

IMMO'20

The Swiss Property Fair
21.-22.01.2020
Zurich



FOKUS
ALEX SCHMID ÜBER
DIE VORTEILE VON
CHATBOTS

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
UNGÜNSTIGE
MIKROLAGEN VON
VERKAUFSFLÄCHEN

— 16

BAU & HAUS
MODERNER
HOLZBAU IM
WALLFAHRTSORT
HERGISWALD

— 28

BOTS UNTERSTÜTZEN BEWIRTSCHAFTER



HETZE GEGEN DAS GRUNDEIGENTUM

Wer geglaubt hat, die Volksabstimmung über die Mieterverbandsinitiative vom 9. Februar sei für Immobilienwirtschaft, Eigentümer und Vermieter ein Spaziergang, reibt sich die Augen. Die SRG-Umfrage des Forschungsinstituts gfs.bern – durchgeführt in der ersten Dezemberhälfte 2019 – attestiert der Initiative einen guten Start in den Abstimmungskampf. 66% der Befragten sind «bestimmt dafür» oder «eher dafür». Der Vorsprung der Ja-Seite beträgt derzeit nicht weniger als 36 Prozentpunkte auf das Nein-Lager.



Zwar ist die Debatte erst im Januar in Schwung gekommen. Erfahrungsgemäss büsst jede Initiative mit zunehmender Dauer Boden ein, und schliesslich ist mit dem Ständemehr eine hohe Hürde zu nehmen. Doch darauf verlassen würde ich mich nicht.

Die Umfrageergebnisse geben mir zu denken. Die polemischen Argumente und falschen Versprechungen der Initianten verfangen leichter, als die breit abgestützten Fakten unseres Nein-Komitees zu überzeugen vermögen. Eine Untersuchung des SVIT Schweiz zeigt, dass die Schweizer Haushalte im Durchschnitt weniger fürs Wohnen ausgeben als noch im Jahr 2000. Dies wird von den Initianten ausgeblendet. Wenn ausserdem in einigen wenigen Städten ein Nachfrageüberhang besteht, so ist das gerade ein Argument gegen die Initiative, die einen flächendeckenden Anteil gemeinnütziger Wohnungen am Neubau fordert – also auch in der Peripherie, wo ein ausreichendes, günstiges Wohnungsangebot besteht.

«Spekulanten stoppen!» lautet der Slogan der Befürworter – «Spekulanten, die immer höheren Renditen nachjagen». Diese Hetze dürfen wir nicht unkommentiert lassen. Sie ist nicht weniger als ein Frontalangriff gegen das Grundeigentum und ein Aufruf zur schrittweisen Verstaatlichung des Mietwesens.

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

i **Abacus Forum –
Arbeitszeiterfassung**
12.03.2020 in Wittenbach-SG
25.03.2020 in Olten
22.04.2020 in Bern
Anmeldung abacus.ch/forum



- Verwaltung von Mietliegenschaften, Stockwerkeigentümergeinschaften und Wohnbaugenossenschaften
- Prozessorientierte Programmassistenten
- Individuell gestaltbare Masken
- Elektronische Ablage sämtlicher Dokumente
- Mobile Wohnungsübergabe inkl. Abnahmeprotokoll auf iPad

www.abacus.ch

ABA IMMO
by Abacus

— 10



POLITIK

MEHR PREISGÜNSTIGE WOHNUNGEN

DER ONLINE-WOHNUNGSINDEX DES SVIT SCHWEIZ ATTESTIERT DEM MIETWOHNUNGSMARKT EINE WEITERE ENTSPANNUNG, VOR ALLEM IM SEGMENT DER KLEINEN GÜNSTIGEN WOHNUNGEN.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

ERDGESCHOSS-NUTZUNG IM WANDEL

«HANDEL IM WANDEL» BEDEUTET FÜR VERMIETER, SICH AUF NEUE ZIELGRUPPEN MIT TIEFERER WERTSCHÖPFUNG UND VERÄNDERTEN FLÄCHENANFORDERUNGEN EINZUSTELLEN SOWIE VERKAUFSFLÄCHEN AN UNGENÜGENDEN LAGEN ZU REPOSITIONIEREN.



— 28

BAU & HAUS

DREI SCHICHTEN UND TROTZDEM EINE EINHEIT

IM WALLFAHRTSORT HERGISWALD HAT GION A. CAMINADA MIT EINEM ERSATZNEUBAU FÜR DAS ALTE GASTHAUS EINEN BEMERKENSWERTEN HOLZBAU REALISIERT. FÜR DEN ARCHITEKTEN WAR DER BEZUG ZUM LOKALEN EIN MUSS.

— FOKUS

04 «EIN BOT IST WIE EIN KLEINES KIND»

Mithilfe von Chatbots können Immobilienbewirtschafter kostbare Zeit sparen. Alex Schmid, Mitgründer des Unternehmens Immobilienbot, erklärt ihre Vorzüge im Detail.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 BEWIRTSCHAFTER DRINGEND GESUCHT

Der «Fachkräftemangel» sorgt auch in der Immobilienbranche für Schlagzeilen. Besonders gesucht sind nach wie vor Bewirtschafter mit einem eidgenössischen Fachausweis.

14 DIGITALE PROZESSE BRINGEN RUHE IN DIE BUDE

Massgeschneiderte Softwarelösungen schaffen Freiraum – und die Digitalisierung eröffnet Hauseigentümern, Mietern und Verwaltungen ganz neue Perspektiven.

18 TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE

Die Bau- und Immobilienwirtschaft setzt sich intensiv mit der Digitalisierung auseinander. Die exklusive Auswahl «Top 10» zeichnet die besten Tools aus – angefangen bei BIM bis zur Digitalisierung beim Recycling.

22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

26 RICHTERLICHER SEGEN FÜR WOHNINITIATIVE

Das Urteil aus Lausanne erteilt der Umsetzung der Berner Bauordnung grünes Licht. Ob damit eine Grundlage zur staatlichen Förderung von preisgünstigen Mietwohnungen geschaffen wurde, wird sich zeigen.

— BAU & HAUS

32 SYNTHESE AUS GEMÜTLICHKEIT UND HIGHTECH

Die moderne Architektur ist geprägt von den Werkstoffen Stahl, Glas und Beton. Als Material der Zukunft allerdings gilt Holz. Neue digitale Planungsmethoden vereinfachen den Umgang mit dem Rohstoff enorm.

— IMMOBILIENBERUF

34 EINE OFT UNTERSCHÄTZTE SCHLÜSSELFIGUR

Es gibt Stararchitekten, Totalunternehmer und Bauherrenvertreter – aber gibt es auch Star-Bauherren? Denkt man bei ihm nicht eher an eine graue Maus oder Eminenz? Oder allenfalls an einen Alleinherrscher?

37 SEMINARE UND TAGUNGEN

38 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

40 «GUT GEMEINT IST NICHT IMMER EFFIZIENT»

Je stärker die staatlichen Eingriffe sind, desto besser sollten diese auf Stufe Gesetz oder gar Verfassung festgelegt werden. Dieses Vorgehen bürge für eine demokratische Legitimierung, sagt Strategieberater Urs Hausmann.

41 SCHNELLER ZUGRIFF AUF REGELN, GESETZE UND NORMEN

In den letzten zwei Jahren hat die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB vier Merkblätter zu wichtigen Themen im Planungs- und Bauprozess verfasst. Sie stehen allen Interessierten kostenlos zur Verfügung.

42 OHNE FLEISS KEIN PREIS

Wertschätzung für die besten Lernenden der Ostschweiz: Vier junge Berufslleute haben vom SVIT Ostschweiz ihre Urkunde für die erfolgreich bestandene Lehrabschlussprüfung erhalten.

43 «ICH ARBEITE IMMER NACH DEM OPTIMUMPRINZIP»

Diana Asani hat mit der Abschlussnote 5,3 die beste Lehrabschlussprüfung der Ostschweiz hingelegt. Im Interview erzählt sie, was sie an der Immobilienbranche schätzt.

44 ALTE KONZEPTE NEU ENTDECKT

Ein Blick in die Vergangenheit, der Anbau des Zürcher Landesmuseums und die täglichen Herausforderungen rund ums Facility-Management faszinieren am diesjährigen «Good Morning FM».

46 MEINES, DEINES ODER UNSERES?

Was gehört mir und was gehört allen? Eine Frage, die in der Immobilienwirtschaft lange kein Thema war, bis in Europa die Forderung nach Enteignung laut wurde. Bröckelt das Eigentumsrecht auch in der Schweiz?



«EIN BOT IST WIE
EIN KLEINES KIND»

Ob beim Mietersupport oder bei der Beantwortung von Standardanfragen – mithilfe von Chatbots können Bewirtschafter kostbare Zeit sparen. Alex Schmid, Mitgründer des Unternehmens Immobilienbot, erklärt ihre Vorzüge im Detail.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Welchen Mehrwert bietet Ihr Unternehmen Immobilienbot?

Alex Schmid: Das Unternehmen Immobilienbot ist als eine Ergänzung der digitalen Plattform The-SmarterPlace entstanden, die wir vor drei Jahren gegründet haben. Unser Ziel ist es, die Immobilienbewirtschafter mithilfe von Chatbots zu entlasten. Da das Tagesgeschäft der Bewirtschafter überwiegend aus Anfragen mit ähnlichen Kommunikationsmustern besteht, haben wir uns überlegt, wie sich diese Muster digital abbilden lassen. Unsere Dienstleistungen können Effizienzgewinne bis zu 30 Prozent generieren. Diese Zahlen beruhen auf Auswertungen von Banken und Versicherungen, wo Bots, was eine Abkürzung von Robot bedeutet, schon länger eingesetzt werden. ▶

ANZEIGE



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Dietikon	Lenzburg	Chur
Horw	Muttenz	Zofingen



Wie hoch sind die Kosteneinsparungen gegenüber normalen Papierlösungen?

Unsere Lösungen haben wenig mit Papierlösungen zu tun. Immobilienbot setzt bei der täglichen Telefonkommunikation eines Bewirtschafters mit den Mietern an. Dabei geht es zum Beispiel um Fragen, wie der Hauswart heisst oder wann die Abfallentsorgung das nächste Mal kommt. Solch einfache

Fragen können Bots, die auf den Websites der Unternehmen oder über Apps aufgerufen werden, beantworten. Erst in einem zweiten Schritt, wenn der Bot keine Antwort geben kann, kommt die Bewirtschaftung wieder ins Spiel.

Wer sind Ihre Kunden?

Die meisten unserer Kunden sind Immobilienmakler und mittelgrosse Unternehmen der Immobilienbewirtschaftung.

Wie reagieren «ältere» Kunden auf den elektronischen Ansprechpartner?

Die elektronischen Kommunikationsmittel, wie beispielsweise Whatsapp, sind inzwischen in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Das heisst, auch 60-Jährige können mit Bots umgehen, die Altersgruppen darüber brauchen gelegentlich etwas Starthilfe.

Wie funktioniert ein Chatbot?

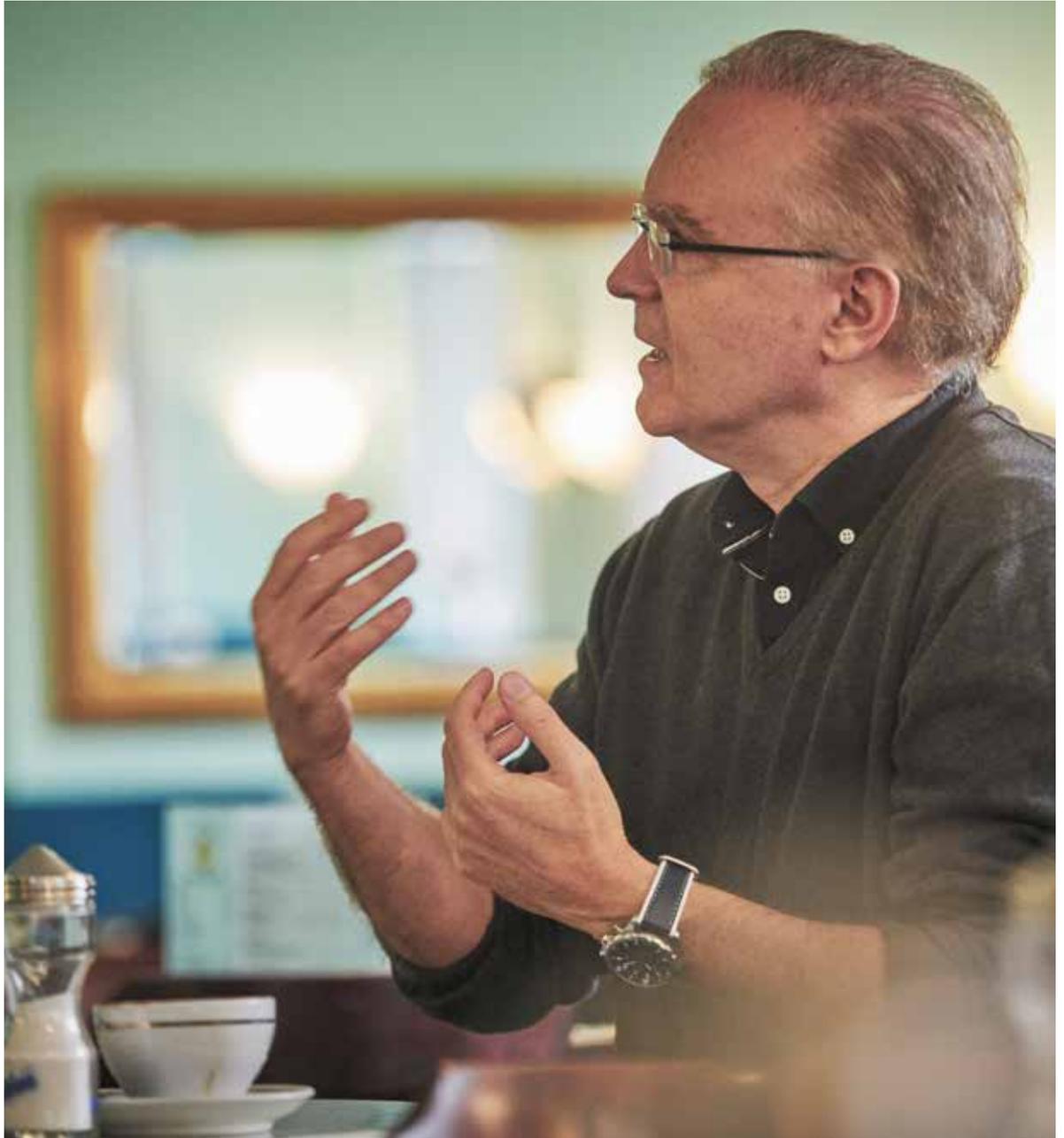
Ein Bot ähnelt einem kleinen Kind, das erst etwas lernen muss, bevor es Fragen beantworten kann. Das heisst, je grösser und präziser die Datenmenge ist, mit der wir einen Bot «füttern», desto mehr Antworten kann er geben. Dies bedeutet wiederum, ein Bot lernt nie aus, sondern wird immer besser, je länger er in Betrieb ist.

BIOGRAPHIE ALEX SCHMID

(*1961), in Männedorf, ist Sprach- und Betriebswissenschaftler sowie Unternehmer im Digitalbereich. Nach dem Studium der Philosophie, Germanistik und Psychologie an der Universität Zürich arbeitete er als Wirtschaftsjournalist und Redaktor bei der Zuger Zeitung, der Handelszeitung und der Swisscom. Nach der Mitarbeit in einem Immobilien-Start-up und der Gründung eines Unternehmens für Simulation im 2003 gründete er 2017 die Immobilienplattform TheSmarterPlace und 2018 das Start-up Immobilienbot.



**“
WIR BIETEN
CHATBOTS
FÜR KLEINERE
BIS MITTLERE
IMMOBILIEN-
UNTERNEHMEN
AN.
”**



Wer entscheidet, womit die Bots gefüttert werden, und wer übernimmt diese Aufgabe?

Die Entscheidung liegt in den meisten Fällen bei den Marketing- und IT-Verantwortlichen der Unternehmen. Das generelle Sprachverständnis der Bots, das zum Beispiel ein Hund ein Tier ist, stammt aus spezialisierten Datenbanken. Durch sie bekommt der Bot sein Grundvokabular. Wir sorgen dann für immobilienpezifische Anpassungen wie zum Beispiel: Wie viele Zimmer hat eine Liegenschaft? Aus welchem Material bestehen sie?

Welche Informationen stecken in dieser immobilienpezifischen Datenbank?

Ein Grossteil der Informationen besteht aus gescannten Immobiliendokumenten verschiedenster Art, die mithilfe von künstlicher Intelligenz nach Keywords durchsucht und aufbereitet werden. Diese Schlagwörter dienen als Basiskommunikation für spätere spezialisierte Chatbots. Alle Bots basieren auf dem gleichen Prinzip: Je mehr Keywords, Sätze und mögliche Fragen sie kennen, desto umfangreicher sind ihre Antworten.

Wie reagieren die Bots auf Fragen, auf die sie keine Antwort haben?

Es ist ein wichtiger Teil unserer Kundengespräche, wie viel Bots wissen sollen. Was genau soll er preisgeben? Ab einer bestimmten Stufe an Komplexität kommt dann zum Beispiel die Antwort: «Es tut mir leid. Ich kann Ihnen nicht mehr weiterhelfen. Bitte wenden Sie sich an Frau oder Herr XY.» Manche Nutzer wollen ihn ärgern und fragen nach dem Wetter. Dann antwortet er: «Es tut mir leid, ich kann nur Fragen über Immobilien beantworten.»

Mit den Chatbots bieten Sie Ihren Kunden einen 24-Stunden-Service. Funktioniert dieser Service auch ohne Mitarbeiter?

Für Standardanfragen, ja. Da fast alle Bots über die Websites der Unternehmen laufen, können die Nutzer auch morgens um 2 Uhr noch Dokumente bestellen oder Fragen stellen. Allerdings machen Anfragen in der Nacht nur rund 20 Prozent aller Anliegen aus.

Der Einsatz von Bots verschafft den Immobilienbewerbern mehr freie Zeit. Was fangen sie damit an?

Der Immobilien- Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 920 Spezialisten an 28 Standorten.

Für uns sind strategische Beratung und Positionierung, Planung, Bau, operativer Betrieb, Revitalisierung und Repositionierung einer Immobilie keine isolierten Abläufe, sondern zentrale Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Gesamtprojekt.

www.wincasa.ch





“
BOTS TRETEN IN
VERSCHIEDENEN
ROLLEN AUF, JE
NACH DEN KOM-
MUNIKATIONSBE-
DÜRFNISSEN DES
UNTERNEHMENS.
”

Unsere Meinung ist, dass die gewonnene Zeit für produktivere Tätigkeiten eingesetzt werden sollte. Das könnten längere Kundengespräche am Telefon sein oder administrative Arbeiten, die bisher zu kurz kamen.

Wie werden die Daten ausgewertet?

Einerseits werten wir Gespräche aus, damit die Bewirtschafter nachvollziehen können, worüber gesprochen wurde. Andererseits lernen wir – und unsere Datenbank –, welche Themen unsere Kunden beschäftigen, und können die Bots dementsprechend vorbereiten. Dies aber alles immer unter Berücksichtigung der Data Privacy.

Können Sie die Bots vor Datenmissbrauch schützen?

Während eines Chats können Bots nicht missbraucht werden. Sie können nicht mehr preisgeben als das, was sie gelernt haben. Und da wir nur als Vermittler auftreten, also die Unternehmen die Daten zur Verfügung stellen, sind wir nur für technische Datenmissbräuche verantwortlich. Jedes Unternehmen

trägt die Verantwortung dafür, welche Daten es seinen Kunden zur Verfügung stellen will.

Wie wird sich der Einsatz von künstlicher Intelligenz in der Immobilienwirtschaft weiterentwickeln?

Ich denke, dass künstliche Intelligenz auch in der Immobilienwirtschaft in Zukunft eine zentrale Rolle spielen wird, weil sie verbesserte Effizienz und Automatisierung bietet. Andere Wirtschaftszweige sind uns in diesem Bereich bereits einige Schritte voraus.

Was waren Ihre wichtigsten beruflichen Stationen vor der Firmengründung?

Aufgrund meiner verschiedenen Interessen bin ich keinem geraden Berufsweg gefolgt. Ursprünglich habe ich Germanistik und Philosophie studiert und habe auch im Medien- und Immobilienbereich gearbeitet. Weil mich neben Sprachen schon immer auch Computer interessiert haben, bin ich glücklich darüber, dass ich nun mit der Gründung von Immobilienbot beide Vorlieben miteinander verknüpfen kann. ■



***DIETMAR
KNOPF**

Der diplomierte
Architekt ist
Chefredaktor der
Zeitschrift Immobilia.

DER WOHNUNGSMARKT ENTSPANNT SICH WEITER

Der Online-Wohnungsindex OWI des SVIT Schweiz verzeichnet von Oktober 2018 bis September 2019 6,4% mehr Wohnungsinserate als im Vorjahr. In 10 von 12 untersuchten Schweizer Städten nimmt das Angebot im Segment der preisgünstigen Wohnungen zu.

TEXT – IVO CATHOMEN*

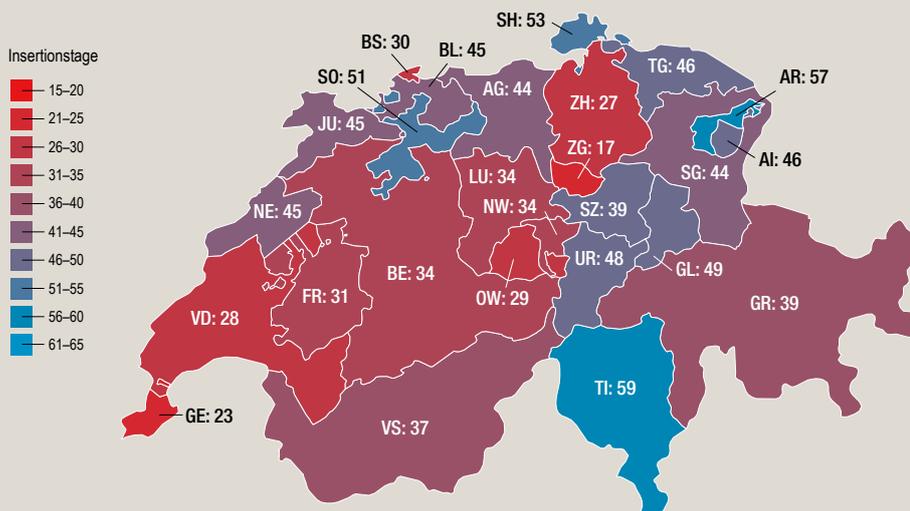
▶ LÄNGERE INSERTIONSZEITEN IN DER HÄLFTE DER STÄDTE

Die Zahl der im Internet inserierten Mietwohnungen ist in der Periode von Oktober 2018 bis September 2019 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6,4% auf rund 400 000 Mietwohnungsinserate gestiegen. Trotz der Angebotsausweitung blieb die durchschnittliche Insertionsdauer landes-

Erneut fanden Vermieter in Zürich, Bern, Genf und Lausanne mit 18, 20 und je 22 Tagen am schnellsten einen Mieter. Am längsten mussten sich Vermieter wiederum in Lugano (57 Tage) und St. Gallen (36 Tage) gedulden. Bemerkenswert ist die Situation in Lugano. Trotz rekordhohen Insertionszeiten kommen dort Jahr für Jahr deutlich mehr Mietwohnungen auf den

zum Teil deutlich. Diese Entwicklung weist auf eine Entspannung in diesem vormals angespannten Marktsegment hin. Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Instituts, sieht für diese erfreuliche Entwicklung vor allem zwei Gründe: «Investoren und Projektentwickler haben zusehends erkannt, dass es möglich ist, auch in Städten günstige Wohnungen zu bauen, wenn sie dafür etwas kleiner sein können. Die Mieter ihrerseits sind bereit, an zentralen Lagen auf Wohnfläche zu verzichten, wenn die Mietzinse dafür tiefer und die Wohnungsgrundrisse gut durchdacht sind, indem zum Beispiel eine kleinere, dafür offene Küche oder ein kleineres Schlafzimmer angeboten wird.»

«Heatmap» – durchschnittliche Insertionsdauer pro Kanton



Die Hotspots des vergangenen Jahres sind auch jene des Berichtsjahres: Die Kantone ZG, ZH, GE und VD waren die Kantone mit den kürzesten Insertionszeiten.

weit bei 35 Tagen konstant. Dies weist auf eine ebenfalls gestiegene Nachfrage nach Mietwohnungen hin.

Der vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ halbjährlich veröffentlichte Online-Wohnungsindex OWI zeigt, dass im Berichtsjahr von 1. Oktober 2018 bis zum 30. September 2019 eine steigende Nachfrage das deutlich ausgeweitete Angebot an Mietwohnungen gut aufnahm. Die Vermieter mussten mit 35 Insertionstagen eine Wohnung gleich lang im Internet inserieren wie in der Vorjahresperiode (1. Oktober 2017 – 30. September 2018).

Markt. Im Mittelfeld zwischen 23 Tagen (Winterthur) und 31 Tagen (Neuenburg) bewegten sich die Ausschreibungszeiten der übrigen 6 Städte. Eine deutliche Verkürzung der Ausschreibungszeit verzeichnete Chur, wo sich die mittlere Insertionsdauer seit 2017 sukzessive um 14 auf 27 Tage verkürzte.

MARKT FÜR PREISGÜNSTIGE WOHNUNGEN ENTSPANNT SICH

Im Segment der preiswerten Wohnungen mit einem monatlichen Bruttomietzins von unter 1500 CHF verlängerte sich die mittlere Insertionszeit während der vergangenen zwei Jahre in 10 der 12 untersuchten Städte

ZUNEHMENDE NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN

11 der 12 untersuchten Städte weisen eine zunehmende Nachfrage auf. Je nach Entwicklung des Angebots verlängerte oder verkürzte sich dadurch die Insertionszeit. Einzig Neuenburg liegt im Bereich der abnehmenden Nachfrage. Trotz einer deutlichen Reduktion der Zahl ausgeschriebener Wohnungen ging die Insertionszeit nicht zurück, sondern verlängerte sich noch zusätzlich.

RÜCKKLÄUFIGE INSERTIONS- ZEITEN IN 16 KANTONEN

In der Mehrheit aller Kantone verkürzten sich die Insertionszeiten teilweise deutlich, in 9 Kantonen dehnten sie sich moderat aus. Im Kanton Zug sind die Mietwohnungen nach Massgabe der Insertionszeiten am knappsten (17 Insertionstage), im Tessin ist das Überangebot am grössten (59 Insertionstage). Die markanteste Verkürzung der Insertionszeit weisen die peripheren Kantone Obwalden (-13 Tage), Appenzell Innerrhoden (-10 Tage) und Glarus (-8 Tage) auf. Die ausgeprägtesten Verlängerungen der Ausschreibungszeit verzeichneten die Kantone Neuenburg (+8 Tage) und Solothurn (+5 Tage). Die unterschiedliche Entwicklung von Städten und Kantonen kann dahingehend interpretiert werden, dass sich die Nachfrage von den Städten in die Regionen verlagert.



*IVO CATHOMEN

Dr. oec. HSG, ist Herausgeber der Zeitschrift Immobilia.

SCHWEIZ

NICHTENTRETEN AUF RPG2

Die grosse Kammer hat in der Wintersession eine weitere Teilrevision des Raumplanungsgesetzes mit 108 zu 83 Stimmen bei 6 Enthaltungen abgelehnt. Sie folgte dem Antrag der vorberatenden Raumplanungskommission, nicht auf die Vorlage einzutreten. Die Kommission sieht zwar Handlungsbedarf, hält die Pläne des Bundesrats aber für den falschen Ansatz. Sie hält insbesondere den vom Bundesrat vorgeschlagenen Planungs- und Kompensationsansatz für nicht umsetzbar.

REVISION DES STWE-RECHTS

Der Nationalrat ist in der Wintersession dem Ständerat gefolgt und hat die Motion «55 Jahre Stockwerkeigentum – Zeit für ein Update» von Ständerat Andrea Caroni (FDP, AR) angenommen. Damit wird der Bundesrat in Übereinstimmung mit seinem Antrag beauftragt, die nötigen Anpassungen des Stockwerkeigentums (Art. 712a ff. ZGB) vorzuschlagen, um die Empfehlungen seines Berichtes vom 8. März 2019 umzusetzen. Der Bundesrat muss nun in zwei Jahren eine Botenschaft und einen Entwurf ausarbeiten.

MASSNAHMEN GEGEN LITTERING

Der Nationalrat will gegen das Littering vorgehen. Er hat eine Motion von Jacques Bourgeois (FDP, FR) mit dieser Forderung stillschweigend angenommen. Der Vorstoss findet auch Unterstützung vom Bundesrat. Dieser ist bereit, die Gesetzgebung anzupassen, um Massnahmen gegen das Littering ergreifen zu können. Dabei soll zwischen dem urbanen und dem ländlichen Raum unterschieden werden.

VERWENDUNG VON RECYCLING-BAUSTOFFEN

Der Bund soll künftig, wenn möglich, im Hoch-, Tief- und Strassenbau Recycling-Baustoffe verwenden. Das fordert die grosse Kammer. Sie hat eine Motion von alt Nationalrat Peter Schilliger (FDP, LU) stillschweigend angenommen. Der Vorstoss geht nun an den Ständerat. Der Bundesrat unterstützt das Anliegen. Damit könnten einheitliche Standards beim Einsatz von Recycling-Baustoffen etabliert werden. Dies würde den Einsatz dieser Baustoffe für private Bauherren vereinfachen und attraktiver machen, schreibt die Regierung in ihrer Antwort auf die Motion.

FRISTVERLÄNGERUNG FÜR NEUE HAFTUNGSREGELN

Die Behandlungsfrist für eine parlamentarische Initiative von Petra Gössi (FDP, SZ) hat der Nationalrat um zwei Jahre bis zur Wintersession 2021 verlängert. Die Initiative verlangt verbindliche Haftungsregeln beim Kauf von Stockwerkeigentum. Bei Bauten, die weniger als ein Jahr vor dem Handwechsel neu erstellt worden sind, soll der Käufer das Recht erhalten, vom Verkäufer die unentgeltliche Behebung von Mängeln zu verlangen.

REVISION DES DATENSCHUTZGESETZES

Der Ständerat will den Schutz persönlicher Daten verstärken und die Regeln für sogenanntes Profiling verschärfen. Bei der Revision des Datenschutzgesetzes weicht er damit von verschiedenen Beschlüssen des Nationalrats ab. Unter anderem sieht die kleine Kammer vor, dass zur Prüfung der Kreditwürdigkeit keine Daten herangezogen werden dürfen, die älter als fünf Jahre sind.

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

BEWIRTSCHAFTER DRINGEND GESUCHT

Der «Fachkräftemangel» sorgt auch in der Immobilienbranche für Schlagzeilen. Besonders gesucht sind nach wie vor Bewirtschafter mit einem eidgenössischen Fachausweis.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Qualifizierte Spezialisten sind heute sehr umworben – die Immobilienbranche wurde zum Arbeitnehmermarkt.

BILD: PRIVERA / MANUEL STETTLER

► ABSCHLUSS MIT DIPLOM BEVORZUGT

Gute Berufsleute im Bereich Bewirtschaftung sind auf dem Stellenmarkt nach wie vor knapp. «Bei offenen Stellen für Immobilienbewirtschafter mit eidgenössischem Fachausweis kann der Rekrutierungsprozess schon etwas länger dauern», erläutert eine Sprecherin von Privera. Das selbe gelte für gewisse Funktionen, die einen Abschluss als Immobilien-treuhänder voraussetzen. Besonders gesucht seien im Übrigen Assistentinnen und Assistenten, die bereits erste Erfahrungen im Immobiliensegment gesammelt hätten. «Zudem sind auch Personen aus dem Bereich Finanzen für unsere Liegenschaftsbuchhaltung gefragt», so die Sprecherin weiter.

Ähnlich tönt es bei der Livit in Zürich: «Auf dem Arbeitsmarkt sind derzeit vor allem besondere Immobilienspezialisten gesucht, etwa Spezialisten für Gewerbeimmobilien.» Längere Rekrutierungsphasen würden auch für Fach- und Führungsfunktionen beobachtet. Vor allem die grösseren professionellen Immobilienbewirtschaftungsfirmen setzen aufgrund der notorischen Knappheit vermehrt auf die eigene Nachwuchsförderung, auf interne Bewerbungen und Berufskarrieren innerhalb der Firma. «Bei Livit können wir aufgrund unserer Akademie und der Förderung unserer Mitarbeiter viele Stellen intern besetzen», betont die Sprecherin von Livit.

Claudio Müller ist Leiter des Studiengangs Masters of Advanced Studies in Real Estate Management an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ) und bestätigt diese Tendenz: «Nicht wenige Leute, die unseren Studiengang absolvieren, verfügen über einen Hintergrund in der

Bewirtschaftung, sei es als Mitarbeitende in diesem Segment, als Teamleiter oder mit einem eigenen Geschäft in der Bewirtschaftung.» Auffallend viele davon hätten sich das Ziel gesetzt, eher davon wegzukommen. Denn der Zeit- und Kostendruck sei im Alltag enorm. So seien es nicht wenige, die mit zusätzlichen Qualifikationen oder mit Umschulungen ein neues Betätigungsfeld ausserhalb der Bewirtschaftung suchen. Laut Claudio Müller sind derzeit auch gut qualifizierte Bauprojektleiter sowie Architekten mit praktischer Erfahrung ausgesprochen gefragt. So gibt es nicht wenige Architekten, die eine Karriere auf Seiten von Immobilienfirmen und Investoren anstreben. Wichtiges Erfolgskriterium sei neben der fachlichen Grundausbildung als Architekt, dass diese «Berufsleute die Sprache der Auftraggeber und Investoren verstehen». Kandidaten in anderen Bereichen – etwa im Portfolio- und Asset-Management – seien hingegen eher verfügbar.

ANZEIGE

**Konflikte im StWE mediativ klären
Mieterbetreuung für Sanierungen
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch**

Dabei spielt wohl auch eine Rolle, dass in den letzten Jahren das Ausbildungs- und Weiterbildungsangebot an Universitäten und Fachhochschulen deutlich ausgebaut worden ist.

SWISS PRIME SITE: SPEZIALISIERTE BERUFSBILDER

Swiss Prime Site, die grösste kотиerte Schweizer Immobiliengesellschaft, rekrutiert vor allem heterogene und teils sehr spezialisierte Berufsbilder. Im Kernbereich sind dies vor allem Fachleute für Akquisition & Sales, Development, Construction und Asset Management. Es sei aber nicht so, dass laufend eine grössere Zahl neuer Bewerber gesucht sei, präzisiert Petra Weigert, Leiterin Human Resources: «In jüngster Zeit haben wir vor allem einzelne spezifische Kompetenzen ausgebaut und gestärkt.» Dazu zählen unter anderem Asset Manager mit ganz bestimmten Zusatzkenntnissen und Fähigkeiten, etwa im Bereich Recht, Bewirtschaftung oder Bau.

Auch Swiss Prime Site erkennt sogenanntes Employer-Branding als Aufgabe, bei der es darum geht, das Unternehmen als attraktive Arbeitgebermarke zu positionieren und die verschiedenen Berufsbilder bekannt zu machen. Das Ziel lautet, fähige Berufsleute zu gewinnen und längerfristig im Betrieb zu halten. «Wir werden dieses Thema ab diesem Jahr neu aufsetzen», erläutert Petra Weigert. Dabei setzt SPS auch «auf die bestehende Belegschaft als authentische Botschafter».

SPEZIALISTEN VERZWEIFELT GESUCHT

Ganz bestimmte Stellen mit Spezialkenntnissen im Bereich Immobilien oder Bau sind nach wie vor schwer zu besetzen. Rolf Truninger, Geschäftsleiter des Beratungsunternehmens Qualicasa, sagt zum Beispiel: «Wir haben über mehrere Monate vergeblich einen gut qualifizierten Bauschadenexperten gesucht.» Qualicasa erbringt für verschiedene Auftraggeber in der Bau- und Immobilienbranche Beratungsdienstleistungen und Expertisen. «Wir haben die vakante Stelle zunächst auf verschiedenen Kanälen und in den sozialen Medien ausgeschrieben», so Truninger. Die Stellenausschreibung sei von über 2300 Personen gelesen worden, aber gerade nur zwei Bewerber hätten sich tatsächlich gemeldet. Auch der Appell, dass Berufsleute im Alter 50 plus ausdrücklich zur Bewerbung eingeladen seien, blieb vorerst ohne konkretes Ergebnis.

Rolf Truninger kann sich dies nur so erklären, dass sich Architekten oder Berufsleute vom Bau die Aufgabe wohl nicht zutrauten. Dabei wäre der Arbeitgeber gewillt, den betreffenden Kandidaten gründlich intern zu schulen und zu qualifizieren, um eine Zertifizierung als Gerichtsexperte zu erlangen. Generell stellt Rolf Truninger fest, dass in weiten Teilen der Immobilienbranche heute ganz spezifische Anforderungen gesucht sind. Früher sei es im Human-Ressources-Bereich weit verbreitet gewesen, dass man die gängigen Berufsbilder direkt mit Abgängern der Berufsschulen und anderer Institutionen besetzen konnte. «Das ist heute je länger desto weniger der Fall», stellt Rolf Truninger fest. In mehr als der Hälfte der Fälle würde Qualicasa heute Berufsleute rekrutieren, diesen das nötige Rüstzeug dann aber «on the Job» weitervermitteln und sehr viel in die Aus- und Weiterbildung investieren.

KARRIERE MIT EINEM MASTER

Dass sich eine solide Grundausbildung, Zusatzqualifikationen und Investitionen in die eigene Entwicklung bezahlt machen, bestätigt auch Claudio Müller: «Sämtliche Kandidaten, die bei uns ein Master-Diplom erlangen, sind auf dem Stellenmarkt der Immobilienbranche sehr gesucht.» Als Arbeitgeber käme die ganze Breite unterschiedlichster Akteure und Investoren infrage, etwa bei Immobilienunternehmen, kotierten Gesellschaften, Immobilien-Anlagestiftungen, Baugenossenschaften oder öfters auch bei der öffentlichen Hand. Auffallend ist auch folgende Beobachtung: Der Master of Advanced Studies in Real Estate Management eröffnet oft schon während des Lehrgangs neue Karriereperspektiven und öffnet Türen. Laut Claudio Müller wechselt nämlich rund ein Drittel der Studierenden schon während der Weiterbildung den Arbeitgeber. Fazit: Sich zusätzliches Know-how anzueignen und höhere Ziele anzustreben, ist der Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt sehr förderlich. Die meisten Studierenden können problemlos weitervermittelt werden und erhalten dank des Lehrgangs Zugang zu wertvollen Kontakten und Karrierechancen. ■



***JÜRIG ZULLIGER**

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

ANZEIGE

Die kleine Immo-Freelancer-Box.

Schmökern, klicken, buchen!



immobox.ch

DIGITALE PROZESSE BRINGEN RUHE IN DIE BUDE

Auch bei der Immobilienbranche klopfen Digitalisierung und Automatisierung laut an. Massgeschneiderte Softwarelösungen schaffen Freiraum – und die Digitalisierung eröffnet Hauseigentümern, Mietern und Verwaltungen ganz neue Perspektiven.

TEXT – ALEX HIRZEL*

► EIGENTÜMER WOLLEN INDIVIDUALITÄT

Die Immobilienbranche ist ein eher konservatives, stark papierbasiertes Business mit individuellen Anforderungen verschiedenster Stakeholder. Eigentümer wollen individuell betreut sein und die Mieter zufriedengestellt werden. Alles, inklusive Verträge, muss in Liegenschaftsdossiers dokumentiert sein. Zudem müssen rechtliche Auflagen berücksichtigt werden. Papierbasiert kommt man so um Doppelablagen, vielfach auch um doppelten Aufwand, kaum herum.

Weil viele Dienstleistungen rund um die Liegenschaftsverwaltung stark papiergestützt sind, bieten sich die Vorzüge der Digitalisierung geradezu an. Um auf dem umkämpften Markt der Immobilienbewirtschaftung bestehen zu können, müssen sich auch bisher träge Unternehmen digital aufstellen. In der Schweiz erhöhen schon allein die fortschrittlichen Grossen den Druck auf die anderen. Wie die aktuelle 4. «Digital Real Estate Umfrage Schweiz» zeigt, ist das digitale Potenzial in der Branche aber noch lange nicht ausgeschöpft.

WUNSCH NACH HOCHVERFÜGBARER INFORMATION

Insbesondere in der Immobilienbewirtschaftung ist das Bedürfnis nach Informationsgewinnung, nach standardisierten Prozessen mit der Möglichkeit, auf individuelle Anforderungen einzugehen, und nach einem transparenten Informationsaustausch gross. Eine Vielzahl von Anfragen kommt auf vielen unterschiedlichen Kanälen daher. Gerade auch, um die Kosten in der Verwaltung im Griff behalten zu können, gilt es, diese schnell, verlässlich und zufriedenstellend zu bearbeiten.

«Der Wettbewerbs- sowie der Preisdruck steigen ständig und alle müssen ihre Prozesse automatisieren, um schneller und zu jeder Zeit auf die Bedürfnisse der Mieter reagieren zu können und gleichzeitig die Erwartungen der Eigentümer zu befriedigen», beobachtet Marcel Hug, CEO beim Schweizerischen Verband für Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz. Auch die starke Verlagerung von Liegenschaften hin zu institutionellen Anlegern ist ein grosses Thema. Regionale Immobilienbewirtschaftungen müssen sich neu positionieren, um diesem grossen Markt und den wachsenden Anforderungen gerecht werden zu können.

Für die besonderen Ansprüche der Immobilienbewirtschaftung braucht es massgeschneiderte Lösungen. In der Regel ist bereits eine zentrale Software erfolgreich im Einsatz, welche die üblichen Aufgaben abdeckt. Für zusätzlichen Mehrwert kann die Implementierung von branchenrelevanten Massnahmen sorgen.

ZEITERSPARNIS DURCH DIGITALE WORKFLOWS

Was sind nun aber die besonderen Anforderungen der Liegenschaftsverwaltung? Mit einer Lösung, die wie ein elektronischer Aktenschrank sämtliche Dokumente strukturiert und speichert, können Informationen, Rechnungen oder Objektdossiers schnell und einfach abgelegt, wiedergefunden, aufgerufen und bearbeitet werden. Weil die Immobilien-Software mit der bestehenden zentralen Software kommuniziert, können Bewirtschafter schneller und effizienter arbeiten. Rechnungen und Dokumente können zu jeder Zeit überall eingesehen und bearbeitet werden. Die Ab-

Mobile Anwendungen optimieren den Arbeitsprozess und steigern die Effizienz für Immobiliendienstleister.

BILDER: CANON



läufe sind elektronisch abgebildet und auf Sonderwünsche der Eigentümer wird eingegangen.

Für die Buchhaltung bedeutet das ganz konkret Zeit- und Platzersparnis: Rechnungen sind schnell auffindbar und der Status im Genehmigungsablauf ist auf Knopfdruck bekannt. Mit einem Klick kann direkt aus dem Buchhaltungsprogramm auf die Rechnungen zugegriffen werden. Den Rechnungen können weitere Dokumente wie Aufträge, Bestellungen und andere zum Objekt zugehörige Dokumente angefügt werden. Um dahinzukommen, werden eingehende Rechnungen direkt nach dem Posteingang gescannt. Dabei werden alle relevanten Daten automatisiert ausgelesen und unmittelbar zielgenau einer Liegenschaft und damit der im ERP hinterlegten Kontaktperson (Buchhalter, Bewirtschafter, Sachbearbeiter) zugeordnet.

FIT IN ZEITEN DER «SOFORT»-MENTALITÄT

Mobile Anwendungen optimieren den Arbeitsprozess und steigern die Effizienz für Immobilien-Dienstleister. Tauchen zum Beispiel bei einer Wohnungsübergabe plötzlich Fragen auf, lassen sich diese leichter klären, wenn man auf vertragliche Absprachen und Daten sofort zugreifen kann. Das digitale Mieterdossier vereinfacht Planung, Steuerung und Kontrolle der Immobilien. Sind die Akten digitalisiert, entfällt das zeitaufwendige Suchen in Papierakten. Fragen lassen sich schnell und auf Knopfdruck beantworten, weil die Infos auf dem Rechner respektive in der Cloud verfügbar sind. Das verbessert den Kundenservice.

Die Ansprüche von Eigentümern und Mietern nehmen laufend zu. Natürlich trifft das nicht auf alle zu, aber die «Sofort»-Mentalität ist ein grundsätzlicher Trend. Um dem in einem stark wettbewerbsgetriebe-



Dokumente dann verfügbar machen, wenn sie gebraucht werden, und individuell abgestimmt auf die Anforderungen der verschiedenen Stakeholder.

(BILD: CANON)

CANON (SCHWEIZ) AG

Die Canon (Schweiz) AG mit Sitz in Wallisellen berät Unternehmen bei der im Artikel beschriebenen digitalen Transformation. Dabei werden, vom digitalen Dossier bis hin zu unterschiedlichsten Workflows, alle Anforderungen auf das jeweilige Unternehmen abgestimmt. Ein bewährtes Fünf-Punkte-Vorgehen garantiert – atypisch für IT-Projekte – wann und wie und vor allem zu welchem Preis die integrierte Branchenlösung erwartet werden kann. Ansprechpartner: Marko Jessen-Richardsen, Canon (Schweiz) AG, Tel.: 0848 833 835, marko.jessen-richardsen@canon.ch

nen Markt gerecht zu werden, bedarf es neuer Ansätze, die eben durch weitere konsequente Digitalisierung gestützt werden.

BERUHIGUNG WIDER VERSCHWENDUNG

Letztlich gilt in Anlehnung an die Lean-Philosophie für die Optimierung von Organisationseinheiten alles als Verschwendung, was Kosten verursacht und zu Zeitverlusten führt, ohne den Wert einer Leistung aus Sicht des Kunden zu steigern. Und genau hierin liegt das Potenzial der Digitalisierung. Mit den für die Branche massgeschneiderten Softwarelösungen kann viel Ruhe in die Abläufe der Bewirtschaftung gebracht werden. Die Reaktionszeit auf Anfragen wird verkürzt und Informationen sind ortsunabhängig hochverfügbar. Rechnungen werden von der Immobilien-Software automatisiert verlässlich und selbstständig eingeleitet. Verglichen mit dem physischen Visierungsprozess können die Rechnungen mit dem digitalen Workflowprozess viel schneller verarbeitet werden.

Wer langfristig erfolgreich bleiben will, muss sein Geschäftsmodell, seine Prozesse und Leistungen auf den Prüfstand stellen. Nur die Unternehmen, die digital aufgestellt sind, haben die Chance, sich auf dem Markt zu etablieren – und das in zweifacher Hinsicht. Zum einen ist der Kampf um die Mitarbeitenden der Zukunft besonders in der Schnittstelle zwischen Technologie und Immobilienwirtschaft gross. Personal mit derartigen Fähigkeiten ist rar und kann häufig auch mit dem Einsatz moderner Technik überzeugt werden. Zum anderen gilt Gleiches für die Kunden. Sie sind es aus nahezu allen Wirtschaftszweigen gewohnt, digital zu konsumieren, sich über die digitalen Medien mit Unternehmen auszutauschen und den Aufwand für die Kommunikation so niedrig wie möglich zu halten. ■



***ALEX HIRZEL**

Der Autor ist bei Canon Hauptansprechpartner für Medienanfragen im B2B- und Corporate-Bereich.

ERDGESCHOSS- NUTZUNG IM WANDEL

«Handel im Wandel» bedeutet für Vermieter, sich auf neue Zielgruppen mit tieferer Wertschöpfung und veränderten Flächenanforderungen einzustellen sowie Verkaufsflächen an ungenügenden Lagen zu repositionieren.

TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER*

VERMIETBARKEIT UND ERTRAGSPOTENZIAL VON VERKAUFSFLÄCHEN NACH ZENTRALITÄT

Quelle:
Fahrländer Partner

	Vermietbarkeit	Ertragspotenzial
Grosszentren		
– Innenstadt	sehr gut	sehr hoch
– Quartierzentrum	sehr gut	mittel
– Ungünstige Mikrozentralität (innenstadtnah)	gut	gering
– Ungünstige Mikrozentralität (innenstadtfern)	schlecht	sehr gering
Mittelzentren		
– Innenstadt	gut	hoch
– Ungünstige Mikrozentralität (innenstadtnah)	mittel	gering
– Ungünstige Mikrozentralität (innenstadtfern)	schlecht	sehr gering
Klein-, und Peripheriezentren, grössere Dörfer		
– Zentrum	mittel	gering
– Ungünstige Mikrozentralität	schlecht	sehr gering
Einkaufszentren, Geschäfts-Agglomeration	gut	mittel

NEUE MIETMODELLE GEFRAGT

Das Immobiliensegment Verkauf wird aufgrund der Sättigungstendenzen und strukturwandelbedingt sehr anspruchsvoll bleiben. Daran ändern auch die gute Arbeitsmarktlage, die steigende Bevölkerungszahl und die zwischenzeitliche Entspannung bei den Umsätzen nichts. FPPE geht kurzfristig nicht von einem Aufschwung aus und die Erträge bleiben unter Druck. Vermieter sollten sich hier mittelfristig auf neue Mietvertragsmodelle und Zielgruppen mit geringerer Zahlungsfähigkeit einstellen. Selbst in den Innenstädten der Grosszentren, welche kaum Leerstände aufweisen, vollziehen sich Nutzungsverschiebungen bei den publikumsintensiven Erdgeschoss. Bekleidungshändler, welche sich jahrelang dank der – hinter Optikern – zweithöchsten Bruttomargen die besten Lagen geleistet haben, stehen an mehreren Fronten unter Druck: Preiszerfall, Onlinekonkurrenz, Konsumverschiebungen hin zu anderen Ausgabenposten. Sie müssen auch an den Toplagen vermehrt schliessen und damit anderen Formaten Platz machen. Zukünftig wird sich die Sparte wohl neu aus-

differenzieren müssen, um auch dem Nachhaltigkeitstrend Rechnung tragen zu können. Der heute grosse Anteil an «Fast Fashion» dürfte in Frage gestellt werden. Darüber hinaus gibt es infolge des Aufwertungsdrucks des Schweizer Fränkens gute Gründe, mittel- und langfristig mit tendenziell unter Druck stehenden bis sinkenden inländischen Detailhandelspreisen zu rechnen. Die Frankenstärke ist schon seit Längerem zur strukturellen Komponente geworden. Der Detailhandel wird dadurch gezwungen, die Preise konkurrenzfähig zu halten. Darüber hinaus erhöht die Digitalisierung die Preistransparenz und verringert damit die Preissetzungsmacht der Anbieter.

UMSÄTZE UNTER DRUCK

Für die Immobilienbranche heisst das unter dem Strich, dass die Vermieter vermehrt mit tieferen Mieteinnahmen kalkulieren müssen, weil Mieter mit geringeren Margen als Zielgruppen wachsen oder ganz einfach die nominalen Umsätze unter Druck geraten. In den Mittelzentren zeigt sich heute dieser Wandel am deutlichsten. In Städten wie

Burgdorf oder Solothurn füllen Hybridgeschäfte wie etwa ein Coiffeur-/Blumenladen oder Gastro-/Lebensmittelgeschäfte die leer gewordenen Flächen, können aber nicht die gleichen hohen Mieten bezahlen wie ihre Vorgänger. Die Städte bemühen sich, die Erdgeschosse an den zentralen Lagen weiter zu bespielen, da die Innenstadtentwicklung seit jeher eng an den Detailhandel geknüpft ist. Vor diesem Hintergrund ist selbst in den Innenstädten eine Konzentration auf die Plätze und Strassenabschnitte mit den besten Mikrolagen angezeigt, anstelle einer möglichst flächendeckenden Bewahrung des Detailhandels. Die neuen Kundenbedürfnisse und Konsumgewohnheiten führen darüber hinaus dazu, dass sich auch die Anforderungen an die Retailflächen ändern. Der Trend geht hin zu kleineren Flächen mit mehr Aufenthaltsplatz und Fläche für Dienstleistungen. Ebenso gibt es Druck für neue Partnerschaften zwischen Vermietern und Mietern mit etwa einer Dynamisierung von Mietvertragslaufzeiten und Mieten oder aktiverer Kuratierung durch den Bewirtschafter.

UNGÜNSTIGE MIKROLAGEN

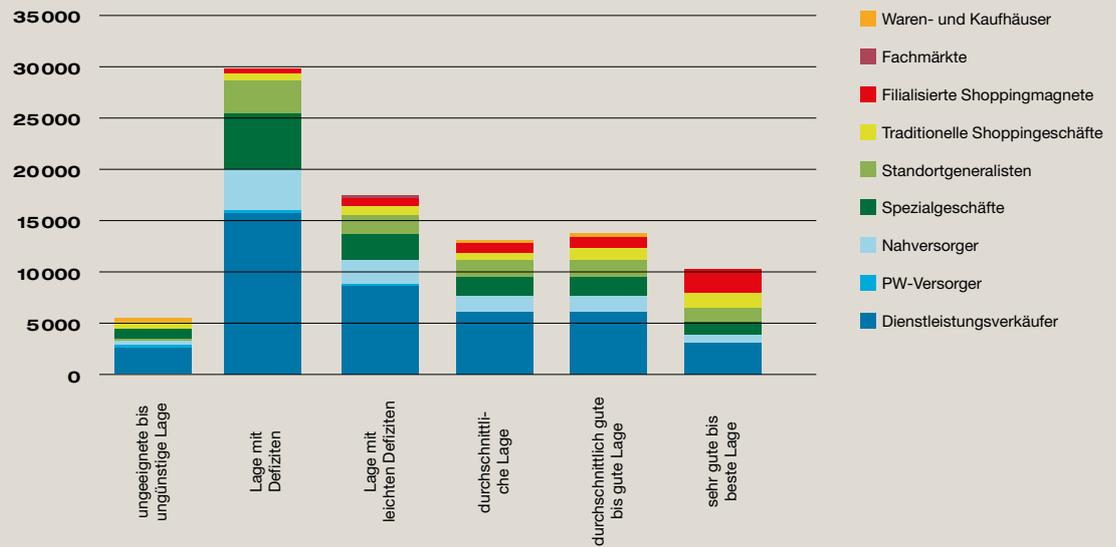
Hinter dem Rückgang der klassischen Detailhandelsgeschäfte steckt neben dem wachsenden Onlineeinkauf und der Konsumsättigung auch noch eine andere, bisher wenig beachtete Erklärung. Aus Auswertungen von FPPE geht hervor, dass sich über 50% der Schweizer Verkaufsflächen-geschäfte an unterdurchschnittlichen Mik-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

ANZAHL DER GESCHÄFTE IM VERKAUFS-FLÄCHEN-MARKT (CH) NACH IHRER MIKROLAGE-QUALITÄT

Quelle: Fahrländer Partner & CSL Immobilien



rolagen bzw. Lagen mit Defiziten befinden. Ein Grund hierfür sind die zahlreichen Erdgeschoss in gemischt genutzten Wohnüberbauungen, die für Retail geplant werden, jedoch nicht die Standortqualitäten sowie das Kaufkraftpotenzial für eine nachhaltige Umsatzerzielung bieten. Wie die Abbildung oben zeigt, befinden sich selbst Formate, welche auf eine möglichst gute Lagequalität angewiesen sind – wie etwa die traditionellen

und filialisierten Shoppinggeschäfte –, an suboptimalen Mikrolagen. Hingegen kommen die vielen Coiffeure, Textilreinigungen oder Apotheken («Dienstleistungsverkäufer») auch für weniger gute Lagen und somit auch abseits der klassischen Verkaufslagen in Frage, weil sie gezielt aufgesucht werden.

Die zielgruppengerechte Lage ist bekanntlich entscheidend für die Mieteinnahmen. Transaktionsdaten zeigen, dass nur an

den besten Mikrolagen der Grosszentren sowohl die Vermietbarkeit als auch das Ertragspotenzial sehr hoch sind. Bereits an ungünstigen Mikrolagen in den Innenstädten von Bern oder Lausanne ist das Ertragspotenzial bereits gering. Speziell die Geschäfte an schlechteren Mikrolagen aus dem Bereich Fashion dürften weiter unter Druck geraten. Hier sind Entwickler und Eigentümer angehalten, Mut für alternative Nutzungen wie Parterre-Wohnen, stilles Gewerbe wie Arztpraxen, Co-Working, Kinderkrippen etc. zu haben. Die Vorschriften der Bauordnung verlangen zwar vielerorts publikumsintensive Erdgeschossnutzungen, was aber in der Regel nicht zwingend Retail beinhalten muss. Dies gilt auch für Erdgeschossflächen in Bürohäusern an Nicht-Verkaufslagen. Weiterhin gesucht werden Standorte an Verkehrsknotenpunkten sein, um von dem in den Alltagsweg integrierten Verkaufsverhalten profitieren zu können. Dabei werden Flächen für die Segmente Food und Gastronomie eine zentrale Stellung einnehmen. ■



50% der Schweizer Verkaufsflächen befinden sich an unterdurchschnittlichen Mikrolagen.

(BILD: 123RF.COM)



***RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER**

Der Autor ist Partner bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE

► IN 3D UND DIGITAL

Dank den neusten digitalen Arbeitsmethoden und Planungsinstrumenten sind viele Akteure in der Lage, sich auf ihre Kernthemen zu konzentrieren. Das gilt zum Beispiel für die Bewirtschaftung – repetitive Vorgänge lassen sich automatisieren, und die in der Branche tätigen Berufsleute setzen ihre Ressourcen und Kapazitäten produktiver ein als bisher – etwa zugunsten einer professionellen Mieterbetreuung und einer umfassenderen Beratung des Eigentümers. Ähnlich stossen neue Ansätze in der ganzen Planung, Projektierung und Umsetzung von Um- und Neubauten auf mehr Resonanz: «Dank der Digitalisierung lässt sich die Zusammenarbeit von Bauherrschaft, Unternehmern und Planern erheblich verbessern», sagt zum Beispiel ein Projektleiter bei der Migros Ostschweiz. Er setzt bei der ganzen Planung und Umsetzung auf neue, möglichst durchgängig digitale Methoden. Sein Fazit: Auf der Baustelle finden nur noch Vorgänge statt, die tatsächlich notwendig sind und zur Wertschöpfung beitragen. Dank der Zusammenführung aller wesentlichen Planunterlagen (inklusive 3D-Modell) und Projektinformationen auf einer einzigen (digitalen) Plattform sei das Ziel erreicht: Ein Projekt besser und wirklich vollständig zu planen.

SMART-BUILDING-STRATEGIE AUS BASEL

Unter den «Top 10» sind neben zahlreichen Start-ups und IT-Firmen auch renommierte Player, die eben nicht in dem Sinn als Anbieter von Software und Produkten auftreten: Auffallend ist vor allem Hoffmann-La Roche: Für den grössten Teil der relevanten bestehenden Gebäude und für alle Neubauten in Basel und Kaiseraugst will der global tätige Konzern eine durchgängige Digitalisierung implementieren; darunter fallen unter anderem die konsequente Anwendung von BIM-Methoden, die Ausstattung der Gebäude mit Sensoren und letztlich die Anpassung aller Business-Prozesse. Tobias Bächtold, Digital Real Estate Manager bei Hoffmann-La Roche: «Während andere grosse Bauherrschaften und Investoren noch zögern, geht es uns auch darum, ein Zeichen zu setzen. Wir sind kein Produktanbieter, sondern Endnutzer der neuen Technologien, und wir sehen die grossen Vorzüge einer durchgängigen Digitalisierung.»

Über dem Ganzen steht natürlich immer die ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit. «Auffallend ist bei der Ausgabe 2020, dass vier von zehn Siegerprojekten in einem direkten Zusammenhang zur Nachhaltigkeit stehen», stellt Peter Staub fest. Der Geschäftsführer des Beratungsunternehmens pom+ ist zugleich Mitglied der Jury der Top 10. Die ökologischen Herausforderungen hätten den Markt im Jahr 2019 offenbar stark bewegt. Für immer mehr Akteure sei es heute wesentlich, Immobilien auf Nachhaltigkeit auszurichten; für künftige Generationen soll mit dem Bau und dem Betrieb von Gebäuden kein Schaden, sondern umgekehrt ein möglichst grosser Nutzen resultieren. Daraus ergebe sich der beobachtete Schluß zur Digitalisierung, so Peter Staub weiter: «Um diese Aufgaben möglichst wirkungsvoll anzugehen, sind alle Beteiligten auf eine möglichst solide Datenbasis angewiesen, etwa zu Materialisierung, Energie, Verbrauch etc.» Um diese Daten aufzubereiten, sei die Digitalisierung unverzichtbar.

MAXIMAL DIGITALISIERT

Die Top 10 zeigen weiter, was an Prozessoptimierung noch möglich ist: Mit Hypothek.ch wird zum Beispiel eine neue Plattform ausgezeichnet, die eben mehr ist als eine «Online-Hypothek». Die ganze Produktgestaltung, die Vorgaben des Risk-Managements, das Pricing im Stundentakt etc. sind vollständig automatisiert und maximal digitalisiert. Weitere Beispiele sind digitale, innovative Ansätze für ganze Orts- und Arealplanungen oder auch die konsequente Digitalisierung bei Projektwettbewerben (Luucy). Mit einigen überraschenden Innovationen, die einer grösseren Öffentlichkeit noch unbekannt sind, wartet das Zürcher Unternehmen Amberg Loglay auf. Etwas vereinfacht gesagt: Methoden wie «Lean Management» in der Autoindustrie kommen jetzt auch auf Baustellen in der Schweiz zur Anwendung. Weil immer mehr private und öffentliche Bauherren Areale unter engen Platzverhältnissen in städtischem Gebiet umnutzen, neu gestalten und erweitern, kommt der optimierten Logistik eine Schlüsselrolle zu. Auch hier zeigt sich: Dank der Digitalisierung sind Fortschritte möglich, die allen Beteiligten zu gute kommen: Den Investoren und Unternehmern, im konkreten Einzelfall auch der Bevölkerung. ■

Die Bau- und Immobilienwirtschaft setzt sich intensiv mit der Digitalisierung auseinander. Die exklusive Auswahl «Top 10» zeichnet die besten Tools der Branche aus – angefangen bei Building Information Modeling (BIM) bis zur Digitalisierung beim Recycling.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*

AMBERG LOGLAY AG: BAULOGISTIK (BÄRE TOWER)



Baulogistik wird wichtiger.

Bäre Tower wird mit gut 100 Metern das höchste Gebäude im Kanton Bern. Solche Projekte – mitten in einer bereits bebauten Umgebung – stellen eine grosse Herausforderung dar. Kosten- und Zeitdruck, Emissions- und Fahrtenziele, Sicherheitsanforderungen, enge Platz- und schwierige Zufahrtsverhältnisse sowie Ansprüche der Anwohner erfordern neue Ansätze. Halter AG setzt dabei auf das Knowhow von Amberg Loglay: Angefangen von der Konzeption und Prozessanalyse bis zum Rapid Prototyping bietet die Zürcher Firma eine durchgängige, digitalisierte Logistik. Dazu schuf die Firma eine eigene Software; sie verknüpft BIM-Daten und Termine sowie weitere relevante Daten mit dem ganzen Bauprozess. Innovativ und vollständig digital ist unter anderem das Rapid Prototyping: Damit sind die Fachleute in der Lage, direkt auf der Baustelle sämtliche Vorgänge zu identifizieren und Schwachstellen zu eliminieren. Dabei kommen neben Menschen Sensoren (IOT) und andere digitale Technologien zum Einsatz.



*JÜRIG ZULLIGER

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

BERNER FACHHOCHSCHULE: LOTTI, DIE BIM-KUH



Wissensvermittlung im Fokus.

Die Berner Fachhochschule machte sich Gedanken zur Frage: Wie lassen sich Digitalisierung und Konzepte der Zukunft in der Breite vermitteln? Wie wird BIM spürbar und erlebbar im Handwerk und in der Bildung? Lotti ist die Botschafterin für die Digitalisierung, den Wandel und die Leistungsfähigkeit von Holzbranche und Handwerk. Dank Lotti sind 150 Betriebe der Holzbranche hautnah dabei. Der digitale Zwilling von Lotti steht in der Cloud, wo sich Betriebe eines der 150 Mosaikteile herunterladen können. Jeder Betrieb bearbeitet das Mosaikteil nach Plan oder direkt auf der CNC. Lotti ist vernetzt mit ERP- und CAD-CAM-Lösungen, CNC, Webshop, Logistik und vielem mehr. Jedes der Mosaik-Teile ist mit einem Chip identifiziert und wurde an der HOLZ2019 mit mixed reality erstellt. Mit Hilfe von Augmented- / Virtual Reality zeigt die Anwendung exemplarisch, wie die Verbindung von virtuellen und realen Modellen hergestellt wird. – Damit ist erweist sich die Innovation als gelungenes Beispiel der Wissensvermittlung – verständlich und in gut proportionierten Dosen.

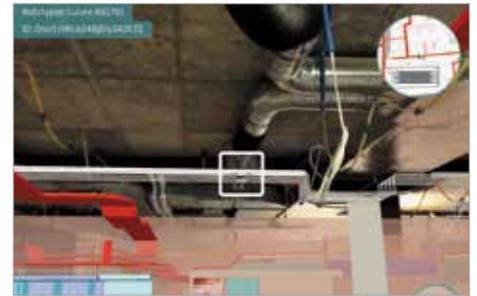
BS2 AG: CO2-ABSENKPFAD- FINDER



Software modelliert Szenarien.

Bei der strategischen Positionierung von Gebäuden rückt das Thema CO₂ als Element einer umfassend verstandenen Nachhaltigkeit vermehrt in den Fokus. Der CO₂-Ausstoss soll reduziert oder ganz vermieden werden – bei einzelnen Gebäuden wie auch beim gesamten Immobilienportfolio. Dabei gilt es, die Wirtschaftlichkeit energetischer Gebäudesanierungen sicher zu stellen. Die neue Software von BS2 gestattet es, den CO₂-Absenkpfad sowohl auf Objekt- als auch auf Portfolio-Ebene zu modellieren, zu simulieren und langfristig zu planen (Visualisierung für Gebäude, Gebäudegruppe und Portfolio). Für die Entwicklung von Sanierungsstrategien lassen sich Top-down- und Bottom-up-Szenarien durchspielen. Die Ergebnisse beinhalten konkrete Massnahmenpläne auf der Zeitachse. Die Software deckt räumlich die gesamte Schweiz ab. Durch die offene Systemarchitektur lässt sie sich leicht mit anderen IT-Systemen verbinden. Die Klimastiftung Schweiz unterstützt das Projekt und hat den Prototyp mit Daten von einigen Tausend Liegenschaften erfolgreich getestet.

GD SOLUTIONS: FIELDWALK



Das BIM-Modell immer dabei.

Auf jeder Baustelle fallen viele Penzenzen und Mängel an. Dabei wäre es für den Bauleiter eine grosse Erleichterung, direkt vor Ort alles erfassen zu können und genügend Daten verfügbar zu haben. Eine Referenz auf das BIM-Modell bedeutet einen wesentlichen Fortschritt - wenn dies einfach und schnell erstellt werden kann. - FieldWalk (Beta) erlaubt mittels Augmented Reality und Indoor Navigation diesen Link herzustellen. Der Bauleiter ist mit seinem Tablet unterwegs und hat direkt Zugriff auf 2D-Pläne, aber auch auf das vollständige BIM-Modell. Dabei trägt er Sensoren, die die metergenaue Lokalisierung auf der Baustelle sicherstellen. Die neuartige Methode ist auf Baustellen der Migros in Zürich bereits erfolgreich getestet worden. Blickt der Bauleiter zum Beispiel in Richtung eines Lüftungsschachts, spielt ihm die Software umgehend die relevanten Daten aufs Tablet. Abweichungen zwischen Plänen und der Realität auf der Baustelle lassen sich so aufspüren, dokumentieren und effizient weiterbearbeiten.

PUBLIKUMSVOTING TOP 10: STIMMEN SIE AB!

In einer nächsten Runde können es die hier vorgestellten «Top 10 Digital Real Estate» noch in eine engere Auswahl der «Top 4» schaffen:
Am Digital Real Estate Summit 2020 haben die «Top 4» eine Plattform, ihre Innovationen direkt dem prominenten Publikum des Kongresses vorzustellen.

Geben Sie Ihre Stimme ab: www.digitalrealestate.ch

Digital Real Estate Summit 2020: Das Gipfeltreffen der digitalen Immobilienwirtschaft
Dienstag, 3. März 2020, 11.00 – 18.30 Uhr, Fachhochschule Nordwestschweiz, Brugg-Windisch.

Die «Digital Top 10» werden von Digital Real Estate by pom+ und Bauen digital Schweiz / buildingsmart getragen,
«immobilia» ist der offizielle Medienpartner.

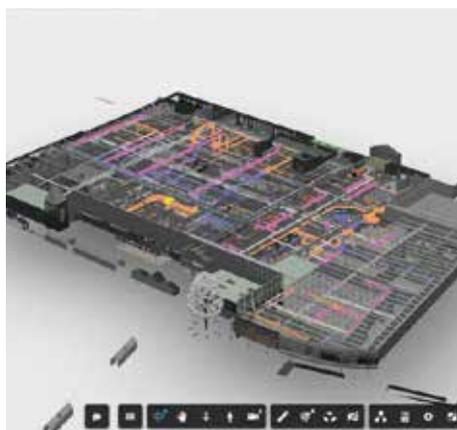
HOFFMANN-LA ROCHE AG: FOX



Hoffmann-La Roche plant digital.

Future Onsite eXperience (FOX) ist weder ein Produkt noch ein «Showcase»: FOX ist die konkrete Umsetzung der Smart-Building-Strategie der F. Hoffmann-La Roche AG am Firmensitz in Basel/Kaiseraugst. Im Fokus sind dabei die laufenden Grossbauprojekte wie Bau 2 und das neue Forschungszentrum, aber auch die relevanten bestehenden Gebäude. Die Strategie wird mit den ersten Gebäuden ab Anfang 2020 umgesetzt. Die Ziele lauten im Wesentlichen: die digitale Unterstützung des Gebäudebetriebs, der Gebäudeverwaltung und der User-Experience durch Vernetzung der Gebäude, Verwendung einer IoT-Plattform, Analytics Applikationen, Cloud etc.; hinzu kommt die Einbindung in die Business Intelligence und die App für die End-User. Letztlich geht es um eine durchgängige Implementierung – vom Sensor bis in den Business-Prozess. Die Strategie beabsichtigt, klare Mehrwerte und Kosteneinsparungen für die involvierten Stakeholder zu schaffen (Real Estate Management, Facility-Management und technischer Betrieb).

KAULQUAPPE AG: BIG – DER DIGITALE PROZESSZWILLING



Digital und vollständig planen.

Die Zusammenarbeit am 3D-BIM-Modell ist in der Praxis angekommen. Gleichzeitig stellt die statische Beschaffenheit der Modelle schon seit jeher einen Fremdkörper in den dynamischen Bewertungs-, Bewirtschaftungs- und Unterhaltssichten grosser Portfolioinhaber dar. Mit der CDE-Plattform BiG® erweitert die Kaulquappe AG das statische Konzept von BIM-Modellen um die dynamischen Dimensionen. Die Zusammenführung der Modelldaten mit allen Prozessinformationen erzeugt eine nahtlose Gesamtsicht vom Detail bis zum gesamten Portfolio. Damit steht die nächste Generation des digitalen Zwillinges zur Verfügung – für eine digitalisierte Immobilienwelt in schnellem Wandel. BiG® kann bereits unzählige «Use Cases» nachweisen: etwa beim Inselspital Bern (mit Archipel Generalplaner AG) und ganz aktuell ein Projekt der Migros Ostschweiz: Der Umbau des Herblinger Marktes in Schaffhausen erfolgt auf der Grundlage einer wesentlich besseren und vollständigeren Planung – Projektinformationen und BIM-Modell lassen sich bei diesem Anwendungsfall verknüpfen.

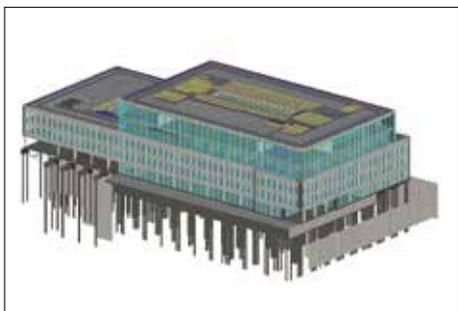
LUUCY.CH: PLATTFORM FÜR DIGITALEN PROJEKT- WETTBEWERB



Visionen im 3D-Modell aufzeigen.

Luucy ist eine öffentlich zugängliche 3D-Web-GIS-Plattform. Sie eignet sich generell für städtebauliche Analysen, Arealentwicklungen und Ortsplanrevisionen und wird u. a. in Emmen LU, Horw LU und der Stadt Zug erfolgreich angewendet. Dabei hat sich gezeigt, dass dank des 3D-Modells sämtliche plangenaue Details (Gebäudebestand, Topografie, Abstände, Freiräume, Bebauungspläne etc.) buchstäblich «vor Augen» sichtbar sind. Im Weiteren bietet die Innovation bei Projektwettbewerben exklusive Vorzüge: Die Zugänglichkeit auf die Projektworkspaces kann je nach Wettbewerbsphase für die einzelnen Teams, später für ein ausgewähltes Fachgremium beschränkt und schlussendlich einem breiten Publikum geöffnet werden. Die digitale Plattform ermöglicht eine sofortige Übersicht über die Wettbewerbsperimeter mit sämtlichen plangenaue Daten und lokalen Gegebenheiten (Bestandesbauten als 3D-Modelle, Topologie, existierende Bebauungspläne).

MADASTER: KREISLAUFWIRTSCHAFT UND RECYCLING



Materialkreislauf wird sichtbar.

Über die Online-Plattform von Madaster werden die in Gebäuden verbauten Materialien und Produkte inventarisiert, strukturiert und in Materialpässen bereitgestellt. Die Plattform ermöglicht durch die Erstellung eines Digital Twins die Schliessung von Materialkreisläufen und den Übergang zu einer zirkulären Baubranche; Materialien und Produkte behalten jederzeit ihren höchsten Nutzen und Wert. Sobald die Gebäudedaten erfasst sind (etwa aus dem BIM-Modell), lässt sich die Plattform sowohl für Neubauten als auch für bestehende Gebäude nutzen. Konkret angewendet wurde der neue Ansatz, der nur dank Digitalisierung möglich ist, für den Umbau des EDGE-Olympic-Hauptsitzes in Amsterdam: Die Applikation zeigte unter anderem detailliert den Restwert von Bauteilen und Materialien auf und simulierte verschiedene Varianten von Re-Use und Recycling. Der Eigentümer erhält erstmals einen «Zirkularitäts- bzw. Kreislaufindex». Madaster plant in Kürze erste Anwendungen in der Schweiz.

VERMÖGENSPARTNER: PLATTFORM HYPOTHEKE.CH



Maximal digitalisierte Hypothek.

Hypothek.ch ist eine Schweizer Eigenentwicklung, kurz gesagt ein Algorithmus, der rund 250 unterschiedliche Kriterien für eine Hypothek «matcht» (Anforderungen eines Kunden einerseits und Produkt- und Preisgestaltung der Darlehensgeber andererseits). Der User erfasst online die Eckdaten für eine Eigenheimfinanzierung und findet das passende Angebot. Seit Oktober 2019 nutzen bereits 15 Banken und institutionelle Investoren die Plattform als vollständig digitalen Vertriebskanal, darunter die CS, die Basler Versicherung und die Pensionskasse BVK. Die Anbieter nutzen dabei völlig neue Möglichkeiten: Im Kreditgeber-Cockpit (Bild) lässt sich der Algorithmus verändern – damit finden sie exakt diejenigen Immobilienfinanzierungen und Kunden, die sie suchen. Das Hypothekarportfolio ist steuer- und diversifizierbar – und dies sogar in Echtzeit. Der Algorithmus gewährleistet die aktive Steuerung von Risiken, Volumen, Margen- und Preisgestaltung. – Beide Seiten profitieren von optimierten Abläufen und tiefen Kosten.

SMART ENERGY LINK (SEL): INTELLIGENTE EIGENVERBRAUCHS- ENERGIELÖSUNG



Smarte Technik: Areal in Wetzikon.

Diese Innovation macht Eigenverbrauch wirtschaftlich und Bauherren zu Energiepionieren. SEL ermöglicht nachhaltige, wirtschaftliche und innovative Energielösungen – und zwar durch die Verbindung der erneuerbaren Energieproduktion mit der Wärmeerzeugung und der Mobilität. Die Innovation stellt eine intelligente Steuerung des Energieverbrauchs in Mehrparteienhäusern und Arealen sicher. Wärmepumpen, Elektroboiler, Waschmaschinen und Elektrofahrzeuge werden optimal mit eigenem Strom versorgt. Dazu prognostiziert SEL mit SRF-Meteo-Wetterdaten die Solarstromproduktion und berücksichtigt den Stromnetzzustand. Das Start-up setzt Pionierprojekte um, die ganze Quartiere oder Areale mit mehreren Hundert Wohnungen umfassen. Seit September 2019 in Betrieb ist beispielsweise der Wohnraum Stegen in Wetzikon. Auf dem Areal der ehemaligen Sägerei entstanden 40 Wohnungen in drei Gebäuden. Die Smartgrid-Steuerung von SEL läuft dezentral in den drei Gebäuden und ermöglicht die optimale Nutzung des selbst produzierten Solarstroms im ganzen Areal.

Der Umsatz des Bauhauptgewerbes belief sich im 3. Quartal 2019 auf 6,1 Mrd. CHF. Dies ist der höchste Quartalsumsatz seit 30 Jahren.

BILD: D. KNOPF



SCHWEIZ

MIETEN UND PREISE STAGNIEREN

Die Preise auf dem Schweizer Mietwohnungsmarkt bewegten sich im November 2019 kaum (-0,1% gegenüber Vormonat). Über die letzten 12 Monate sind die Angebotsmieten im Landesmittel um 0,7% gesunken. Dies zeigt der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen IAZI erhobene «Swiss Real Estate Offer Index». Den deutlichsten Anstieg verzeichnet die Zentralschweiz (+0,8%). Die Preise für Einfamilienhäuser (+0,1%) und Eigentumswohnungen (-0,1%) haben sich im November ebenfalls kaum verändert. Mit Blick auf die vergangenen 12 Monate zeigt sich jedoch sowohl bei Häusern (+0,4%) wie auch bei Wohnungen (+1,4%) eine Aufwärtstendenz. Vor allem die Nachfrage nach Stockwerkeigentum dürfte anziehen, da Käufer vermehrt Wohnungen erwerben, um die-

se anschliessend zu vermieten («Buy to let»). Aktuell liegt der inserierte Quadratmeterpreis für Eigentumswohnungen schweizweit bei rund 7100 CHF, für Einfamilienhäuser bei 6295 CHF.

LEICHTER ANSTIEG DER MIETEN

Zu einem etwas anderen Ergebnis als ImmoScout24 und IAZI kommen Homegate und die Zürcher Kantonalbank. Im November sind die Angebotsmieten in der Schweiz gemäss Homegate-Angebotsmietindex marginal um 0,09% gestiegen. Der Index Schweiz steht bei 113,9 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat liegen die Mieten um 0,62% höher. In den Kantonen Genf (+0,64%), Basel-Stadt (+0,71%) und Neuchâtel (+1,42%) stiegen die Mieten stärker. Das andere Ende der Skala besetzen die Kantone Basel-Land (-0,36%), Graubünden (-0,39%) und Waadt (-0,48%). Bei den Städten sieht das Bild ähnlich aus. Insbesondere die Stadt Genf (+1,81%) verzeichnete einen stärkeren Anstieg. In der Stadt Lausanne (-1,41%) sanken die Mietpreise.

BAUHAUPTGEWERBE STEIGERT UMSATZ

Der Umsatz des Bauhauptgewerbes belief sich im 3. Quartal 2019 auf 6,1 Mrd. CHF. Dabei handelt es sich um den höchsten Quartalsumsatz seit 30 Jahren. Im Gesamtjahr 2019 dürfte der Umsatz die Marke von 20 Mrd. CHF übertreffen. Ein wichtiger Treiber war der Wohnungsbau. Für das Baujahr 2020 zeichnet sich eine leichte Zunahme des Umsatzes ab. Dies geht aus der Quartalerhebung des Schweizerischen Baumeisterverbands SBV sowie aus dem Bauindex von Credit Suisse und SBV hervor.

ZWEIGETEILTER BÜROFLÄCHENMARKT

Der Schweizer Büromarkt zeigt gemäss der Credit Suisse gegenwärtig zwei Gesichter. Einerseits befinden sich zentrale Lagen im Aufwind, werden in gewissen Innenstädten Büroflächen sogar knapp und lassen sich steigende Mietpreise beobachten. Andererseits prägen hohe Angebotsquoten und eine schwierige Vermarktung die äusseren Büromärkte der Grosszentren. Das Preis- und Leerstandsgefälle zwischen Zentrum und Peripherie dürfte sich daher im Zuge der Konjunkturabkühlung akzentuieren. In den Westschweizer Büromärkten Lausanne und Genf liess eine erhöhte Bau- und Planungstätigkeit die angebotenen Büroflächen weiter ansteigen. Dagegen konnten diese in den Innenstädten von Zürich

und Bern deutlich reduziert werden. Gemäss den neuesten Daten zu den bewilligten Bauvorhaben dürfte die Projektpipeline künftig kleiner ausfallen, was eine Fortsetzung der Erholung bedeutet.

AUSGEZEICHNETE BAUTEN IM KANTON ZÜRICH

Die Stiftung für die Auszeichnung guter Bauten im Kanton Zürich hat Mitte Dezember drei Auszeichnungen sowie vier Anerkennungen vergeben. Die Preisträger wurden von der Jury aus 93 Eingaben erkoren. Ausgezeichnet wurden die Wohnüberbauung Hagmannareal in Winterthur, die Schulanlage Halden in Glattbrugg sowie das Wohnhaus Waldmeisterweg in Zürich, wie die Baudirektion mitteilt. Die Verantwortlichen erhalten je 10 000 CHF. Eine Anerkennung erhielten der Ausbau des Bahnhofs Oerlikon sowie das Freilager Albisrieden in Zürich, die Genossenschaftshäuser Flarzett in Elsau ZH und das Schulhaus Krämeracker in Uster ZH. Die Bauten aus den Jahren 2016 bis 2018 wurden von sieben Jurymitgliedern hinsichtlich ihrer städtebaulichen, architektonischen und freiräumlichen Qualität beurteilt.

POSITIVES JAHR FÜR MIETER

Die in Inseraten ausgeschrieben Mietpreise sind im Jahr 2019 um 0,5% gesunken, wie der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen

ANZEIGE



IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Gesunken sind die Mieten in der Zentralschweiz (-1,7%), in der Genferseeregion (-1,1%) und in der Nordwestschweiz (-0,9%). Eine Zunahme der Angebotsmieten verzeichnen hingegen das Tessin (+1,9%), das Mittelland (+0,8%), die Grossregion Zürich (+0,6%) sowie die Ostschweiz (+0,3%).

AUSLAND

MIETPREISE UND SPITZENRENDITEN IN EUROPA

Der Quartalsbericht «DNA of Real Estate» von Cushman & Wakefield zeigt die Mietpreise und Spitzenrenditen in Europas Office-, High-Street-Retail- und Logistikmarkt auf. Die Büromieten sind im 3. Quartal 2019 wieder deutlich gestiegen. Die durchschnittliche Spitzenmiete in Europa lag gegenüber dem Vorquartal um 0,7% höher, und das jährliche Wachstum belief sich auf 3,3%. Das Bild im europäischen Einzelhandel bleibt uneinheitlich. In den reiferen Märkten Nordwesteuropas ist der Einzelhandel weiterhin unter Druck. In rund 80% der analysierten Märkte blieben Mieten und Renditen jedoch unverändert. Die Logistikbranche profitiert nach wie vor von einer starken Nachfrage nach Arbeitsplätzen und Investoren. Die Spitzenmieten stiegen im Quartalsverlauf um weitere 0,5% auf total 2,8% p. a. Die durchschnittliche europäische Spitzenrendite lag mit 5,59% um 6 Basispunkte niedriger.

UNTERNEHMEN

GARTENHOCHHAUS AGLAYA AUSVERKAUFT



Zug Estates hat die letzte der 85 Eigentumswohnungen im Gartenhochhaus Aglaya auf dem Suurstoffi-Areal in Rotkreuz verkauft. Der gestaffelte Bezug der Eigentumswohnungen im 70 m hohen Gebäude hat Anfang November 2019 plangemäss begonnen und wird Ende März 2020 abgeschlossen sein. Bereits seit längerer Zeit sind die 1800 m² Gewerbeflächen vom 1. bis 3. Obergeschoss langfristig an den internationalen Coworking-Anbieter Spaces vermietet, der seine Räumlichkeiten Anfang Dezember offiziell eröffnet hat. Aufgrund des Verkaufserfolgs soll der Generalversammlungsbeschluss von Zug Estates eine zusätzliche Sonderdividende vorgeschlagen werden. Über die Höhe des Gewinnanteils, der für diese Sonderausschüttung zur Verfügung steht, entscheidet der Verwaltungsrat im 1. Quartal 2020.

WÜEST PARTNER ÜBERNIMMT «DURABLE»

Per Anfang 2020 hat die Wüest-Partner-Gruppe 100% der Anteile der Durable Planung und Beratung GmbH übernommen. Der Zusammenschluss hat zum Ziel, eine gemeinsame Position für in-

novative Lösungen zu Nachhaltigkeitsfragen am Bau- und Immobilienmarkt aufzubauen. Die Transaktion erfolgt mittels Anteilstausch. Damit wird der Gründer und heutige Alleineigentümer der Durable Planung und Beratung GmbH, Jörg Lamster, auch in die Partnerschaft der Wüest Partner AG aufgenommen. Die Durable Planung und Beratung GmbH wird als Tochter der Wüest Partner AG als eigenständiges Unternehmen weitergeführt, wobei Jörg Lamster als Geschäftsleiter und Gabriel Dürler als Technischer Direktor tätig bleiben werden.

SPS VERKAUFT TERTIANUM

Der von der Schweizer Beteiligungsgesellschaft Capvis AG beratene Fonds «Capvis Equity V» kauft von Swiss Prime Site (SPS) die Tertianum-Gruppe. Der Kauf umfasst den operativen Betrieb von über 80 Wohn- und Pflegezentren sowie Residenzen in allen Landesteilen der Schweiz. Die rund 4700 Mitarbeitenden und das Management der Tertianum-Gruppe werden von der neuen Eigentümerin übernommen. Die von SPS gehaltenen Liegenschaften verbleiben im

Besitz des Immobilienunternehmens. Über den Transaktionspreis wurde Stillschweigen vereinbart. Der Vertragsvollzug wird im 1. Semester 2020 erwartet.

REKORDJAHR FÜR HIG

2019 hat die HIG Immobilien Anlage Stiftung ihren 50. Geburtstag gefeiert. Seit 1969 investiert die HIG die ihr anvertrauten Gelder schweizweit erfolgreich als langfristige Anlage in direkt gehaltene Immobilien. Die HIG hat ihr diversifiziertes Portfolio kontinuierlich ausgebaut und stets stabile Ergebnisse ausgewiesen. So unterlag die Direktrendite (Ausschüttung) in den vergangenen 5 Jahren nur geringfügigen Schwankungen und betrug im Geschäftsjahr 2018/19 (per 30.09.19) 4,90%. Zudem brachte das vergangene Geschäftsjahr ein besonderes Highlight mit sich: Der Marktwert aller Immobilien der HIG hat erstmals die Milliardenengrenze überschritten.

ANZEIGE



«DAS WEISS ICH MIT SICHERHEIT:
ENTWEDER VOLL IM BILD,
ODER VOLL INS AUGE!»

Kurt ist Verantwortlicher Sicherheit der gemeindeeigenen Immobilien.



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Kurt und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.

www.campos.ch/video



MACHT IMMO'S MOBIL. 

Die Wincasa AG übernimmt ab Februar 2020 sämtliche mieterbezogenen kaufmännischen Bewirtschaftungsdienstleistungen für die Swiss International Air Lines (SWISS).

BILD: WINCASA



BETRIEBSKOSTENRECHNER VON POM+



Je umsichtiger Gebäude geplant werden, desto länger generieren sie Mehrwert für den Eigentümer und die Nutzer. Die pom+Consulting AG lanciert 2020 ein digitales

Tool, das erstmals aufzeigt, wie sich die Bauweise finanziell auf den Betrieb und Unterhalt von Immobilien auswirkt. Der Betriebskostenrechner wurde von pom+ in Zusammenarbeit mit kennwerte.ch entwickelt. Er zeigt, welche Bauparameter einen Einfluss auf die Betriebsphase haben. Schätzungsweise 10 bis 20% der späteren Betriebsaufwände können durch Berechnungen in der Planungsphase eingespart werden.

KAPITALERHÖHUNG DER SWISS LIFE ANLAGESTIFTUNG

Das Re-Opening der Anlagegruppen «Immobilien Schweiz» und «Geschäftsimmobilien Schweiz» von Swiss Life ist bei den Anlegern auf grosses Interesse gestossen. Die Kapitalerhöhung wurde mehrfach überzeichnet. Zudem konnte dadurch der Anlegerkreis der Anlagestiftung um 25% erweitert werden und beläuft sich nun auf total über 550 Schweizer Vorsorgeeinrichtungen. Mit dem neu aufgenommenen Kapital in Höhe von 650 Mio. CHF wurde der Erwerb eines Portfolios mit 44 Liegenschaften und einem Volumen von über 500 Mio. CHF finanziert. Zudem sind der Ankauf weiterer Liegenschaften und die Realisierung von Bauprojekten vorgesehen.

WINCASA GEWINNT MANDAT VON SWISS

Die Wincasa AG hat das Mandat «Property Services» von Swiss International Air Lines (SWISS) gewonnen. Damit übernimmt der Immobiliendienstleister ab dem 3. Februar 2020 sämtliche mieterbezogenen kaufmännischen Bewirtschaftungsdienstleistungen wie Anmiete, Mietvertragsmanagement, Kontaktmanagement externer Mieter sowie Heiz- und Betriebskostenabrechnung. Der Auftrag umfasst 32 Gebäude mit einer Nettogeschossfläche von über 250 000 m² in der ganzen Schweiz und ist auf zwei Jahre angesetzt.

PROJEKTE

AXPO PLANT ALPINE SOLAR-GROSSANLAGE



Auf der Muttsee-Staumauer des Pumpspeichers Limmern soll die erste alpine Solar-Grossanlage der Schweiz entstehen. Mit dem 2-Megawatt-Pionierprojekt treibt Axpo den Ausbau der erneuerbaren Energien in der Schweiz voran. Die Anlage wird rund die Hälfte ihrer Stromproduktion während des Winters liefern – also in einer Jahreszeit, in der es tendenziell zu wenig Strom gibt.

GERMAN DESIGN AWARD 2020 FÜR FELIX PARTNER



Felix Partner, Zürich, ist beim German Design Award 2020 für seinen modernen Holzelementbau Sonnhalde in Adlikon ZH als Winner in der Kategorie «Excellent Architecture» ausgezeichnet worden. Die Jury würdigt die Art und Weise wie die Plattenbausiedlung aus den 1960er Jahren interpretiert und weiterentwickelt wurde.

ANZEIGE



Höhere Fachschule für Technik

Ihre Zukunft

Leiter/in Facility Management und Maintenance HFP
Lehrgangstart: August 2020

gbsg.ch

Neues Konzept

Kanton St.Gallen Baukaderschule

Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen



REFERENDUM FÜR HARDTURM-PROJEKT KOMMT ZUSTANDE



Die Zürcher Bevölkerung wird erneut über das Projekt abstimmen, das auf dem Hardturm-Areal (Bild: Nightnurse Images) errichtet werden soll. Laut einer Mitteilung der IG Freiräume Zürich West sind in weniger als sechs Wochen mehr als 5000 Unterschriften gegen das Bauprojekt von Credit Suisse, HRS und der Allgemeinen Bauernossenschaft Zürich (ABZ) gesammelt worden. Für ein Referendum wären nur 2000 Unterschriften nötig gewesen. Somit wird es im Mai 2020 zu einer erneuten Volksabstimmung über die Ausgestaltung des 55 000 m² grossen Areals kommen. Ursprünglich sollte das Stadion 2022 fertig sein, die Hochhäuser und Genossenschaftswohnungen sollten etappenweise ab 2023 folgen. Falls das Projekt in der Abstimmung abgelehnt wird, müsste es neu geplant werden.

PERSONEN

FÜHRUNGSWECHSEL BEI RUAG REAL ESTATE

Matthias Hauswirth wird per 1. April 2020 neuer Geschäftsführer der RUAG Real Estate AG. Er folgt damit auf Hans Rudolf Hauri (Bild oben), der RUAG nach über zehn Jahren per Ende des Jahres 2019 verlassen hat und sich seiner eigenen Unternehmung, der Imub AG, wid-

met. Seit 2017 führt er die Immobilienentwicklung der Frutiger AG. Matthias Hauswirth ist diplomierte Architekt FH/SIA und verfügt über ein Nachdiplomstudium als Wirtschaftsingenieur FH.



VERÄNDERUNG IM VERWALTUNGSRAT DER ALLREAL



Peter Mettler hat sich entschieden, per sofort als Mitglied des Verwaltungsrats der Allreal Holding AG zurückzutreten. Er wird sich als Mitglied des Verwaltungsrats und CEO der Novavest Real Estate AG auf diese Funktionen konzentrieren. In den letzten rund zwei Jahren war Mettler Mitglied des Verwaltungsrats der Allreal Holding AG.

NEUE LEITUNG DES SF SUSTAINABLE PROPERTY FUNDS



Anfang 2020 hat Nicolas Beutler die Leitung des SF Sustainable Property Funds übernommen. Der 32-jährige Schweizer, MAS Real Estate Management (IFZ), Bachelor in Betriebsökonomie (HWZ), verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche. Seit 2007 war Beutler für die UBS AG im Bereich Corporate Real Estate tätig, zuletzt als Portfoliomanager im Rang eines Directors für das Geschäftsstellennetz im Raum Zürich. Er ersetzt Roman Küng, der sich beruflich neu orientiert.

NEUER LEITER BAUDIENSTLEISTUNG BEI APLEONA



Beat Züger hat am 1. Januar 2020 die Führung des Bereichs Baudienstleistung Schweiz bei Apleona Real Estate AG, Wallisellen ZH, übernommen. Zuvor war der diplomierte Ingenieur ETH zunächst selbstständiger Architekt im Einfamilienhausbau und später verantwortlich für Projekte in den Bereichen Hotellerie, Gewerbe und Wohnungsbau. 2016 stiess er als Bauprojektleiter zu Apleona Real Estate. Zusammen mit seinem Team an den Standorten Wallisellen, Basel, Lausanne und Genf betreut er sowohl Bauprojekte als auch in zunehmendem Masse gebäudespezifische Nachhaltigkeitsthemen im Auftrag der Property-Management-Kunden.

ANZEIGE



RICHTERLICHER SEGEN FÜR WOHNINITIATIVE

Das Urteil aus Lausanne erteilt der Umsetzung der Berner Bauordnung grünes Licht. Ob damit eine wesentliche Grundlage zur staatlichen Förderung preisgünstiger Mietwohnungen im urbanen Raum geschaffen wurde, wird sich zeigen. TEXT – SIMON SCHÄDLER*

Bern macht es vor:
Wohninitiative –
Vorreiterrolle für
die Schweiz?
BILD: 123RF.COM



▶ PLANUNGSRECHTLICHE NOTWENDIGKEIT ODER BÜROKRATISCHER EINGRIFF?

Die umstrittene Initiative «Für bezahlbare Wohnungen» wurde 2014 von der Berner Stimmbevölkerung mit rund 72% Ja-Stimmen deutlich gutgeheissen. Die spätere Umsetzung sorgte indes für juristischen Sprengstoff – und geriet über Jahre ins Stocken. Stein des Anstosses der bereits 2012 eingereichten Initiative war der neue Art. 16b der Berner Bauordnung (BO). Zwei Neuerungen darin sind revolutionär: (1) In neuen Wohnzonen oder Wohnzonen, die mit einer Mehrnutzung aufgewertet werden, soll mindestens ein Drittel des Wohnraums preisgünstig oder von gemeinnützigen Trägerschaften erstellt werden. (2) Gemeinnützig oder preisgünstige Wohnungen bauende Eigentümer dürfen zudem 20% mehr Nutzfläche realisieren. Dagegen wurde juristisch vorgegangen und die Bauordnung nie vollständig umgesetzt. Das Berner Amt für Gemeinden und Raumordnung (AGR) hatte sie zwar schon früh genehmigt und die Einsprache des Berner Hauseigentümergebundes dagegen war erfolglos. Gleich urteilten die kantonale Justiz-, Gemeinde- und Kirchendirektion (JGK) sowie das Verwaltungsgericht. Voller Spannung erwartete man den nun vorliegenden Entscheid aus Lausanne.

BUNDESGERICHT: STÄDTISCHE MISSBRAUCHSBEKÄMPFUNG ZULÄSSIG

Die Beschwerdeführer zogen mit durchaus ernst zu nehmenden Argumenten gegen die befürchtete Öffnung der planungsrechtlichen Büchse der Pandora in den Kampf. Sie brachten vor, Art. 16b BO greife direkt in das Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter ein. Dahinter verstecke sich eigentlich eine privatrechtliche Bestimmung. Das Problem? Privatrecht ist Sache des Bundes. Einzig der Bund könne Vorschriften zur Missbrauchsbekämpfung im Mietwesen ergreifen. Es sei nicht ersichtlich, weshalb man in Bern davon ausgehe, dass Raum für eigene städtische Mieterschutzbestimmungen bestehe, brachten die Beschwerdeführer vor. Mit diesem Vorgehen, so die Verlierer der Initiative weiter, verletze Bern den Verfassungsgrundsatz von Art. 49 BV, wonach Bundesrecht vorgehe. Das Bundesgericht stützte diese Rüge nicht. Es gebe sehr wohl Materien, die sowohl Bundeszivilrecht als auch kantonales oder kommunales öffentliches Recht betreffen. In diesen Fällen hätten Kantone oder Gemeinden durchaus Raum, zu regeln, worum sich der Bund nicht gekümmert habe. Dies natürlich nur, solange Kantone oder Gemeinden im öffentlichen Interesse handelten und

ihr Vorgehen «Sinn und Geist des Bundesrechts» nicht widerspreche. Erstes Zwischenfazit des Bundesgerichts also: Art. 16b BO ist kein (unzulässiges) privates, sondern (legitimes) kommunales öffentliches Recht. Umso schlimmer noch für den Hauseigentümergebund: Die Absicht der Berner, mittels ihrer revidierten Bauordnung das knappe Angebot preisgünstiger Mietwohnungen zu erhöhen, sei ein schutzwürdiges öffentliches Interesse und widerspreche weder Sinn und Geist des Bundesrechts noch der helvetischen Verfassung.

BERNER BAUORDNUNG ALS UNZULÄSSIGE FREIHEITS- BESCHRÄNKUNG?

Die Beschwerdeführer verfügten über ein weiteres schlagkräftiges Argument: Art. 16b BO verletze auch die verfassungsrechtlich garantierte Eigentumsgarantie sowie die Wirtschaftsfreiheit. Von einer ausreichenden Gesetzesgrundlage, die zur Beschränkung von Grundrechten Voraussetzung sei, könne keine Rede sein: So sei weder der Begriff der Kostenmiete definiert noch sei geregelt, wie Mieten berechnet, Regeln zum preisgünstigen Wohnraum durchgesetzt und eine Vielzahl an Begriffen und technischer Details zu verstehen seien.

Das Bundesgericht verdeutlichte zunächst: Einschränkungen von Grundrechten – also auch der Eigentums- und Wirtschaftsfreiheit – bedürfen tatsächlich einer ausreichenden Gesetzesgrundlage. Freiheitseinschränkungen müssen in schwerwiegenden Fällen sogar im Gesetz selbst verankert sein, einem öffentlichen Interesse dienen und für die Betroffenen verhältnismässig sein. Der Ansicht der Beschwerdeführer, Art. 16b BO erfülle diese Anforderungen nicht und die Berner Initiative sei daher verfassungswidrig, erteilte das Lausanner Richterergremium indes eine Abfuhr. «Soweit vorliegend die Schwere des Eingriffs in die Wirtschaftsfreiheit und die Eigentumsgarantie überhaupt eine formell-gesetzliche Grundlage bedingt, regeln Art. 16b Abs. 1 und 2 BO die wesentlichen Grundzüge der Verpflichtung zur Errichtung von preisgünstigem Wohnraum bzw. zur Abgabe des Bodens an eine gemeinnützige Organisation jedenfalls in ausreichend bestimmter Weise», schloss das höchste Gericht. So lege die BO ausreichend klar fest, in welchen Fällen, in

welchem Mindestumfang und nach welchen Modalitäten die Verpflichtung zur Errichtung bzw. Bereitstellung von preisgünstigem Wohnraum gelte. Auch die zulässigen Ausnahmen seien genügend präzise formuliert. Weiterführende Details, so das Bundesgericht, könnten zudem durchaus – und ohne das Legalitätsprinzip in Art. 36 Abs. 1 BV zu verletzen – auf tieferer Normstufe, ja sogar in Sondernutzungsplänen, geregelt werden.

«WOHNEN FÜR ALLE» – NEUE WOHNBAUPOLITIK IM ANMARSCH?

Damit war der Kampf für die Beschwerdeführer verloren. Das Bundesgericht kam kurz und bündig zum Schluss, dass auch ein öffentliches Interesse an der Einschränkung der Wirtschaftsfreiheit und Eigentumsgarantie bestehe und das Gebot der Verhältnismässigkeit erfüllt sei. Schliesslich seien die vorgesehenen Massnahmen geeignet, das knappe

Angebot an preisgünstigen Mietwohnungen in der Stadt Bern zu erhöhen; weniger einschneidende Massnahmen seien nicht ersichtlich. Im Übrigen greife die Berner Bauordnung nicht sonderlich schwer in Eigentumsgarantie und Wirtschaftsfreiheit ein. Und schliesslich bestehe ja sogar ein Trostpflaster: Die Ausnahmeregelung von Art. 16b Abs. 2 BO erlaube den Behörden im Einzelfall und mit Blick auf die Verhältnismässigkeit, von den neuen Bestimmungen abzuweichen.

Die Zukunft wird zeigen, ob und inwiefern dieses Urteil des Bundesgerichts zu einer zentralen Grundlage für die Anliegen politisch interessierter Kreise werden wird. Befürworter einer neuen, progressiven und staatlich geförderten Wohnbaupolitik werden nun wohl gestärkt in die Zukunft blicken. ■

URTEIL DES BUNDESGERICHTS VOM 14. NOVEMBER 2019
1C_441/2018



*SIMON SCHÄDLER

Der Autor, Dr. iur., ist Rechtsanwalt und in Basel tätig.

ANZEIGE



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Fachspezialist/-in Immobilien/Landerwerb 100%

Der Kanton Zürich gehört zu den dynamischsten Regionen der Schweiz. Damit sich die Städte und Gemeinden qualitativ weiter entwickeln können, ist ein steter Ausbau der Infrastruktur notwendig. Für den Kauf der benötigten Landflächen für Strassen- und Hochwasserschutzprojekte, schliessen vier Fachspezialisten Landerwerb mit den betroffenen Grundeigentümern Verträge ab und führen Enteignungsverfahren durch. Das Aufgabengebiet wird durch Käufe und Verkäufe von Liegenschaften bereichert.

Sie verfügen über mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilienbranche oder im Grundbuchwesen und haben sich fachlich weitergebildet (z.B. Immobilienbewirtschafter/-in oder Immobilienbewerber/-in). Sie denken vernetzt und dienstleistungsorientiert und haben ein sicheres sowie freundliches Auftreten. Als teamfähige und kommunikative Persönlichkeit mit hoher Sozialkompetenz und Verhandlungsgeschick wenden Sie Ihre sehr guten Deutschkenntnisse in Wort und Schrift gekonnt an. Dank Ihrer Neugierde können Sie sich in diesem vielfältigen Aufgabengebiet entwickeln.

Wollen Sie sich mit Ihrem Fachwissen für einen nachhaltig attraktiven Kanton Zürich einsetzen? Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten - und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.

Markus Schmid ist Leiter Landerwerb und vielleicht bald Ihr künftiger Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 31 77. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.zh.ch/jobs. Ihr neues Umfeld: www.immobilienamnt.zh.ch.

entwickeln - steuern - bewirtschaften



DREI SCHICHTEN UND TROTZDEM EINE EINHEIT

Im Wallfahrtsort Hergiswald hat Gion A. Caminada mit einem Ersatzneubau für das alte Gasthaus einen bemerkenswerten Holzbau realisiert. Für den Architekten war der Bezug zum Lokalen ein Muss. **TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART***

BILDER: ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Das neue Pilger- und Ausfluggasthaus im herbstlichen Morgenlicht. Links der Anbau mit gedeckter Terrasse.



▶ BEDEUTENDER PILGERORT HERGISWALD

Oberhalb von Kriens liegt der aus mehreren Bauten bestehende Wallfahrtsort Hergiswald. In einer grossen Waldlichtung am Waldrand auf 800 Meter gelegen, bietet der Pilger- und Wallfahrtsort herrliche Ausblicke auf Kriens, Luzern, den Vierwaldstättersee und die Rigi. Direkt an der Einmündung zum Ort steht etwas überhöht das Kaplanenhaus. Dieser stattliche Blockbau bildet den Auftakt zum Wallfahrtsort. Von dieser Stelle hat man freie Sicht auf das Ensemble «Hergiswald». Dominierendes Element von Hergiswald ist die Kirche. Sie ist eine der schönsten und originellsten Sakralbauten des Frühbarocks der Schweiz. Berühmt ist der barocke Bilderhimmel aus rätselhaften Mariensymbolen im Innern der Kirche. Mit 324 Bildtafeln ist es der weltweit grösste Zyklus gemalter Sinnbilder. Die heutige Wallfahrtskirche entstand Mitte des 17. Jahrhunderts rund um die bereits bestehende Loretokapelle.

Die Luzerner Albert Koechlin Stiftung erwarb 2002 in Hergiswald die Kirche, das Gasthaus Sonne und das Ökonomiegebäude im Baurecht. Sie renovierte die Wallfahrtskirche innen und aussen von 2003 bis 2005. Die 1997 gegründete Albert Koechlin Stiftung ist eine gemeinnützige Stiftung und engagiert sich in der Innerschweiz mit Projekten in den Bereichen Soziales, Bildung, Kultur, Wirtschaft und Umwelt. Das nicht mehr zeitgemässe und baufällige Gasthaus war nach eingehenden Untersuchungen nicht mehr zu sanieren.

STEINIGER WEG ZUM NEUBAU

Ein erstes Neubauprojekt aus dem Jahr 2009 scheiterte am Widerstand aus Kreisen des Ortsbild- und Naturschutzes. Die Bauherrschaft versuchte damals einen modernen, höher an den Hang versetzten Neubau zu erstellen. Der Betonbau stiess auf massiven Widerstand: Als das umstrittene Projekt vor Bundesgericht landete, zog der Bauherr 2011 das Baugesuch zurück.

Man kam mit dem Bündner Architekten und ETH-Professor Gion A. Caminada in Kontakt. Der zweite Anlauf gelang: Statt auf moderne Betonarchitektur setzte das neue Projekt auf überlieferte Bautechnik mit viel Holz. In Hergiswald ist die Kirche weiterhin das Zentrum für einen spezifischen und ganzheitlichen Ort. Dazu Architekt Gion A. Caminada: «Das Gotteshaus birgt in sich einen hohen Bedeutungswert. Es kann beim Betrachter Emotionen transzendentaler Art auslösen. Für den Einbezug von realen Ereignissen – kalkulierbare, aber auch unverhoffte – braucht es weitere Elemente. Solche Ereignisse können auch vom Gasthaus ausgehen.»

BERÜHMTER HOLZBAUARCHITECT SOLL'S RICHTEN

Die Albert Koechlin Stiftung beauftragte im November 2014 Caminada mit der Projektierung für einen Neubau. Aus einem intensiven Dialog des Architekten und der Bauherrschaft mit den zuständigen Behörden, der Kapellenstiftung als Baurechts-

Blick in die Gaststube mit der schlichten, funktional und sauber gestalteten Holzkonstruktion und ebensolchem Innenausbau.



geberin und vielen weiteren Beteiligten kristallisierte sich ein zukunftsweisendes Projekt als Ersatzneubau des Gasthauses heraus. Auf den bestehenden Grundmauern entstand ein viergeschossiger Holzbau mit Giebeldach. Der Neubau beherbergt Restaurant, Saal, Terrasse, fünf Gästezimmer und eine Pächterwohnung. Im Sockelgeschoss befinden sich eine Pilgerstube sowie Lagerräume und extern zugängliche Toilettenanlagen. Das fertige Bauprojekt wurde im November 2016 bei der Gemeinde Kriens eingereicht. Im Frühjahr 2017 wurde die Baubewilligung erteilt und ab September 2017 erfolgte der Abbruch des alten Gasthauses. Nach einer Bauzeit von 18 Monaten öffnete das neue Gasthaus am 1. April 2019 seine Tore.

Warum die Übernahme mit Einbindung des bestehenden Kellers? Das Sockel-

geschoss aus Naturstein ist in der Struktur sehr gut erhalten und eignete sich somit gut als Bestandteil des Neubaus. Der vielleicht wichtigste Grund für den verbleibenden Standort ist die Lage des Gasthauses. Die Distanz zur Kirche. Der Architekt sinniert: «Die Verbindungswege ermöglichen Beziehungen – Beziehungen zwischen Menschen, aber auch zwischen Menschen und Dingen. Ein sinnstiftender Ort bildet sich aus der Topografie, aus dem Raum, dem

Material und der Konstruktion. Über ihre materielle Eigenart hinaus sind diese Dinge eingebunden in Bedeutungen, Emotionen und Ereignisse. Im Zusammentreffen dieser Dinge entsteht ein Ensemble.»

EINHEIMISCHE HÖLZER AUS UMLIEGENDEN WÄLDERN

Das neue Gasthaus ist etwas höher als der Vorgängerbau. Aber die Grundabmessungen des Hauptkörpers ▶

ANZEIGE

Unsere beiden Immobilien-Softwarelösungen «Hausdata» und «Rimo» überzeugen.

Nicht nur wir sind von unseren beiden innovativen Lösungen begeistert, sondern auch unsere vielen oft langjährigen Kunden. Dies ist für uns einerseits Bestätigung unserer Arbeit, zugleich aber auch Verpflichtung und Ansporn, uns stetig zu verbessern. Darum investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwarelösungen.

Nedelko Gacanin, Schulung & Support, Mitglied der GL eXtenso IT-Services AG



eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

entsprechen denjenigen des alten Gebäudes. Gion A. Caminada erläutert: «Die von den Baubewilligungsbehörden verlangte Wesensgleichheit wollten wir nicht über ein Abbild des alten Hauses erreichen, sondern vielmehr über eine angemessene Sorgfalt im Umgang mit Topografie, Raum, Konstruktion und neuer Funktion.» Und weiter stellt der berühmte Architekt fest: «Der Blick von Hergiswald zur weiten Landschaft ist eindrucksvoll. Im Entwurf des neuen Gasthauses war die Lenkung des Blickes auf den unmittelbaren Kontext genauso wichtig wie das Panorama. Damit wollen wir die Idee einer Oase in der Waldlichtung stärken.»

Das Gewicht des neuen Hauses lagert dabei nicht allein auf der historischen Substanz, sondern wird durch rhythmisch angeordnete Holzstützen auf zusätzliche Fundamente verteilt. Altes und Neues tragen also gemeinsam die Gebäudelasten. Diese konstruktive Überlagerung vereint

NEUBAU IN UNTERSCHIEDLICHER BAUKONSTRUKTION

Die hybride Konstruktion aus Stützen und geschlossenen Wandflächen in den ersten beiden Geschossen über dem Keller entspringt der Nutzung der Räume. Im Restaurant und dem Saal markieren von aussen die grossen Verglasungen zwischen den Stützenreihen die öffentlichen Räume. Bei den darüberliegenden Geschossen sind die Wände geschlossener und die Charakteristik des Strickbaus bekommt ihren der Konstruktion adäquaten Ausdruck.

Wesentlich für Strickkonstruktionen sind die Eckverbindungen mit den Vorstössen. Sie haben eine grosse Plastizität. Die inneren Räume werden durch die Wandvorstösse in den äusseren Flächen sichtbar. Die Strickbauweise ist also zugleich Konstruktion und Raumbildung. Dazu der heute wohl beste Protagonist für Strickbauten, Professor Gion A. Caminada: «Das

Entscheidung, die eine Weiterentwicklung erforderte. Die Wahl dafür hat mit dem Vorgängerbau zu tun. Und mit dem Umstand, dass diese Konstruktion im Kanton Luzern weiterhin zu finden ist.»

Die Decken sind im Holz-Beton-Verbundsystem erstellt. Brettstapelelemente und Überbeton sind über Kerben und Holzverbundschrauben verzahnt. Diese Konstruktion ermöglicht grosse Spannweiten und bietet eine gute Schalldämmung. Über dem Saalraum im zweiten Obergeschoss steht ein Hängewerk, das bis zum Dachgeschoss reicht. Das Hängewerk aus Massivholz leitet die Lasten der aufgehängten Decke des Saales mit den darüberliegenden Geschossen über die starken Holzpfiler auf die massive Konstruktion im Untergeschoss ab. «Mit dieser Bauweise wurde der grosse Saal stützenfrei. Der Raum ist sozusagen von der Tektonik entbunden und bekommt dadurch eine eigene Wirkung und Autonomie.» Die inneren Wandverkleidungen der Strickwände bestehen aus Douglasie und Weisstanne. Die Böden im Restaurant sind aus widerstandsfähigem Stirnholzparkett. Der Saalboden besteht aus edlen Nussbaumriemen – die Böden in den Obergeschossen sind aus sinnlich wirkender Douglasie.

KLARE RAUMKONZEPTE UND EINDRÜCKLICHER SAAL

Die räumliche Organisation ist durch die Vielfalt der Nutzungen gegeben und etwas komplex. Der Zugang erfolgt von der Westseite des Hauses. Man betritt über einen Vorraum die Mitte des Hauses, von dort in die Gaststube oder über eine Treppe zum Saal. Im Restaurant mit rund 60 Plätzen gibt es ausschliesslich Fenstertische. Den Abschluss des Restaurants bildet ein separater Kaminraum. Der über die in der Gebäudemittelachse angeordnete Treppe erreichbare Saal ist von drei Seiten natürlich belichtet und lässt verschiedene Anlässe zu. Eine gedeckte Veranda im Anbau ergänzt das Angebot für Feierlichkeiten. Eine vom öffentlichen Raum getrennte Treppe führt vom Vorraum des Saales zu den Zimmern im darüberliegenden Geschoss. Die vier Gästezimmer sind symmetrisch angeordnet und haben je eine Nasszelle sowie einen Aussenraum. Ein zweiräumiges Gästezimmer befindet sich zentral im Dachgeschoss. Zuoberst im Haus ist die Wirtswohnung platziert. Mehrere Dachgauben

Gut erkennbare Hybridkonstruktion: unten das bestehende Sockelgeschoss, dann die beiden Holzbaugeschosse im Ständer-Tafelbau und zuoberst zwei Stockwerke im Strickbau.



die Zeitschichten. Diese sollen nicht geglättet, sondern sich vielmehr in einem neuen Ganzen vereinigen. Der neue Westtrakt ist in schönem und sauber ausgeführtem Sichtbeton gebaut.

Konstruieren in Strick war im Alpenraum stark verbreitet. Es wurde in den letzten Jahrzehnten von neuen Holzbauweisen verdrängt. Die Konstruktion dennoch in die heutige Zeit zu tragen, war eine bewusste



Das Prunkstück des neuen Gebäudes ist auch der Saal im 1. OG mit der eindrucklichen, blauen Kassetendecke.

BILD: TSCHOPP HOLZBAU AG

spenden Licht und geben den Blick nach Osten und Westen frei. Zum Wald hin liegt ein Balkon – als Kanzel zur Landschaft.

Der grösste Raum des Hauses ist der Saal im ersten Obergeschoss, zugleich Prunkstück des neuen Baus. Dazu Architekt Caminada: «Säle sind die prachtvollsten Räume in Gasthäusern. Diese Bedeu-

tung wollten wir mit der Raumarchitektur und vor allem mit der Decke hervorheben.» Der Obwaldner Künstler Christian Kathriner hat die aufwendig gestaltete Decke geplant. Der «Baldachin» besteht aus 76 mit Seide bespannten Holzkassetten.

Ein besonderer Raum im Untergeschoss ist die Pilgerstube als komplemen-

täres Glied dieses Wallfahrtsortes. Dieser Raum ist als eine weitere Station für Pilger zu betrachten: sozusagen als Vermittlung zwischen sakral (Kirche) und profan (Restaurant und Saal). Der schlicht gestaltete Raum soll auch offen für Gemeinschaften sein, die besondere Anlässe feiern. Architekt Caminada fügt hinzu: «Im Gegensatz zu den oft introvertierten Pilgerstationen soll in diesem Raum eine Atmosphäre wirken, die von der unmittelbaren Nähe zum Wald gespeist wird. Ein grosses Fenster ermöglicht den Blick in den Wald und schafft ein unmittelbares Bezugsmoment zwischen Mensch und Natur sowie zwischen gebautem Raum und Wald.»



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

DIE SCHWEIZER IMMOBILIENMESSE FÜR INVESTOREN

IMMO'20

The Swiss Property Fair
21.–22.01.2020
Zürich

AUSSTELLER IMMO'20

ABB Schweiz AG - Electrification

ACRON AG

alaCasa.ch

Archilyse AG

Asia Green Real Estate AG

Avobis Group AG

Banque Cantonale Vaudoise

bonainvest Holding AG

Bonhôte-Immobilier

BuildingMinds GmbH

CACEIS (Switzerland) SA

COPTIS

CORESTATE Capital Partners GmbH

CRONOS FINANCE SA

Crossing-Tech SA

CSL Immobilien AG

Die Anlagestiftung DAI

Dominicé & Co - Asset Management

Drooms AG

Eiffage Suisse AG | Projektentwicklung

ELEKTRON AG

Ernst & Young AG

eSMART Technologies AG

Espace Real Estate Holding AG

ewz

Fahrländer Partner Raumentwicklung

Fonds Immobilier Romand FIR

FREO Switzerland AG

Ginesta Immobilien AG

Greenbrix Anlagestiftung

Häring AG

IAZI AG

immocando AG

immodea

IMMOFONDS

immopac ag

IMMOVESTORE.ch

ImmoYou AG

Implenia Schweiz AG

INREIM AG

Investissements Fonciers SA

J. Safra Sarasin Asset Management

Jones Lang LaSalle AG

Kaldewei Schweiz GmbH

Kuoni Mueller & Partner

Meyerlustenberger Lachenal AG

Mobimo Holding AG

MoneyPark AG

MV Invest AG

New Pine AG

Niederer Kraft Frey

Nova Property Fund Management AG

Novalytica AG

Orox Asset Management SA

Patrimonium Asset Management AG

pom+Consulting AG

Procimmo SA

Realstone SA

reamis AG

Renggli AG

SBB AG Immobilien

SGS Société Générale de Surveillance SA

Skyline Development AG

Solufonds AG

Solvalor fund management SA

Steiner AG

Steiner Investment Foundation

Stoneweg Asset Management SA

Swiss Circle AG

Swiss Finance & Property AG

SwissPropTech

Tend AG

Terra Nova Real Estate Brokers

The Circle

Universität Zürich CUREM

US Treuhänder

Wüest Partner AG

Zug Estates Holding AG

Das diesjährige IMMO'Forum Programm finden Sie unter
www.swisspropertyfair.ch

21.–22. Januar 2020, StageOne, Zürich Oerlikon

SYNTHESE AUS GEMÜTLICHKEIT UND HIGHTECH

Die moderne Architektur ist geprägt von den Werkstoffen Stahl, Glas und Beton. Als Material der Zukunft allerdings gilt Holz. Neue digitale Planungsmethoden und Bearbeitungsverfahren vereinfachen den Umgang mit dem Rohstoff enorm. **TEXT – NICOLA SCHRÖDER***



Bauteile aus Holz sind werkseitig vorzufertigen, effizient zu montieren und hochbelastbar. Aspekte wie Schall-, Brandschutz und Ökobilanz sind dank Holz vorbildlich.

BILD: ALNATURA

► DIE GRÖSSTE ERFAHRUNG

Holz ist ein ebenso emotionaler wie traditioneller Baustoff. Viele verbinden mit einem Holzhaus Gemütlichkeit und Ursprünglichkeit, empfinden das Naturmaterial als warm und sinnlich. Oft kommt Holz daher vor allem im innenarchitektonischen Bereich zum Einsatz und wird dort ästhetisch wohldosiert eingesetzt – speziell als Kontrast zu den als kalt empfundenen «modernen» Materialien. Denn im Übermass verbreitet Holz gerne auch mal seinen rustikalen Charme. Das traf bisher vor allem dort zu, wo das Holz überwog, sprich auch die Gebäudekonstruktion aus Holz bestand. Durch seine unflexiblen natürlichen Eigenschaften brachte das Material auch eine eher traditionelle Bauweise mit sich und war an diese gebunden.

Fakt ist jedoch, mit keinem anderen Baustoff hat der Mensch so viel Erfahrung. Die Langzeiterfahrung zeigt deutlich: Schützt man das Holz effizient gegen Feuchtigkeit und Nässe, dann hält es ewig. Schon immer bewährte sich das Holz als Baustoff dadurch, dass es gut verfügbar und ebenso leicht wie hochbelastbar ist. Heute rückt ausserdem wieder ins Blickfeld, dass es CO₂ bindet, nachwächst und zu 100% rezyklierbar ist. Ein grosser Vorteil ist zudem, dass man mit Holz sehr schnell arbeiten kann. Bauteile mit Holz sind werkseitig vorzufertigen und schnell zu montieren. Das dämpft Kosten.

ZAHLREICHE INNOVATIONEN

Und siehe da, in den letzten Jahren haben sich die Bedingungen für den Einsatz von Holz radikal verändert. Nicht nur im Entwurf am Computer kann das älteste Konstruktionsmaterial der Welt heute völlig frei in Form gebracht werden. Komplexe computergenerierte Formen, die noch zum Beginn der 2000er nicht hätten realisiert werden können, sind jetzt dank neuer Holztechnologieverfahren umsetzbar. Zeitgleich mit dem digitalen Wandel in Planung und Fertigung wurden innovative Materialien und Maschinen entwickelt. Aus einer breiten Forschungstätigkeit an verschiedensten Instituten resultieren unter anderem Holzverbundwerkstoffe, welche sogar faserverstärkten Kunststoffen und Metallen Konkurrenz machen. Neue Bearbeitungsverfahren wie die Leimtechnik dünner Schichten machen das Holz auch stabiler als bisher möglich. Sogar ein 3D-Druck wird aktuell in der Forschung erprobt.

Der «moderne» Holzbau löst sich damit von den klassischen Kategorisierungen wie Holzrahmenbau, -skelettbau etc. und lässt innerhalb eines Projektes bedarfsorientiert die Mischung verschiedener Bauweisen zu. Das ermöglicht Architekten eine kreative Formensprache wie sie vorher praktisch nur mit Beton und Stahl möglich war.

BESSER, SCHNELLER, GÜNSTIGER MIT HOLZ?

Bereits wird Holz als die «umweltfreundliche Antwort auf Wohnungsnot in den Städten» propagiert. Tatsächlich erlaubt die mögliche Vorfertigung von Bauelementen im Werk eine besonders schnelle Realisierung von Wohnraum. Auch bei einer Aufstockung auf bestehende Gebäude ist das leichte Holz von Vorteil. Voraussetzungen dabei sind, dass das Holz nur da eingesetzt wird, wo es sinnvoll ist, und dass eine gesetzliche Verpflichtung zu nachhaltiger Holzwirtschaft besteht. Richtig ist jedenfalls auch, dass sich mit dem Holzhaus von heute eine Synthese aus Gemütlichkeit und High-tech schaffen lässt.

Der überlieferten Furcht vor einer hohen Brandgefahr des Holzes begegnen Holzbauingenieure mit dem Argument, dass dicke Holzbalken der Hitze eines Feuers sogar besser standhalten können als mancher Stahlträger, da sie sich nicht verformen und nur langsam von aussen abbrennen. Die Tragfähigkeit von Holz kann genau berechnet werden. Ein anderes Risiko beim Bauen mit Holz: Vorgefertigte Bauelemente müssen eine besondere Präzision aufweisen und Dinge, die nicht im

WARUM BIM UND HOLZ ZUSAMMENPASSEN

Building Information Modelling, kurz BIM, vernetzt alle Baubeteiligten digital, um den Bauprozess gemeinsam vor auszuplanen und das Werden eines Gebäudes in Echtzeit zu steuern. Der Holzbau, bereits seit Jahrzehnten in der dreidimensionalen digitalen Welt zuhause, ist prädestiniert für diese neue Organisationsform des Bauens. Kurz gesagt ist BIM eine Planungsmethode, mit der ein Gebäude schon digital bis zum fertigen Ebenbild modelliert wird, bevor es gebaut wird – samt vielen Zusatzinformationen, die im aktuellen Planungsstand ausgewertet werden können. Planerische Fehler, die früher erst auf der Baustelle ersichtlich wurden, sind dank BIM heute schon im dreidimensionalen Modell ersichtlich und mit ein paar Klicks einfach und günstig zu korrigieren. Lignum stellt mit Lignumdata eine offene Datenbank mit Baulösungen aus Holz bereit und erweitert das Angebot laufend. Bauprodukte und Bauteile können nach Anforderungen wie Schallschutz, Brandschutz, Ökobilanz usw. gefiltert werden. Über die API-Schnittstelle sind die Daten auf verschiedenen Plattformen vernetzt oder können im offenen ifc-Standard direkt in CAD-Programme importiert werden. Lignumdata bietet mit produktneutralen Informationen eine ausgezeichnete Basis für die Zusammenarbeit in der BIM-Arbeitsmethode. www.lignumdata.ch

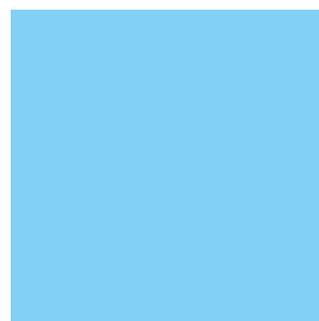
Vorhinein geplant wurden, können zu Problemen im Prozess führen. Die Vorarbeit muss demnach besonders präzise sein, Baupläne müssen auf den Millimeter genau umgesetzt werden, damit keine Verzögerungen entstehen. Dieses Risiko lässt sich unterdessen durch digitale Errungenschaften wie BIM minimieren. Infolgedessen haben die Zimmerleute ihr Handwerk regelrecht umgekrempelt. Sie sind zu Spezialisten der Vorfertigung mit computergesteuerten Maschinen geworden. All das führt dazu, dass derzeit sogar die Zahl von Hochhäusern aus Holz stetig wächst. ■



***NICOLA
SCHRÖDER**

Die Autorin für Kunst, Architektur und Wohnen ist Mitarbeiterin des Redaktionsbüros Konzept-B.

ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

Dank Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. So vermeiden Sie Mietzins-Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile von CrediWEB – mehr erfahren Sie unter www.crediweb.ch.



**+ Creditreform
Egeli Basel AG**
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli St.Gallen AG**
Teufener Strasse 36
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli Zürich AG**
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch




Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

EINE OFT UNTERSCHÄTZTE SCHLÜSSELFIGUR

BAUHERR SEIN KANN MAN LERNEN

Natürlich kann man Bauherren nicht in einen Topf werfen: Sie können Firmeninhaber, Hoteliers, VR-Präsidenten und CEO sein oder für den öffentlichen Immobilienbesitz zuständige Staatsangestellte. Und sie haben ganz unterschiedliche Ausbildungen, sind Ökonomen oder Juristen, Techniker oder Gewerbler, Pensionierte – doch kaum einer hat gelernt, Bauherr zu sein.

Zwar gibt es im Bau- und Immobilienbereich ausgezeichnete Aus- und Weiterbildungen, von der ETH über die Fachhochschulen bis zum Currem und der SVIT Swiss Real Estate School. Hier werden Spezialisten ausgebildet, die einen oder mehrere Aufgaben im Laufe eines Gebäudelebenszyklus kompetent übernehmen können. Doch wer behält über den ganzen Lebenszyklus das Ganze im Auge, von der professionellen Produktentwicklung zu Beginn über ein auch gestaltungsstrategisches Controlling in der Realisation und Nutzungsphase? Und wer kümmert sich darum, dass sich künftige Nutzende an einem Ort wohlfühlen und baukulturelle Qualitäten nicht wegrationalisiert werden. Wer also fühlt sich nicht nur ökonomisch und ökologisch, sondern auch gesellschaftlich und kulturell verantwortlich?

GRUNDIDEE DES BAUHERRENPROGRAMMS

Hier nun will das 2016 gestartete Bauherren-Programm die Kompetenzen der Universität St. Gallen einbringen: nachhaltiges Management, Public und New Corporate Governance, Marken- und Marketingmanagement, Destinationsmanagement. Dies sind Themen, welche Bauherren

aus ihrer Tätigkeit in Unternehmen und Staatsverwaltungen kennen. Dies ist ihre Terminologie und ihr Blick, der ja primär ein strategischer ist. Hier startete damals das Bauherren-Programm seine Arbeit, indem es die Brücke von diesen betriebswirtschaftlichen Themen zu Bau-, Immobilien- und vor allem auch zur Gestaltungswirtschaft (Architekten, Innen- und Landschaftsarchitekten) schlug. Diese Grundlagenarbeit wurde 2017 im Buch «Der Bauherr» veröffentlicht.

Dass Immobilien in gewissem Sinne Produkte sind wie alle anderen auch, ist keine neue Erkenntnis. Bei der Übertragungsarbeit etwas vom Typ Industrie- oder Konsumprodukt zur Immobilie muss aber darauf geachtet werden, dass man die Eigenheiten von Raum und Architektur bedenkt. So ist zum Beispiel die Markentheorie subtil zu verräumlichen oder herauszuarbeiten, dass man durchaus bauherrnstrategisch über Gestaltung und Raumatmosphäre reden kann. Mitdenken, dazu will das Programm interessierte Bauherren ermuntern, immer mit Respekt vor den Spezialisten: Kompetent Mitreden und nicht Dreinreden ist das Ziel.

Es gilt also, den Raum, den Ortsteil, das Areal oder Gebäude zur Sprache zu bringen, Antworten zu finden auf die strategischen Grundfragen «Wo und Worin? Wer und für Wen? Was und Wie?» Diese Bauherrenantworten sind das Resultat einer Phase null, die den SIA-Phasen vorgeschaltet werden. Da werden die strategischen Ziele, nicht nur finanziell und nutzungs- und nutzerbezogen bestimmt, sondern auch die emotionalen Wirkungsziele (Atmosphäre) und die baukulturellen Ansprüche, die Bezugnahme zum Umfeld

Es gibt Stararchitekten, starke Totalunternehmer und dynamische Bauherrenvertreter – aber gibt es auch Star-Bauherren? Denkt man bei ihm nicht eher an eine graue Maus oder Eminenz? Oder allenfalls an einen Alleinherrscher? TEXT – DIETER PFISTER*

Rentabilität und Authentizität im Gleichgewicht: der Giessenhof in Dübendorf.

BILD:
JÜRIG ZIMMERMANN



etc. Es geht also um ein Site-Design-Strategy-Management SDM. Zum Wohl der Rendite, denn Beliebigeitsarchitektur wird in Zeiten höherer Leerstände nicht mehr so einfach vermittelbar sein.

DIGITALISIERUNG ALS CHANCE FÜR BAUHERREN

Über Digitalisierung redet die Bau- und Immobilienwelt viel, manchmal mehr, als sie effektiv tut. Im Rahmen der erwähnten Grundlagenarbeit zur Studie «Der Bauherr» wurde die Idee eines Site-Memory-Managements SMM entwickelt, welches ausgehend von BIM und 3D-Stadtmodellen deren inhaltliche Anreicherung anstrebt. Während des ganzen Gebäude-Lebenszyklus sollen die historischen, ortsbezogenen und strategischen Inhalte zugänglich gemacht werden. Das Ziel ist es, sowohl im privaten BIM als auch im

öffentlichen 3D-Stadtmodell das vorhandene Wissen zu verorten, sodass man zum Beispiel eine Parzelle anklickt und dann nicht nur das relevante Wissen über Bauzonen und technische Gegebenheiten erhält, sondern auch die architektonischen und historischen Eigenheiten sowie gestaltungsstrategische Absichten einer Gemeinde. Im gleichen Sinn soll auch nach Jahren der Nutzung die Bauherren-Absichten abrufbar sein. Auch wenn diese durchaus weiterentwickelbar sind, kann so eine Art «Strategiedemenz» verhindert werden, bei der Personalfluktuations, Vergesslichkeit, Desinteresse und kurzfristige Einsparüberlegungen dazu führen, dass ursprünglich qualitätsvolle Konzepte schleichend banalisiert und brüchig werden.

Der SMM ist also durchaus als Beitrag zu einer höheren Baukultur zu verstehen. Der



Bauherr soll darüber hinaus ermuntert werden, im Rahmen der Digitalisierung das Management der Planungs-, Bau- und Nutzungsprozesse schrittweise zu verbessern. Es braucht nämlich ein nachhaltiges Management, welches das Qualitäts-, Wissens-, Nachhaltigkeits- und Facility-Management verbindet.

KONKRETE AKTIVITÄTEN

Die theoretischen Überlegungen und Modelle werden, verbunden mit Praxiserfahrungen, an verschiedenen Universitäten und Fachhochschulen in der Schweiz und ausserhalb in Vorlesungen vermittelt das Programm diese Inhalte in wissenschaftlichen und praxisorientierten Publikationen. In Zusammenarbeit mit Wüest Partner AG in Zürich und Hotelleriesuisse in Bern bietet das Bauherren-Programm Fachkurse für

Bauherren und Bauherrenvertreter an.

Auch werden während der erwähnten Phase null in Strategieworkshops, welche in-house stattfinden und konkrete Projekte betreffen, die bauherrenstrategischen Grundlagen zusammen mit dem Eigner erarbeitet, die orts- und marktbezogenen Analysen geliefert und, wenn gewünscht, auch in späteren Phasen ein Strategiecontrolling durchgeführt. In diesem praxisbezogenen Sinn werden die Ideen des SDM und SMM aktuell in einem Pilotprojekt zusammen mit dem Credit Suisse Asset Management Global Real Estate und der Stadt Kloten realisiert und inhaltlich und IT-mässig aufeinander abgestimmt.

Das Bauherren-Programm ist angegliedert am Forschungszentrum Tourism und Transport des Instituts für Systemisches Management und Public Governance IMP der Universität St. Gallen und wird engagiert unterstützt von den Professoren Christian Laesser und Pietro Beritelli. Seit Kurzem begleitet ein Beirat die Arbeit des Programms, dem wichtige Bauherrenpersönlichkeiten aus dem privaten und öffentlichen Bereich angehören. ■

ADRESSE BAUHERREN-PROGRAMM

IMP-HSG
Dufourstrasse 40a
9000 St.Gallen
Tel. 071 224 25 24
Direkt 061 422 04 11
dieter.pfister@unisg.ch



***DIETER
PFISTER**

Der Autor ist Leiter des Bauherren-Programms an der IMP-HSG.



SFPKIW

Höhere Fachprüfung Immobilienreuehand 2020

Im August 2020 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilienreuehänderinnen und Immobilienreuehänder durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 7. Januar 2016 und der Wegleitung vom 29. Januar 2016.

<u>Prüfungsdaten</u>	Dienstag 18. bis Donnerstag 20. August 2020 (schriftlicher Teil) Dienstag 25. bis Freitag 28. August 2020 (mündlicher Teil)
<u>Prüfungsort</u>	Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf (schriftlicher Teil) FHNW Campus Brugg-Windisch, Bahnhofstrasse 6, Windisch (mündlicher Teil)
<u>Prüfungsgebühr</u>	CHF 3400.–
<u>Anmeldeschluss</u>	Freitag 7. Februar 2020 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage (<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html>). Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Homepage unter <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html> eingesehen oder heruntergeladen werden.

Sekretariat SFPKIW
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Telefon: 044 434 78 86, E-Mail: info@sfpk.ch



CSEI

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers 2020

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2020. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 7 janvier 2016 et aux directives du 29 jan-vier 2016.

<u>Dates de l'examen</u>	Mardi 18 août 2020 au jeudi 20 août 2020 (partie écrite) Mardi 25 août 2020 au vendredi 28 août 2020 (partie orale)
<u>Lieu de l'examen</u>	Hôtel Modern Times, à St-Légier / Vevey (partie écrite) Hôtel Modern Times, à St-Légier / Vevey (partie orale)
<u>Taxe d'examen</u>	CHF 3400.–
<u>Clôture des inscriptions</u>	Vendredi 7 février 2020 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet : <http://www.sfpk.ch/fr/examen.html>

Inscription en ligne:

<http://www.sfpk.ch/fr/examen.html>

ou commandés à l'adresse suivante:

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (CSEI)
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne
Téléphone: 021 601 24 80, E-Mail: info@cseei.ch



CEPSEI

Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2020

Nel mese di agosto 2020 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento il 7 gennaio 2016 e le Direttive emanate il 29 gen-naio 2016.

<u>Date dell'esame</u>	18-20 agosto 2020 (parte scritta) 25-28 agosto 2020 (parte orale)
<u>Luogo dell'esame:</u>	Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf/ Hôtel Modern Times, à St-Légier, Vevey (parte scritta) FHNW Campus Brugg-Windisch, Bahnhofstrasse 6, Windisch/ Hôtel Modern Times, à St-Légier, Vevey (parte orale)
<u>Tassa d'esame</u>	CHF 3400.–
<u>Termine d'iscrizione:</u>	Venerdì 7 febbraio 2020 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html>/ <http://www.sfpk.ch/fr/examen.html>

Oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia Immobiliare svizzera (CEPSEI) Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Telefono: 044 434 78 86, E-Mail: info@cepsei.ch

Probleme mit Kalk?



 **KalkMaster**

Das Abo für weiches Wasser

- 100% Service- und Weichwassergarantie
- Jederzeit neuwertige Entkalkungsanlage
- Abonnieren statt viel Geld investieren



Jetzt
1 Jahr günstig
Probe testen

Atlis AG

0800 62 82 82

(Gratis-Hotline)

www.kalkmaster.ch

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

SEMINAR GESCHÄFTSMIETE BEST PRACTICE BEI VERTRÄGEN UND RECHTSFRAGEN 26.02.2020

INHALT

Es geht um Erkennen und Vermeiden von Hindernissen, welche sich einem im Zusammenhang mit Umbauten stellen können. Dann werden auch geschickte (vertragliche) Möglichkeiten gezeigt, die sich für die Zwischennutzung von Geschäftsliegenschaften bieten.

Von den drei versierten Referenten erfahren Sie, wie die Gerichte mit diesen Themen umgehen und wie Sie sich als Immobilienbewirtschafter geschickt verhalten können.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und Immobilienrentreurehand. Eigentümer und deren Vertreter.

REFERENTEN

_Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern
_Tobias Kunz, Rechtsanwalt, Zürich
_Florian Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich

VERANSTALTUNGORT UND -ZEIT

Renaissance Tower Hotel
Turbinenstrasse 20
8005 Zürich
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

783.– CHF (SVIT-Mitglieder),
972.– CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind:
Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen

KURSZYKLUS SIA-NORMEN IN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT MÄRZ BIS MAI 2020

INHALT

Der Kurszyklus behandelt praxisbezogen SIA-Normen, welche in der Immobilienwirtschaft wichtig sind und häufig Anwendung finden.

(SIA 102, 112, 113, 118, 142, 143, 144, 180, 181, 358, 400, 414/2, 416, 500, 2040, 2051, D 0165, D 0174, D 0213)

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich an Personen, die in der Ausbildung zu einer Berufs- oder Höheren Fachprüfung der Immobilienwirtschaft sind, bereits einen solchen Nachweis besitzen oder Personen mit langjähriger Immobilienpraxis. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

REFERENTEN

Markus Friedli
Ing. Architekt ETH BSA SIA SWB
Lehrgangsleiter
Planungs- und Bauprozesse nach SIA
8055 Frauenfeld

VERANSTALTUNGORT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Raum 126/127
Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich

KURSDATEN

Montag, 09. März 2020
Montag, 23. März 2020
Montag, 06. April 2020
Montag, 27. April 2020
Montag, 11. Mai 2020
jeweils von 17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

1450.– CHF (SVIT-Mitglieder),
1700.– CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind
Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk
an den Kursabenden.

Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von CHF 398.– (CHF 348.– für SVIT-Mitglieder) inkl. MWST möglich.

Bitte beachten Sie, dass Anmeldungen von Personen, welche den ganzen Kurszyklus besuchen, Vorrang haben.

09.03.2020

Modul 1, Grundlagen
(SIA-Kurszyklus)

23.03.2020

Modul 2, Leistungsmodelle
(SIA-Kurszyklus)

06.04.2020

Modul 3, Leistungsregulative
(SIA-Kurszyklus)

27.04.2020

Modul 4, Vergabewesen
(SIA-Kurszyklus)

11.05.2020

Modul 5, Leistungsprozesse
(SIA-Kurszyklus)

Anmeldung über
www.svit-sres.ch oder per E-Mail
an info@svit-sres.ch

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- ▶ Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

SACHBEARBEITER- UND ASSISTENZKURSE, HÖHERE AUSBILDUNGEN, BILDUNGS- INSTITUTIONEN UND LEHRGANGSLEITUNG

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE - ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten.

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

11.02.2020 – 13.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

12.02.2020 – 20.01.2021
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

02.09.2020 – 15.09.2021
 Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

17.08.2020 – 18.03.2021
 Montag und Donnerstag,
 18.15 – 21.30 Uhr
 bzb Weiterbildung, Buchs SG

SVIT ZÜRICH

03.02.2020 – 09.11.2020
 Montag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

17.03.2020 – 01.12.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

20.08.2020 – 08.04.2021
 Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 12.11.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

12.02.2020 – 09.09.2020
 Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

27.04.2020 – 12.09.2020
 Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 10.02.2020 – 01.07.2020
 Kurs 2: 17.08.2020 – 16.12.2020
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

18.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

09.03.2020 – 13.06.2020
 Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

18.01.2020 – 20.09.2020
 Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

02.03.2020 – 06.07.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teilweise
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 13.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

04.11.2020 – 25.11.2020
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

23.04.2020 – 18.06.2020
 Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

30.10.2020 – 14.11.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

02.06.2020 – 02.07.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 03.06.2020 – 15.07.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

07.05.2020 – 09.07.2020
 Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 25.02.2020 – 19.05.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Modul 2: 15.08.2020 – 19.09.2020
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 02.12.2020 – 16.12.2020
 Modul 2: 06.01.2021 – 27.01.2021
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 2: 10.03.2020 – 06.05.2020
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

Modul 1: 08.05.2020 – 13.06.2020
 Modul 2: 21.08.2020 – 05.09.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 2: 04.02.2020 – 27.02.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2020 – 21.09.2020
 Modul 2: 12.10.2020 – 30.11.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 1: 28.04.2020 – 23.06.2020
 Modul 2: 25.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

13.10.2020 – 03.12.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 17.45 – 21.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

10.08.2020 – 07.12.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

04.03.2020 – 08.04.2020
 Examen: 29.04.2020
 A 10 minutes de la gare de
 Lausanne

06.05.2020 – 10.06.2020
 Examen: 24.06.2020
 A 10 minutes de la gare de Genève

Informationen zu
allen Angeboten:
www.svit-sres.ch

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

Zürich, Klasse A
Mittwoch und Samstag,
8.30 – 16.20 Uhr
Dauer: 4 Monate

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Ostschweiz, Zentralschweiz, Zürich und der Romandie sowie alle 2 Jahre in Graubünden und dem Tessin.
Dauer: 12 – 13 Monate

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Zürich, Bern und in der Regel auch in der Romandie. Dauer: 18 Monate

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Zürich, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.00 – 20.20 Uhr
Zürich, Klasse B
Dienstag, 08.30 – 16.20 Uhr
Bern, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.45 – 21.00 Uhr
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig, in Zürich und in der Romandie.
Dauer: 18 – 19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar in Zürich, Bern und in der Regel auch in Luzern und der Romandie.
Dauer: 18 – 19 Monate

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch).

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SRES BILDUNGS-ZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: www.svit-sres.ch

DEUTSCHSCHWEIZ
SVIT Swiss Real Estate School,
Puls 5, Giessereistrasse 18,
8005 Zürich T: 044 434 78 98,
info@svit-sres.ch

WESTSCHWEIZ
(Cours et examens en français)
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne,
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

TESSIN
(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 89,
6830 Chiasso, T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT
Lagerstrasse 5, Postfach,
8021 Zürich, sekretariat@fh-hwz.ch
+41 43 322 26 00

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-treuhand für KV-Lernende
GESCHÄFTSSTELLE
Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU
Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzenden Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL
Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, dem nach Basel orientierten Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel, Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN
Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, dem Bern orientierten Teil SO, den deutschsprachigen Gebieten VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ
SVIT Swiss Real Estate School
c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-immo.ch

REGION GRAUBÜNDEN
Regionale Lehrgangsleitung:
Hans-Jörg Berger
Sekretariat: Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE
Lehrgänge in französischer Sprache: SVIT Swiss Real Estate School SA, Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne, T 021 331 20 90, karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN
Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO,
Solothurn orientierter Teil BE
Feusi Bildungszentrum
Sandmattstr. 1, 4500 Solothurn
T 032 544 54 54; F 032 544 54 55
solothurn@feusi.ch

REGIONE TICINO
Regionale Lehrgangsleitung/
Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ
Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG
Regionale Lehrgangsleitung:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 19
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH
Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:
SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT Zürich,
Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

«GUT GEMEINT IST NICHT IMMER EFFIZIENT»

Je stärker die staatlichen Eingriffe sind, desto besser sollten diese auf Stufe Gesetz oder gar Verfassung festgelegt werden. Dieses Vorgehen bürge für eine demokratische Legitimierung, sagt Strategieberater Urs Hausmann. TEXT – REMI BUCHSCHACHER*

► Die Ansprüche des Staates an die Investoren und Eigentümer von Immobilien nehmen zu. Der Regulator versucht dabei, vor allem eine Überhitzung des Marktes zu verhindern. Wo sehen Sie die Grenzen der staatlichen Einflussnahme?

Urs Hausmann: Die Grenze bildet einerseits eine hinreichende gesetzliche Verankerung der vom «Staat» implementierten Massnahmen. Umso stärker die Eingriffe sind, desto besser sollten diese auf Stufe Gesetz oder gar Verfassung festgelegt werden. Dieses Vorgehen bürge für eine demokratische Legitimierung. Der konkrete Inhalt in Verordnungen genügt diesem Ansatz nicht. Beispiel: Die Negativzinsen als Instrument der Zentralbank haben eine dürftige rechtliche Abstützung, nämlich Ziffer 2.1.3 der Geschäftsbedingungen der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Generell kann man sagen, dass erst dann von wenig zweckmässigen Eingriffen Abstand genommen wird, wenn deren Dysfunktionalität offensichtlich ist und der Schaden für die Gesellschaft untragbar wird.

Sharing Economy steht vor allem im Immobilienbereich in direktem Gegensatz zur Gewährleistung des Eigentums, wie es die Bundesverfassung verlangt. Sehen Sie diese Gewährleistung in Gefahr?

Nein, überhaupt nicht. Weshalb diese Einschätzung? Jede gemietete oder genutzte Sache oder Dienstleistung hat letztlich einen Eigentümer oder eine eigentumsrechtlich verantwortliche Instanz; oftmals ist es der «Staat». Durch die zunehmende Separierung von Eigentum und Besitz gilt es eigentlich vor allem, sicherzustellen, dass geeignete gesetzliche Bestimmungen existieren, beziehungsweise vom Gesetzgeber implementiert werden. Beispiele: Uber oder Airbnb, wo dies in der Schweiz noch nicht der Fall ist. Der Gesetzgeber konnte diese technologiegetriebenen Entwicklungen vor ein paar wenigen Jahren auch mit sehr viel Fantasie nicht antizipieren.

In Berlin werden die Rufe nach Verstaatlichung von Immobilienbesitz immer lauter. Doch Eigentum ist die Belohnung eigener Anstrengung und wirkt für viele Menschen als Antrieb. Wie weit kann eine Gesellschaft die Aufgabe von eigenem Besitz verlangen?

Sie meinen hier wohl Eigentum und nicht Besitz. Das ist nicht Dasselbe. Am Schluss bringt jede Entscheidung bezogen auf eine Volkswirtschaft – zum Beispiel in Deutschland – Vor- und Nachteile. Beide können kurz-, mittel- oder langfristiger Natur sein. Wenn in Berlin oder in Deutschland keine Privaten mehr investieren, dann ist das nicht zwingend schlecht, aber die Menschen vor Ort dürften letztlich einen sehr hohen Preis dafür bezahlen. Das Grundproblem liegt meines Erachtens darin, dass



BIOGRAPHIE

DR. URS HAUSMANN

Seit Mitte 2015 ist Dr. Urs Hausmann als selbständiger Unternehmensberater mit Fokus Strategieentwicklung tätig (www.kaori.ch). Er war von 1996 bis 2015 in verschiedenen Funktionen bei Wüest Partner tätig. Neben seinen Aktivitäten als Forscher und Buchautor wirkt er in mehreren Verwaltungs- und Stiftungsräten. Er wird am Real Estate Symposium vom 23. Januar 2020 referieren.

gesetzliche Eingriffe mit Verboten zwar auf den ersten Blick «gut gemeint» sind, aber weder effektiv noch effizient sind.

Alle Umfragen in der Schweiz zeigen bezüglich des Wunsches nach einem Eigenheim seit Jahren die gleichen Resultate: Es steht nach wie vor zuoberst. Wie lässt sich dieser individuelle Wunsch mit einer Verpflichtung gegenüber der Gesellschaft vereinbaren?

Das ist zumindest nach der reinen ökonomischen Lehre ganz einfach: Es soll konsequent das Verursacherprinzip eingeführt werden und es soll der Kostenwahrheit zum Durchbruch verholfen werden und dies in der gesamten Volkswirtschaft. Wenn ein Einfamilienhaus in einer peripher gelegenen Region das Preisschild der wahren Gesamtkosten trägt, kommt fast niemand mehr auf die Idee, dort ein Einfamilienhaus zu bauen. Dann verhalten sich die Leute nämlich ganz im Sinne der Umwelt und der Gesellschaft, nachhaltig eben. ■



*REMI BUCHSCHACHER

Der Autor ist Wirtschaftsjournalist und Redaktionsleiter des RealEstateReports in Luzern.

SCHNELLER ZUGRIFF AUF REGELN, GESETZE UND NORMEN

In den letzten zwei Jahren hat die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB vier Merkblätter zu wichtigen Themen im Planungs- und Bauprozess verfasst. Sie stehen allen Interessierten kostenlos zur Verfügung.

TEXT – RETO WESTERMANN*

► EINFACHE HILFE IM BERUFSALLTAG

Gesetze, Verordnungen, Regeln der Baukunst, BIM-Projekte, Bauabnahme und Qualitätsmanagement – selbst gestandene Baufachleute stossen im Berufsalltag immer wieder auf Themen, bei denen Fragen auftauchen. Das Web liefert zwar eine Fülle an Informationen, doch die Spreu vom Weizen zu trennen, ist nicht immer einfach und entsprechend aufwendig. Genau aus diesem Grund nimmt sich die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB seit einiger Zeit wichtigen Themen aus dem Alltag von Bau- sowie Immobilienfachleuten an und fasst die wichtigsten Erkenntnisse dazu in Merkblättern zusammen. «Diese sollen Fachleuten und interessierten Laien rasch einen kurzen, aber fundierten Überblick verschaffen», sagt KUB-Präsident Thomas Wipfler. In den letzten zwei Jahren sind vier Merkblätter entstanden, die auf der Webseite der KUB kostenlos zur Verfügung stehen (siehe Link am Schluss), weitere werden folgen. Bereits erhältlich sind Informationen zu folgenden Themen:

MERKBLATT «GESETZE, REGELN UND RICHTLINIEN BEIM BAUEN»

Die Zahl an Gesetzen, Verordnungen, Normen, Regeln sowie Richtlinien, die beim Planen und Bauen zu beachten sind, nimmt laufend zu. Doch welche Vorgaben sind zwingend und welche nur eine Empfehlung? Das Merkblatt zum Thema zeigt die Relevanz von Gesetzen, Normen oder Richtlinien auf und erklärt, was unter den anerkannten Regeln der Baukunde zu verstehen ist. Zudem sind im Merkblatt Empfehlungen für die rechtlich verbindliche Einbindung aller



Die vier Merkblätter der Kammer unabhängiger Bauherrenberater fassen wichtige Hinweise für Fachleute und Bau Laien zusammen. BILD: RETO WESTERMANN

Vorgaben in Verträge mit Planern oder ausführenden Unternehmen zu finden.

Baumängel sind nicht nur ärgerlich, sondern kosten auch viel Zeit und Geld. Eine systematische Kontrolle von der Planung bis zur Bauabnahme ermöglicht es, rechtzeitig Schritte einzuleiten, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden. Das Merkblatt zeigt, unterteilt in fünf Phasen, was wann zu prüfen ist. Etwa beim Abschluss der Verträge, bei der Planung oder bei der Abnahme. Die Auflistung der heiklen Themen zeigt aber auch: Verfügt ein Bauherr nicht über das nötige Wissen und ausreichend Zeit, macht es Sinn, eine unabhängige und nicht an der Bauausführung beteiligte Fachperson beizuziehen – beispielsweise einen Bauherrenberater oder eine Bauherrenberaterin.

MERKBLATT «WIE BESTELLE ICH EIN BIM-PROJEKT?»

Das Planen und Bauen mit Hilfe von Building Information Modeling – kurz BIM genannt – gewinnt immer mehr an Bedeutung. Wer als Bauherr

ein BIM-Projekt bestellen möchte, sollte einerseits darüber Bescheid wissen, wie die Planung damit abläuft, und andererseits genau überlegen, welches Ziel er damit erreichen möchte. Das BIM-Merkblatt der KUB führt kurz ins Thema ein, erklärt die wichtigsten Begriffe und zeigt auf, was bei der Bestellung eines BIM-Projekts zu beachten ist. Dazu zählen beispielsweise die Definition der Projekt- und Leistungsanforderungen, der Projektentwicklungsplan, aber auch Themen wie die Datensicherheit oder die benötigte IT-Infrastruktur auf Seiten der Bauherrschaft.

MERKBLATT «KAUF WOHNEIGENTUM AB PLAN – 10 GOLDENE REGELN FÜR KÄUFER UND BAUHERREN»

Ein Grossteil der Eigentumswohnungen wird heute ab Plan gekauft. Die Grundlage bilden neben den Plänen oft nur Visualisierungen und Bau- sowie Leistungsbeschreibungen. Zudem sind die Unterlagen nicht immer komplett und die Kaufverträge eher verkäuferfreundlich formuliert. Kommt dazu,

KUB-MERKBLÄTTER

Alle Merkblätter können unter www.kub.ch im Bereich «Präsentationen/Checklisten/Merkblätter» kostenlos heruntergeladen werden.

dass sich viele Käufer der Tragweite der möglichen Risiken eines solchen Geschäfts zu wenig bewusst sind. Das Merkblatt beleuchtet zehn Themenbereiche, denen man beim Kauf ab Plan ein besonderes Augenmerk schenken sollte: vom Vertragspartner über die Reservation und den Baubeschrieb bis hin zum Zahlungsplan, dem Umgang mit Mehrkosten, der Bauabnahme und den Garantieleistungen. Ähnlich einer Checkliste können so auch unerfahrene Käufer die Abwicklung des Wohnungskaufs Punkt für Punkt prüfen und möglichen Stolpersteinen ausweichen. ■



*RETO WESTERMANN

Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur.

OHNE FLEISS KEIN PREIS

Wertschätzung für die besten Lernenden der Ostschweiz: Vier junge Berufsleute haben vom SVIT Ostschweiz ihre Urkunde für die erfolgreich bestandene Lehrabschlussprüfung erhalten. **TEXT – DANIEL STEINER***

RUND 8500 STUNDEN INVESTIERT

«Wir hoffen, dass Sie der Immobilien-Branche treu bleiben. Wir brauchen dringend solche engagierte und motivierte Fachleute wie Sie», sagte Urs Kramer, Ausbildungschef beim SVIT Ostschweiz, während der Diplomübergabe. Die hohe Leistungsbereitschaft macht die Lernenden zu gefragten Fachkräften. Kramer hat ausgerechnet: Die dreijährige Lehrzeit in der kaufmännischen Grundausbildung Treuhand/Immobilien hat die insgesamt 14 Absolventen rund 8000 bis 8500 Stunden gekostet.

DREI VERSCHIEDENE LERNORTE

Vier junge Frauen haben mit Bestnoten zwischen 5,0 und 5,3 brilliert: Diana Asani (Golding Immobilien), Lea Elvedi (Eberle & Partner), Chantal Akermann (Regimo) und Lara Dänzer (Sonnenbau). Die frisch gekürten Berufsleute durften Mitte November nach ihrer erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung ein Diplom und einen Geldpreis entgegennehmen. «Damit wür-



Die ausgezeichneten Absolventinnen (von links) mit ihren Lehrmeisterinnen: Diana Asani und Linda Odermatt (Golding Immobilien, St. Gallen), Chantal Akermann und Alexandra Wildi (Regimo, St. Gallen), Lara Dänzer und Sarina Lüchinger (Sonnenbau, Diepoldsau). Auf dem Bild fehlt Lea Elvedi. **BILDER: DANIEL STEINER**

digen wir die herausragenden Leistungen. Die Lernenden haben sich diese Auszeichnung hart erarbeitet und verdient», sagte Thomas Mesmer, Präsident vom Verband der Ostschweizer Immobilienprofis.

Die neuen Immobilienfachleute haben sich ihre Skills an drei verschiedenen Lernorten

geholt: in der Berufsschule, an überbetrieblichen Kursen (üK) und in den Lehrbetrieben. Für die Lehrmeisterinnen und Lehrmeister hatte Kramer ebenfalls lobende Worte und grossen Dank übrig. Er rief sie

dazu auf, auch in Zukunft Verantwortung zu übernehmen und sich für die Ausbildung der jungen Berufsleute zu engagieren. ■

ANZEIGE



DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC

- **GIGA-SCHNELLES INTERNET** 1 Gbit/s Internet für alle in der Schweiz im UPC Giganetz
- Vielfältiges TV Erlebnis in HD und UHD inkl. Replay
- Schweizweite Netzabdeckung
- Modernste Technologie, welche die wachsenden Bedürfnisse dauerhaft & zukunftssicher gewährleistet

Bestens verbunden mit Mobile von UPC: Im meistgenutzten Mobilnetz der Schweiz profitieren Sie von einer superstarken Netzabdeckung.
Happy Home: UPC TV – alles drin. Ein intelligentes, simples und persönliches TV-Erlebnis.

Alle Informationen zum Kabelanschluss erhalten Sie auf:
upc.ch/kabelanschluss | 058 388 46 00



«ICH ARBEITE IMMER NACH DEM OPTIMUMPRINZIP»

Mit der Abschlussnote 5,3 hat Diana Asani ihrer Ausbildung die Krone aufgesetzt. Sie hat die beste Lehrabschlussprüfung der ganzen Ostschweiz hingelegt. Im Interview erzählt sie, warum sie sich in der Immobilien-Branche so wohl fühlt. **TEXT – DANIEL STEINER***

► Diana Asani, Sie haben die KV-Grundausbildung Treuhand/Immobilien mit der Bestnote 5,3 abgeschlossen. Haben Sie das erwartet?

Diana Asani: Nein, das konnte ich nicht erwarten. Ich arbeite zwar immer nach dem Optimumprinzip, das heisst, ich will immer das Maximum herausholen. Aber dass es gleich für die Bestnote gereicht hat, ist für mich eine Überraschung.

Wie haben Ihr Lehrbetrieb und Ihre Kollegen reagiert?

Alle haben sich für mich riesig gefreut und ich durfte viele Gratulationen entgegennehmen. Und mein Lehrbetrieb ist mächtig stolz. Diese Auszeichnung ist das Resultat von drei erfolgreichen Lehrjahren.

Warum haben Sie sich für eine Ausbildung in der Immobilienbranche entschieden?

Für mich war klar, dass ich dort eine Ausbildung machen will, wo ich viel Kundenkontakt habe. Ich habe auch bei einer Bank und bei einer Versicherung geschnuppert – der Entscheid fiel dann aber auf einen Immobilienspezialisten.

Was gefällt Ihnen besonders gut?

Der Berufsalltag ist abwechslungsreich und steckt voller Herausforderungen, man ist viel unterwegs und nahe bei den Menschen. Es war die beste Entscheidung, das KV in dieser Branche abzuschliessen.

Wie geht es jetzt weiter in Zukunft?

Als nächstes Ziel möchte ich im Sommer 2020 die Berufsmaturität in der Ausrichtung Wirtschaft abschliessen. Das würde mir dann den Zugang zur Fachhochschule ermöglichen. ■



Diana Asani (Goldinger Immobilien, St. Gallen) hat vom SVIT Ostschweiz eine Auszeichnung für ihre herausragende Prüfungsleistung erhalten.

BILDER: DANIEL STEINER



*DANIEL STEINER

Der Autor ist Journalist, Mitinhaber der PR-Agentur Hype und verantwortlich für die Medienarbeit des SVIT Ostschweiz.

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISSE

Ihr Ziel ist unsere
Aufgabe: Eine Immo-
bilie mit Mehrwert

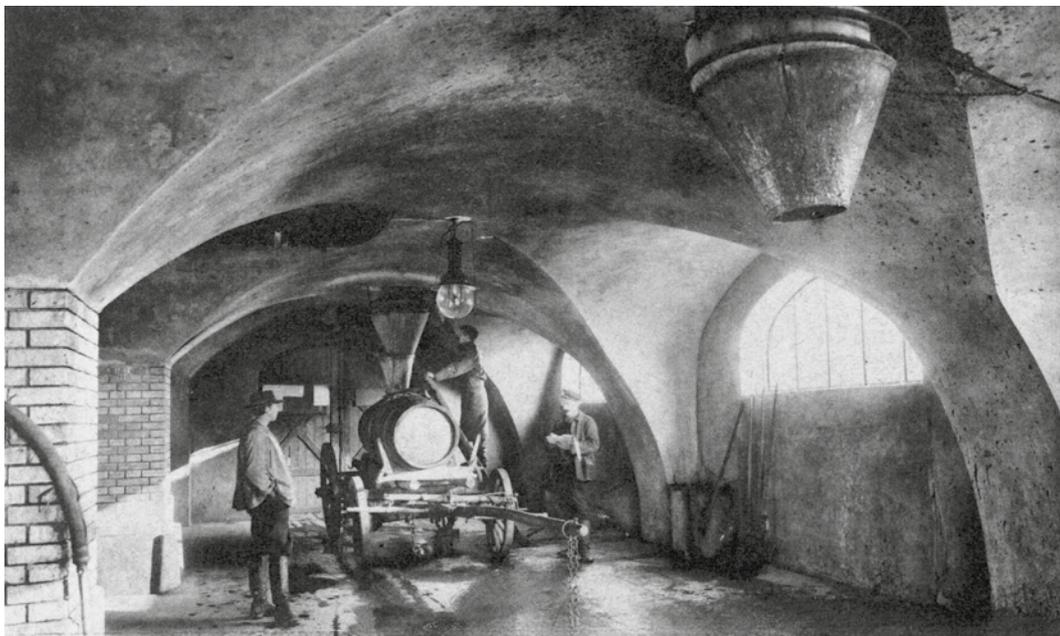
Wenn es Ihnen um Energieeffizienz, langfristigen Werterhalt und optimierte Ausnutzung geht, dann sprechen Sie mit uns.

www.renggli.swiss

ALTE KONZEPTE NEU ENTDECKT

Ein Blick in die Vergangenheit, der Anbau des Zürcher Landesmuseums und die täglichen Herausforderungen rund ums Facility-Management faszinierten am diesjährigen «Good Morning FM».

TEXT – REMI BUCHSCHACHER*



der öffentliche Platz an einem Morgen manchmal aussieht», verdeutlichte Högger. Und ein Museum mit einem verschmutzten Vorplatz als Zugang sei als Aushängeschild nicht vorstellbar. Högger liess durchblicken, dass mit einem früheren Einbezug von FM-Fachleuten einige architektonische «Sünden» hätten verhindert werden können. Er nannte dabei die Planung der Besuchergarderoben oder die Ein- und Ausgänge des neuen Auditoriums.

MANGELNDE HYGIENE IM ALTERTUM

Sauberkeit und Hygiene sind für ein gesundes Leben unerlässlich. Bereits in der Antike war den Menschen bewusst, dass es zwischen Hygiene und Gesundheit einen Zusammenhang gibt. Badehäuser gehörten zur Infrastruktur der frühen Hochkulturen. Dennoch gab es in der Geschichte der Menschheit immer wieder Krankheiten und Seuchen, die sich auch wegen mangelnder Hygiene ausbreiten konnten. Der Historiker Martin Illi nahm die Zuhörer mit auf eine Zeitreise ins Altertum und ins Mittelalter und zeigte in humorvoller und eindrucklicher Weise auf, wie wichtig die Hygienestandards schon in der Antike waren. Wasserversorgung und Latrinen waren zwar schon während der Zeit der Industrialisation 2500 bis 1500 vor Christus bekannt und auch die Römer und Griechen verfügten über teils hervorragende Wasser- und Abwassersysteme, doch eine breite Bevölkerungsschicht musste sich mit improvisierten und unhygienischen Latrinen und Wasserversorgungen begnügen. Diese Situation hielt in Zürich über das ganze Mittelalter hin bis zur sogenannten «Kloaken-

STARKER BESUCHER- ANSTURM

Unter dem Titel «FM im Altertum, alte Konzepte neu entdeckt» entführte die SVIT FM-Kammer die Besucherinnen und Besucher am traditionellen Frühstücksanlass «Good Morning FM» auf eine historische Zeitreise und setzte die Themenwelten «Entsorgen, Heizen, Wasser- und Ab-

wasser» in einen Zeitvergleich – von der Römerzeit, dem Mittelalter, der Renaissance bis zum Heute. Der Fokus lag dabei nicht nur in der Vergangenheit – es stand vielmehr der Mehrwert im Mittelpunkt, um die aktuellen Herausforderungen aus den Erfahrungen vergangener Zeiten abzuleiten oder durch den Rückblick sogar neue und nachhaltige

Ansätze für die Zukunft zu finden. Ein Konzept, das die Anwesenden schon von der Lokalität her beeindruckte – das Landesmuseum in Zürich bot einen idealen Rahmen für geschichtlichen Exkurs und modernes FM. Denn durch den neuen Anbau des schweizerischen Nationalmuseums und die Renovation des Westflügels vervielfachte sich die Besuchermenge pro Jahr, wie Beat Högger, Geschäftsführer des Museumsbetriebs bekannt gab. Dies nicht ohne Stolz, denn von rund 100 000 Besuchern vor der Eröffnung des Erweiterungsflügels im Jahr 2016 sind es heute rund 300 000 Personen, die das berühmte Museum jährlich besuchen. «Diese enorme Zunahme bleibt nicht ohne Auswirkungen auf den Betrieb und die Mitarbeitenden», stellte Högger klar. Nur schon um den grossen Vorplatz, der sich gegen den Hauptbahnhof hin öffnet, sauber zu halten, sind grosse Anstrengungen nötig. «Sie können sich nicht vorstellen, wie

ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaften.
Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften
Kauf- und Verkaufsberatung

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

BRUDERHOLZSTR. 60
CH-4053 BASEL
+41 (0)61-336-3060
WWW.HIC-BASEL.CH
INFO@HIC-BASEL.CH

Landwirte können die Exkremente der Zürcher Bevölkerung in Altstetten kaufen und als Dünger verwenden.

BILDER: ETH Festschrift 1905



reform» 1867 an, als die Stadt Fäkalien über eine Kübellee-rung auf die umliegenden Fel-der transportieren liess und 1868 eine zentrale Wasserver-sorgung einrichtete. Im Werd-hölzli entstand dann 1942 die erste Kläranlage.

STARKE ENTWICKLUNG IM FM

Katrin Mark, Bereichs-leiterin Real Estate und FM bei Intep referierte schliess-lich über «Standards und Ent-wicklungen für ein zukunfts-fähiges FM». Sie hielt bei ihrem Rückblick fest, dass das FM in den 80er Jahren noch we-

nig Kostenbewusstsein und eine geringe Kostentransparenz aufwies. Auch das Rollenver-ständnis war ein anderes, zum Beispiel standen die Kunden-bedürfnisse noch nicht so im Fokus wie heute. «Es entstan-den früher enorme Kosten im Betrieb durch falsche Ent-scheidungen in der Entwick-lung», hielt Katrin Mark fest.

Angeboten wurden Leistun-gen statt prozessorientiertes Management. Heute sei eine Professionalisierung des Im-mobilienmanagements fest-stellbar, Organisationsmodel-le und das Rollenverständnis seien vorhanden und es bestehe eine Strukturierung in strategische, taktische und ope-rative Ebenen. Als treibende

Kräfte bezeichnete sie die Kun-denorientierung und das Kos-tenbewusstsein, welche heu-te im FM vorhanden seien – Stichwort planungs- und bau-begleitendes FM. «Es hat eine fachliche Entwicklung und Professionalisierung der FM-Branche stattgefunden. Diese Entwicklungen fordern die Verbände und die Aus- und Weiterbildung im Bereich FM heraus», betonte Katrin Mark weiter. Und:

«Die Ausbildung von neuen Fachkräften mit den benötigten Kompetenzen sind essenziell, um die Aufgaben der Zukunft zu bewältigen.» ■



***REMI BUCHSCHACHER**

Der Autor ist Wirt-schaftsjournalist und Redaktionsleiter des RealEstateReports in Luzern.

ANZEIGE

Weitere Informationen unter www.huset.ch



Huset AG Ihr Partner in der Deutschschweiz

Als kompetenter Partner steht Ihnen Huset AG in allen Bereichen des Immobilienzyklus zur Seite. Wir haben uns auf Immobilien in der Deutschschweiz spezialisiert und schöpfen aus fundiertem Wissen, welches sich in der Qualität unserer Dienstleistungen widerspiegelt.

Mit viel Engagement und Zuverlässigkeit unterstützen wir zielorientiert Ihr Anliegen. Hierfür steht ein Team aus Spezialisten für Sie bereit.

Wenn Sie sich für Huset AG entscheiden – entscheiden Sie sich für nachhaltigen Mehrwert.

Ihr direkter Kontakt
Huset AG, Oberdorfstrasse 1, 6314 Unterägeri, Switzerland
T +41 (0) 41 741 63 63, E info@huset.ch



MEINES, DEINES ODER UNSERES?

► PRIVATES EIGENTUM UNTER DRUCK

Kollektivbesitz, Verstaatlichung oder Vergenossenschaftlichung: Das private Eigentum gerät zunehmend unter Druck, die rechtlichen und wirtschaftlichen Grundpfeiler der Jahrzehnte seit dem Zweiten Weltkrieg werden zurzeit häufig in Frage gestellt. Die Garantie des privaten Eigentums sorgt bisher für Sicherheit und trägt zur prosperierenden Entwicklung der Schweiz bei.

Denn nur ein Staat, der Eigentum schützt, bietet dem Einzelnen die Möglichkeit im Rahmen seines Eigentums Einfluss zu nehmen. Die Immobilienwirtschaft beschäftigt sich deshalb stark mit diesen Themen – auch auf dem politischen Parkett. Zu starke Eingriffe des Regulators lähmen die Entwicklung auf vielen Ebenen. Das schweizerische Zivilgesetzbuch definiert Eigentum als das Recht, über eine Sache in den Schranken der Rechtsordnung zu verfügen. In Artikel 641 des Schweizerischen Zivilgesetzbuches heisst es: «Wer Eigentümer einer Sache ist, kann in den Schranken der Rechtsordnung über sie nach seinem Belieben verfügen. Er hat das Recht, sie von jedem, der sie ihm vorenthält, herauszuverlangen und jede ungerechtfertigte Einwirkung abzuwehren.»

HOHER STELLENWERT

Die Freiheit des Eigentums hat also einen hohen Stellenwert in der liberalen Wirtschaftsordnung. Sie unterliegt jedoch auch Einschränkungen und Verpflichtungen aus dem Privatrecht, dem öffentlichen Recht und nicht zuletzt dem moralischen Anspruch der Gesellschaft. Diese besteht aus Eigentümern, Nichteigentümern und einem Staat, der



Die Freiheit des Eigentums hat einen hohen Stellenwert in der liberalen Wirtschaftsordnung.

BILDER: ZVG

immer mehr das Gemeinwohl im Auge behalten muss.

Auch die Ansprüche des Staates an die Investoren und Eigentümer von Immobilien nehmen zu. «Eigentum fordert den Berechtigten heraus. Nur wer es auch zum Nutzen anderer gebraucht, indem er adäquaten Wohnraum anbietet, Arbeitsplätze schafft, Kapital zur Verfügung stellt, Produktionsmöglichkeiten eröffnet, Forschung ermöglicht oder in soziale Institutionen investiert, hat selbst einen realen Nutzen davon», schreiben Martina Reinholz und Marc Capeder von der FM-Kammer des SVIT im Programm zum Real Estate Symposium, das sich im Januar 2020 diesem Thema widmen wird

Was gehört mir und was gehört allen? Eine Frage, die in der Immobilienwirtschaft lange kein Thema war, bis in Europa die Forderung nach Enteignung laut wurde. Bröckelt das Eigentumsrecht auch in der Schweiz? TEXT – REMI BUCHSCHACHER*

grundsätzliche Auslegeordnung, welche in eine Gesamtrevision münden soll, während er bei der Raumplanung auf die Kantone setzt und ihnen die Planungs- und Kompensationshoheit beim Bauen ausserhalb der Bauzonen übergeben will. In beiden Fällen scheiterte er bisher an den Kommissionen und den beiden Räten. ■

«EIGENTUM VERPFLICHTET»

Das nächste Real Estate Symposium der fünf Fachkammern des SVIT findet bereits im Januar 2020 statt und zwar am 23. Januar im Ambassador House an der Thurgauerstrasse 11 in 8152 Zürich. Es beginnt um 8.30 Uhr und dauert bis 16.30 Uhr. Das Thema lautet «Eigentum verpflichtet». Referenten dazu sind Beat Kappeler, Sozialwissenschaftler, Autor und Publizist; Urs Hausmann, selbstständiger Unternehmensberater mit Fokus Strategieentwicklung; Hans-Georg Häusel, Diplompsychologe und Autor; Christian Ehl, Geschäftsführer Nemetschek/Bim+, Geschäftsführender Gesellschafter bei Hillert und Co., CTO bei ShareYourSpace; Adrian Mühlematter, Notar und geschäftsleitender Grundbuchverwalter; Stefan Hahn, Head of Technical Facility Management and Energy Management (AIRBUS Defence & Space); Urs Zeiser, Experte für Körpersprache.

Tagungsleitung: Marc Capeder, Head Property Management Allianz Suisse Immobilien; Tagungsmoderation: Ursula Unger, freie Moderatorin. Nähere Informationen und Anmeldung unter www.fm-kammer.ch und anmeldung@realestatesymposium.ch.

(siehe Kasten). Darüber hinaus erobern aktuell neue Nutzungsmodelle den Markt, die den Begriff «Eigentum» in Frage stellen und sich mit dem Anspruch von Eigentum kritisch auseinandersetzen. «Die neue Sharing-Gesellschaft hat dem Streben nach Eigentum den Krieg erklärt – oder doch nicht?», fragen Martina Reinholz und Marc Capeder. Historiker, Fachexperten und Zukunftsforscher versuchen, sich am Real Estate Symposium dem Thema «Eigentum verpflichtet» zu nähern.

AN DEN RÄTEN GESCHEITERT

Damit eröffnet sich eine interessante Sichtweise auf die aktuellen Debatten im eidgenössischen Parlament bezüglich der Raumplanung und dem neuen Mietrecht. Und hier zeigt sich die Krux der Materie. Denn beim Mietrecht bevorzugt der Bundesrat eine



*REMI
BUCHSCH-
ACHER

Der Autor ist Wirtschaftsjournalist und Redaktionsleiter des RealEstateReports in Luzern.

Save the Date

Erster Schweizer Aufzugstag 7. Mai 2020 in Wallisellen

Nutzen Sie die Gelegenheit und kommen Sie am 7. Mai 2020 nach Wallisellen, um sich zu informieren und auszutauschen!

Themenschwerpunkte des ersten Schweizer Aufzugstages sind insbesondere die Trends zukünftiger Stadt- und Gebäudeentwicklungen und die damit verbundenen Anforderungen an die Mobilität und die Erschliessungen von Gebäuden mit Aufzügen und Personenbeförderungsanlagen.

Diese eintägige Informationsveranstaltung richtet sich an Architekten und Betreiber / Bewirtschafter von Liegenschaften, sowie Hersteller von Aufzügen und Personenbeförderungsanlagen.

WEITERE INFORMATIONEN:

SVTI Schweizerischer Verein für technische Inspektionen
Richtstrasse 15,
8304 Wallisellen
044 877 61 11
info@svti.ch
www.svti.ch/aufzugstage



Schnelle Hilfe bei Defekten

Nichts Ärgerlicheres, als wenn der Kühlschrank aussteigt, die Waschmaschine kaputt ist oder der Backofen kalt bleibt. In einer solchen Situation ist man froh um prompte Hilfe. Der Küchenexpress von Sanitas Troesch ist stets schnell zur Stelle.

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch hält, was sein Name verspricht: Die Profis sind schnell vor Ort, wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler streiken. Denn meist merkt man erst, was man an den Geräten hat, wenn sie nicht mehr funktionieren. Dank dem schnellen Service schmilzt die Glacé im Kühlfach nicht, die Wäscheberge wachsen nicht ins Unendliche und schon bald kann wieder warm gekocht werden. Egal, ob eine Reparatur genügt oder ein Geräteaustausch in Küche oder Waschraum nötig wird, der Küchenexpress bietet kompetente, unkomplizierte und zuverlässige Dienstleistungen an, die von den Kunden sehr geschätzt werden. Ist ein Haushaltsgerät defekt, kümmern sich die Servicetechniker gleich auch um die umweltgerechte Entsorgung.

REPARATUR VON APPARATEN UND KÜCHENEINRICHTUNG

Die Profis vom Küchenexpress kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus

und veranlassen die Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- oder Elektroanschlüssen. Sie verfügen über die Ausbildungen für Anschlussbewilligungen und Sicherheitsüberprüfungen. Im Team sind aber auch versierte Schreiner, welche sich um die nötigen Möbel- oder Frontanpassungen kümmern. Dadurch kann der Küchenexpress alles aus einer Hand anbieten – neben der Reparatur und Austausch von Haushaltsgeräten übernehmen die Profis nämlich auch die Reparatur von kaputten Küchenmöbeln und Einbauten und nehmen Anpassungen und Ergänzungen vor, bis alles wieder einwandfrei funktioniert. Nicht nur Wohnungsbesitzer, sondern auch ganze Liegenschaftsverwaltungen profitieren von dieser umfassenden Gesamtkompetenz.

EIN TELEFONANRUF GENÜGT

Neben der Schnelligkeit des Küchenexpress vermag die Unkompliziertheit ebenfalls zu überzeugen: Ein Telefonanruf genügt und die anfallenden Arbeiten – egal welche Apparatemarken, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt – werden erledigt. Für den Kunden wird es überflüssig, bei verschiedenen Kontakten wie Gerätehersteller, Schreiner oder Sanitär anzurufen. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz in 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert

und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Es wird rasch nach der Ursache und der möglichen Behebung des Defekts gesucht. Ist ein Austausch die günstigere Lösung, wird das neue Gerät der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Dem Austausch geht eine kompetente und unabhängige Beratung über die verschiedenen Hersteller und den Sinn über einen Austausch voraus. Dieser unkomplizierte Ablauf gibt dem Kunden Sicherheit und spart Umtriebe, Zeit und Kosten. Nach nur kurzer Zeit haben die Kunden ihre Küche oder ihren Waschraum zurück: mit einwandfreier Funktion aller Geräte und Einrichtungen sowie in sauberem Zustand.

ERSTE WAHL BEI DEFEKTEN

Seit über 40 Jahren wird die Professionalität und Zuverlässigkeit des Küchenexpress von Hauseigentümern, Wohnungsbesitzern, Liegenschaftsverwaltungen und Baugenossenschaften geschätzt. Die Servicetechniker und Schreiner engagieren sich für Qualität und Wirtschaftlichkeit und haben Zeit und Kosten im Griff. Für sie steht immer die optimale Lösung im Vordergrund – und nicht die erstbeste.



Beim Küchenexpress sind nur Profis am Werk. Im Team sind Elektriker, Schreiner und Gerätemonteur vertreten (Foto: Küchenexpress).

WEITERE INFORMATIONEN

Der Küchenexpress, welcher 1978 von der Firma Troesch als «Apparateexpress» gegründet wurde und inzwischen stark gewachsen ist, ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert: Basel, Biel, Chur, Crissier, Jona, Köniz, Rothrist, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. Die Adressen und Telefonnummern finden Sie unter: www.kuechenexpress.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Sanitas Troesch AG
www.kuechenexpress.ch

«Ich bin es gewohnt, schnell zu handeln.»



Anja Meyer, Immobiliennetzwerkerin und CEO smeyers immobilien AG

Auch mit Anlage- und Geschäftsliegenschaften. Dafür nutzen wir von smeyers immobilien AG die elektronische Handelsplattform Deal Estate.

DEAL ESTATE STRUKTURIERT DIE TRANSAKTIONEN VON IMMOBILIEN PROZESSORIENTIERT.

- Bieter und Käufer finden online zusammen
- Ohne Marketing, ohne Meetings, ohne Mehrkosten
- Gesicherter und übersichtlicher Datenraum
- Preisfindung über ein- oder mehrstufiges Bieterverfahren
- Unkomplizierter Zusammenarbeit von Auftraggeber und Transaktionsbegleiter
- Kein Handel von Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum
- Umfassende Dokumentation aller Vorgänge

WIR WISSEN MEHR. WIR TEILEN ES GERNE

WEITERE INFORMATIONEN:

Deal Estate AG
Bruchstrasse 6, 6003 Luzern
support@dealestate.ch
T +41 58 322 88 52
www.dealestate.ch

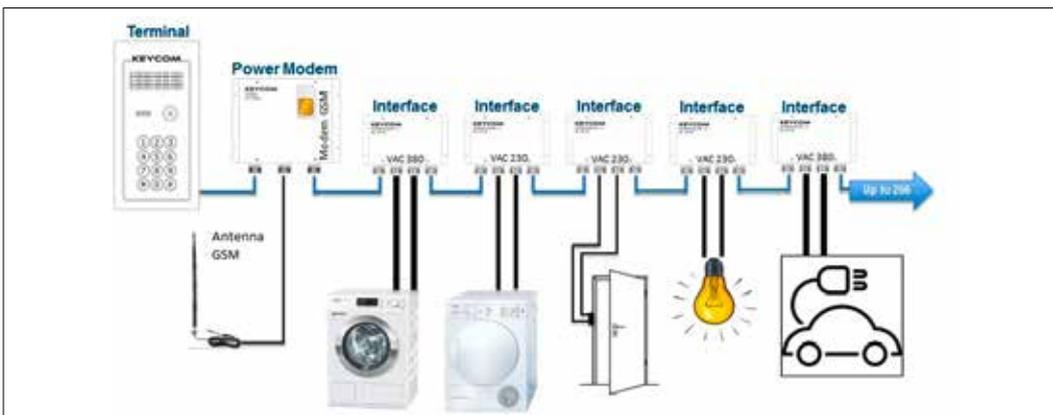
dealestate

Online-Abrechnung aller Maschinenmarken für Gemeinschaftswaschküchen und Elektro-Ladestationen völlig autonome Funktion – ohne Betreuung vor Ort

- Mit Hot-Line und vollständiger Verwaltung von der Schlüsselübergabe bis zur vollständigen Einnahmen überweisung an die Verwaltung sowie direktes Aufgebot der Techniker bei Störungen
- Erlaubt die Nutzungsplanung und die Einrichtung von Sperrzeiten
- Akzeptiert alle gewohnten Zahlungsarten der Mieter
- Verrechnung sämtlicher anfallender Kosten; Fixierung der Preise seitens der Verwaltung
- Pro Terminal Steuerung und Kontrolle von bis zu 250 Geräten aller Marken
- Ermöglichung der Kontrolle des Zutrittes zu Waschküchen, Parkings, Garagen, Sport, Wellness, usw. . .
- Ausbau gemeinschaftlich genutzter Einsatzmöglichkeiten
- Abonnement und GSM-Mobilnetz-Verbindung inklusive
- Simple Montage und schnell einsetzbar

AUSKUNFT UND OFFERTANFRAGE:

KeyCom AG
otto.mueller@keycom.ch
Tel. 079 326 19 04
info@keycom.ch, www.keycom.ch



Zwei die zusammengehören: Handlauf und Licht

Jedes Jahr stürzen in der Schweiz rund 83 000 Menschen im Alter von 65 und höher. Die bfu hat dazu Zahlen veröffentlicht: 1390 Personen über 60 Jahre sterben jedes Jahr an den Folgen eines Sturzes. 12 000 erleiden eine Hüftfraktur, und lt. bfu kosten die Stürze nur der Senioren 1.6 Milliarden Franken für Heilung und Pflege, die volkswirtschaftlichen Folgen sind um ein Vielfaches höher.

Treppen sind besonders gefährlich – egal ob im Gebäude oder im Freien. Doch erstaunlicherweise stürzen nicht nur ältere Menschen, nur die Folgekosten und die Folgen sind bei älteren Menschen gravierend. Häufig verlieren ältere Menschen ihre Selbstständigkeit, müssen ins Altersheim umziehen oder werden bettlägerig. Auch die suva hat die Kosten für Stürze analysiert und hat die Summe von 4 Milliarden für Erwerbstätige errechnet, die durch Stürze auf den Staat und die Versicherungen zukommen. Viele der Stürze liessen sich vermeiden, wenn die bekannten gesetzlichen Vorgaben an Treppen und Wegen eingehalten werden. Dazu zählen ausreichende helle Beleuchtung, griffige Bodenbeläge und mindestens ein Handlauf. An vielen Gebäudetreppen sind aber bereits beidseitige Handläufe vorgeschrieben.

FLEXO HAT DIE LÖSUNG: LICHT UND HANDLAUF

2 die zusammengehören, Handlauf mit Licht. Mit einer attraktiven und optisch gefälligen Handlauf-Lösung mit Licht erhält der Nutzer eine gut ausgeleuchtete Treppe, da das Licht direkt auf die Stufe fällt, nicht blendet und genau die Gefahrenstellen ausleuchtet. Dies kann individuell ausgeleuchtet werden, mit Kalten oder warmem Licht, auch gedimmt und mit Zeitschaltuhren, Dämmerungsschalter usw. gesteuert. Dazu die Handläufe – ob im Gebäude oder im Freien – aus einem handwarmen Material, am besten aus Alu-Handläufen mit wetterfesten und pflegeleichtem Laminat ummantelt. In der Verbindung mit Licht wird die Treppe ein elegantes Schmuckstück im Garten, vor der Haustüre oder im Haus. Flexo hat für die Beleuchtung eine Vielzahl von Varianten in den letzten Jahren entwickelt und blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. So haben eine Vielzahl von Gemeinden, Städten und Immobilienverwaltungen im Grossraum Zürich Gehwege und Auffahren bereits mit langlebigen Handläufen mit Licht ausgestattet und die Bewohner schätzen den sicheren und blendfreien Aufgang, die Kommune die perfekte Montage, die lang Lebensdauer und die günstigen Kosten.

LICHT WEITER ENTWICKELT, KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNG FÜR AUSSENGELÄNDER

Flexo hat die neueste Generation von Leuchten vor kurzem auf den Markt gebracht, und in kürzester Zeit schon begeisterte Kunden gefunden. Die Gehwege und Treppen sind mit 40 Lx bestens ausgeleuchtet, die Hochleistungsleuchten mit Kalt- und wahlweise warmweiss haben eine Lichtausbeute 145 Lm/w, und die



geschwungener Handlauf mit durchlaufendem Licht, in den Ecken durchlaufend

einzelne Leuchte 0.9 Watt. Damit kostet die Beleuchtung an einem Aussenhandlauf bei ca. 10–12 m, mit 10 Hochleistungs Leds, bei einer täglichen Brenndauer von 2 Stunden im ganzen Jahr 1.5 Schweizer Franken. Bei einer Lebensdauer von ca. 60 000 Stunden wird das einzelne auswechselbare Handlauf-Modul rund 20 Jahre leuchten, wenn nachts die Lampen durchgehend, also 8 Stunden leuchten – und dies bei einem Stromverbrauch von 0.60 CHF im Jahr. Keine billige Importware, sondern ein Schweizer Markenprodukt.

HANDLAUF MIT LICHT AUCH FÜR INNEN

Auch für die Treppe im Haus hat Flexo Handläufe mit Licht im Programm. Einmal als durchlaufende Beleuchtung oder auch als punktförmige Beleuchtung. Auch hier sind im Dekor und in der Gestaltung dem Hausherrn, dem Planer oder Architekten keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist vor allem, dass das Licht die Stufen ausleuchtet und der Benutzer einen sicheren Halt an der Treppe bekommen hat. Wenn die Treppen die Sicherheitsvorkehrungen – ähnlich wie Auto – eingehalten werden, wird die Zahl der Stürze deutlich nach unten gehen, viel menschliches Leid bleibt erspart, die älteren Menschen können länger und sicherer in ihrem Haus verbleiben, und die Schweizer Versicherungen sparen Milliarden an Kosten im Gesundheitswesen. Und die Menschen sind dankbar für das «schöne Stück Sicherheit».

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



Wandseitiger Handlauf mit LED-Beleuchtung, elegant und sicher



Aussenhandlauf mit punktuelltem Licht

ABDICHTUNGEN / BAUTENSCHUTZ



all-san gmbh
 Büelmatt 4
 8906 Bonstetten
 www.all-san.ch
 044 700 42 42
 info@all-san.ch

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

GTSM_Maggingen AG
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

ABLAUFENTSTOPFUNG

Ablauf
 verstopft?
24h Service
0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

Rohrreinigung
 Kanal-TV
 Wartungsverträge
 Inliner-Rohrsanierung
 Lüftungsreinigung
Kostenlose Kontrolle
Abwasser + Lüftung
 rohrmax.ch

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
 Neuenburgstrasse 7
 CH-3238 Gals

Otto Mueller
 Key Account Management
 079 326 19 04
 otto.mueller@keycom.ch
 info@keycom.ch
 www.keycom.ch

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
 Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
 Weieracherstrasse 5
 8184 Bachenbühlach

Tel. 044 818 09 09
 info@insatech-ag.ch
 www.insatech-ag.ch

BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG
 Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel.041 249 93 93
 mail@baucontrol.ch

Erschütterungs- www.baucontrol.ch
 messungen Mitglied SIA / USIC

DACHFENSTER



VELUX Schweiz AG
 Industriestrasse 7
 4632 Trimbach
 062 289 44 44 Geschäftskunden
 062 289 44 45 Privatkunden
 062 289 44 04 Fax
 info@velux.ch
 www.velux.ch

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

Sicherheit steht an erster Stelle, wenn es um Strom geht. Die regional organisierten Spezialisten der Certum Sicherheit AG prüfen Elektroinstallationen und stellen die erforderlichen Sicherheitsnachweise aus.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

Hauswartungen im Zürcher Oberland und Winterthur, 24h-Service
 Treppenhausreinigung
 Gartenunterhalt
 Heizungsbetreuung
 Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
 Hauswart mit eidg. Fachausweis
 Rennweg 3, Postfach 214, 8320 Fehraltorf
 Natel 079 409 60 73
 Telefon 044 955 13 73
 www.reichmuth-hauswartungen.ch
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

HAUSTECHNIK / SANITÄR

Lüber System GmbH
 Korrosionsschutz für Trinkwassersysteme
 Weinfelderstrasse 113
 CH-8580 Amriswil

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13
 Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



Ihr Vertriebspartner für



BDO AG
 Vadianstrasse 59
 9001 St. Gallen
 www.bdo.ch

abaimmo@bdo.ch
 Tel. 071 228 62 16

IMMOBILIENMARKT



aclado.ch: Ihre spezialisierte Plattform für die Vermarktung von Geschäftsimmobilien

aclado AG
Bahnhofstrasse 9
6341 Baar
Tel. 041 740 40 62
info@aclado.ch
www.aclado.ch

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch



Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

Homegate AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 100
info@homegate.ch

**IMMO
SCOUT 24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

Scout24 Schweiz AG
ImmoScout24
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt
Tel.: 031 744 21 11
info@immoscout24.ch



Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 200
info@immostreet.ch

IMMOBILIENSOFTWARE



eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
Postfach
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 808 71 11
Telefax 044 808 71 10
Info@extenso.ch
www.extenso.ch

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**
www.garaio-rem.ch



GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 – garaio-rem@garaio.ch



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch
0840 079 089
www.immomigag.ch



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR Informatik AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel. 044 360 85 85
Fax 044 360 85 84
www.mor.ch, info@mor.ch



Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch



Software für die Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG

Austrasse 38
8045 Zürich
24h-Pikett: 044 241 33 33
www.ratex.ch
info@ratex.ch

SPIELPLATZGERÄTE



GTSM_Maggingen AG

Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossäckerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

Magie des Spielens...



Bürli Spiel- und Sportgeräte AG
CH-6212 St. Erhard LU
Telefon 041 925 14 00, www.buerliag.com

WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
5600 Lenzburg	+41 (0)62 777 04 04
7000 Chur	+41 (0)81 353 11 66
6048 Horw	+41 (0)41 340 70 70
4132 Muttenz	+41 (0)61 461 16 00
4800 Zofingen	+41 (0)62 285 90 95

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockag AG

Silberstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockag.ch
www.trockag.ch

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Andreas Ingold,
Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich,
andreas.ingold@livit.ch

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchen-**

entwicklung: Michel Molinari,
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

**Vizepräsident, Vertretung lateinische
Schweiz & Ressort Bildung:**

Jean-Jacques Morard, de Rham SA,
Av. Mon-Repos 14, 1005 Lausanne,
jean-jacques.morard@derham.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Bategay Dürr AG,
Heuberg 7, 4001 Basel,
andreas.duerr@bdlegal.ch

Ressort Finanzen:

Peter Weber, Buchhaltungs AG,
Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil,
peter.weber@buchhaltungs-ag.ch

CEO SVIT Schweiz:

Marcel Hug, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032,
4001 Basel, T 061 225 03 03,
info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT-STANDESGERICHT

Sekretariat: SVIT Schweiz,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
T 044 434 78 88, info@svit.ch

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

Sekretariat: Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau,
T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer,
Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel,
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern,
Murtenstrasse 18, Postfach,
3203 Mühleberg-Bern
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger,
Berger Immobilien Treuhand AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach 100,
7001 Chur, T 081 257 00 05,
svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,
Kramer Immobilien Management GmbH
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 95
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: Patricia Schläfli, BDO AG,
Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn,
T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta,
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19,
svit-zentralschweiz@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,
bisang@zurichlawyers.com

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 06, info@bek.ch
www.bewertungsexperte.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 05, info@fkstwe.ch
www.fkstwe.ch

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 07, info@kub.ch
www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich,
T 044 521 02 08, welcome@smk.ch
www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 04, info@kammer-fm.ch
www.kammer-fm.ch

TERMINE 2019/2020

SVIT SCHWEIZ

SVIT PLENUM

19.06.20 Aarau

SVIT CAMPUS

14.-15.09.20 Flüeli-Ranft

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

27.02.20 Mitgliederanlass
23.04.20 SVIT Frühstück
20.08.20 Partnerfirmenanlass
24.09.20 Generalversammlung

SVIT BASEL

05.05.20 Generalversammlung
04.12.20 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

26.-29.03.20 Zuhause 2020, Bern
26.03.20 InfoMeet, Bern
13.05.20 Frühjahresanlass
09.06.20 InfoMeet, Münsingen

SVIT GRAUBÜNDEN

11.05.20 Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

14.-16.02.20 Immozionale,
Kreuzlingen
20.-22.03.20 Immo Messe
Schweiz, St. Gallen
04.05.20 Generalversammlung

SVIT ROMANDIE

23.01.20 Déjeuner des
membres à Genève
06.02.20 Digital Real Estate
Summit à Lausanne
27.02.20 Déjeuner des
membres à Genève

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

15.05.20 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

06.02.20 Stehlunch
05.03.20 Stehlunch
27.-29.03.20 SVIT Immobilien-
Messe, Lake Side
02.04.20 Stehlunch
07.05.20 Generalversammlung
11.06.20 Stehlunch

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

23.01.20 Real Estate
Symposium
31.03.20 Valuation Congress

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

23.01.20 Real Estate
Symposium
26.03.20 Generalversammlung
28.10.20 Herbstanlass,
Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

23.01.20 Real Estate
Symposium
08.09.20 KUB Focus

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

23.01.20 Real Estate
Symposium

SVIT FM SCHWEIZ

23.01.20 Real Estate
Symposium
26.05.20 Facility Management
Day



***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin
und Illustratorin
lebt und arbeitet in
Hamburg.



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR
NICHTMITGLIEDER**
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3411
(WEMF 2019)
Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Selina Wirth
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Mario Lenz
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
info@wincons.ch
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe
gestattet. Über nicht bestellte
Manuskripte kann keine Korrespon-
denz geführt werden. Inserate, PR
und Produkte-News dienen lediglich
der Information unserer Mitglieder
und Leser über Produkte und
Dienstleistungen.

Schreiner48 erweitert sein Servicegebiet um das Zürcher Oberland und die Goldküste

2020 eröffnet Schreiner48 einen neuen Standort im Zürcher Oberland – und sorgt damit nicht nur für kürzere Reaktionszeiten bei Notfällen, sondern auch für einen direkten Ansprechpartner in der Region.

Die Pläne sind geschmiedet, die Verträge unterschrieben, und jetzt ist es offiziell: Ab 2020 ist Schreiner48 in seiner neuen Werkstatt in Mönchaltorf präsent, der Nachbargemeinde von Uster. Von dort aus können sämtliche Gemeinden im Zürcher Oberland und an der Goldküste direkt bedient werden.

Genügend Platz für die gängigsten Maschinen und Kleinteile

Auf den ersten Blick unterscheidet sich die neueste Werkstatt kaum von anderen Gewerbegebäuden: Die Halle ist etwa 300 m² gross und im Mönchaltorfer Industriequartier angesiedelt, in Nachbarschaft mit einem grossen Harley-Davidson-Händler, einem Lackierwerk sowie einer Hand voll KMU aus der Baubranche. Der rechteckige Grundriss, die stirnseitig angeordneten Fenster, Tore und Vordächer bilden eine ideale Ausgangslage. Dass dort schon bald



gearbeitet werden wird, kann man sich heute nur schwer vorstellen. Bis auf ein paar Pläne an den Wänden herrscht in der Halle nämlich noch gähnende Leere. Perfekte Voraussetzungen aber für den neuen Anstrich in Schreiner48-Orange sowie die erste grosse Installation: ein Büro auf Stelzen, das mitten im Raum stehen wird – darunter viel Platz für das Kleinteilelager, das alle gängigen Arbeitsmaterialien wie Beschläge, Schrauben oder Nägel griffbereit beherbergt. An den Längsseiten der Lagerhalle werden die Maschinen untergebracht, sodass bis auf die CNC-Maschinen so ziemlich jede gängige Maschine vorhanden sein wird.

Kleinere Arbeiten werden «in House» erledigt

Mit einer derart ausgerüsteten Werkstatt ist das Schreiner48-Team in Mönchaltorf in der Lage,



«Mit der neuen Filiale können wir unseren Kunden aus dem Zürcher Oberland einen noch schnelleren Service anbieten.»

Markus Walser, Unternehmensführung von Schreiner48

kleinere Arbeiten von bis zu fünf Stunden Aufwand «in house» zu erledigen. Darunter fallen Reparaturen an Fenstern und Türen, Halbfabrikate für Küchenreparaturen sowie diverse Glasarbeiten. Grössere Aufträge werden nach wie vor im Schreiner48-Hauptsitz in Schlieren erledigt werden. «Das Team in Mönchaltorf soll weitgehend autonom arbeiten, aber den Bezug zum Team in Schlieren nicht verlieren. Deshalb achten wir darauf, dass es doch einige Berührungspunkte mit unserem Hauptsitz gibt», erklärt Markus Walser, Unternehmensführer.



**Wir sind Ihr mobiler
Reparaturservice für
Immobilien. Jetzt Auftrag
erfassen:**

→ schreiner48.ch/auftragsformular

**Schreiner48 – der mobile
Reparaturservice für Immobilien**

Zürcherstrasse 137d
8952 Schlieren
044 730 48 28
info@schreiner48.ch
www.schreiner48.ch

Schreiner
48

Ihre Ideen, Ihr Einfluss, Ihr Immobilien-Portal!

Als Portal-Mithaber profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Tiefe Objektkosten
- 300 Objektstage pro Monat kostenlos
- Vorzugskonditionen auf Promotionen und Onlinewerbung

Lassen Sie sich newhome.ch von unserem CEO Jean-Pierre Valenghi gleich persönlich näher bringen. Jetzt Code scannen und mehr erfahren!



Weitere Infos:

welcome@newhome.ch

Telefon 044 523 14 89

[newhome.ch/roadshows](https://www.newhome.ch/roadshows)

Über 400
Unternehmer
sind bereits
Mitinhaber von
newhome.ch

«Für uns ist sonnenklar: Nur zusammen können wir etwas bewegen. Dazu beitragen muss aber jeder einzelne. Deshalb sind wir von Anfang an als Mitinhaber dabei.»

Carlos Garcia, Mitglied der GL,
Markstein AG,
Vorstandsmitglied SMK

newhome.ch

Das innovative Immobilienportal