previs
Vorsorgen mit Durchblick

Verdichten als Chance
Gut Ding will Weile haben
Fallbeispiel Uferweg

Forum für Universität und Gesellschaft
Universität Bern

Gespräch im Museum Franz Gertsch, Burgdorf

19. Oktober 2021

Christoph Stäger / Previs Vorsorge

Inhalt

- **Previs Vorsorge – über uns**
- **Immobilienstrategie & Portfolio**
- **Ersatzneubau am Uferweg**

previs

Previs Vorsorge – über uns

Eine grosse Vorsorgeeinrichtung mit langjähriger Geschichte

1.3 Mrd.
Wert Gesamtportfolio Immobilien in der Schweiz

5.5 Mrd.
verwaltetes Vorsorgekapital

85
Liegenschaften

80
erfahrene und vernetzte Mitarbeitende aus Vorsorge und Immobilien

2’800
verwaltete Wohnungen

40’000
Versicherte und Rentner

Sorgfaltspflicht

Sicherheit

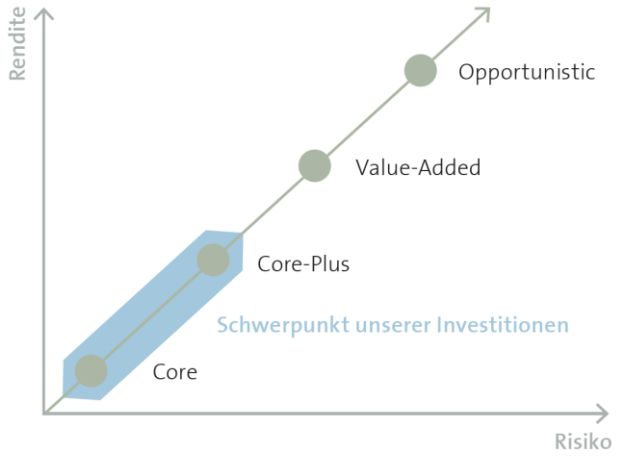
Diversifikation

Rendite

previs

Immobilien als Garant für Stabilität

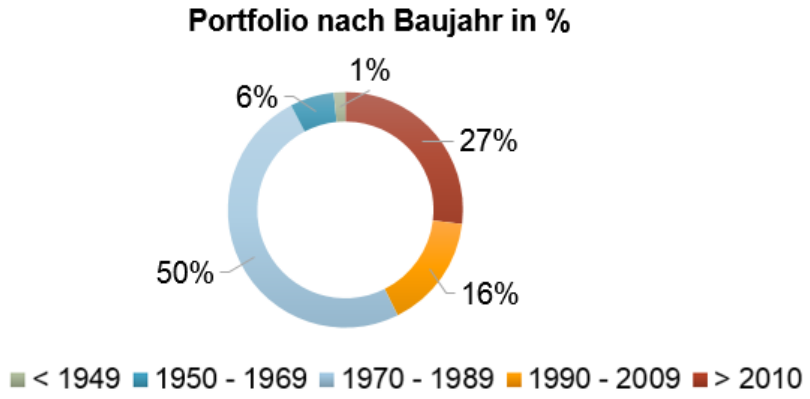
- Anlagestil mit ausgewogenem Rendite-/Risikoprofil
- Stabilität durch substanziell hohen Anteil Wohnimmobilien
- Unser Ziel ist es, das Portfolio schweizweit weiter auszubauen:
  - durch Akquisition von Neubauprojekten und Bestandesliegenschaften
  - mittels grosszyklischen Erneuerungen und Verdichtung innerhalb des Portfolios

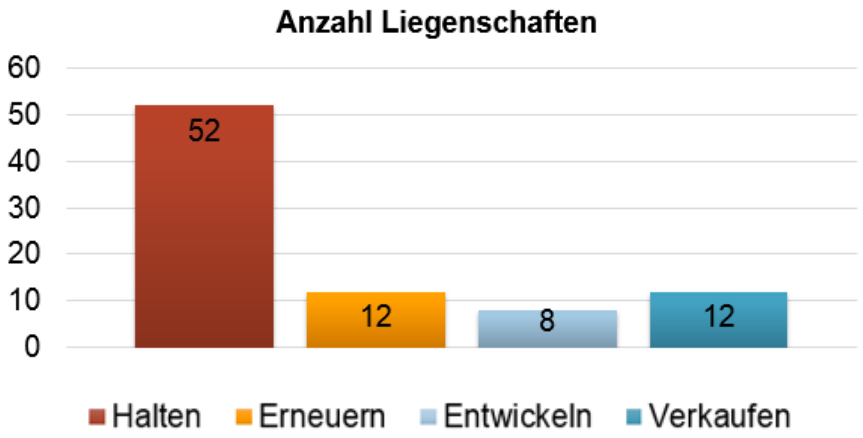


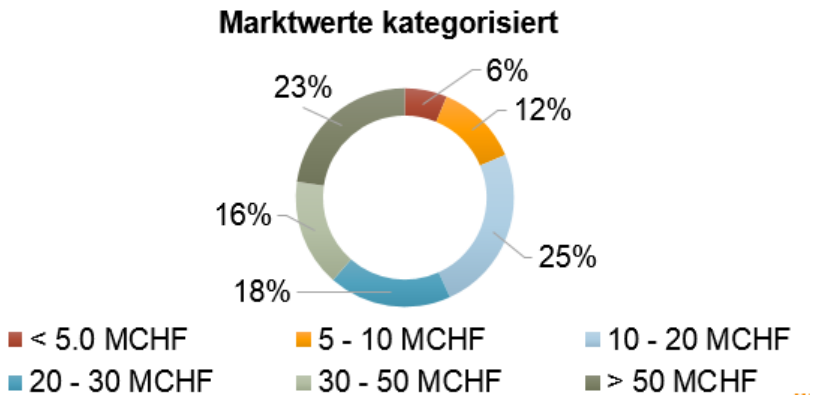
previs

Herausforderungen im Bestand: Überalterung, Sanierungsstau, viele Kleinliegenschaften

- Rund ¼ der Liegenschaften (20 Liegenschaften) müssen erneuert resp. entwickelt werden
- Mittelfristiger Kapitalbedarf von ca. 150 MCHF resp. 30 MCHF p.a. über die nächsten 5 Jahre







previs

Ziele unserer Immobilienstrategie

- Portfolioqualität verbessern durch qualitativ wertige Bauweise mit tiefen Lebenszykluskosten
- Nutzung erneuerbarer Energien und Reduktion von Energieverbrauch und CO2-Emissionen
- Bei der Entwicklung und Realisierung von Immobilienprojekten auf eine hohe städtebauliche und architektonische Qualität achten
- Mit einer sorgfältigen Produktgestaltung, in Abstimmung mit einem marktgerechten Preis-Leistungs-Verhältnis, möglichst viel Wohnqualität für eine breit diversifizierte Mieterschaft erreichen
- Auf bewährte Standards wie jenen für Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) setzen

Individuelle Objektstrategie

- Standortanalyse
- Marktanalyse
- Objektanalyse
- Wirtschaftlichkeitsanalyse
- SWOT
- Zielgruppe
- Grobproduktdefinition
- Inputs Pflichtenheft für Machbarkeitsstudie

Stärken / Chancen

Standort
- Interessante Makrolage – Murten als Zentrumsgemeinde

Markt
- Gefragter Wohnungsmarkt
- Geringe Wohnungsproduktion / tiefe Leerstände
- Gewerbeentwicklung könnte Attraktivität der Siedlung steigern

Objekt
- Ausnutzungspotenziale vorhanden
- Wohnungen mit Optimierungspotenzial (einfach möglich)
- Schutzräume: Vermietbarkeit prüfen

Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Hohes Potenzial Wohnungsmieten

Schwächen / Gefahren

Standort
- Mikrolage eher schwierig für Wohnnutzung «schlechtes Image»
- Mikrolage für gewerbliche Nutzung nicht optimal

Markt
- Tendenzen von Altersstruktur und Haushaltsstruktur: Schützenmatt-Quartier ist kein Standort für Zielgruppe 65+

Objekt
- Hoher Flächenanteil gewerbliche Nutzung
- Ölheizung
- Ausnutzungspotenzial kann nicht einfach genutzt > ggf. je nach baulicher Setzung/Lösung Qualitätseinbusse für Bestandesbaute
- Mietzins-Senkungsrisiko (alte Hyp.-Sätze)
- Meterstreitigkeiten / Kommunikation Sanierung Gebäude 17/19/27

Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Tiefer Flächenertrag gewerbliche Nutzung (Ist und Potenzial)
- Betriebs-/Instandhaltungskosten eher am oberen Limit
- Wie weiter mit Corona und Gewerbenutzung?

Ersatzneubau am Uferweg

Ausgangslage, Fakten und Defizite

- Baujahr 1956: 133 Wohnungen in 8 Gebäuden
- Bausubstanz – Normen: Qualität Rohbau/Statik, Erdbebenertüchtigung, Barrierefreiheit
- Wohnkomfort: Schallschutz, Kleinräumigkeit
- Energie: hoher Energieverbrauch und heizen mit Öl
- Wirtschaftlichkeit: Sanierung vs. Ersatzneubau
- Quartierimage: Gyrischachen mit grossem Angebot an einfachem Wohnen

previs

Ersatzneubau am Uferweg

Was entsteht

- Transformation und Aufwertung: neue Bewohnerschaft für das Quartier
- Neubau: 176 Wohnungen in 3 Gebäuden mit 4, 6 und 10 Stockwerken
- Breiter Wohnungsmix: von 1,5 Zimmer bis 5,5-Zimmer
- Preisgünstiger Wohnraum: Anteil von 15%, mit definierten Kriterien (Mietpreise, Belegungsdichte, Einkommen, Reporting)
- Qualitätsvoller Aussenraum: Begegnungs- und Aufenthaltsbereiche, Durchwegung, Spielplätze
- Autoarme Siedlung: PP-Koeffizient ca. 0,6 und Förderung Langsamverkehr (400 Velo-Abstellplätze)
- Erneuerbare Energie: Erdsonden-Wärmepumpe, Photovoltaik-Anlage (ZEV)

previs

Ersatzneubau am Uferweg

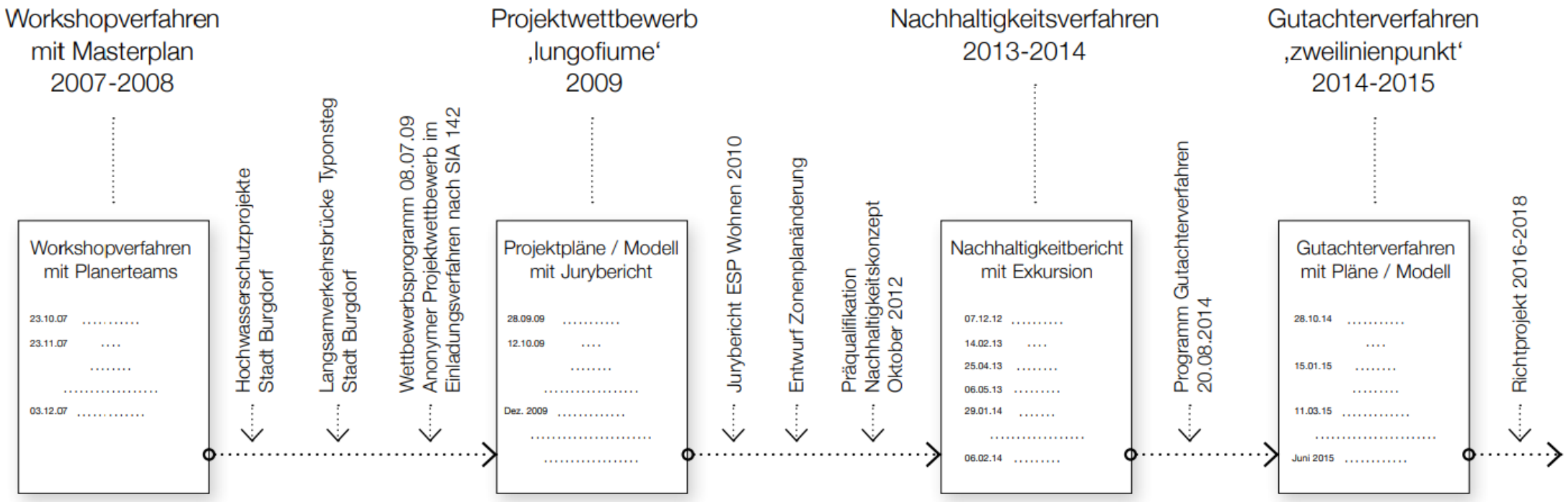
Was entsteht

- Mietervereinigung (Siedlungsidentität)
- Gemeinschaftsraum
- Paketboxen
- Werkstatt
- Fahrrad-Pump und Reparatur Station
- Pavillons in der Umgebung
- Büchertauschschrank
- Urban Gardening und Beerensträucher
- Biodiversität powered by Pro Natura
- Mobility Flex (Jahresabo für Mieter geschenkt)

previs

Ersatzneubau am Uferweg

Zeitstrahl / Prozess



2018	2019	2020	2021	2022	2024 - 25
Mitwirkung	1. Vorprüfung AGR	2. Vorprüfung + öff. Auflage	Genehmigung Stadt + AGR	Baubewilligung + Baustart	Inbetriebnahme

previs

Herausforderungen & lessons learned

- Zusammenarbeit: Eigentümer, Behörden (Strategien, Richtpläne) sowie Planer
- Partizipation: Bedürfnisse, Anliegen und Ängste ernst nehmen (Mieter, Nachbarn, Bevölkerung), bspw. Dichtestress, Etappierung, Durchlässigkeit, preisgünstiger Wohnraum, Nutzungsmix, Qualitätsstandards
- Elaborieren, Denken in Szenarien und Konkurrenzverfahren: nicht die erstbeste Lösung welche vermeintlich am schnellsten umgesetzt werden kann wählen
- Kommunikation: Kommunikationskonzept, Stakeholdermanagement
- Nutzen stiften: Mieter, Nachbarn, Quartier, Stadt, Umwelt, Versicherte
- Wirtschaftlichkeit: Kosten vs. Werte, Mindest-Dichte, möglichst früh Verbindlichkeit in wichtigen Themen erlangen (bspw. Mehrwertabgabe, preisgünstiger Wohnraum)
- Termine: Zeitmanagement

G e d u l d !

previs
Vorsorgen mit Durchblick

Herzlichen Dank!

Forum für Universität und Gesellschaft
Universität Bern

Gespräch im Museum Franz Gertsch, Burgdorf

19. Oktober 2021

Christoph Stäger / Previs Vorsorge