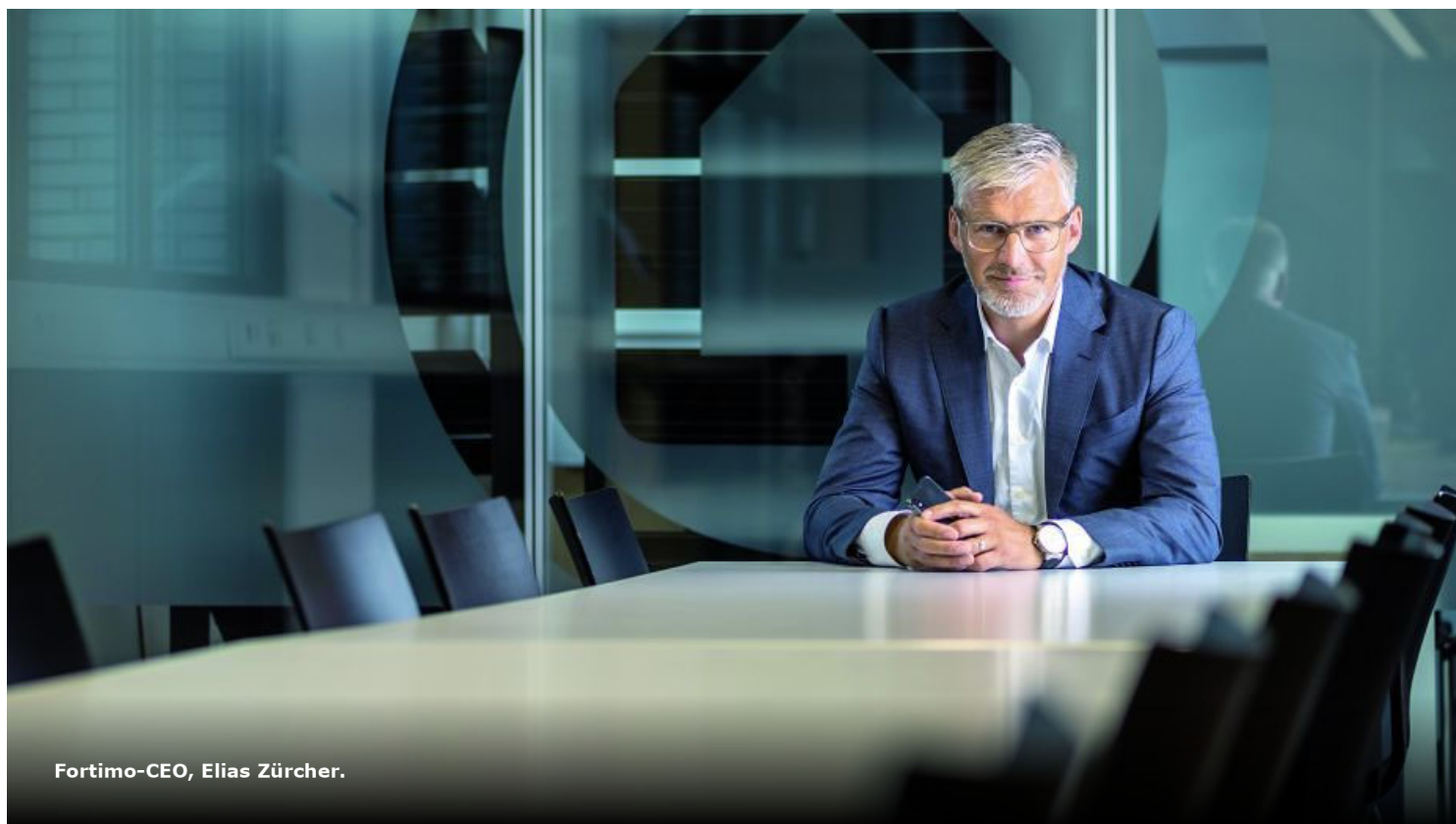


- // News
- // Jobs
- // Specials
- // Agenda
- // Galerien
- // Spotlights
- meh:

Keine Starallüren

**Fortimo ist einer der bedeutendsten Immobilienspezialisten in der Ostschweiz: Rund 65 Angestellte sind in Entwicklung, Realisation, Vermarktung und Bewirtschaftung tätig.**



Fortimo-CEO, Elias Zürcher.

**Seit Januar 2017 ist Elias Zürcher vorsitzender Geschäftsleiter von Fortimo. Im Interview spricht der Fortimo-CEO über Erfolgsfaktoren, Wettbewerb und Diversifizierung im Immobilienbusiness.**

**Elias Zürcher, was ist das Fortimo-Erfolgsrezept?**

Wir sind zwar Dienstleister, aber nicht für Dritte, sondern ausschliesslich für das Familienunternehmen der Zwillingbrüder Remo und Philipp Bienz. Wir sind in erster Linie Immobilienentwickler, halten und betreiben die selbst geplanten und realisierten Immobilien anschliessend im familieneigenen Portfolio. Dies setzt eine breit diversifizierte Palette von einzelnen Fachdisziplinen voraus. Diese gebündelte Vielfalt einerseits und die konsequente Ausrichtung auf den Endnutzer sind oft die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Zum Erfolgsrezept gehört aber immer auch das Gespür für künftige Chancen dazu sowie eine gute Portion Glück.

**Die Dienstleistungspalette von Fortimo geht von der Entwicklung zur Realisation und von der Vermarktung bis zur Bewirtschaftung. Was macht Fortimo konkret?**

Fortimo steuert die gesamte Wertschöpfungskette – nicht allein in der Entwicklung, Realisation und Vermarktung, sondern auch im Halten und Betreiben. Die hierfür nötigen Disziplinen vereinen wir unter einem

Dach mit demselben Ziel: Kompetenzbündelung mit Ertragspooling.

#### **Wie entsteht ein Bauprojekt, von der Idee zur Umsetzung?**

Die Projektentwicklung ist bei uns gelebte Teamarbeit. Mit einem kompetent zusammengesetzten Projektteam aus vielleicht zehn verschiedenen Berufsdisziplinen mit demselben Ziel: Kompromissbereit zulasten der eigenen Interessen (keine Starallüren) und konsequent zugunsten der Nutzerbedürfnisse. Dazu braucht es Leidenschaft, Erfahrung und Fachwissen, gepaart mit einer demütigen Grundhaltung – und gerne ein wenig Glück obendrein.

#### **Und wer sind die angesprochenen Nutzer?**

Primär Mieter von Neubau- und Käufer von Eigentumswohnungen. Wir bauen und halten aber auch Gewerbeliegenschaften, Parkhäuser, Hotels sowie betreute Alterswohnungen. Entsprechend vielfältig sind auch unsere Kundengruppen. Die konsequente Ausrichtung auf die unterschiedlichsten Zielgruppen ist matchentscheidend.

#### **Auf dem Schweizer Immobilienmarkt gibt's nur sehr wenige, die ähnlich aufgestellt sind wie Sie – ein Familienunternehmen, das nicht auf Spekulation baut, sondern selbst entwickelte und realisierte Immobilien langfristig im eigenen Portfolio behält und betreibt. Wer ist denn Ihre Konkurrenz?**

In Konkurrenz stehen wir mit einzelnen Produkten. Ein Mietinteressent kann beispielsweise sehr wohl unsere Neubauwohnung mit dem Marktangebot eines Mitbewerbers vergleichen. Wie man sich hier differenzieren kann? Mit durchdachten Raumkonzepten und gut möblierbaren Wohnungen. Unsere Bewirtschafter oder Erstvermieter kennen die Bedürfnisse und Trends der Kunden. Wenn sie dann diese Erfahrung eins zu eins ins Fortimo interne Arbeitsteam einbringen und die Entwicklung vom Projektstart an mitprägen können, ist das gelebte Kundenfokussierung.

#### **Welche Art Immobilien sind Ihrer Meinung nach attraktiv?**

Primär die nutzergerechten. Es steht in erster Linie nicht die Gewinnmaximierung im Fokus, sondern vielmehr der maximale Kundennutzen. Stimmt dieser, stimmt letztlich auch der Ertrag, zumal die Zahlungsbereitschaft des Kunden wesentlich von seiner Bedürfniserfüllung abhängt.

#### **Und wo lauern die Gefahren?**

Wer wachsen «muss», ist naturgemäss höheren Risiken ausgesetzt. Es gibt viele institutionelle Anleger, die das kennen. Wir sind dankbar, dass Fortimo als Familienunternehmen nicht wachsen muss, sehr wohl aber will und kann. Es lohnt sich, vorsichtig einzukaufen. Gefahren lauern, wenn man sich dem stetigen Marktwandel widersetzt. Wir tun gut daran, Flexibilität und Innovation zu leben, anstatt nur darüber zu reden.

#### **Seit einigen Jahren erleben wir einen Bauboom. Überall entstehen neue Überbauungen. Wird das so weitergehen?**

Bestimmt nicht immer. Das geht nur schon wegen der begrenzten Bodenressourcen nicht. Differenzierung im kundenspezifischen Produktdesign wird gefragt bleiben. Und die Flexibilität, innerhalb der Immobilienwirtschaft rasch auf neue Kundenbedürfnisse reagieren zu können. Wenn sich wegen der vielen Neubauten der Druck auf Altbauwohnungen erhöht, kann das nicht so falsch sein: Es besteht ein riesiges Vakuum bei der Sanierung des alten Immobilienbestandes. Ohne (Leidens-)Druck wird der Besitzer überalterter Häuser kaum investieren.

#### **Und was unternimmt ein Immobilienunternehmen, wenn der Markt gesättigt ist?**

Diversifizierung und flexible Unternehmensorganisation werden an Wichtigkeit zunehmen. Fortimo baut nicht nur Wohnungen. Wir haben mehrere Standbeine und investieren unter anderem auch in Gewerbe- und Hotelimmobilien. Spezialimmobilien im Bereich Alterswohnen ergänzen unser Immobilienportfolio.

#### **Wie geht es im Immobilienmarkt weiter? Was sind die Bau-Trends der Zukunft?**

Selbstverständlich werden die globale Digitalisierung und die ständige Entwicklung in der Materialtechnologie auch in unserer Branche die Zukunft mitprägen. Es wird auch zunehmend wichtiger werden, sowohl in der Realisation als auch im Betrieb von Neubauten auf ressourcenschonende Materialisierung und erneuerbare Energien zu setzen. Wir installieren beispielsweise auf allen Fortimo-Bauten – und nach Möglichkeit gleich auch auf den Dächern der Nachbarliegenschaften – Photovoltaik-Anlagen und wachsen so gewissermassen zu einem digitalen, virtuellen Kraftwerk.

#### **Vielleicht sollten wir die Lebenszykluskosten unserer so sehr stabilen und dauerhaften Wohnbauten gesamtheitlich überdenken: Ist es in jedem Fall nötig, auf 100 Jahre hinaus zu bauen?**

Absolut! Wäre eine ressourcenschonendere und günstigere Bauvariante für die rasanten Bedürfnisveränderungen allenfalls sinnvoller? Ist der steigende Flächenbedarf pro Einwohner mit der globalen Entwicklung vereinbar? Wie wird die zunehmende Mobilität unser Tourismusland Schweiz verändern und welche Wohn- und Ferienbedürfnisse werden daraus entstehen? Die nötige Flexibilität, solche Fragen sinnvoll beantworten zu können, wird unser Bestreben bleiben.