



## In Kürze

### Intercity Verwaltungs-AG

#### Basel

Rennweg 40, 4020 Basel  
Tel. +41 61 317 67 67

#### Bern

Könizstrasse 1, 3008 Bern  
Tel. +41 31 310 42 24

#### Luzern

Töpferstrasse 5, 6004 Luzern  
Tel. +41 41 418 40 10

#### Olten

Jurastrasse 19, 4600 Olten  
Tel. +41 62 206 10 20

#### St. Gallen

St. Leonhard-Strasse 49, 9001 St. Gallen  
Tel. +41 71 243 21 00

#### Zürich

Zollikerstrasse 141, 8008 Zürich  
Tel. +41 44 388 58 58

### Impressum

Herausgeber: Intercity Group

Erscheinung: Juli 2012

Auflage: 800 Stück

Redaktion: Dr. Roman H. Bolliger, Genoveva Lahmadi,  
Ivo Cathomen

Korrektur: Ruth Rybi

Kontakt: [info@intercity.ch](mailto:info@intercity.ch)

### Intercity – Haus der Häuser

Als national tätiges Immobiliendienstleistungsunternehmen haben wir uns das strategische Ziel gesetzt, unsere Büros in eigenen Liegenschaften unterzubringen: am Hauptsitz im Intercityhaus Zürich an der Zollikerstrasse 141 im Zürcher Seefeld, in St. Gallen im Hugo Steiner-Haus beim Bahnhof, in Bern (per Mitte 2012) im Intercityhaus am Loryplatz, in Basel (per Ende 2013) im Intercityhaus am Aeschenplatz, in Küsnacht-Zürich (per 3. Quartal 2013) im Wüst und Wüst-Haus. Alle Gebäude stehen an frequenzstarker Lage und sollen Identitätspotenzial erfüllen – sei es durch die Architektur wie in St. Gallen, Basel oder Küsnacht oder durch die Möglichkeit der Nutzung des Erdgeschosses.

Als vorläufig letzten Schachzug konnten wir an bester Zentrumslage in Luzern, wenige Meter vom See und von der Altstadt entfernt, die Eckliegenschaft Alpenstrasse 6 erwerben. Ein Gebäude mit total zehn Geschossen und rund 2000 m<sup>2</sup> Nutzfläche. Im Intercityhaus Luzern werden wir noch dieses Jahr die neuen Büros beziehen können.

### Über 100 Ratgeber

Das «St. Galler Tagblatt» – die leserstärkste Ostschweizer Tageszeitung – veröffentlicht seit über zwei Jahren wöchentlich den Immobilienratgeber der Intercity-Gesellschaft Hugo Steiner AG. Die aktuellen Themen zu Wohneigentum und Anlageobjekten finden bei der Leserschaft eine grosse Beachtung. Der Ratgeber ist auch unter folgender Internetadresse zu finden:

[www.hugosteiner.ch/de/news/immoratgeber](http://www.hugosteiner.ch/de/news/immoratgeber)

### IntercityInstitut gegründet

Die Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter der Intercity sind überdurchschnittlich gut ausgebildet. Die meisten verfügen über einen branchenspezifischen Abschluss, nicht wenige sogar über mehr als einen. Aber auch nach dieser Basis müssen wir uns ständig weiterbilden, um den Anschluss nicht zu verpassen und im Bewirtschaftungsalltag leistungsfähig zu bleiben. Deshalb haben wir das IntercityInstitut gegründet. Es dient uns als Trainingscamp, das uns die ständige Weiterbildung in aktuellen Themen ermöglicht. Das IntercityInstitut ist eine sinnvolle Ergänzung der Lehrgänge von Schulen und Verbänden. Es sollen aktuelle Themen ausgesprochen praxisnah behandelt werden. Das Ziel besteht darin, unsere Bewirtschaftungskompetenz auszubauen, um anspruchsvolle Aufgaben lösen und schwierige Situationen meistern zu können.

### Neues überregionales Bewirtschaftungsmandat

Vor kurzem durften wir die Verantwortung für die Bewirtschaftung eines grösseren Liegenschaftensportfolios übernehmen, das den Stärken der Intercity optimal entspricht: Die Immobilien sind im Besitz einer Familie, die grossen Wert auf eine persönliche Betreuung und auf die überschaubare Grösse der Bewirtschaftungsfirma legt. Andererseits ist Intercity aber so gross, dass wir die rund 30 Mehrfamilien- und Geschäftshäuser in verschiedenen Regionen mit unseren sechs Niederlassungen, unseren professionellen Tools und einem leistungsfähigen Key Account Management kompetent betreuen können.

Die **Intercity Group** ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Bern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. **Hugo Steiner AG** in St. Gallen. **Wüst und Wüst** für exklusives Wohneigentum in Zürich, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's International Real Estate). **SPG Intercity** für kommerzielle Liegenschaften in Zürich, Basel und Genf (alliance partner of Cushman & Wakefield). **Inova Intercity** für Bautreuhand in Zürich, Uster und Basel. **alaCasa.ch** für Wohneigentum.

Leidenschaft für Liegenschaften.



## « Liebe Eigentümer... »

2/2012 – Newsletter für Bewirtschaftungskunden

« Bildung macht den Unterschied » > Seite 2

Konsequenzen von Mietzinserhöhungen mit faksimilierter Unterschrift > Seite 4

Erstvermietung und Bewirtschaftung aus einer Hand > Seite 7

In Kürze > Seite 8



**Dr. Roman H. Bolliger**  
CEO Intercity Verwaltungs-AG  
Tel. 044 388 58 84  
roman.bolliger@intercity.ch

### **Vom Mauerblümchen zum gefragten Asset.**

Die Zeiten, als Immobilien als stille Reserven ein weitgehend unbeachtetes Mauerblümchendasein fristeten, sind vorbei. Liegenschaften haben sich zu einer begehrten Assetklasse gemausert und wollen aktiv bewirtschaftet werden. Das erfordert eine Vielzahl branchenspezifischer ausgebildeter Fachleute. Nur so kann die Immobilienbranche den gestiegenen Erwartungen der Immobilieneigentümer gerecht werden.

**Bildungs-Boom.** Die Branche hat auch prompt reagiert und die Grundlagen für eine solide Fachkompetenz gelegt. In den letzten Jahren wurden die klassischen Ausbildungsgefässe massiv ausgebaut. Zudem sind zahlreiche neue Anbieter auf den Markt getreten. Als Antwort auf die Forderung der Immobilienpraxis nach fokussiert ausgebildeten Spezialisten sind neue Lehrgänge, Fachausweise und Diplome geschaffen worden. Heute findet man auf dem Immobilienmarkt nicht nur breit ausgebildete Immobilien-Treuhänder und fokussierte Bewirtschafter, sondern ebenso spezialisierte Vermarkter, Bewerter, Entwickler und Portfoliomanager. Selbst von den Universitäten und Fachhochschulen wurden die Bedürfnisse der Immobilienwelt erkannt und in Form von Masterlehrgängen umgesetzt.

Der rege Zulauf zu den verschiedenen Gefässen ist ein Indiz dafür, dass die neuen Angebote die Bedürfnisse von Immobilienfachleuten und schliesslich der Endkunden treffen.

**Round Table mit Lehre und Praxis.** Ob dies wirklich so ist, wollten wir in einem Round-Table-Gespräch mit Exponenten aus Lehre und Praxis herausfinden. Lesen Sie selber, wie diese die Bedeutung gut ausgebildeter Immobilienfachkräfte einschätzen, wie der Markt für spezialisierte Immobiliendienstleister funktioniert und was uns die Zukunft auf diesem Gebiet bringen wird.

Ich wünsche Ihnen viel Lesevergnügen!  
Roman Bolliger

## «Bildung macht den Unterschied»

**Durch fundierte Bildung der Fachleute heben sich Immobiliendienstleistungen am Markt ab. Dr. Roman H. Bolliger unterhält sich mit Claudio Müller und Dr. Peter Ilg über die Veränderung der Berufsbilder, über die Laufbahnmöglichkeiten und die Herausforderungen für die Anbieter.**

**Roman Bolliger:** Am Immobilienmarkt haben sich in den letzten Jahren verschiedene Berufsbilder herauskristallisiert. Ist dies Ausdruck einer zunehmenden Spezialisierung in der Branche?

**Claudio Müller:** Betrachtet man das ganze Spektrum der Immobilienwirtschaft und die jüngste Entwicklung der Disziplinen, gibt es neben diesen zunehmend etablierten Berufsbildern eine feine Verästelung von Fachgebieten und auch «schwarze Flecken» in der Berufsbildung. Ich nenne beispielhaft die Finanzierung im Immobiliensektor, wo noch keine Lehrgänge angeboten werden. Hier stellen wir seitens der Eigentümer einen Bedarf nach fundiertem Fachwissen fest.

**Peter Ilg:** Die Immobilienwirtschaft wird zunehmend komplex und interdisziplinär. Marketing, Baurecht, Renditeüberlegungen, Ökologie oder Siedlungsplanung sind Themen, die das Berufsbild und die Tätigkeit beeinflussen. Absorbiert der Markt das Immobilienangebot dereinst nicht mehr so spielend wie heute, ist spezifisches Fachwissen gefragt. Das muss sich auch in der Ausbildung reflektieren. Das Bologna-Modell bietet hier günstige Voraussetzungen: Die Bildungswege sind durchlässiger geworden. Das fördert die Attraktivität am Arbeitsmarkt, es steigert insgesamt die Qualität und bietet die Möglichkeit für lebenslanges Lernen.

**Roman Bolliger:** Wird diese Durchlässigkeit heute genutzt?

**Peter Ilg:** An der Hochschule für Wirtschaft Zürich haben wir ein gutes Beispiel dafür. Ein Einsteiger mit Berufslehre und Fachausweis hat an der Hochschule den Bachelor- und Master-Studiengang absolviert, dann an der Hochschule St. Gallen doktoriert und schliesslich habilitiert. Früher wäre eine solche Bildungskarriere nicht möglich gewesen. Das duale Modell entspricht nicht nur einem Bedürfnis der Wirtschaft. Es

bringt uns auch gesellschaftlich weiter. Staaten ohne ein duales Bildungssystem verzeichnen heute eine viel grössere Jugendarbeitslosigkeit.

**Claudio Müller:** Ein Ausdruck der Durchlässigkeit ist auch die Zulassung zum Master-Studiengang. Die Bestimmungen lassen neben der erforderlichen Universitäts- bzw. Fachhochschul-Vorbildung auch die Zulassung «sur dossier», also nach Einzelfallprüfung zu. Ich habe die berufliche Herkunft der Absolventen verglichen und punkto Abschluss keinen qualitativen Unterschied festgestellt. Offensichtlich sind theoretisches und praktisches Wissen im Endeffekt gleichwertig und beide gleich wichtig.

**Roman Bolliger:** Könnte es sogar so sein, dass die Motivation der Praktiker grösser ist?

**Claudio Müller:** Es ist so, dass Absolventen anderer Studiengänge Mühe bekunden, sich in den branchenspezifischen Themen der Immobilienwirtschaft zurechtzufinden. Jemand, der im Sektor zu Hause ist, hat Vorteile.

**Roman Bolliger:** Ich stelle am Markt eine sinkende Bereitschaft fest, einen Arbeitnehmer einzuarbeiten. Darum kommt den Unternehmen das praxisbezogene Bildungsmodell mit der Entwicklungsmöglichkeit von der kaufmännischen Ausbildung bis zum Masterstudiengang entgegen.

**Claudio Müller:** Dies ist ein weiterer wichtiger Punkt. Eine Anforderung der Wirtschaft ist die stufengerechte Bildung. Es muss auf allen Ebenen ein adäquates Angebot geben. Die Berufsleute müssen die Zusammenhänge zwischen ihrer Tätigkeit und den benachbarten Berufen kennen. Wistentiefe ist wichtig, aber eine gewisse Breite ist ebenfalls nötig.

**Roman Bolliger:** Dies bringt aber ein wachsendes Lernvolumen mit sich, das nur schwer zu bewältigen ist. Die themenspezifischen Lehrgänge laufen Gefahr, überladen zu werden. Es bräuchte den Mut, die Lehrgänge im Profil zu schärfen.

**Peter Ilg:** In der Tat nimmt das Lernvolumen zu. Aber der Absolvent kann es über einen längeren Zeitraum ausdehnen. Dies schafft die Möglichkeit zur berufsbegleitenden Bildung und zum lebenslangen Lernen.

Von oben:

**Dr. Peter Ilg**

Direktor des Swiss Real Estate Institute in Zürich

**Claudio Müller**

Studiengangsleiter MAS Real Estate Management an der Hochschule für Wirtschaft Zürich

**Dr. Roman H. Bolliger**

CEO Intercity Verwaltungs-AG, dipl. Immobilien-Treuhänder, Dozent und Buchautor





« Wenn man bedenkt, dass die Mietzinseinnahmen den Wert der Liegenschaft massgeblich beeinflussen, ist das Honorar für einen qualifizierten Bewirtschafter gut investiert.»

**Claudio Müller**



« Die durchschnittliche Berufserfahrung der Intercity-Bewirtschafter beträgt über zehn Jahre.»

**Roman Bolliger**

**Roman Bolliger:** Wir bei Intercity verfolgen die Politik, die Kosten für die Weiterbildung unserer Mitarbeiter mit Potenzial zu übernehmen und ihnen damit eine berufliche Perspektive zu bieten. Welchen Modellen begegnen Sie in Ihrer Praxis?

**Claudio Müller:** Es gibt die ganze Bandbreite. Ich finde das Modell mit einer Voll- oder Teilfinanzierung auf dem derzeit ausgetrockneten Arbeitsmarkt sinnvoll. Gerade für Unternehmen wie Intercity mit einem hohen Qualitätsniveau und anspruchsvollen Kunden ist die Kompetenz der Fachleute ein klarer USP.

**Peter Ilg:** Studien zeigen, dass Unternehmen, die Bildung ermöglichen und unterstützen, in den Rankings der Arbeitnehmer regelmässig weit vorne liegen. Auch wenn Arbeitnehmer das Unternehmen verlassen, bleiben sie dem Unternehmen über das Arbeitsverhältnis hinaus eng verbunden. Es entsteht ein wichtiges Netzwerk.

**Roman Bolliger:** Derzeit boomt der Immobilienmarkt. Die Nachfrage nach Fachkräften kann kaum befriedigt werden. Ist diese Entwicklung nachhaltig?

**Claudio Müller:** Mit einer Korrektur muss man immer rechnen. Die Entwicklung ist keine Einbahnstrasse, sondern Zyklen unterworfen. Hinsichtlich der Bildung sollte man sich von diesen Zyklen allerdings nicht beeindrucken lassen. Bildung wirkt über einen längeren Zeitraum und ist konjunkturresistent. Wenn es einmal nicht mehr so gut läuft, ist Fachwissen besonders gefragt. Dann wird sich in fachlicher Hinsicht die Spreu vom Weizen trennen.

**Roman Bolliger:** In der Bewirtschaftung steht in den Vertragsverhandlungen das Honorar meist im Zentrum und die Qualifikation der Bewirtschafter wird zu wenig gewichtet. Wie kann man den Nutzen von Fachwissen für den Kunden besser fassbar machen?

**Peter Ilg:** Qualitative Unterschiede manifestieren sich erst in der Dauer der Zusammenarbeit. Wenn es nicht gut läuft, verliert der Eigentümer Geld. Das wird vom Eigentümer bei der Vergabe neuer Mandate berücksichtigt. Wenn man bedenkt, dass die Mietzinseinnahmen den Wert der Liegenschaft massgeblich beeinflussen, ist das

Honorar für einen qualifizierten Bewirtschafter gut investiert.

**Roman Bolliger:** Es gibt nicht nur den Wettbewerb um Talente, es gibt auch eine Konkurrenz unter den Bildungsanbietern. Welchen Einfluss hat der Wettbewerb auf das Berufsfeld?

**Claudio Müller:** Die positive Auswirkung ist, dass sich jeder anstrengen muss, ein marktgerechtes Angebot zu unterbreiten. Aber es besteht die Gefahr des Überangebotes. Die Budgets der Arbeitgeber für Bildung sind begrenzt. Entsprechend wird der Kuchen nicht grösser, sondern tendenziell kleiner. Der eine oder andere Anbieter wird sich überlegen müssen, das Feld zu räumen.

**Roman Bolliger:** Wie orientiert man sich als Arbeitgeber?

**Claudio Müller:** Neben Veranstaltungen, Kongressen und den üblichen Marketingmassnahmen ist es die Aufgabe der Schulleitungen, aktiv auf die Unternehmen zuzugehen.

**Roman Bolliger:** Wo sind die Herausforderungen der Zukunft?

**Claudio Müller:** Ich sehe die grösste Herausforderung in der Interdisziplinarität des Berufsfeldes. Neue Themen oder Berufsbilder sehe ich dagegen eher nicht am Horizont. Gewisse Themen werden in allen Disziplinen an Bedeutung gewinnen: Bauen der Zukunft, Flexibilität, Gebäudetechnik, Ökologie und gesellschaftliche Entwicklung beispielsweise. Im Masterstudiengang müssten die verschiedenen Anbieter ihrem eigenen Lehrgang ein individuelleres Gesicht geben. Wir setzen auf die Breite, andere sind eher fokussiert.

**Peter Ilg:** Für die Bildungsinstitutionen besteht die Herausforderung darin, ihr Angebot durch die konjunkturellen Zyklen zu steuern und richtig zu positionieren. Hier sehen wir interessanten Jahren entgegen.