienpreise in der Schweiz gestiegen. Nun scheint der Gipfel erreicht: Die Preise fallen vermehrt wieder, Leerbestände steigen.

Wie reagieren Sie darauf?

Für unser Unternehmen bedeutet das, dass wir Mietprodukte entwickeln, die zukunftsfähig sind und über USPs verfügen. Wir befinden uns in einem Verdrängungsmarkt. Entsprechend müssen wir uns von der breiten Masse abheben, indem wir versuchen, die Trends der Zukunft zu antizipieren.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Wenn wir bei unserem neusten Projekt, dem Suurstoffi-Areal in Rotkreuz, Firmen und Private ansiedeln, müssen wir heute schon bedenken, dass in fünf Jahren vielleicht zehn Prozent unserer Kunden mit einem Elektroauto unterwegs sind. Also bereiten wir in den

Einstellhallen entsprechende Anschlussmöglichkeiten vor. Zudem haben wir mit der Car-sharing-Anbieterin Mobility und weiteren Mietern der Suurstoffi eine Arbeitsgruppe gebildet, welche sich mit der Evaluierung und Umsetzung von innovativen Projekten bezüglich Mobilität auseinandersetzt. Schlussendlich sollen Projekte umgesetzt werden, von welchen alle auf dem Areal profitieren.

Bauseits bedeutet es: Wir erstellen Grundrisse, welche die Bedürfnisse zukünftiger Mieter möglichst schon heute berücksichtigen – ob bei der Raumaufteilung oder bei der Ausstattung. Im Sinne unserer Nachhaltigkeitsgrundsätze setzen wir auf erneuerbare Energiequellen, die Minimierung von CO₂-Ausstoss, den Einsatz von schadstoffarmen Materialien und energieeffizienter Technik sowie die Schaffung von verkehrsfreien Aussenräumen mit hoher Aufenthaltsqualität. Das ist eine Frage der Einstellung, der Firmenkultur. Wir agieren im Hier und Jetzt und denken dabei immer auch an die Zukunft.

Vielen kleineren Unternehmen oder Privatpersonen fehlt eine klare Kostenplanung. Wie wichtig ist es, eine solche zu haben?

Sehr wichtig. Egal ob sie nur ein einzelnes Haus, ein paar Wohnungen oder ein grosses Immobilienportfolio besitzen: Sie müssen immer wissen, welche Kosten wann auf sie zukommen. Wir machen für alle unsere Objekte Mehrjahresplanungen. Das entsprechende Know-how dafür haben wir im Haus. Firmen oder privaten Immobilienbesitzern, die sich damit nicht auskennen, kann ich nur raten, hierfür einen externen Partner zuzuziehen. Es lohnt sich, weil es Sicherheit schafft.

Die Zug Estates Gruppe konzipiert, entwickelt, vermarktet und bewirtschaftet Liegenschaften in der Region Zug. Dabei konzentriert sie sich auf zentral gelegene Areale, die vielfältige Nutzungen und eine nachhaltige Entwicklung ermöglichen. Der grösste Teil des Immobilienportfolios befindet sich in zwei Arealen in Zug und Risch Rotkreuz und ist nach Nutzungsarten breit diversifiziert.