

Der starke Partner in allen Zyklen einer Liegenschaft

Ein Immobilienprojekt zu konzipieren, umzusetzen und weiterzuentwickeln ist ein aufwendiger und komplexer Prozess. Aus diesem Grund bietet die Rimaplan AG alle dafür benötigten Dienstleistungen aus einer Hand. Wie das funktioniert und wie man den Kunden konkret unter die Arme greift, erklärt Patrik Bossart, Leiter Akquisition der Rimaplan AG, im Interview.



Patrik Bossart

Patrik Bossart, die Rimaplan AG ist ein etabliertes Unternehmen für Bau- und Immobilienleistungen in der Schweiz. Welche Themen beschäftigen Sie in diesem Handlungsfeld derzeit?

Es finden aktuell verschiedene Entwicklungen statt, die Marktteilnehmern einerseits Chancen eröffnen, sie andererseits aber auch vor neue Herausforderungen stellen. Betrachten wir zum Beispiel die historisch tiefen Fremdkapitalzinsen: Diese machen Immobilien als Anlageklasse äusserst attraktiv. Gleichzeitig sind wir aber mit der Situation konfrontiert, dass das Angebot der Nachfrage trotz reger Bautätigkeit hinterherhinkt. Die Folge daraus: Wir befinden uns in einem eigentlichen Anlagenotstand. Gleichzeitig sind Renditeliegenschaften, mit denen sich eine ansprechende Rendite erwirtschaften lässt, rar geworden. Darüber hinaus führt der derzeitige «Run» auf Immobilienanlagen zu neuen Regulierungen in der Finanzierung. Sie sehen, Vor- und Nachteile gehen oft Hand in Hand, was die Situation schnell komplex werden lässt.

Wie kann die Rimaplan AG ihre Kunden da unterstützen?

Der grosse Vorteil für unsere Klienten besteht darin, dass wir das gesamte Dienstleistungsspektrum abdecken können: von der Akquisition und Entwicklung über die Planung und Realisation bis hin zur Nachbetreuung und Immobilienvermarktung – alle Services sind bei uns «aus einer Hand» erhältlich. Als inhabergeführte Immobilienentwicklungsfirma bringen wir die dafür notwendige Agilität

und Expertise mit. Insbesondere in der Retail- und Gewerbe-Entwicklung sind wir in der ganzen Schweiz aktiv und führend. Eine wesentliche Stärke unseres Unternehmens ist unser hervorragendes Netzwerk. So sind wir beispielsweise in der Lage, nationale Grossfirmen wie Migros, Denner und Coop, sowie internationale Grossfirmen wie Lidl und Hornbach in Schweizer Gewerbeimmobilien anzusiedeln.

Dass die Rimaplan AG ein «Rundum-Sorglos-Paket» im Immobilienbereich anbieten kann, ist ein Vorteil. Was ist aber mit Unternehmen, die nur einen Teil dieses Angebots benötigen?

Wir können unser Dienstleistungspaket flexibel skalieren. Wer also nur gewisse Services von uns beziehen möchte, kann dies ohne Weiteres tun – massgeschneidert auf die individuellen Ansprüche.

Möglich ist das, weil wir kontinuierlich neue Kompetenzen ins Unternehmen geholt und die Rimaplan AG damit zu der Gesamtdienstleisterin gemacht haben, die sie heute ist. Was uns von anderen Unternehmen zudem deutlich abhebt ist die Tatsache, dass wir auch als Investoren agieren können – wir sind also Entwickler und Investor zugleich.

Damit sind Sie ideal aufgestellt, um auf künftige Entwicklungen im Bau- und Immobiliensektor zu reagieren. Welche Veränderungen erwarten Sie mittel- und langfristig?

Ein wichtiger Faktor sind nicht nur die Veränderungen an sich, sondern vor allem die Geschwindigkeit, mit der sich diese vollziehen. Die Digitalisierung hinterlässt hier deutliche Spuren, weswegen Markt und Marktteilnehmer gefordert sind, sich anzupassen. Ein weiteres Thema, das uns noch eine Weile beschäftigen wird, ist das Zinsumfeld und der dadurch entstehende Druck. Diesem dürfen wir uns nicht beugen. Darüber hinaus wird auch die anhaltende Klimadebatte zu einschneidenden Veränderungen in unserer Branche führen. Zum Beispiel erhöht sich der Druck, bestehende Altliegenschaften zu sanieren. Und

auch die öffentliche Hand stellt neue Anforderungen, wenn es um Energieeffizienz und CO₂-Emissionen geht. Wir tragen diesen Themen Rechnung, indem wir bspw. bei der Umsetzung von Bauvorhaben – wenn immer möglich – mit lokalen Unternehmen zusammenarbeiten, Material aus der Schweiz verbauen und natürlich auch die «graue Energie» in unserer Projektplanung berücksichtigen.

Sie haben die Digitalisierung angesprochen und das damit ansteigende Tempo der Veränderungen. Doch welche konkreten neuen Ansätze bringt die digitale Transformation für die Branche?

Im Kern revolutionieren neue Technologien und Start-ups die Dienstleistungen rund um Immobilien. BIM ist dafür ein gutes Beispiel. Mit BIM wird eine synchronisierte Datenbasis geschaffen, auf die alle am Bauprojekt involvierten Personen zugreifen können. Da zuerst digital geplant und erst anschliessend real gebaut wird, können Fehlplanungen und Risiken eines Bauvorhabens von Planern, Unternehmern und Bauherren bereits vor Baubeginn erkannt und somit rechtzeitig die entsprechenden notwendigen Korrekturen vorgenommen werden. Aber auch in der Vermarktung ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten. Immobilienprojekte können bis ins Detail in 3D präsentiert werden, Ausschreibungen finden auf Online-Portalen statt, Hausbesichtigungen sind bereits vor deren Fertigstellung virtuell möglich, Störungen an technischen Geräten in einem Haus werden automatisch erkannt und an den entsprechenden Handwerker übermittelt, und die Kommunikation zwischen Vermieter und Mieter findet ebenfalls digital statt. Allgemein wird die Branche durch die Digitalisierung immer transparenter und effizienter. Wir von der Rimaplan setzen nur jene digitalen Hilfsmittel ein, welche unsere Arbeitsabläufe rationalisieren und unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten. Trotz oder gerade wegen den neuen digitalen Möglichkeiten ist für uns der direkte Kontakt zu unseren Partnern wichtig. Wir sind nach wie vor der Überzeugung, dass nur der persönliche Kontakt Vertrauen bilden kann.



Über die Rimaplan AG

Die Rimaplan AG ist ein Schweizer Immobilienentwickler und Generalunternehmer mit Hauptsitz in Regensdorf ZH. Sie fokussiert sich auf Entwicklungspotenziale von ungenutzten Grundstücken und leerstehenden Liegenschaften und realisiert nachhaltige, rentable Bauprojekte für Wohnen und Arbeiten. Sie begleitet Kunden von der Akquise über die Projektentwicklung und Realisierung des Bauprojekts bis hin zum Verkauf einer Immobilie.

www.rimaplan.ch



Neubau Wohnüberbauung «Elanca» in Wattwil
Nutzung: Mietwohnungen, Büro-, Gewerbe, Verkauf
Entwickelt und realisiert für die St.Galler Pensionskasse