

SVIT
CAMPUS

14. & 15.09.2020
Hotel Paxmontana
Flüeli-Ranft

-FOKUS
FARBGESTALTER
MARCELLA WENGER
UND DAVID KEIST

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
GEGENLÄUFIGE
TRENDS AM
RETAIL-MARKT

— 14

BAU & HAUS
FARBEN SIND
NAHRUNG
FÜR DIE SEELE

— 42

FARBE IN DER
ARCHITEKTUR



LEGITIME PRÜFUNG DER KREDITWÜRDIGKEIT

Vor dem Abschluss des Mietvertrags prüft Vermieter X mittels einer Bonitätsauskunft die Zahlungsmoral seines künftigen Mieters Y. – Dieses alltägliche Verfahren im Mietwesen soll nach dem Willen von Bundesrat und Ständerat nur noch eingeschränkt möglich sein, indem die Aufbewahrungsdauer von Personendaten zur Prüfung der Kreditwürdigkeit auf fünf Jahre beschränkt wird. So sieht es der Entwurf des Bundesrats zur Totalrevision des Datenschutzgesetzes vor, dem der Ständerat als Zweitrat in



der Wintersession gefolgt ist. Zuvor hatte die grosse Kammer eine Aufbewahrungsdauer von zehn Jahren beschlossen.

Nun geht es in der Frühjahrsession also um die Differenzbereinigung. Im Vordergrund stehen dabei die unterschiedlichen Positionen zum sogenannten Profiling. Für die Geschäftsprozesse in unserem Sektor aber ungleich wichtiger ist, wie das Ringen um die Bonitätsprüfung ausgeht. Wegen der neuen Zusammensetzung des Nationalrats ist eine Prognose schwierig.

Immerhin so viel: Die Staatspolitische Kommission des Nationalrats hat in ihrer Sitzung von Ende Januar bezüglich der Kreditwürdigkeitsprüfung mit 15 gegen 10 Stimmen beschlossen, an der Dauer von zehn Jahren festzuhalten. Die Kommission lehnt auch den Vorschlag des Ständerats ab, wonach der betroffenen Person mitgeteilt werden muss, dass ihre Personendaten zur Prüfung der Kreditwürdigkeit bearbeitet und Dritten bekannt gegeben werden können.

Die Position der Kommissionsmehrheit ist aus dem Blickwinkel des Datenschutzes angemessen, ohne dass dadurch der Verkauf auf Rechnung oder eben das Eingehen von Dauerschuldverhältnissen wie beispielsweise Mietverträge unverhältnismässig erschwert werden.



KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



IHR WASSER – IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

Weinfelderstrasse 113, 8580 Amriswil
T. 071 910 08 44, info@luebersystem.ch
www.luebersystem.ch

— 12



POLITIK

SPÄTER SIEG DER DDR ÜBER BERLIN

AM 30. JANUAR HAT DAS BERLINER ABGEORDNETENHAUS GEGEN ALLE VERFASSUNGSRECHTLICHEN BEDENKEN DAS MIETENDECKEL-GESETZ VERABSCHIEDET.



— 14

IMMOBILIENWIRTSCHAFT GEGENLÄUFIGE TRENDS AM RETAILMARKT

DA DIE KONKURRENZ IM ONLINEHANDEL DAS GESICHT VIELER INNENSTÄDTE VERÄNDERT, SIND HEUTE NEUE NUTZUNGEN GEFRAGT. JE NACH LAGE UND GESCHÄFTSFELD VERLÄUFT DER WANDEL HÖCHST UNTERSCHIEDLICH.



— 44

BAU & HAUS

WINTERTHUR MAG'S DEZENT FARBIG

WINTERTHUR WILL MIT EINER WEGWEISENDEN PUBLIKATION ZU EINEM SORGFÄLTIGEN UMGANG MIT FARBEN IN DER STADT ANREGEN.

— FOKUS

04 «FARBEN SIND SO UNTERSCHIEDLICH WIE WIR»

Die Farbexperten Marcella Wenger und David Keist vom Zürcher Haus der Farbe erzählen über die Wirkung von Farben, ihre Rolle als Farbgestalter und die Versäumnisse in der Malerausbildung.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

16 «DER FOKUS GEHT ZUM KUNDEN»

Obwohl Retail im Portfolio oft nicht den Löwenanteil ausmacht, stellen sich Fragen zur Zukunft. Je nach Lebenszyklus nehme man für jede Liegenschaft eine gründliche Analyse vor, sagt Reto Grunder von PSP Swiss Property.

18 «FROM SPACES TO PLACES»

Die aktuelle Entwicklung im stationären Handel betrifft nicht nur die Händler, sondern auch die Eigentümer und Vermieter von Flächen. Die Themen «Leerstand» und «Umnutzung» beschäftigen die Branche mehr denn je.

20 INNENSTÄDTE IM WANDEL – WIE DAMIT UMGEHEN?

Was passiert mit den Ladenflächen in den Innenstädten, wenn das Verkaufsgeschäft dort lahm? Und welche Massnahmen können gegen die drohenden Leerstände getroffen werden?

23 LADENFLÄCHEN AN GUTEN LAGEN BLEIBEN GEFRAGT

Der Retail Switzerland Report von CBRE zeigt, dass der Shoppingtourismus und eine verhaltene Konsumentenstimmung den tiefgreifenden globalen Strukturwandel im Schweizer Detailhandel verstärken.

24 DRUM PRÜFE, WER ENTWICKELT

Da die Zahl der Leerwohnungen weiter gestiegen ist, empfiehlt es sich, Entwicklungs- und Investitionsprojekte genau zu prüfen.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

30 STOLPERSTEIN UNECHTE OPTION – TEIL II

32 2019 IM SACHEN- UND BODENRECHT

— MANAGEMENT

38 EFFIZIENZ IM IMMOBILIEN-UNTERNEHMEN

Interview mit Pascal Stutz, SVIT Zürich, und Marco Camenzind, Camenzind Immobilien AG und Vorsitzender SVIT Digital Kommission Zürich.

— BAU & HAUS

40 MIT EINEM FEINEN HÄNDCHEN AUFTRAGEN

Farben und Materialien wirken auf unsere Empfindungen. Dabei ist die Qualität des Anstrichmaterials genauso wichtig wie die Farbtöne an sich.

42 FARBEN SIND NAHRUNG FÜR DIE SEELE

Farben schaffen Atmosphären, wirken strukturierend und identitätsstiftend. Und sie haben eine beachtliche emotionale Kraft.

46 STURZPRÄVENTION: AUGEN AUF IM TREPPENHAUS

— IMMOBILIENBERUF

52 REAL ESTATE SYMPOSIUM: MEHR RECHTE UND PFLICHTEN

54 «PHOTOVOLTAIKANLAGEN BRINGEN RENDITE»

Warum sich die Produktion von eigenem Solarstrom lohnt und wie man dabei vorgeht, zeigte Marco Rall am 61. KUB-Lunchgespräch.

55 SEMINARE UND TAGUNGEN

56 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

58 WERT UND NUTZEN VON GEBÄUDETECHNIK

Ende März findet der 8. Valuation Congress statt. Zehn Fachexperten aus Forschung, Planung und Realisierung diskutieren über Bewertungsfragen.

— VERBAND

60 FIABCI: MIT DEM WELTPRÄSIDENTEN IN NEUENBURG

62 SVIT OSTSCHWEIZ: PROGNOSEN UND PREISE

63 SVIT ZENTRALSCHWEIZ: EIN PROSIT AUF DAS NEUE JAHR

64 IMMO 2020: GROSSE RESONANZ UND NEUE REKORDE

«FARBEN SIND SO
UNTERSCHIEDLICH
WIE WIR»





Marcella Wenger und David Keist haben ihr Berufsleben den Farben gewidmet. Im Zürcher Haus der Farbe, wo beide arbeiten, erzählen sie über die Wirkung von Farben, ihre Rolle als Farbgestalter und die Versäumnisse in der Malerausbildung.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Warum sind heute fast alle Wände weiss?

Marcella Wenger: Dies hat historische Gründe. Mit dem Bau der Sanatorien gewann die Farbe Weiss an Bedeutung als Antwort auf Erkenntnisse zu gesundheitsfördernden Bedingungen, da sie Licht reflektiert und Sauberkeit suggeriert. Seit der Nachkriegszeit ist rationelles Bauen Usus – entsprechend pragmatisch galten Anstrichstoffe nicht als Gestaltungsmittel, sondern in erster Linie als letzte Schicht auf der Bausubstanz. Weiss signalisiert seither: Der Bau ist fertig.

Wären andere Farbtöne für unser Wohlbefinden angenehmer??

David Keist: Darauf gibt es keine allgemeingültige Antwort. Grundsätzlich kommt es bei der Wahrnehmung von Farben auf das Wechselspiel ▶

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Horw	Lenzburg MuttENZ	Chur Zofingen
------------------	---------------------	------------------



zwischen Untergrund und Anstrichstoff an. So kann beispielsweise mit der Aufstellung von Gegensätzlichkeiten offen-dicht, glanz-matt, weichhart, rund-spitz im Entwurf unser Empfinden in Form von Zuneigung oder Abneigung erstmal Beachtung erhalten.

Was schmückt einen Raum besser: Farbkontraste oder Ton-in-Ton-Abstufungen?

Wenger: Kontraste rhythmisieren Räume, bringen Bewegung hinein, verströmen Vitalität. Das kann, je nach Veranlagung, ein Gewinn sein oder als störend empfunden werden. Je dunkler Räume sind, umso ruhiger werden sie wahrgenommen. Absolutes Schwarz gilt als ruhigster Farbton.

Keist: Mit der Rationalisierung des Bauhandwerks standardisierte sich auch die Wahrnehmung der Farbe: Allgemein gelten dunkle Räume als drückend und eng, weisse Räume als luftig und weit. Historisch gesehen, verloren die Innenräume in diesem Moment an funktionaler Identität (Dunkelheit in Schlafräumen, Helligkeit im Wohnzimmer) und damit auch an einer Differenzierung zwischen repräsentativen Räumen, Nebenräumen und Schlafzimmern.

**BIOGRAPHIE
DAVID KEIST**

(*1988), ist leidenschaftlicher Handwerker, Farbgestalter und Leiter der Abteilung Handwerk und Material am Haus der Farbe. In seinem Alltag bietet er Architekten, Fachplanern und Handwerkern sein Wissen um die Möglichkeiten der Gestaltung mit Material und Farbe an, mit dem Ziel Tradition und Konfektion zu vereinen.

Ist die Akzeptanz der Farbgestalter in den letzten Jahren grösser geworden?

Wenger: Unser Beruf ist im Laufe der Jahre bekannter und selbstverständlicher geworden. Heute sind Farbgestalter, je nach ihrem Profil, echte Partner von Architekten. Wir sind oft bereits während der Entwurfsphase ein Teil des Planungsteams. Dabei bilden wir eine eigenständige Schnittstelle zur Bauherrschaft oder den Behörden. Manchmal kommt es vor, dass wir als Architekturkosmetiker zu später Stunde auf den Plan gerufen werden – das ist nicht wirklich ideal, aber dennoch besser als gar nicht.

Auf Ihrer Website habe ich gelesen, dass Sie in der Praxis drei Themenbereiche unterscheiden: Materialfarbigkeit, Färbung und Anstrichstoffe. Was genau meinen Sie damit?

Keist: Es ist ein Unterschied, ob Materialien eine Eigenfarbe haben, eingefärbt sind oder ob Farben auf Materialien aufgetragen werden. Alle drei Varianten sagen etwas anderes aus und lassen Oberflächen oberflächlich oder mit Tiefgang erscheinen.

Es gibt eine Wechselwirkung zwischen Untergrund und Anstrichstoff. Können Sie diesen Zusammenhang erklären?



“
**JE DUNKLER
 FARBEN SIND,
 DESTO LEISER
 WIRKEN SIE.**
 ”

Wenger: Der Untergrund beeinflusst die Anmutung des Anstriches und die Farberscheinung durch seine Eigenschaften: Ist er strukturiert, entstehen kleine Verschattungen, die den Farbton subtil vergrauen. Der Anstrichstoff kann den Untergrund ästhetisch stärken, wenn seine Eigenschaften mit jenen des Untergrundes harmonieren. Wird aber beispielsweise ein filmbildender Anstrichstoff auf einen mineralischen Untergrund appliziert, so geht das sinnliche Potenzial des Untergrundes verloren. Eine gute Farbgestalterin kennt diese Mechanismen und setzt sie je nach Auftrag bewusst ein.

Welche Rolle spielen Farbgestalter bei öffentlichen und privaten Bauaufgaben?

Wenger: Das ist abhängig von den persönlichen Profilen der Farbgestalter. Ich persönlich bevorzuge öffentliche Bauaufgaben, weil es hier nicht um subjektive Animositäten geht, sondern um identitätsstiftende Allgemeingültigkeit. Bei öffentlichen Aufträgen, wie beispielsweise Spitälern, werden Farbkonzepte hin und wieder rezepthaft und somit

BIOGRAPHIE MARCELLA WENGER

(*1961), ist Farbgestalterin und Co-Leiterin des Instituts vom Haus der Farbe in Zürich. Sie nennt sich als Selbstständig-erwerbende «Farbstifterin» und kümmert sich in dieser Funktion um Farbgestaltung in der Architektur sowie folgerichtiges Gestalten von Räumen, Fassaden und Oberflächen in bereits laufenden Projekten. Als Sparingpartnerin klinkt sie sich in punktuellen Einsätzen nach Bedarf ein und aus: gezielt und effizient.

repetitiv angewendet, solchem Vorgehen stehe ich kritisch gegenüber. Es ist unsere Aufgabe, den gestalterischen Intentionen der Architekten und den Bedürfnissen der Nutzer mit Farben massgeschneidert zu dienen.

Wer entscheidet über die Farbgestaltung im öffentlichen Raum?

Wenger: Darüber befinden entweder die Behörden, beziehungsweise die Bevölkerung.

Keist: Im öffentlichen Raum ist es besonders wichtig, dass keine Einzelperson über Konzepte entscheidet, die sich später an die Allgemeinheit wenden. Deshalb finde ich, dass Farbentscheidungen für den öffentlichen Raum von einem professionellen Team getroffen werden sollen.

Führt die verschwindende Grenze zwischen öffentlichem und privatem Raum zu kontroversen Diskussionen zwischen Behörden und Bauherrschaften?

Wenger: Ich sehe teilweise Liegenschaften, wo diese Diskussionen nicht stattgefunden haben, was

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
Mithaber 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



“
FARBKOSMETIK
SOLLTE EHRlich
SEIN.
”

man an gestalterischen Brüchen an angrenzenden Bauten ablesen kann. Vielleicht ist diese Entwicklung auch ein Symptom unserer besitzorientierten Gesellschaft. Jeder will seinen Besitz zeigen – seht her, ich habe mein Haus frisch gestrichen –, und zwar genau bis hierher, mein Nachbar darf diese Grenze auf keinen Fall überschreiten.



Wie läuft die Zusammenarbeit mit Architekten ab? Halten sich viele von ihnen auch für Farbspezialisten?

Wenger: Je wichtiger Farben für Architekten sind, desto selbstverständlicher arbeiten sie mit uns zusammen. Das sind meist Architekten, die begriffen haben, dass unser Beruf eine eigenständige Disziplin ist. Zu Beginn der Entwurfsphase entwickeln sie ein Grobkonzept, das wir in späteren Bauphasen immer mehr verfeinern. Dabei kommt es auf Nuancen an, beispielsweise wie das Licht in einen Raum oder an eine Fassade fällt, wie es reflektiert wird, wie verschiedene Oberflächen den Farbverlauf beeinflussen.

Auch Baumaterialien sind farbig. Werden Sie als Farbgestalter bei ihrer Auswahl hinzugezogen?

Wenger: Ja, das geschieht relativ oft. Ob wir diesbezüglich gefragt werden, hängt davon ab, in welcher Bauphase sich das Projekt gerade befindet. Falls die Materialien schon feststehen, ist unser Spielraum



IN DER AUSBILDUNG WIRD FARBE ALS REINES DEKORATIONSMITTEL WAHRGENOMMEN.



HAUS DER FARBE FACHSCHULE UND INSTITUT FÜR GESTALTUNG IN HAND- WERK UND ARCHITEKTUR

Die Fachschule für Gestaltung in Handwerk und Architektur bietet praxisnahe und innovative Weiterbildungen an. Durch anwendungsorientierte Forschung und massgeschneiderte Beratung pflegt das Institut den Wissenstransfer und unterstützt Behörden, Planerinnen und Handwerker beim Einsatz von Material und Farbe an aktueller und historischer Architektur.

Bildungsangebote

Farbgestalter*in HF
Gestalter*in im Handwerk BP und HFP
Gestalterische Kurse
Workshops nach Mass

AO – Architektur Oberflächen

Die umfangreiche Sammlung ist ein Herzstück vom Haus der Farbe, ein Ort der Inspiration, der Vermittlung und der Forschung für unsere Studierenden und alle interessierten Personen. AO vermittelt Know-how zu handwerklich bearbeiteten Oberflächen – analog und digital. Lassen Sie sich von der Vielfalt der Materialien und Techniken inspirieren.
ao.hausderfarbe.ch

Für weitere Informationen:
Tel. 044 493 40 93,
info@hausderfarbe.ch,
hausderfarbe.ch

natürlich kleiner. Doch im Idealfall bestimmen wir die Materialien zusammen mit den Architekten.

Welche Rolle spielt Farbgestaltung in der Malerausbildung?

Wenger: Ich habe früher angehende Malermeister in Farbgestaltung unterrichtet und dabei festgestellt, dass dieses Thema nur eine marginale Bedeutung hat. Vor 100 Jahren befand sich das Malerhandwerk in seiner Blüte, dazu gehörte ein Verständnis für Farbmischungen, Dekoration und Schriftgestaltung ebenso wie ein grosser Berufsstolz. Von diesem Berufsverständnis ist heute wenig übriggeblieben. Im Nationalsozialismus wurde schöpferisches Gestalten im Handwerk systematisch verbannt, sodass handwerkliche und gestalterische Künste erlahmt sind. Heute haben betriebswirtschaftliche Aspekte auch im Ausbildungssystem

Oberhand. Darum belegen viele Maler nach ihrer Ausbildung einen Kurs im Haus der Farbe.

Keist: In der Ausbildung wird Farbe als reines Dekorationsmittel wahrgenommen. Dabei wäre es wichtig zu wissen, wie man damit Raumatmosphären und -volumen gestalten kann. Damit die Lehrlinge verstehen, wie Farbe atmosphärisch und architektonisch eingesetzt werden kann, braucht es das Grundlagenwissen des «klassischen» Malerhandwerks. So wird in der Vermittlung der Farbwirkung die Farbe in ihre Einzelteile zerlegt (Bindemittel, Pigment, Zuschlagsstoffe). Um beispielsweise zu sehen, wie das Ultramarin am natürlichsten zu leuchten vermag oder wie ich zum absoluten Schattenblau komme. Dazu kommt das Wissen um die räumliche Geometrie, Proportion und Funktion.

In einem Artikel von Ihnen habe ich gelesen: Das alte Wissen über die Wirkung von Farbe wurde im 20. Jahrhundert grösstenteils neuen Industriestandards geopfert. Haben Sie die Hoffnung, dass uns ein kleiner Teil des alten Wissens erhalten bleibt?

Keist: Das weiss ich nicht, aber ich hoffe es. Vielleicht mussten wir diesen Preis für den Fortschritt bezahlen. Durch die Spezialisierung jedes einzelnen Arbeitsschrittes ist der Zusammenhang eines Handwerks verloren gegangen. Das Selbstverständnis eines Malers von heute ist Anstreichen oder Farbe auftragen, während er sich vor 100 Jahren als Künstler sah.

Letzte Frage: Warum sind Sie Farbgestalter geworden?

Wenger: Ich glaube, dass ich schon als Kind eine kleine Farbgestalterin war. Ich habe diesen Beruf aus Leidenschaft für die Architektur ergriffen. Den Bezug zu Farben, die sinnliche Komponente dabei, habe ich von meiner Mutter gelernt. Meine kindliche



Freude am Schöpfen und Gestalten hat mich nie mehr losgelassen.

Keist: Bei mir war es ähnlich. Mein Onkel war Stuckateur. Mit ihm stand ich bereits als sechsjähriger Knabe auf dem Gerüst, bewunderte ihn, wie er Engelsflügel an Kirchendecken restaurierte. Es hat mich sehr fasziniert, als ich sah, wie die Engel wieder leuchteten. Damals begann ich zu verstehen, welche Wirkung Farbe entfalten kann. Deshalb bin ich zuerst Maler geworden, später dann noch Farbgestalter und Unternehmer.



***DIETMAR
KNOPF**

Der diplomierte
Architekt ist
Chefredaktor der
Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE



Neues Jahr, neues Jahrzehnt, neue Herausforderung für Macher!

Helvetica Property ist ein erfolgreicher, unabhängiger Fondsleitungs- und Vermögensverwaltungsdienstleister. Unser Fokus liegt ausschliesslich auf Immobilien. Wir sind dynamisch, wachsen schnell und überzeugen durch unsere Integrität, unsere Leidenschaft und unser Herzblut.

Wir brauchen Immobilien-Profis für eine Vielzahl an neu geschaffenen Stellen. Wollen Sie anpacken und performen? Sind Sie auf der Suche nach einer herausfordernden Aufgabe in einem dynamischen Umfeld, in dem Erfolg, gegenseitiger Respekt und Anerkennung, aber auch «machen und lachen» fester Bestandteil der DNA sind?

Dann haben wir Sie gefunden! Lassen Sie sich auf unserer Webseite inspirieren und bewerben Sie sich jetzt!



<https://www.helveticaproperty.com/karriere-2/>

SPÄTER SIEG DER DDR ÜBER BERLIN

Ende Januar hat das Berliner Abgeordnetenhaus gegen alle verfassungsrechtlichen Bedenken das Mietendeckel-Gesetz verabschiedet. Der staatspolitische Scherbenhaufen ist angerichtet, der ökonomische Schaden für den Wohnungsmarkt folgt.

TEXT – IVO CATHOMEN*

» «VERFASSUNGSWIDRIG? – EGAL!»

Katrin Lompscher, «Die Linke», Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen in Berlin, feierte am 30. Januar einen grossen Sieg: Die Abgeordneten stimmten dem Mietendeckel-Gesetz zu. Eine Verletzung der Verfassung wird mit dem Beschluss des Abgeordnetenhauses billigend in Kauf genommen. Die Regulierung des Wohnungsmarkts ist Bundessache. Nun wird das Bundesverfassungsgericht darüber befinden.

FINANZIELLER SCHADEN

Nach einer Analyse der Onlineplattform ImmoScout lagen im letzten Jahr 94% der Mietangebote über den jeweiligen Obergrenzen, im Durchschnitt waren die Preise 5.92 EUR höher. Der Senat kalkuliert, dass die Umsetzung des Gesetzes den Landeshaushalt in den fünf Mietendeckel-Jahren 119,5 Mio. EUR kosten wird. Mehr als 200 neue Mitarbeiter sollen eingestellt werden, um den Mietendeckel zu überwachen. Hinzu kommen 421 Mio. EUR, die das Land Berlin weniger an Steuern einnimmt. Weitaus grössere Belastungen kommen aber auf die Vermieter zu. Der Senat erwartet für den frei finanzierten Mietwohnungsbestand in den fünf Jahren Mindereinnahmen von 2,5 Mrd. EUR.

ÖKONOMISCHE FOLGEN

In einem Gutachten im Auftrag der CDU-Fraktion Berlin warnt das Institut der deutschen Wirtschaft vor den volkswirtschaftlichen Auswirkungen. Gemäss den Autoren wird der Mietendeckel noch mehr Menschen dazu bewegen, nach Berlin zu ziehen. Damit nimmt die prekäre Unterversorgung weiter zu. Profitieren werden Haushalte mit höheren Einkommen, da sie eine höhere Bonität aufweisen und zudem von der «Wohnungsvergünstigung» ohne Not finanziell profitieren.

Aufgrund der Knappheit nimmt die Mobilität ab, da die Chance sinkt, an einem anderen Ort eine passende Wohnung zu finden. Vermieter ihrerseits reagieren auf die Deckelung mit der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen. Damit verkleinert sich der Mietwohnungsmarkt. Um kurzfristig Kosten zu senken, werden Erneuerungen ausgesetzt und verlotternde Liegenschaften in Kauf genommen. Gleichzeitig werden Investoren ihre Mittel nach Wirtschaftlichkeitsüberlegungen nicht im regulierten Berliner Wohnungsmarkt investieren und so den Neubau schwächen. Schliesslich kommen Mietliegenschaften durch die revidierte Wirtschaftlichkeitsrechnung preislich massiv unter Druck, was die Preise drückt. Das werden vor allem private und örtlich stark verankerte Vermieter zu spüren bekommen.

TRICK AUS DER SOZIALISTISCHEN MOTTENKISTE

Der Mietendeckel ist Planwirtschaft in Reinkultur. Ohne Berücksichtigung der Folgen für die Angebots- und Nachfrageseite wird der erwünschte Preis festgelegt. Als Vorbild dient die Wohnungspolitik der DDR. Die aus dem Ungleichgewicht entstehende Lücke wird die öffentliche Hand füllen müssen, und die Zeche dafür bezahlen die Steuerzahler.



Mit dem Mietendeckel erreicht die Regierung genau das Gegenteil vom angestrebten Ziel.

BILD: LEIPZIGER STRASSE, BERLIN
(123RF.COM)

SO FUNKTIONIERT DER MIETENDECKEL

Der Mietendeckel verbietet es Vermietern für die Dauer von fünf Jahren, für bestehende Mietverhältnisse eine Miete zu fordern, die über die am 18. Juni 2019 wirksam vereinbarte Miete hinausgeht. Die Mieten werden also auf diesem Stand eingefroren. Erstmals ab 2022 soll es möglich sein, die gedeckelten Mieten anzuheben. Und zwar um den Prozentsatz der seit Juni 2019 eingetretenen Inflation, höchstens jedoch um 1,3% jährlich. Bei Wiedervermietung muss sich der Vermieter ab Inkrafttreten des Gesetzes an Obergrenzen halten. Mit Zentralheizung und Bad liegt die Obergrenze pro Quadratmeter zwischen 6.45 EUR/Monat (Baujahr Gebäude bis 1918) und 9.80 EUR/Monat (Baujahr ab 2013). Eine Miete ist überhöht, wenn sie mehr als 20% über der Mietobergrenze liegt. Bei Wohnungen in einfacher Wohnlage werden bei der Berechnung der Mietobergrenze 0.28 EUR abgezogen, bei solchen in guter Wohnlage 0.74 EUR addiert. Bei Wohnungen, die laut Definition eine moderne Ausstattung haben, erhöht sich die Mietobergrenze um 1 EUR pro Quadratmeter. Zum Vergleich: In der Schweiz liegt der durchschnittliche Quadratmeter-Mietpreis bei 15.90 CHF/Monat.



**SIGNAL VON
BUNDESWEITER
BEDEUTUNG.**



SPD-JUNGSTAR UND
JUSO-VORSITZENDER
KEVIN KÜHNERT



***IVO CATHOMEN**

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

SCHWEIZ

UMWELTKOMMISSION BERÄT CO2-GESETZ

Die Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Nationalrats (UREK-N) hat Mitte Januar zum ersten Mal in der neuen Zusammensetzung die Vorlage zur Totalrevision des CO2-Gesetzes beraten. Mit 17 zu 8 Stimmen befürwortet die Kommission den vom Ständerat neu entworfenen Klimafonds. Damit sollen ein Drittel des Ertrags aus der CO2-Abgabe, maximal 450 Mio. CHF, und 49% aus der Flugticketabgabe dem Klimaschutz dienen. Eine Minderheit möchte die Einnahmen des Klimafonds bei 900 Mio. CHF pro Jahr deckeln. Weiter fordert die UREK-N in einem Kommissionspostulat den Bundesrat auf, eine Strategie für die Regulierung der Wärme-Kraft-Koppelung zu erarbeiten mit dem Ziel, die Stromversorgung im Winter sicherzustellen.

DIFFERENZEN IM DATENSCHUTZGESETZ BLEIBEN

Nach der Erstberatung durch die beiden Räte wird nun das Differenzbereinigungsverfahren zur Totalrevision des Datenschutzgesetzes durchgeführt. Die Staatspolitische Kommission des Nationalrates beantragt, in mehreren wichtigen Punkten dem Ständerat zu folgen, in Bezug auf das Profiling hält sie jedoch an der Differenz zur kleinen Kammer fest. Das Geschäft geht nun erneut in die grosse Kammer. Für die Immobilienwirtschaft ist wichtig, ob der Nationalrat an der Aufbewahrungsdauer von Personendaten zur Prüfung der Kreditwürdigkeit von zehn Jahren festhält oder auf die vom Bundesrat vorgelegte und vom Ständerat beschlossenen fünf Jahre einschwenkt.

GELDWÄSCHEREI-GESETZ OHNE «SWISS FINISH»

Die Rechtskommission hat im Anschluss an eine Anhörung beschlossen, nicht auf die Vorlage zum Geldwäschereigesetz einzutreten. Die Mehrheit ist der Auffassung, die Schweiz müsse die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz erhalten und einen «Swiss finish» verhindern.

KEINE AUSNAHME FÜR STOCKWERKEIGENTUM

Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats hat der Vorlage des Bundesrates zur Teilrevision des Bundesgesetzes über den Informationsaustausch ohne Änderungen zugestimmt. Mit dieser sollen die Empfehlungen des Global Forum an die Schweiz umgesetzt werden. Sie sieht unter anderem vor, die Ausnahme für Stockwerkeigentümergeinschaften aufzuheben. Nach dem geltenden Bundesgesetz über den internationalen automatischen Informationsaustausch in Steuersachen (AIAG) gelten Stockwerkeigentümergeinschaften als «nicht meldendes Finanzinstitut».

DIFFERENZBEREINIGUNG BEIM ENTEIGNUNGSRECHT

Anders als der Bundesrat haben die beiden Räte anlässlich der ersten Beratungsrunde entschieden, dass im Enteignungsrecht künftig eine erhöhte Entschädigung für landwirtschaftliches Kulturland vorgesehen werden soll. Eine Differenz besteht noch in der Frage der Höhe dieser Entschädigung. Die Rechtskommission des Nationalrats entschied nun Ende Januar, sich dem Ständerat anzuschliessen und dem Rat zu beantragen, dass die Entschädigung das Dreifache des massgeblichen Höchstpreises betragen soll.

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

GEGENLÄUFIGE TRENDS AM RETAILMARKT

Die starke Konkurrenz im Onlinehandel verändert das Gesicht vieler Innenstädte. Wo früher Mode- und Fachgeschäfte das Bild prägten, sind heute neue Nutzungen gefragt. Je nach Lage und Geschäftsfeld verläuft der Wandel höchst unterschiedlich.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Wie weiter mit den «Konsumtempeln»? In Zeiten des Online-Booms sind die Umsätze unter Druck.

BILD: SHOPPI TIVOLI

► KONZEPTE FÜR DIE ZUKUNFT GESUCHT

Es gibt einige Bilder, die sich in den Köpfen gefestigt haben. Da sind zum Beispiel Assoziationen an Leerstände in den grossen Shopping- und Outlet-Zentren in den USA oder in Grossbritannien. Vielen Leuten ist auch nicht entgangen, dass in Schweizer Innenstädten Boutiquen, Mode- bzw. Textilhändler sowie Musik- und Buchläden zusehends unter Druck kommen. Professor Markus Schmidiger, Leiter Competence Center Immobilien an der Hochschule Luzern, stellt die These auf, dass der Online-Boom und die Digitalisierung die künftig nachgefragten Produkte auf dem Immobilienmarkt verändern werden. «Wer heute als

Retailer bzw. Ladenbetreiber Erdgeschossflächen an Stadtlagen nachfragt, ist bei den Vermietern und Investoren so gesucht wie noch nie», stellt Schmidiger fest. Die Veränderungen würden sich schon jetzt direkt in der Ertragslage der Eigentümer niederschlagen. Er geht davon aus, dass an zentralen Stadtlagen bisher ein weit überproportionaler Anteil der Einnahmen aus den Retailflächen bzw. Erdgeschossnutzungen stamme. Die Eigentümer und Bewirtschafter seien gefordert, sich Gedanken über künftige Konzepte und Nutzungen zu machen. Seine Schlussfolgerung lautet: «Die rückläufigen Umsätze im Detailhandel fast quer durch alle Segmente hinweg werden zu einer noch stärkeren Differenzierung zwischen wirklich guten und weniger guten Lagen führen.»

neue Standorte eröffnet. Hinzu kommt eine Flächenerweiterung nach einem grossen Umbau (Migros Kreuzplatz in Zürich) Die Expansionspläne werden sich auch 2020 fortsetzen. Tendenziell Aufwind haben spezialisierte Fachmärkte und insbesondere kleinere Läden für den kurzen Einkauf am Bahnhof und auf dem Weg zur Arbeit.

Eine geradezu ambitionöse Strategie verfolgt Aldi Suisse AG. «Um unser nächstes grosses Ziel von insgesamt 300 Filialen in der Schweiz zu erreichen, setzen wir stark auf urbane Standorte», sagt Aldi-Sprecher Philippe Vetterli. In Zürich, Lausanne, Freiburg, Genf, Lugano und St. Gallen führt der Discounter inzwischen zahlreiche Supermärkte an zentralen Lagen – also nicht mehr bloss am Stadtrand oder in den Agglomerationen. Je nach Standort und Möglichkeiten auf dem Markt entscheidet sich Aldi, die benötigten Flächen entweder zu mieten oder auch Gebäude selbst im Eigentum zu halten.

Robert Weinert, Ökonom beim Beratungsunternehmen Wüest Partner kommt zum Schluss, dass das Total der Retailflächen derzeit nicht zurückgeht, sondern weiterwächst – wenn auch weniger stark

ANZEIGE

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

FOOD-SEGMENT WÄCHST WEITER

Dennoch würde es zu kurz greifen, pauschal von einem Rückgang zu sprechen: Die Migros Zürich überdenkt zwar die Immobilienstrategie (Verkauf des Glattzentrums), baut de facto aber Flächen aus. Der Detailhändler hat allein im letzten Jahr sechs

als in früheren Hochkonjunkturphasen. «Sowohl die Baubewilligungen als auch die aktuellen Bauinvestitionen lassen auf weitere Ausbaupläne schliessen», so Weinert. Ein genauerer Blick in die Unterlagen macht deutlich, dass der Flächenausbau bzw. die weitere Investitionstätigkeit im Vergleich zum Bevölkerungswachstum unterdurchschnittlich ausfällt. Das Total der Retailflächen wird also in Zukunft pro Kopf geringer ausfallen. «Bei manchen Grossprojekten im Raum Zürich oder auch rund um den Flughafen Genf sehen wir, dass Retailflächen nach wie vor einen fixen Bestandteil darstellen», sagt Robert Weinert weiter. Publikumswirksame Nutzungen der Erdgeschosse seien fixer Bestandteil der Konzepte, und nicht zuletzt seien sie gerade bei Grossprojekten «aufgrund der Bau- und Zonenordnungen sogar vorgeschrieben».

GESUNDHEIT, WELLNESS UND BEAUTY

Je nach Standort und Geschäftsfeld sind gegenläufige Trends zu beobachten. Tatsache ist zum einen, dass manche grosse Einkaufszentren die Konkurrenz im Onlinehandel spüren und Umsatzrückgänge hinnehmen müssen. Doch auch dies gilt nicht für alle Shoppingcenter gleichermaßen. Gemäss den Zahlen für das Jahr 2018 verzeichnen unter anderem Sihlcity Zürich, Shoppyländle Schönbühl oder auch Shopping Arena St. Gallen nach wie vor ein Umsatzplus. Verschiedene Warenhäuser und Vermieter zeigen sich innovativ und erproben neue Ideen. Als Ansatz ist häufig zu beobachten, dass zum Beispiel Schuh- und Modengeschäfte durch alternative Nutzungen ersetzt werden; dazu zählen unter anderem Gesundheit, Wellness,

«DER FOKUS GEHT ZUM KUNDEN» INTERVIEW MIT RETO GRUNDER, PSP



Beauty, Sport und Freizeit. Manche Warenhäuser runden ihr Angebot mit Unterhaltung, Kochkursen oder Ausstellungen ab.

Ein Beispiel für neue Konzepte und einen zeitgemässen Mix ist auch die im Sommer 2019 erfolgte Eröffnung von Pallas Kliniken im Jelmoli in Zürich. Der grösste Premium Department Store der Schweiz habe sich damit in den letzten Jahren «mehr und mehr zu einem Begegnungsort mit aussergewöhnlichen Einkaufserlebnissen und innovativen Servicekonzepten gewandelt», sagt Reto Felder, der zuständige Asset Manager beim Eigentümer Swiss Prime Site. Die Kunden finden ein Gesamtangebot, das von Food über Fashion bis hin zu Sport, Wohnen und Gastronomie reicht. «Mit dem Einzug der Pallas Kliniken bieten wir im Bereich Schönheit nun ein breites Spektrum und damit eine in der Schweiz einzigartige Dienstleistung», so Reto Felder.

KÜRZERE LAUFZEITEN BEI VERTRÄGEN

Immer häufiger tauchen auch sogenannte Pop-up-Stores auf. Gemeint sind Kurzzeitgeschäfte, wie sie ursprünglich in London, Berlin oder New York ausprobiert wurden, um für leerstehende Retailflächen eine geeignete Zwischennutzung zu finden. Doch längst handelt es sich mit Pop-up-Stores nicht mehr um ein Nischen-

phänomen, sondern um einen fixen Bestandteil im Schweizer Detailhandel. Flexiblere Konzepte kommen natürlich auch den Ladenbetreibern entgegen. Denn immer weniger von ihnen sind bereit und in der Lage, gleich zehn- oder fünfzehnjährige Mietverträge abzuschliessen. Viele Experten gehen davon aus, dass es in Schweizer Städten künftig mehr Vermietungen mit Zwischennutzungen und kürzeren Vertragslaufzeiten geben wird. Das Konzept eröffnet auch für Start-ups und Onlinehändler interessante Perspektiven: In zunächst temporär genutzten Flächen knüpfen sie Kontakte zu Kunden und machen ihre Produkte erlebbar. Weitere Vorzüge – aus Sicht der Mieter – sind das überschaubare finanzielle Risiko und ein geringerer Aufwand für den Ladenausbau. Fazit: Sowohl Eigentümer als auch Mieter werden in Zukunft noch mehr neue Formate, neue Ansätze und eine neue Kombination von verschiedenen Technologien (Online-/stationärer Handel) testen wollen. ■

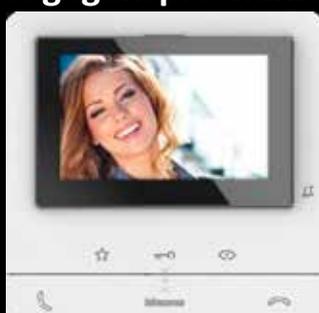


*JÜRIG ZULLIGER

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

ANZEIGE

Videogegensprechanlagen



Richtpreis 6-Fam.-Haus Fr. 6'500.00
Weitere Wohnung Fr. 550.00
Auswechslungen 10-20% günstiger

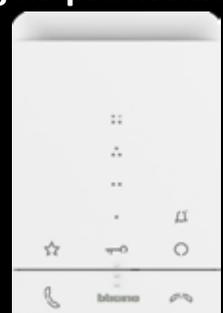
Wir installieren

(Video-) Gegensprechanlagen in bestehenden Wohn- und Geschäftshäusern. Alle notwendigen Arbeiten inklusive!

Diétrich

3322 Schönbühl / 031 859 43 82
www.dietrich-gegensprechanlagen.ch
info@dietrich-gegensprechanlagen.ch
3 Jahre Garantie
Alle Preise inkl. MwSt

Gegensprechanlagen



Richtpreis 6-Fam.-Haus Fr. 3'300.00
Weitere Wohnung Fr. 220.00
Auswechslungen 10-20% günstiger

«DER FOKUS GEHT ZUM KUNDEN»

Immer mehr Retailer in den Innenstädten spüren den Strukturwandel. Auch wenn Retail im Portfolio grosser Investoren meist nicht den Löwenanteil ausmacht, stellen sich Fragen zur Zukunft. Je nach Lebenszyklus nehme man für jede Liegenschaft heute eine gründliche Analyse vor, sagt Reto Grunder von PSP Swiss Property.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



BIOGRAPHIE RETO GRUNDER

Reto Grunder ist Chief Investment Officer (CIO) und Mitglied der Geschäftsleitung von PSP Swiss Property, mit einem Immobilienportfolio im Wert von rund 7,8 Mrd. CHF.

Herr Grunder, welchen Stellenwert haben in Ihrem Portfolio Retailflächen?

Reto Grunder: Der Hauptteil unseres Portfolios besteht aus Büroflächen an erstklassigen Lagen in den schweizerischen Wirtschaftszentren Zürich, Genf, Lausanne, Basel und Bern. Der Retail-Anteil liegt bei rund 15%. Die Verkaufsflächen finden sich meist im Erdgeschoss, im Untergeschoss und im ersten Obergeschoss dieser zentralen Bürohäuser. Die Erdgeschossnutzungen spielen eine wesentliche Rolle für die Qualität der Liegenschaft und für die Umgebung. Ob sich Retailflächen gut behaupten können, hängt entscheidend von der Lage ab. An einer Toplage wie der Bahnhofstrasse in Zürich mit hohen Publikumsfrequenzen ist aus unserer Sicht Retail nach wie vor die beste Nutzung. ▶

Sind bestimmte Segmente wie Mode oder Textilien besonders unter Druck?

Wir sind nicht Branchenspezialist. Aber es ist allgemein bekannt, dass die Sparte Bekleidung angesichts des Booms im Onlinehandel rund um Zalando, Amazon & Co. gefordert ist. Neue Geschäftsmodelle wie zum Beispiel Omni-Channel sind gefragt. In unserer vernetzten Welt richtet sich der Fokus zunehmend vom Produkt hin zum Kunden. Erfolgreich dürften jene Anbieter sein, denen es gelingt, das konventionelle Produkterlebnis mit der vernetzten Technik zu verbinden. Retailflächen an den besten Erdgeschosslagen werden sich auch in den nächsten Jahren einer starken Nachfrage er-

freuen. Tendenziell rückläufig ist der Verkauf in den oberen Geschossen. Auch das klassische Shoppingcenter an zentraler Stadtlage, das sich über mehrere Geschosse erstreckt, steht in der Tendenz unter Druck.

Denken Sie dabei auch über einen veränderten Mietermix und alternative Angebote nach?

Wir machen uns bei allen unseren Liegenschaften laufend Gedanken, welcher Mix erfolgsversprechend ist, insbesondere im Zuge von Sanierungen oder Mieterwechseln. An einer erstklassigen Lage kann es zweckmässig sein, grosse Erdgeschossflächen feingliedriger aufzuteilen sowie die Fassade und – soweit möglich – die Umgebung attraktiver zu gestalten. In der Praxis stellen wir fest, dass kleinere Flächen an einer Eins-a-Lage sehr begehrt sind. Ein Retailer ist damit ideal an die Hauptmeile der Geschäftsstrasse angebunden und hat die Möglichkeit, seine Waren an prominenter Lage öffentlich sichtbar und erfahrbar in Szene zu setzen. Interessante Perspektiven ergeben sich auch durch Food-Retailer oder Gastronomienutzungen. Gerade Restaurants sind eine Zeit lang eher aus den Innenstädten verdrängt worden und erleben derzeit ein Comeback. Vielversprechend sind oft auch neue Formate, etwa ein Gastronomieangebot in Kombination mit einem Retailer. Es sind nicht wenige Geschäfte, die heute mit Erfolg ein Café oder etwas Ähnliches integrieren.

Der Strukturwandel tangiert die Immobilienwirtschaft und die künftig gefragten Nutzungen. Gilt dies analog für Retail- wie für Büroflächen?

Wir halten uns immer an die Maxime «highest and best Use» für jede Liegenschaft. Insbesondere wenn grössere Sanierungen anstehen oder wenn Mietverträge auslaufen, nehmen wir eine gründliche Analyse vor. Welche Art von Nutzung passt künftig für diese Liegenschaft und diesen Ort? Was verspricht nachhaltig attraktive Mieterträge? Dazu ziehen wir auch Spezialisten bei.

Gehen Sie je nach Lage und Umfeld anders vor?

Unser Ziel ist es, unsere Liegenschaften so attraktiv wie möglich zu erhalten und den Ansprüchen unserer Mieter gerecht zu werden. Nicht nur der Retailmarkt hat sich in den letzten zehn Jahren stark verändert, sondern auch das Produkt der Bürofläche. Dazu gehören nebst der eigentlichen Mietfläche der Auftritt der Liegenschaft und deren Erscheinung – und damit immer auch die Erdgeschossnutzung, die sich in einem Aussenquartier oft anders präsentiert als in der klassischen Einkaufsmeile. In einem Bürohaus im Aussenquartier können im Erdgeschoss eher ein Food-Retailer, ein Gastronomie-, Freizeit- oder Fitnessangebot pas-



Optimale Lage für Retailer, mit Anbindung an die renommierteste «Einkaufsmeile»: Bahnhofstrasse 39, im Portfolio von PSP.

BILD: PSP SWISS PROPERTY

sen. Wichtig ist stets der optimale Mix und das Angebot für die Nutzer. Der Mix trägt wesentlich zur Attraktivität der Lage, der Umgebung und des Gebäudes bei.

Zu Ihren prominenten Objekten zählen unter anderem mehrere Gebäude am Bahnhofplatz und Bahnhofquai in Zürich. Wie wird es hier nach dem Brand 2018 und der originalgetreuen Wiederherstellung weitergehen?

Die Bauarbeiten laufen planmässig, und wir werden das Gebäude im Verlauf des nächsten Jahres fertigstellen. Das sanierte Gebäude wird von aussen aussehen wie vor dem Brand. In den oberen Geschos-

sen wird der internationale Co-Working-Anbieter «No 18» einziehen und auf ca. 4700 m² flexible Büroflächen anbieten. Im Erdgeschoss ist weiterhin Retail vorgesehen, unter anderem wird unser bisheriger Mieter DQ Solutions wiederum an der früheren Ecklage einziehen.

Würden Sie als CIO von PSP Swiss Property auch die Akquisition von Immobilien mit Retailflächen in Betracht ziehen?

Das klassische Einkaufszentrum steht nicht auf unserer Einkaufsliste. Bei einem Bürohaus in der Innenstadt ist die Retailfläche in aller Regel gut integriert und hält uns nicht von einem Erwerb ab. Es kommt auch hier wieder auf die Lage an. ■



***JÜRIG ZULLIGER**

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

ANZEIGE



Digital Real Estate Summit
3. März 2020
#seeyouthere

Neues Denken & fundiertes Fachwissen.
Für Bau-, Facility-, Portfolio- und Asset-Management.



Zürich • Basel • Bern • Lausanne • St. Gallen • Frankfurt www.pom.ch

«FROM SPACES TO PLACES»

Die aktuelle Entwicklung im stationären Handel betrifft nicht nur die Händler, sondern auch die Eigentümer und Vermieter von Handelsflächen. Die Themen «Leerstand» und «Umnutzung» beschäftigen die Branche mehr denn je. TEXT – MARCEL STOFFEL*

▶ HANDELSIMMOBILIEN IM UM- BRUCH – DIE NEUE DIMENSION DES «LÄDELI-STERBENS»

Sie wissen es bereits – die Retailbranche befindet sich in einem massiven Wandel. Keine Woche vergeht ohne neue Hiobsbotschaften. Möbel Pfister wird an XXXL-Lutz verkauft, die Migros stösst ihre Handelsunternehmen ab, darunter ehemalige Perlen wie Globus und Interio. Charles Vögle hat dichtgemacht, Oviessie hat sich nach einem kurzen Besuch aus der Schweiz wieder verabschiedet. Die Umsätze im stationären Handel sind je nach Branche und Unternehmen in den letzten Jahren teilweise massiv geschrumpft. Läden wurden geschlossen, Flächen reduziert. Unternehmen wie Schild, Yendi, Blackout oder Herren Globus sind komplett verschwunden.

Gemäss dem renommierten Marktforschungsinstitut GfK Switzerland wurden allein in den Jahren 2010 bis 2018 in der Schweiz über 6000 Läden geschlossen. Gemäss dem Shoppingcenter-Marktbericht 2018 werden in den nächsten fünf Jahren rund ein Viertel aller Geschäfte in Shoppingcentern schliessen. Bei rund 2,5 Mio. m² Shoppingcenter-Gesamtfläche bedeutet dies eine halbe Million Quadratmeter Leerstand. Die Hälfte der restlichen Retailflächen wird sich konzeptionell vom reinen Verkaufsladen deutlich unterscheiden: mehr Service, mehr Dienstleistung, mehr Unterhaltung, mehr Erlebnis, dafür weniger Produkte.

EUROPÄISCHES PROBLEM

Interessant daran ist die Tatsache, dass sich diese Entwicklung schon vor Jahren abgezeichnet hat. Eine Marktstudie, welche im Auftrag des Retail Forums Switzerland publiziert worden ist, hat bereits im Jahr 2014 aufgezeigt, dass 78 % der Top-Shoppingcenter kontinuierlich Umsatz einbüßen werden und die Nachfrage nach Detailhandelsfläche zunehmend rückläufig sein wird. Die Markteinschätzung der befragten 115 Experten aus der Handels- und Handelsimmobilien-Branche für die kommenden fünf Jahre sah schon damals alles andere als erfreulich aus. Und nun (fünf Jahre später) wissen wir, dass die Prognosen richtig waren.

Übrigens ist das kein reines Schweizer Problem. Viele europäische Länder erfahren momentan dieselbe Veränderung, ganz zu schweigen von den USA, dem Geburts-



land der Shoppingmalls und lange das Retail-Vorzeigebeispiel und die Benchmark schlechthin. Ein grosses Problem dieser Entwicklung besteht darin, dass niemand so richtig weiss, in welcher Phase dieser disruptiven Transformation der Retail gerade steckt. Aber so wie es aussieht, stehen wir noch ganz am Anfang. In der aktuellen GDI-Studie mit dem Titel «Das Ende des Konsums» steht dazu: «Momentan befinden wir uns am Anfang einer Transformationsphase, die zur Entortung des Konsums führen wird. Die Länge dieser Phase ist schwer abschätzbar. Was klar ist: Die Veränderungen auf diesem Gebiet werden nie mehr so langsam geschehen wie in den letzten 25 Jahren.»

PROGNOSEN SIND SCHWIERIG

Wir müssen also davon ausgehen, dass sich die Situation im stationären Handel weiterhin verschärfen wird, was heisst, dass auch in Zukunft mit Ladenschliessungen und Flächenreduktionen zu rechnen ist. Während nun der Retail versucht, sich neu zu erfinden, und sich auch erfolgreich mit innovativen Concept-Stores, Retail-Labs und Experience-Hubs ein Überleben sichert, sind nun die Investoren und Eigentümer von Retail-Immobilien und Shoppingcentern gefordert. Was tun, wenn es eine massiv tiefere oder gar keine natürliche Nachfrage

nach klassischen Retailflächen mehr gibt? Wie entscheiden, wenn bestehende Mieter aufgrund des Umsatzrückgangs oder den zu hohen Kosten die Miete nicht mehr bezahlen können und Mietzinsreduktionen beantragen? Welche Massnahmen ergreifen, wenn der Leerstand zunimmt und es mit der Nachvermietung nicht funktioniert?

Solange die Hauptnutzung der Flächen beim Retail liegt, wird es wohl zunehmend schwieriger, eine verlässliche Prognose abzugeben oder realistisch zu planen. Selbst bestehende Mietverträge sind keine Garantie. Und selbst wenn, irgendwann laufen auch diese aus. Investoren und Eigentümer von Handelsimmobilien und Shoppingcentern stehen also vor einer wichtigen Entscheidung: Möchten wir solche Retail-Assets überhaupt in unserem Portfolio? Welche (alternative) Nutzung bringt wirtschaftlichen Erfolg in Form von Rendite und Wertehalt oder Wertsteigerung der Immobilie?

INTERNET IST GRÖSSTES CENTER

Fakt ist, das Shoppingcenter als Konsumtempel oder die verstaubten Läden als Warenlager haben ausgedient. Allein der Begriff «Shoppingcenter» ist schon widersprüchlich. Zum «Shoppern» braucht es heute kein «Center» mehr, und in einem «Center» möchten die Kunden heute durchwegs mehr als nur einkaufen.

Über 100 Branchenexperten haben am ersten Swiss Council Congress 2019 teilgenommen.
BILD: BEAT BASCHUNG



Und klar ist: Das grösste Shoppingcenter ist heute das Internet: Es hat permanent geöffnet, hat eine fast uneingeschränkte Auswahl, und es macht das Onlineshopping dank der Anwendung von Algorithmen sogar noch einfacher. Man müsste also theoretisch weder in



ein Shoppingcenter noch in einen Laden gehen, um etwas einzukaufen. Vielmehr werden diese «stationären» Orte zukünftig zu sozialen Treffpunkten und Freizeit- und Erlebnisdestinationen. Es geht dann wohl weniger darum, was wir den Kunden verkaufen möchten, sondern welche Form von Unterhaltung, welche Dienstleistungen und Services dem Kunden angeboten werden.

Das Swiss Council of Shopping Places wird sich an seinem 2. Jahreskongress

vom 22. April 2020 ausführlich mit den Themen Leerstand und Umnutzung von Retailflächen befassen und dazu die aktuelle Marktstudie präsentieren. Das Programm des Kongresses finden Sie unter www.sc-congress.ch.



***MARCEL STOFFEL**

Der Autor ist Berater, Gründer und Geschäftsführer des «Swiss Council of Shopping Places - The Retail Marketplace & Shoppingcenter Community».

ANZEIGE

eDossier

IMMOBILIENMANAGEMENT DIGITAL EINFACH

Löwenfels
Software in neuer Dimension

- Effiziente Dokumentenverwaltung
- Mobiler Zugriff
- Rechtskonforme Archivierung
- Steigerung Dienstleistungsqualität

Hol dir Infos am
6. DIGITAL REAL ESTATE SUMMIT 2020
oder auf
www.loewenfels.ch

INNENSTÄDTE IM WANDEL – WIE DAMIT UMGEHEN?

Was passiert mit den Ladenflächen in den Innenstädten, wenn das Verkaufsgeschäft dort lahm? Und welche Massnahmen können gegen die drohenden Leerstände getroffen werden? **TEXT – INES VON DER OHE***



Ein Teil der Konsumenten lässt sich bei stationären Detailhändlern inspirieren und beraten, bevor der Kauf schliesslich online getätigt wird – aber auch umgekehrt. BILD: ISTOCKPHOTO

▶ ANGST DER DETAILHÄNDLER

Die Schliessung seit jeher dagewesener Traditionsgeschäfte und das zunehmende Risiko von leerstehenden Verkaufsläden schüren in diesen Zeiten die Angst vieler stationärer Händler, Immobilieneigentümer und Stadtplaner vor einer möglichen Verödung der Innenstädte. Ein Hauptgrund für das zuletzt vielfach diskutierte «Lädelerben» ist, dass das klassische Verkaufsgeschäft zunehmend online stattfindet. Gerade Spielwaren und Bücher, Bekleidung, Schuhe sowie Multimedia- und Softwareartikel werden immer häufiger im Internet gekauft. Das hat dazu geführt, dass der Onlinehandel im Jahr 2019 erstmals die Zehn-Milliarden-Marke übertroffen

haben dürfte. Das Einkaufsverhalten hat sich im Zuge der Möglichkeiten verändert, die durch die Digitalisierung aufgekommen sind. Daher stellt sich die Frage, ob der klassische Einzelhandel und die Funktion der Innenstadt als Einkaufszentrum, wie wir es heute kennen, noch zeitgemäss und zukunftsfähig ist.

ANGEBOTSÜBERHANG – BESONDERS IN KLEIN- UND MITTELSTÄDTEN

Insbesondere in Schweizer Klein- und Mittelstädten sind Händler und Immobilieneigentümer zunehmend alarmiert, da das Angebot an Einkaufsmöglichkeiten besonders breit ist. Mit 140 respektive

128 Personen pro 1000 Quadratmeter Verkaufsfläche ist die potenzielle Nachfrage im Vergleich zur bestehenden Fläche hier schweizweit am kleinsten. Zum Vergleich: In den Schweizer Grosszentren kommen im Mittel 210 Personen auf 1000 Quadratmeter Verkaufsfläche, im gesamtschweizerischen Schnitt sind es gar 242 Personen. Mit dem deutlichen Überangebot an Verkaufsflächen dürfte es für die Eigentümer in Klein- und Mittelstädten künftig noch schwieriger werden, Mieter für ihre Ladenlokale zu finden.

DIE ZUKUNFT DER VERKAUFS- FLÄCHEN – EINE AUFGABE DER ÖFFENTLICHEN HAND?

Viele Eigentümer und Stadtplaner beschäftigt derzeit die Frage, was mit den freiwerdenden Flächen passiert, wenn das klassische Verkaufsgeschäft, das bislang massgeblich das Stadtbild der Einkaufszonen geprägt hat, mehr und mehr verschwindet. Vielerorts haben sich verschiedene Akteure dieser Frage bereits

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



SICH DEM WANDEL ANZUNEHMEN, BEDEUTET VOR ALLEM, VERÄNDERUNGEN IN SACHEN NUTZUNG ZU ERMÖGLICHEN, INNOVATIVE IDEEN ZUZULASSEN UND ENTWICKLUNGEN ZU KOORDINIEREN.

angenommen und sind aktiv geworden. Es wurden Interessengemeinschaften ins Leben gerufen oder Vereine gegründet. In einzelnen grösseren Gemeinden wird das Thema der Belebung der Alt- und Innenstädte derzeit von der öffentlichen Hand forciert, was entscheidend für einen möglichen Erfolg ist. Denn Strategien und Konzepte, die etwa auf die Bespielung des öffentlichen Raumes oder auf koordinative Eingriffe zur Optimierung des Mietermixes abzielen, setzen die Beteiligung der Stadtverwaltungen voraus. Dies auch im Hinblick auf Massnahmen, die damit verbunden sind, gesetzlich geltende Rahmenbedingungen zu überdenken und allenfalls zu lockern – beispielsweise im Hinblick auf die Möglichkeit der Durchmischung und Umnutzung von Ladenflächen im Erdgeschoss. So könnte die Nutzung leerstehender Verkaufsflächen auch den Einzug von Wohnnutzungen, diversen Dienstleistungen, Büronutzungen bis hin zu Micro-Hubs vorsehen.

Eine andere Massnahme betrifft die flexiblere Gestaltung der Ladenöffnungszeiten. Denn je nach Lage und Nutzung der Fläche dürften auch die Öffnungszeiten einen Einfluss auf die Umsätze mit sich bringen. Während die Toplagen in Bahnhofsnähe, mit exzellenter Erreichbarkeit, hoher Passantenfrequenz und Beschäftigungsdichte im Umkreis den ganzen Tag über mit hohen Verkaufs- und Absatzzahlen rechnen dürften, werden Altstadtlagen zumeist weniger häufig frequentiert. Hier böten sich für Verkaufsläden aufgrund des zumeist grösseren gastronomischen Abendangebots und kulturellen Programms längere Öffnungszeiten am Abend sowie an Sonn- und Feiertagen an.

Doch es reicht nicht nur aus, die administrativen Hürden abzubauen. Auch die Eigentümer sind gefordert, sich beispielsweise neuen Konzepten gegenüber zu öffnen. Dazu zählen Zwischennutzungen, Pop-up-Stores und Shop-Sharing-Kon-

zepte. Denn die Mieter von Verkaufsflächen sind in Anbetracht der Umstände zunehmend auf der Suche nach flexiblen und kurzfristigen Vertragslaufzeiten.

CHANCEN NUTZEN DURCH GESCHÄFTSÜBERGREIFENDE VERMARKTUNGSKONZEPTE

Die zunehmende Digitalisierung muss dem stationären Handel nicht zwangsläufig schaden. Es gibt auch Möglichkeiten für die Detaillisten, ihre Käuferschaft im Netz zu bedienen, da viele Kaufentscheide heutzutage «hybrid» zustande kommen. Ein Teil der Konsumenten lässt sich bei stationären Detailhändlern inspirieren und beraten, bevor der Kauf schliesslich online getätigt wird – aber auch umgekehrt: Viele Kunden bereiten einen stationären Einkauf im Internet vor und kaufen die Ware später direkt im Geschäft. Eine Möglichkeit daran anzuknüpfen, ist die ladenübergreifende Virtualisierung einer kompletten Innenstadt, womit das gesamte Sortiment gebündelt würde. Die Innenstadt erschiene so in der Onlinewelt als eine einzige Plattform, die über verschiedenste Produktkategorien verfügt. Für die Kunden liessen sich auf diese Weise bequem Informationen über die Verfügbarkeit von Angeboten und Dienstleistungen einholen, Vorbestellungen tätigen und Rückfragen stellen.

ST. GALLEN

Auf die Entwicklung einer App zur verbesserten digitalen Vernetzung setzt die Stadt St. Gallen. Diese wurde Ende 2019 unter dem Namen «City Messenger» lanciert. Gekoppelt mit einem Bonussystem erhalten die Nutzer der App Rabatte bei Wiedereinkäufen in der St. Galler Innenstadt. Dies ist nur eine Massnahme von vielen, welche die Stadt mit dem Projekt «Zukunft St. Galler Innenstadt» angesichts des Strukturwandels mit dem Ziel einer geeigneten Gestaltung und Belebung der Innenstadt durchführt. Beispielsweise

schafft St. Gallen mit dem «City Management Board» auch als erste schweizerische Stadt eine Koordinationsstelle. Diese soll die verschiedenen Bedürfnisse der Akteure und Aktivitäten in den vier Bereichen Einkauf, Erholung, Gastronomie und Kultur koordinieren.

WINTERTHUR

In Winterthur wurde im vergangenen Jahr mittels einer Umfrage die Situation des Detailhandels in der Winterthurer Altstadt eruiert. Die von der Fachstelle Stadtentwicklung gemeinsam mit der «Jungen Altstadt» und dem «House of Winterthur» initiierte Befragung richtete sich an die Detailhändler und Immobilienbesitzer, um in einem ersten Schritt die Herausforderungen, Bedürfnisse und Zukunftsvisionen der beteiligten Akteure vor Ort abzufragen.

BIEL

In der Altstadt organisiert der Verein «First Friday» einen monatlichen Event in der Bieler Altstadt u. a. mit Abendverkauf bis 22 Uhr, Aktionen von einzelnen Läden sowie gastronomischen und kulturellen Angeboten von Theater bis Konzert. Kommuniziert werden die Programmpunkte über eine interaktive Plattform für alle Teilnehmer und Besucher der Freitagsveranstaltungen.

ALLE MÜSSEN AN EINEM STRANG ZIEHEN

Letzten Endes geht es nicht darum, das «Schlimmste» von den Folgen des Strukturwandels im Detailhandel abzuwenden. Die Städte können den Strukturwandel im Detailhandel mehr noch als Chance begreifen. Der Umgang damit bedingt jedoch ein Umdenken, Veränderungen zu ermöglichen und innovative Ideen zuzulassen. Eine grundlegende Voraussetzung für den Erfolg neuer Strategien zur Belebung von Innenstädten ist der Rahmen, in dem Massnahmen diskutiert und Entscheidungen getroffen werden. Damit diese als Wohn-, Arbeits- und Aufenthaltsort attraktiv bleiben, sind Detaillisten, Immobilieneigentümer, Standortförderer und Behörden gleichermaßen gefragt. Ein ganzheitliches Konzept kann nur funktionieren, wenn alle Akteure an einen Tisch gebracht werden und am selben Strang ziehen. ■



***INES VON DER OHE**

Die Autorin ist bei Wüest Partner in Zürich im Bereich Markt und Research tätig.



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 78.00
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 58.00 Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
Name/Vorname _____
Strasse/PF _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

Name	Name	Name
Vorname	Vorname	Vorname
Adresse	Adresse	Adresse
Ort	Ort	Ort

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,5% MWSt

LADENFLÄCHEN AN GUTEN LAGEN BLEIBEN GEFRAGT

Der Retail Switzerland Report von CBRE zeigt, dass der Shoppingtourismus und eine verhaltene Konsumentenstimmung den tiefgreifenden globalen Strukturwandel im Schweizer Detailhandel verstärken.

TEXT – MICHAEL DRESSEN*



Das Zürcher
Limmatquai im
Sommer 2019.

BILD: CBRE

► GUTE ZAHLEN AM LIMMATQUAI UND IM NIEDERDORF

Zu diesem Schluss kommt der neue «Retail Report Switzerland – High Streets» von CBRE. Diesen präsentierte Michael Dressen, Head of Retail bei CBRE, erstmalig auf dem Retail Forum, welches am 7. November im «Radisson Blue» stattfand. Zur Veranschaulichung, wie sich der Detailhandel in unseren Innenstädten verändert, wählte er auf dem gut besuchten Forum, bei dem sich die Schweizer Retail- und Immobilienbranche ein jährliches Stelldichein gibt, das Zürcher Limmatquai und das Niederdorf.

Immer wieder wurde das Niederdorf in den letzten Jahren negativ in Zusammenhang mit dem Niedergang des Detailhandels und steigenden Leerstandszahlen in Verbindung gebracht. Der mit vielen Zahlen, Fakten und Grafiken unterstützte Bericht der Immobilienexperten zeigt aber ganz etwas anderes: Der Detailhandel verändert sich und in Innenstadtlagen in den grösseren Zentren des Landes entwickeln sich neue Retail-Formate, die ein verändertes Konsumentenverhalten und den wachsenden E-Commerce-Anteil am Handel, der derzeit bei ca. 11% in der Schweiz liegt, für sich zu nutzen wissen. Der Leerstand am Limmatquai betrug zum Zeitpunkt der Erhebung denn auch gerade einmal 1,2% (1 von 82 Ladenflächen). Die Studie befasst sich intensiv mit den Veränderungen des Detailhandelsbesatzes an den innerstädtischen Einkaufsstrassen in Zürich, Genf, Basel, Lausanne, Bern und Luzern.

Neben vielen Daten und Grundinformationen zu Städten und Strassen geben insbesondere die detaillierten Karten einen guten Einblick in den Mieterbesatz der Erdgeschossflächen.

POSITIVE ENTWICKLUNG

CBRE hat dazu über 1400 Ladenlokale an 30 Einkaufsstrassen in den genannten Städten analysiert. Die Studie enthält Angaben zu Leerstandssituation, Mietpreisen, Mieterbesatz sowie Entwicklung und Qualität der einzelnen Strassen. Das gibt Eigentümern und Nutzern der Objekte eine Hilfestellung für die eigenen Investitionsentscheidungen. Damit liegt ein umfassender Überblick über den innerstädtischen Detailhandel in der Schweiz vor. Der allgemeine Teil der Studie befasst sich mit der Situation des Detailhandels in der Schweiz und dessen makroökonomischen Rahmenbedingungen.

In der Schweiz verstärken der Shoppingtourismus und eine verhaltene Konsumentenstimmung den tiefgreifenden globalen Strukturwandel im Detailhandel. Vor diesem Hintergrund geben einige der Key-Findings Anlass zur Einschätzung, dass sich die Situation an den untersuchten Strassen – die Bestlagen der Städte – positiv bzw. stabil entwickelt. So beträgt die Leerstandsrate der durch den Detailhandel und die Gastronomie genutzten Erdgeschossflächen über alle Strassen lediglich 1,5%. Dies zeigt, dass stationäre Ladenflächen in A-Lagen weiterhin gefragt bleiben. ■

RETAIL SWITZERLAND 2019/20

Der Report ist kostenlos auf der Website www.cbre.ch zum Download verfügbar.



*MICHAEL DRESSEN

Der Autor ist Head of Retail bei CBRE Switzerland.

DRUM PRÜFE, WER ENTWICKELT

Die Zahl der leeren Wohnungen steigt weiter an und hat inzwischen ein neues absolutes Rekordhoch erreicht. Es empfiehlt sich deshalb, Entwicklungs- und Investitionsprojekte genau zu prüfen – auch wenn die Renditen auf dem Papier attraktiv erscheinen.

TEXT – DIETER MARMET*

ABB. 1A: PROJEKTQUALITÄT
WIE GUT TRIFFT IHR PROJEKT DIE BEDÜRFNISSE DER NACHFRAGER?

Quelle: Realmatch360

Zimmerzahl	Fläche (m ²)	Preis (CHF/Monat)
2.5	56	1250
2.5	72	1500
3.5	84	1650
4.5	102	1900
4.5	112	2100
5.5	124	2350

● grosse Übereinstimmung ● mittlere Übereinstimmung ● kleine Übereinstimmung

ÜBEREINSTIMMUNG DER WOHNUNGSTYPEN
MIT DER NACHFRAGE BEZÜGLICH:

Zimmerzahl	Zimmerzahl und Fläche	Zimmerzahl und Preis
●	●	●
●	●	●
●	●	●
●	●	●
●	●	●
●	●	●
●	●	●

ABB. 1B: PROJEKTUMFANG
WIE VIELE NACHFRAGER GIBT ES PRO GEPLANTE WOHNUNG?

Quelle: Realmatch360

Anzahl Wohnungen	Zimmerzahl	Fläche (m ²)	Preis (CHF/Monat)
4	2.5	56	1250
4	2.5	72	1500
24	3.5	84	1650
20	4.5	102	1900
4	4.5	112	2100
4	5.5	124	2350

ANZAHL DER NACHFRAGER

Total nach Zimmerzahl		Nach Zimmerzahl und Fläche		Nach Zimmerzahl und Preis	
Spezifisch	Umkreis	Spezifisch	Umkreis	Spezifisch	Umkreis
11	6	5	24	2	
11	6	10	51	0	
17	15	12	13	5	1
19	14	17	11	4	3
19	14	14	71	2	
19	7	17	63	1	

► RÜCKBLICK

Im Jahr 2009 wurden in der Schweiz 34 761 leere Wohnungen gezählt. Die Leerstandsquote lag damit bei weniger als 1%. Seither hat sich die Zahl der Wohnungsleerstände jedes Jahr erhöht. Die Leerwohnungsziffer beträgt inzwischen 1,66% und liegt damit relativ betrachtet immer noch unter dem Rekordhoch von 1998 (1,85%). Absolut stehen heute jedoch mehr Wohnungen (75 323) leer wie damals (64 198) und mehr als doppelt so viele wie vor zehn Jahren.

PROBLEMVERLAGERUNG

Die Probleme der Akteure auf dem Immobilienmarkt haben sich entsprechend verlagert. Als Realmatch360 Anfang 2014 damit begann, Informationen zur Immobiliennachfrage, die direkt von den Nachfragern stammen, zu vermarkten, fiel das Interesse der Marktteilnehmer eher bescheiden aus. Denn diese waren in erster Linie damit beschäftigt, die nächsten Grundstücke zu suchen, auf denen sie Wohnbauten entwickeln konnten,

“
DIE ANALYSE
DER NACHFRAGE
GEHÖRT
HEUTE ZU EINER
PROFESSIONELLEN
DUE DILIGENCE.”



beziehungsweise die nächsten Wohnprojekte, in die sie investieren konnten. Um den Absatz brauchten sie sich nicht wirklich Sorgen zu machen. Das sieht heute deutlich anders aus. Die Bedürfnisse und die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager geraten immer mehr in den Fokus der Akteure auf dem Immobilienmarkt, denn die Renditeversprechen erfüllen sich erst dann, wenn die Wohnungen auch tatsächlich Abnehmer gefunden haben. Entsprechend gute Gründe gibt es, sich mit den Entwicklungen auf der Nachfrageseite auseinanderzusetzen.

QUANTITÄT DER NACHFRAGE

Ein Grund dafür, die Nachfrage gut zu analysieren, zeigt beispielhaft das in der Abbildung 1 beurteilte Projekt: In einer Gemeinde im zweiten Agglomerationsgürtel sind vier Gebäude mit 60 Mietwohnungen geplant. An der Planungsqualität ist nichts auszusetzen. Der Wohnungsmix entspricht der Nachfrage, die Wohnflächen ebenfalls, und die vorgesehenen Mieten liegen zwar an der oberen Grenze der Zahlungsbereitschaft der

Die Leerwohnungsziffer beträgt inzwischen 1,66% und liegt damit relativ betrachtet immer noch unter dem Rekordhoch von 1998 (1,85%).

BILD: 123RF.COM



Nachfrager, aber schliesslich handelt es sich bei den geplanten Wohnungen um Neuwohnungen an eher überdurchschnittlicher Lage. Selbst die absolute Zahl Nachfrager – gemessen an den aufgeschalteten Suchabos für Mietwohnungen – lässt noch keine Alarmglocken schrillen: Für die acht geplanten Zweieinhalbzimmer-Wohnungen gibt es aktuell 17 potenzielle Interessenten, bei am häufigsten geplanten Dreieinhalbzimmer-Wohnungen beträgt das Verhältnis 24 zu 32.

Erst der Blick auf die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager zeigt das Problem richtig auf: Bei den vorgesehenen Mietpreisen reduziert sich die Zahl der potenziellen Interessenten dramatisch, bei den günstigeren Zweieinhalbzimmer-Wohnungen auf sechs, bei den teureren gar auf einen einzigen. Und für die 24 Dreieinhalbzimmer-Wohnungen interessieren sich bei den vorgesehenen Preisen gerade noch sechs Haushalte. Ähnlich sieht es bei den Viereinhalb- und Fünfeinhalbzimmer-Wohnungen aus. Auch wenn die Preise der Wohnungen nach allen Regeln der Kunst festgelegt wurden und durchaus marktgerecht sind, muss bei einer gleichzeitigen Realisierung aller vier Gebäude mit langen Absorptionszeiten gerechnet werden.

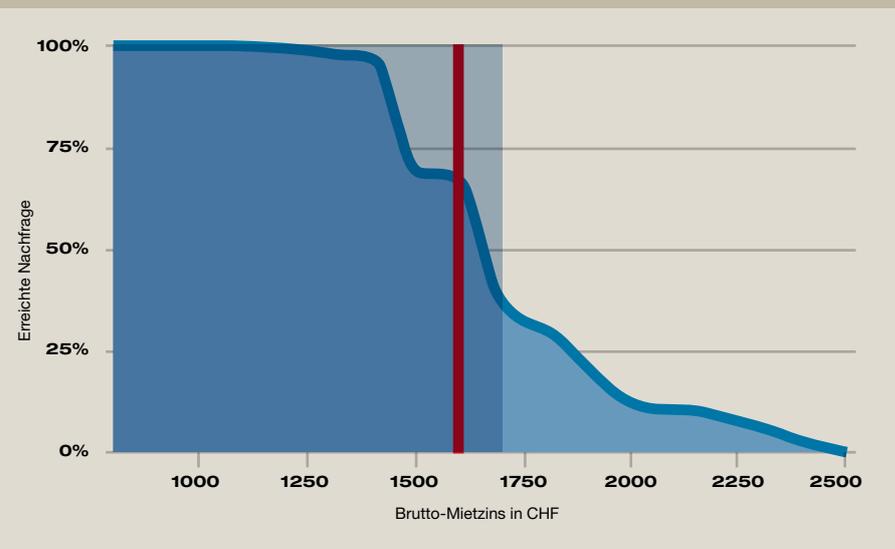
PREISENSITIVITÄT DER NACHFRAGE

Ein anderer Grund, den Bedürfnissen und der Zahlungsbereitschaft ausreichende Beachtung zu schenken,

ABB. 2: ZAHLUNGSBEREITSCHAFT

Aufgrund der Objekteigenschaften und unseren Daten zur Wohnungsnachfrage resultiert ein optimaler Brutto-Mietzins von 1600 CHF. Sie erreichen dadurch 66,7% der Nachfrager (22, 15 Spezifisch-, 7 Umkreis-Suchende). Mit einem Brutto-Mietzins von 1700 CHF erreichen Sie 36,4% der Nachfrager (12, 8 Spezifisch-, 4 Umkreis-Suchende).

Quelle: Reamatch360



zeigt die Preisschätzung in Abbildung 2. Auch hier geht es um ein Mietwohnungsprojekt im zweiten Agglomerationsgürtel, allerdings eines, das bereits erstellt worden ist und eines, das mit grossen Leerstandsproblemen zu kämpfen hat. Um zu sehen, wo die Ursachen für diese Probleme liegen, wurden die leerstehenden Wohnungen neu bewertet, jedoch nicht mit Fokus Marktpreise, sondern im Hinblick auf die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager. Das Resultat zeigt, dass der ermittelte Marktpreis (Brutto-Mietzins von 1700 CHF pro Monat) gemessen an der aktuellen Zahlungsbereitschaft der Nachfrager (1600 CHF pro Monat) tatsächlich etwas zu hoch ausfällt. Die Bewertung aus Sicht der Nachfrager zeigt aber auch, dass kein grosser Preisnachlass nötig ist, um mehr Interessenten für die Wohnung zu finden. Bei einer Mietpreisreduktion von 100 CHF pro Monat würde sich die Zahl der Nachfrager gar annähernd verdoppeln.

BLICK IN DIE ZUKUNFT

Dies sind nur zwei der Gründe, warum es sich lohnt, die Immobiliennachfrage näher anzuschauen. Letztlich gehört die Analyse der Nachfrage heute ebenso zu einer professionellen Due Diligence, wie die Analyse des Angebots. Denn das Geschehen auf den Immobilienmärkten ist ein Resultat des Zusammenspiels von Angebot und Nachfrage. Und wenn sich die Nachfrage verändert, hat das Auswirkungen auf den Markt, genauso wie das bei Veränderungen auf der Angebotsseite der Fall ist. Der Blick in die Zukunft sollte deshalb mit zwei offenen Augen erfolgen.



***DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Reamatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

Der Zürcher Wohneigentumsindex (ZWEX) der Zürcher Kantonalbank (ZKB) stieg im Jahr 2019 um 3,2%.

BILD: 123RF.COM



SCHWEIZ

SCHWEIZER SETZEN AUF ÖKOBAUSTOFFE

Eine europaweite Studie zur Nachfrage nach ökologischen Baustoffen vom deutschen Marktforschungsunternehmen B+L stellt der Schweiz ein gutes Zeugnis aus. Insgesamt sind 14 Länder unter die Lupe genommen und rund 3400 Sanierer und Hausbauer dazu befragt worden, wie wichtig für sie die Nachhaltigkeit von Baustoffen beim Kaufentscheidungsprozess ist, ob sie dafür Mehrkosten in Kauf nehmen und ob sie tatsächlich Ökostoffe kaufen. Bestnoten erhalten neben der Schweiz auch Frankreich, Polen und Norwegen. Das geringste Interesse machten die Studienautoren in Österreich, Tschechien, Dänemark, Belgien und Bulgarien aus.

ZINSTENDENZ DER HYPOTHEKEN LEICHT STEIGEND

Gemäss dem Hypothekar-Broker Moneypark haben sich die Sätze für zehnjährige Festhypotheken im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2019 von den Tiefstwerten gelöst. Im August lag der Richtsatz als

Durchschnitt der publizierten Sätze von über 100 Banken, Versicherungen und Pensionskassen knapp über 1% und der tiefste Satz bei 0,52%. Inzwischen ist der Richtsatz auf 1,2% und der tiefste Satz auf 0,68% gestiegen.

MARGINALER ANSTIEG DER MIETEN

Über die vergangenen 12 Monate weist der Homegate-Mietindex eine leicht steigende Tendenz von +0,6% aus. Die Mietpreisentwicklung ist von der Stadt Zürich (+3,3%) geprägt, gefolgt von Bern und Basel (+1,8%) sowie Genf (+1,5%). Auf Kantonsebene verzeichneten Basel-Stadt (+2,3%) und Solothurn (+1,3%) die deutlichsten Mietpreiserhöhungen. In anderen Kantonen machen sich die Leerstände bemerkbar. Im Tessin (-0,6%), Jura und Luzern (-0,3%) sind die Angebotsmieten 2019 leicht gesunken.

TRAUM VOM EIGENHEIM BLEIBT TEUER

Die Eigenheimpreise im Kanton Zürich verteuern sich weiter. Der Zürcher Wohneigentumsindex (ZWEX) der Zürcher Kantonalbank (ZKB) stieg im Jahr 2019 um 3,2%. Die Preisdynamik nahm über

das Jahr hinweg kontinuierlich zu und liegt nun nahe beim Vorjahresniveau. Während die Preise auf dem Land eher seitwärts tendierten, legte insbesondere der die Agglomeration um die Stadt Zürich umfassende «ZWEX Regio» stark zu.

SENKUNG DES REFERENZZINSSATZES

Durch den weiteren Rückgang des durchschnittlichen Hypothekarzinsatzes im Jahr 2019 steht ein Schritt des Referenzzinssatzes im Raum. Die Zürcher Kantonalbank erwartet im März eine Senkung von 1,5 auf 1,25%. Eine weitere Abnahme des Referenzzinssatzes ist bis Ende 2024 nicht in Sicht, sofern keine unerwarteten Zinsbewegungen erfolgen.

ROBUSTE BÜROFLÄCHENNACHFRAGE

Gemäss einer Studie von JLL hat sich der Büroflächenmarkt die letzten 3 Jahre erfreulich erholt. Die Nachfrage ist solide und breit abgestützt. Qualitativ gute Angebote zu marktkonformen Konditionen werden überwiegend absorbiert. In den Innenstädten war eine starke Nachfrage nach modernen Büroflächen spürbar. JLL geht davon aus, dass in gewissen Gebieten wieder ein Anstieg der Leerstände wahrscheinlich wird. Das kumulierte verfügbare Angebot hat 2019 gegenüber 2018 um 58 000 m² zugenommen und ist auf 765 000 m² verfügbare Bürofläche gestiegen. Während sich das verfügbare Angebot in Zürich (-39 400 m²) und Bern (-25 000 m²) im zu-

rückliegenden Jahr signifikant verringerte, wurden in Basel (+18 300 m²), Lausanne (+18 500 m²) und Genf (+85 600 m²) Zunahmen verzeichnet. Da im Jahr 2019 deutlich mehr Büroflächen fertiggestellt wurden als im Vorjahr, kann trotz Angebotszunahme ein positives Fazit gezogen werden. Die Spitzenrenditen für Büroliegenschaften gaben in Genf um 20 Basispunkte und in Zürich gar um 50 Basispunkte nach, sodass diese nun bei 2,7% bzw. 2,1% liegen.

RÜCKGANG DER KONKURSE

2019 gingen in der Schweiz 4691 Firmen in die Insolvenz, was einer Abnahme um 3% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Besonders deutlich war der Rückgang in der Nordwestschweiz (-13%) und im Espace Mittelland (-12%). Am stärksten stieg die Zahl der Konkurse in Zürich (+8%), gefolgt von der Zentralschweiz (+5%) und dem Tessin (+3%). In vier Branchen lag das Risiko einer Firmenpleite über dem Durchschnittswert. Am schlechtesten kam die Holz- und Möbelindustrie weg (2- bis 3-mal erhöhtes Risiko), dicht gefolgt vom Bau- und Gastgewerbe (je 2,26-mal) und den Handwerkern (2,25-mal). Insgesamt sind diese vier Branchen für 36% aller Insolvenzen verantwortlich.



Insolvenz der Metallbaufirma Tuchs Schmid im Dezember 2019 (Bild: Flughafen Zürich, Konstruktion der Tuchs Schmid AG)

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

2019 WAR EIN GUTES JAHR FÜR MIETER

Mieter in der Schweiz dürfen auf ein positives Jahr zurückblicken: Die Angebotsmieten sind 2019 im Landesdurchschnitt um 0,5% gesunken. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Swiss Real Estate Offer Index von ImmoScout24 und IAZI. Die inserierten Mietpreise entwickelten sich über das vergangene Jahr je nach Region unterschiedlich. 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%).

GUTE PERFORMANCE VON RENDITELIENSCHAFTEN

Im 4. Quartal 2019 sind die Preise für Renditeliegenschaften mit +0,3% (Vorquartal: 1,4%) gemäss Berechnungen von IAZI quasi stagniert. Diese Stagnation erklärt sich mit in gewissen Regionen relativ hohen Leerständen, mit der Erwartung von tendenziell sinkenden Mieten sowie mit der Verschärfung der Vergaberegeln für Hypothekarkredite für die Finanzierung von Mehrfamilienhäusern. Allerdings war das Preiswachstum für Renditeliegenschaften mit 5% über das ganze Jahr 2019 betrachtet hoch. Die Performance der Mehrfamilienhäuser liegt im 4. Quartal bei 1,1% (Vorquartal: 2,2%). Auf Jahresbasis beträgt die Performance 8,3%. Die Performance ist die Gesamttrendite, welche die Netto-Cashflow-Rendite sowie die Wertsteigerung umfasst.

ABGESCHÄCHTES PREISWACHSTUM FÜR WOHNHEIGENTUM

Gemäss Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) bewegen sich die Preise für Wohneigentum im 4. Quartal 2019 nochmals leicht aufwärts (+2,0%). Der Anstieg ist ausschliesslich auf das gehobene Segment zurückzuführen, wo die Preise 5,0% zulegen. Im mittleren und im unteren Segment tendieren die Preise weiterhin seitwärts. Die Preise für Einfamilienhäuser steigen im 4. Quartal auf landesweiter Ebene leicht an. Die Wachstumsrate in den vergangenen zehn Jahren beläuft sich auf 24% – von 2000 bis 2009 waren es 43%.

HOHE INVESTORENGUNST

Die Attraktivität des Schweizer Immobilienmarktes ist in der Investorengunst noch einmal leicht gestiegen. So bewerten ihn 96% der Investoren als attraktiv bis sehr attraktiv. 83% erwarten für 2020 eine Seitwärtsbewegung beim Transaktionsvolumen. Das sind Ergebnisse des Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2020 von EY Switzerland. 95% der Befragten gehen etwa davon aus, dass Projektentwicklungen künftig höheren Anforderungen an eine smarte Infrastruktur genügen müssen. Gleichzeitig werden aus Sicht von 87% der Immobilieninvestoren kooperative Projektentwicklungsprozesse immer wichtiger. Mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer sehen zudem politische sowie weltwirtschaftliche Instabilitäten als Gefahr. 90% der Befragten

erwarten, dass die Anforderungen an potenzielle Kreditnehmer seitens der Kreditinstitute steigen werden. Die von Schweizer Investoren präferierte Nutzungsart ist, wie schon im Vorjahr, Wohnen. Hier erwarten 60% der Befragten weiterhin steigende Preise an bevorzugten Lagen.

VIEL BÜROFLÄCHE IN DER AGGLOMERATION

Gemäss Wüest Partner steht der zusätzlichen Nachfrage nach Büroflächen grundsätzlich weiterhin ein umfangreiches Gesamtflächenangebot gegenüber. Vor allem in den Agglomerationsgemeinden der Grossstädte ist das Angebot gewachsen. Ganz anders sieht die Situation in den Grosszentren selbst aus. Hier hat das Angebotsvolumen gegenüber den Jahren 2014 bis 2018 um 13,6% eingebüsst. Vor allem in den Städten Zürich, Bern, Basel und Lausanne ist das Angebot gegenwärtig knapp. Der anhaltende Strukturwandel drückt immer stärker auf die Mietpreise der Verkaufsflächen. Selbst an den Toplagen der Schweizer Grosszentren haben sich die Spitzenmieten in den letzten Quartalen mehrheitlich nach unten entwickelt, sofern hier die Korrektur nicht schon früher stattgefunden hat.

UNTERNEHMEN

ZUKÄUFE VON SPS

Swiss Prime Site Immobilien hat Ende 2019 Investitionen im Umfang von rund 90 Mio. CHF getätigt. Dabei handelte es sich einerseits um zwei Käufe im Kanton Basel-Landschaft. Die Liegenschaften sind zu 100% vermietet und beide Landparzellen

verfügen über grosses Potenzial für zukünftige Projektentwicklungen. In Zollikofen BE wird Swiss Prime Site Immobilien per März 2020 Eigentümerin einer vollständig vermieteten Büroliegenschaft. In Uster ZH hat das Unternehmen den Zuschlag für eine benachbarte Parzelle einer Bestandesliegenschaft, die bereits im Portfolio ist, erhalten. Die Projekte «Yond» in Zürich und «Schönburg» in Bern wurden per Ende 2019 mit einem Vermietungsgrad von über 80% bzw. rund 95% in den Bestand übernommen. Wie geplant, konnte Swiss Prime Site Immobilien beim Grossprojekt «Espace Tourbillon» in Plan-les-Ouates GE Veräusserungen im gewerblichen Stockwerkeigentum tätigen.

HELVETICA KAUFT PORTFOLIOS

Die Fondsleitung Helvetica Property hat Ende Jahr 2019 für den Helvetica Swiss Living (HSL Fund) zwei Wohnimmobilienportfolios mit insgesamt 14 Liegenschaften in der Deutschschweiz erworben. Damit beläuft sich das Portfolio des HSL Fund auf rund 88 Mio. CHF. Die erworbenen Liegenschaften weisen insgesamt eine Mietfläche von über 21 000 m² auf und generieren jährliche Soll-Mietzinseinnahmen von rund 4 Mio. CHF. Die Liegenschaften befinden sich in Benglen ZH, Dottikon AG, Grenchen SO, Haag SG, Hirschthal AG, Kaisten AG, Lufingen ZH, Neuhausen SH, Oberkulm AG und Zetzwil AG. Die Liegenschaften sind mit Ausnahme von einem neusaanierten Objekt praktisch vollvermietet.

Die Swissbau 2020 hat am 18. Januar ihre Türen geschlossen und 92 269 Besucher angezogen (Vorjahr 97 919).

BILD: MCH MESSE SCHWEIZ (BASEL) AG



PROJEKTE

EWB PLANT DREI HOCHHÄUSER IN BERN



Energie Wasser Bern (EWB) und die BLS wollen das EWB/BLS-Areal im Entwicklungsschwerpunkt Auserholligen gemeinsam mit der Stadt Bern entwickeln. Dabei soll ein gemischt genutzter Quartierteil entstehen. Im Frühjahr 2020 wird der Studienauftrag zur Arealentwicklung lanciert. Im Rahmen einer Testplanung und eines anschließenden Vertiefungsstudiums haben die Planungspartner gemeinsam mit Fachleuten die städtebauliche Vision für das Areal entwickelt. Diese besteht aus einem Hochhauscluster mit drei in der Höhe abgestuften Hochbauten westlich des Autobahnviadukts und einem Neubau östlich des Viadukts, der sich in der Höhe am angrenzenden Quartier ausrichtet.

beitet seit 2006 für Herzog & de Meuron. 2008 stieg er zum Associate und 2016 zum Partner auf. Er führt aktuell ein Team von rund 70 Mitarbeitern und ist Mitglied des Bunds Schweizer Architekten (BSA). Michael Fischer folgt per 1. Juni 2020 auf Werner Binotto, der Ende März 2020 in den vorzeitigen Ruhestand geht. In der Zwischenzeit wird der stellvertretende Kantonsbaumeister Jürg Kellenberger die Leitung des Hochbauamts übernehmen.

WECHSEL IM VERWALTUNGSRAT BEI SPS



Im Rahmen des Erneuerungsprozesses im Verwaltungsrat von Swiss Prime Site wird an der kommenden Generalversammlung vom 24. März 2020 Ton Büchner (*1965) zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Gleichzeitig soll das Präsidium des Verwaltungsrates von Hans Peter Wehrli an Ton Büchner übergehen. Der niederländisch-schweizerische Doppelbürger und studierte Bauingenieur war zwischen 2012 und 2017 CEO und Vorstandsvorsitzender der in den Niederlanden börsenkotierten Unternehmensgruppe AkzoNobel NV. Davor war Ton Büchner während beinahe

20 Jahren für die Schweizer Unternehmensgruppe Sulzer tätig, von 2007 bis 2011 als deren CEO. Aktuell ist Ton Büchner Verwaltungsrat sowie Mitglied des Audit and Compliance Committees der Novartis AG und gehört darüber hinaus dem Präsidial- und Gesellschafterausschuss der Voith GmbH an.

WALDE & PARTNER VERSTÄRKT VERWALTUNGSRAT



Die Walde & Partner Immobilien AG, Zollikon, verstärkt den Verwaltungsrat mit Jan Eckert. Der Betriebs- und Immobilienökonom sowie eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer steht Jones Lang LaSalle Schweiz (JLL Schweiz) seit 2011 als CEO vor. Zuvor war er Head Real Estate im Investmentbanking der damaligen Sal. Oppenheim Corporate Finance (Switzerland). Neben seiner Tätigkeit als CEO von JLL Schweiz lehrt Eckert am Center for Urban & Real Estate Management der Universität Zürich sowie an der Hochschule Luzern verschiedene Spezialgebiete der Immobilienwirtschaft.

NEUER LEITER VERMARKTUNG BEI APLEONA

Christian Parpan, bisher Leiter Retail- & Center-Management, hat per 1. Februar auch die Leitung der Ab-

teilung Vermarktung bei Apleona Real Estate AG übernommen. Bevor der 47-Jährige im Jahr 2015 zu Apleona Real Estate AG stiess, war er in leitenden Positionen in den Bereichen Sponsoring, Events, Marketing und Einkaufszentren tätig.



WECHSEL VON SPG INTERCITY ZU HIAG



Béatrice Gollong wechselt von SPG Intercity Zürich, wo sie als Head Investment und Consulting und stellvertretende CEO tätig ist, in die Geschäftsleitung von Hiag. Sie übernimmt im Mai die Leitung des Bereichs Akquisition und Geschäftsflächenvermarktung beim Arealentwickler. Vor SPG Intercity arbeitete sie unter anderem bei UBS Fund Management und Wüest Partner. Gollong ist Diplom-Bauingenieurin (FH), Chartered Surveyor MRICS und hat einen MBA im internationalen Immobilienmanagement der Akademie der Hochschule Biberach.

PERSONEN

NEUER KANTONSBAUMEISTER IN ST. GALLEN



Die Regierung des Kantons St. Gallen wählte Michael Fischer Mitte Januar zum neuen Kantonsbaumeister. Der 50-jährige Architekt ar-

GINESTA IMMOBILIEN VERSTÄRKT TEAM



Mit Sarina Candinas und Dieter Mader baut die Ginesta Immobilien AG ihr Team weiter aus. Dieter Mader übernimmt die Führung des Bereichs Vermarktung im Grossraum Zürich. Zugleich verstärkt er die Geschäftsleitung der Ginesta Immobilien

AG. In seiner neuen Funktion führt er ab Frühjahr 2020 die Geschäftsstellen Küsnacht, Horgen und Zürich-Oerlikon. Dieter Mader kommt von Seitzmeir Immobilien, wo er den Geschäftsbereich Vermarktung erfolgreich ausbaute. Dieter Mader löst Lorenzo Senese ab, der im Januar die Leitung des Bereichs Akquisition übernommen hat. Sarina Candinas hat Anfang Jahr die Leitung der Geschäftsstelle in Horgen übernommen.

VERANSTALTUNGEN

RÜCKBLICK AUF SWISSBAU 2020

5 Messetage, 902 Aussteller, 17 Nationen und 110 000 m² Ausstellungsfläche: Die Swissbau 2020 hat am 18. Januar ihre Türen geschlossen und 92 269 Besucher angezogen (Vorjahr 97 919). An der 26. Ausgabe der Swissbau stand der Dialog von Mensch zu Mensch im Zentrum. Das im Jahr 2018 gemeinsam mit den Partnern Bauen Digital Schweiz,

Innosuisse und SIA lancierte Swissbau Innovation Lab rückt das digitale Bauen ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Mit der Integration der beiden Fachmessen Ineltec und Sicherheit wurden die Themen Gebäudeautomation, Elektroinstallation, Energie im Gebäude, Licht und Beleuchtungstechnik sowie Gebäudesicherheit erstmals unter einem Dach vereint. Die nächste Swissbau findet neu an vier Tagen, vom Dienstag, 18. bis Freitag, 21. Januar 2022, in Basel statt.

ANZEIGE

NEU: SikaRoof® AT



WIR HABEN DIE GRENZEN FÜR DACHABDICHTUNGEN NEU DEFINIERT!

Seit 50 Jahren ist Sika eine führende Marke im Bereich der Dachabdichtung. Schutz für Ihr Gebäude. Schutz für Ihre Investition. Wir hatten die Spitze erreicht, aber wir machten weiter. Wir haben die Herausforderung angenommen, die nächste Generation einer Dachabdichtung zu erschaffen:

SikaRoof® AT - Advanced Technology definiert neue Grenzen für Dachabdichtungen

Mit SikaRoof AT wurde eine neue vielseitig einsetzbare Abdichtung geschaffen, welche langlebig, nachhaltig und einfach zu verarbeiten ist.

- vereint die Vorteile aller Abdichtungstechnologien
- ist in punkto Ökologie einzigartig
- EINE Abdichtung für alle Dachaufbauten



www.sikadach.ch

BUILDING TRUST



STOLPERSTEIN UNECHTE OPTION – TEIL II

Das Bundesgericht hat im Streitfall «Manor / Swisslife» geklärt, was bei einer Offerte zur Fortführung eines Mietverhältnisses unter dem Begriff «marktüblicher Mietzins» zu verstehen ist. TEXT – SERAINA KIHM*

Die Bezeichnung «Fortführung des Mietverhältnisses» impliziert, dass der Zweck des Vertragsverhältnisses weiterhin massgeblich für die Mietzinsfestlegung ist.

BILD: 123RF.COM

► SACHVERHALT

Seit bald neun Jahren streiten sich die Vermieterin Swiss Life AG und die Mieterin Manor AG vor verschiedenen Gerichten um die Verlängerung des seit Dezember 1983 bestehenden Mietvertrages über ein Warenhaus an der Zürcher Bahnhofstrasse für die Dauer von fünf Jahren für die Zeit ab dem 1. Februar 2014 (Mietvertrag) und damit zusammenhängend um den geschuldeten Mietzins. Im Zentrum steht dabei die Auslegung von Ziffer 5 des Nachtrages vom 5. November 2001 zum Mietvertrag, welche wie folgt lautet: «Die Vermieterin verpflichtet sich, der Mieterin eine Offerte zur Fortführung des Vertragsverhältnisses nach 1. Februar 2014 für eine weitere Dauer von mindestens 5 Jahren zu dannzumal marktüblichen Vertragskonditionen zu unterbreiten. Die Offerte hat dabei bis spätestens 31. Januar 2011 zu erfolgen.» Auslöser der Streitigkeiten war die von der Vermieterin am 7. Oktober 2010 ausgestellte Mietofferte für die Liegenschaft zu einem Mietzins von rund 19 Mio. CHF pro Jahr, welche von der Mieterin aber abgelehnt wurde, da sich dieser Mietzins nicht auf eine Warenhausnutzung beziehe.

Am 14. November 2019 hat sich das Bundesgericht nun mit der Auslegung der erwähnten Ziffer 5 befasst, nachdem zuvor diverse Entscheide ergangen sind, die weitere Fragen wie sachliche und örtliche Zuständigkeit der Gerichte, Erstreckung des Mietverhältnisses, Kündigung wegen Zahlungsverzug oder Entschädigungen und Kostenfolgen behandelten. Obwohl gemäss Medienmitteilung der Mieterin vom



21. September 2019 feststand, dass sie per 31. Januar 2020 die gemieteten Räumlichkeiten an der Zürcher Bahnhofstrasse verlassen wird, bestand nach Ansicht des Bundesgerichts das Rechtsschutzinteresse der Mieterin an der Klärung dieser Streitigkeit.

MARKTÜBLICHE KONDITIONEN

Nebst prozessualen Fragen hatte sich das Bundesgericht insbesondere damit zu befassen, ob die Vermieterin verpflichtet gewesen wäre, der Mieterin eine Offerte zu marktüblichen Konditionen für eine Warenhausnutzung zu unterbreiten. Es ging also primär um die Frage, auf welchen Markt sich das Wort «marktüblich» bezieht, nämlich auf den «Warenhaus-Markt» oder den «Markt für Liegenschaften jeglicher Art». Hierzu legte das Bundesgericht den Vertrag zunächst subjektiv aus und kam zum Schluss, dass sich der übereinstimmende wirkliche Wille der Parteien nicht mehr feststellen lässt. Folglich seien die Erklärungen der Parteien nach dem Vertrauensprinzip so auszulegen, wie sie

nach ihrem Wortlaut und Zusammenhang sowie den gesamten Umständen verstanden werden durften und mussten.

VERWENDUNGSZWECK IST MASSGEBLICH

Das Bundesgericht gab der Vermieterin zwar insofern Recht, dass der Wortlaut der Ziffer 5 des Nachtrages keine Präzisierung im Sinne einer Warenhausnutzung enthält oder explizit nennt, welcher Markt gemeint sei («Warenhaus-Markt» oder Markt für Liegenschaften jeglicher Art). Das Bundesgericht stellte jedoch klar, dass die Formulierung «zu dannzumal marktüblichen Vertragskonditionen» offensichtlich auslegungsbedürftig ist und deshalb der Wortlaut nicht isoliert betrachtet werden darf. Vielmehr sei bei der Auslegung der gesamte Mietvertrag und insbesondere der Verwendungszweck mit zu berücksichtigen. Der vertragliche Nutzungszweck bestand vorliegend seit Vertragsbeginn in der Führung eines Warenhauses mit traditioneller Bedienung und wurde auch mit dem

Nachtrag nicht geändert. Die Bezeichnung «Fortführung des Mietverhältnisses» impliziere daher, dass der Zweck des Vertragsverhältnisses – der Betrieb eines Warenhauses – weiterhin massgeblich sei. Somit hätte nach Ansicht der Vorinstanz die Vermieterin der Mieterin eine Offerte mit Konditionen ausstellen müssen, welche marktüblich sind, um das Mietobjekt mit der bestehenden Nutzung als Warenhaus weiterführen zu können. Diese Auslegung der Vorinstanz wurde vom Bundesgericht geschützt.

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR DIE PRAXIS

Der vorliegende Bundesgerichtsentscheid macht einmal mehr deutlich, wie wichtig die präzise vertragliche Ausgestaltung eines Mietvertrages ist. Die Parteien hatten vorliegend eine sogenannte unechte Option vereinbart und damit der Mieterin

ein Recht auf Verlängerung des Mietvertrages eingeräumt, unter dem Vorbehalt, dass der Mietzins ab dem Zeitpunkt der Verlängerung noch zu verhandeln sei. Eine solche vertragliche Bestimmung, dass bei Ausübung eines vertraglichen Verlängerungsrechts durch den Mieter der Mietzins den dannzumaligen Marktverhältnissen angepasst werden kann, ist weit verbreitet. Oft geht dabei vergessen, zu definieren, was genau unter marktüblich zu verstehen ist. Dies führt, wie auch der vorliegende Entscheid aufzeigt, immer wieder zu Diskussionen zwischen Vermieter und Mieter. Gestützt auf den vorliegenden Bundesgerichtsentscheid würde aufgrund einer fehlenden und/oder unklaren Vereinbarung des dannzumal geltenden marktüblichen Mietzinses der Markt in Zukunft anhand des bisherigen Verwendungszwecks bestimmt.

Ob vor diesem Hintergrund eine Mietzinsanpassung für die verlängerte Mietvertragsdauer realistisch sein wird, wird abhängig sein vom jeweiligen Einzelfall. Den Parteien, welche im Begriff sind, Mietverträge mit Verlängerungsbestimmungen abzuschliessen, ist zu empfehlen, klar und bestimmt zu regeln, wie der zukünftige

Mietzins berechnet werden soll. Zur Vermeidung von unerwünschten Folgen aufgrund unklarer Vertragsbestimmungen und insbesondere vor dem Hintergrund des vorliegenden Bundesgerichtsentscheides dürfte sich wohl die sogenannte echte Option durchsetzen. Dabei wird dem Berechtigten, in der Regel dem Mieter, die Möglichkeit eingeräumt, durch einseitige Willenserklärung das Mietverhältnis zu den bisherigen Bedingungen zu verlängern. Eine Alternative hierzu könnte gegebenenfalls die Vereinbarung eines unabhängigen Schiedsgutachters sein, welcher für die Parteien den Mietzins verbindlich festlegt. ■

BGer 4A_653/2018; 4A_657/2018 vom 14. November 2019



*SERAINA KIHM

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei CMS von Erlach Poncet AG und Absolventin des Masters in Advanced Studies UZH in Real Estate. Sie ist spezialisiert auf Immobilienrecht.

ANZEIGE



Software-Lösungen sind immer nur so gut wie der dazu gehörende Support.

Kernstück unseres Angebots sind die beiden ausgereiften Immobilien-Softwares «Hausdata» für Privat- und Kleinverwaltungen sowie «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Verbunden mit den kundenorientierten Beratungen und Schulungen sowie den umfassenden Serviceleistungen erhalten Kunden ein Gesamtpaket, das die Verwaltung ihrer Immobilien einfach, schnell und fehlerresistent macht.

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

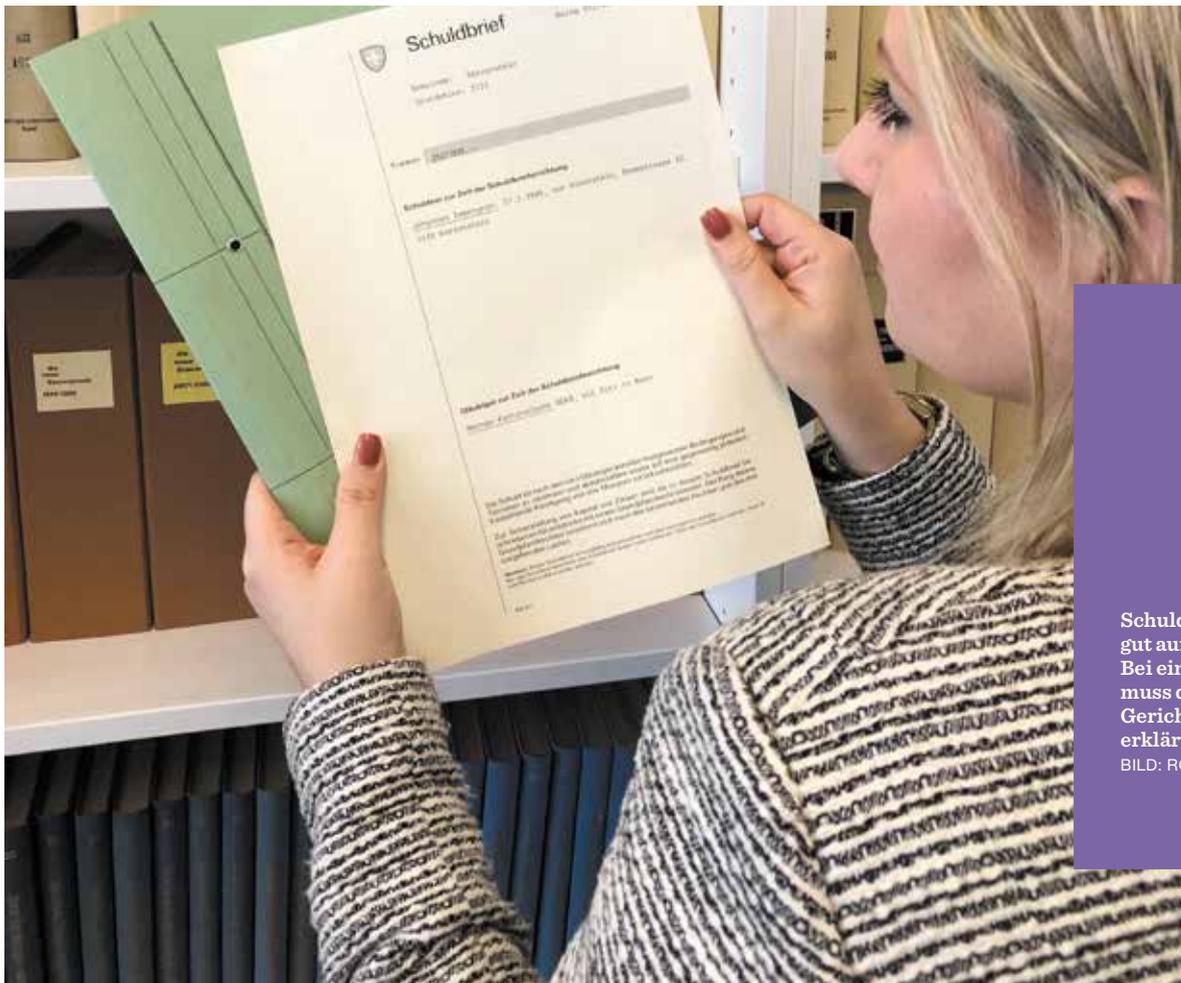
eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

2019 IM SACHEN- UND BODENRECHT

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2019 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerungen der Fachliteratur. TEXT – **ROLAND PFÄFFLI***



Schuldbriefe sind gut aufzubewahren. Bei einem Verlust muss der Titel vom Gericht kraftlos erklärt werden.

BILD: ROLAND PFÄFFLI

► I. GESETZGEBUNG

1. STOCKWERKEIGENTUM

Nationalrat (heute Ständerat) Andrea Caroni (FDP/AR) hat am 25. September 2014 das Postulat Nr. 14.3832 eingereicht, wonach er den Bundesrat beauftragte, zu prüfen und in einem Bericht darzulegen, inwiefern im Stockwerkeigentum (Art. 712a ff. ZGB) 50 Jahre seit der Einführung Anpassungsbedarf besteht. Dieses Postulat wurde am 14. September 2016 im Nationalrat angenommen.

Am 8. März 2019 hat der Bundesrat – gestützt auf ein Gutachten von Professor Dr. iur. Jörg Schmid, Luzern, und Professorin Dr. iur. Bettina Hürlimann-Kaup – den verlangten Bericht vorgelegt. Der Bundesrat anerkennt darin, dass in einigen Bereichen im Stockwerkeigentumsrecht Reformbe-

darf besteht; er steht daher einer entsprechenden politischen Diskussion im Parlament offen gegenüber.

Am 22. März 2019 hat Ständerat Andrea Caroni die Motion Nr. 19.3410 eingereicht mit dem Titel «55 Jahre Stockwerkeigentum – Zeit für ein Update». In diesem Vorstoss wird der Bundesrat beauftragt, die nötigen Anpassungen des Stockwerkeigentums vorzuschlagen, um die Empfehlungen seines Berichts vom 8. März 2019 umzusetzen. Die Motion wurde vom Ständerat am 4. Juni 2019 sowie vom Nationalrat am 12. Dezember 2019 angenommen.

Am 22. März 2019 ist ausserdem im Nationalrat die Motion Nr. 19.3347 von Nationalrat Beat Flach (GLP/AG) eingereicht worden mit dem Titel «Für ein modernes und praxistaugliches Stockwerkeigen-

tumsrecht». Der wesentliche Inhalt der Motion besteht darin, dass der Bundesrat beauftragt wird, das Stockwerkeigentum auf Lücken und Verbesserungsmöglichkeiten hin zu prüfen und, wo nötig, Vorschläge für entsprechende Gesetzesanpassungen vorzulegen. Dabei ist der Fokus auf Bereiche zu legen, die in der Praxis besonders häufig zu Problemen führen. Die Motion wurde vom Nationalrat am 10. September 2019 angenommen; die Beratung im Ständerat steht noch aus.

2. GRUNDBUCHVERORDNUNG

Im Zusammenhang mit den Bestimmungen für den elektronischen Zugang zu den Grundbuchdaten hat der Bundesrat eine Revision der Grundbuchverordnung auf den 1. Juli 2020 in Kraft gesetzt.

Es ist somit möglich, dass die Kantone neu gewissen Behörden (z. B. Steuerbehörden) oder auch einem Privaten, der Eigentümer einer grösseren Anzahl von Grundstücken ist, einen elektronischen Zugang zu den Grundbuchbelegen ermöglichen (AS 2019 S. 3049).

3. EIGENTUMSBESCHRÄNKUNGEN

Das Grundbuch ist ein Register der Grundstücke und der daran bestehenden Rechte und Lasten, die im Privatrecht begründet sind. Hinzu kommen als Anmerkungen die öffentlich-rechtlichen Beschränkungen gemäss Art. 962 ZGB.

Für die öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen besteht hingegen ein separater Kataster, der von den Kantonen geführt wird, und zwar gestützt auf die Verordnung über den Kataster der öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen (ÖREBKV; SR 510.622.4). Diese Verordnung wurde vom Bundesrat im Hinblick darauf, dass ab 1. Januar 2020 dieser Kataster bei allen Kantonen eingeführt sein wird, geändert. Die Verordnungsänderungen sind am 1. Januar 2020 in Kraft getreten (AS 2019 S. 3095).

II. RECHTSPRECHUNG

1. STOCKWERKEIGENTUM (EIGENTUMSFREIHEITSKLAGE)

Geht eine Störung des Sonderrechts von einem gemeinschaftlichen Teil aus, so sind bei einer Eigentumsfreiheitsklage (Art. 641 ZGB) die einzelnen Stockwerkeigentümer (als Miteigentümer) passivlegitimiert und nicht die Stockwerkeigentümergeinschaft (Urteil Nr. 5A_340/2017 des Bundesgerichts vom 11.12.2018 = BGE 145 III 121 = Schweizerische Zeitschrift für Zivilprozessrecht, SZPP 2019 S. 314 = Bojan Momic in «ius.focus» 2019, Heft 8, S. 3 = Markus Vischer in AJP 2019 S. 647).

2. STOCKWERKEIGENTUM (AIRBNB, KURZZEITIGE VERMIETUNG)

Eine Liegenschaft ist in 27 Stockwerkeinheiten aufgeteilt. Während 26 Einheiten als «Wohnung» bezeichnet wurden, ist eine Einheit mit «Bootsservice-Station im Erdgeschoss» umschrieben; andernorts ist diese Einheit als «Werft» bezeichnet. Zur Benützungsart der Stockwerkeinheiten wurde festgehalten, dass die als Wohnungen bestimmten Stockwerkanteile für

Geschäftszwecke nur so weit benützt werden, als dies ohne wesentliche Störung der übrigen Eigentümer bzw. Hausbewohner möglich ist (Büros). Für Geschäftszwecke anderer Art oder in einer anderen Branche dürfen die Wohnungen nicht verwendet werden. Von dieser Bedingung ausgenommen ist die Stockwerkeinheit «Werft».

In der Folge beschloss die Stockwerkeigentümersammlung mit der erforderlichen Mehrheit eine Änderung des Benützungs- und Verwaltungsreglements, wonach die unregelmässige, tage-, wochen- oder monatsweise Vermietung nicht gestattet ist. Zulässig erklärt wurde jedoch eine dauerhafte Vermietung.

Vom Gericht war zu beurteilen, ob eine Stockwerkeigentümergeinschaft ihren Mitgliedern verbieten darf, die Wohnung kurzzeitig über Plattformen wie Airbnb anzubieten. Dies hängt von den konkreten Verhältnissen im Einzelfall ab. Im vorliegenden Fall wurde das Verbot als zulässig erachtet. Es handelte sich um ein Wohnhaus des gehobenen Standards mit 26 Erstwohnungen und gemeinschaftlichen Einrichtungen wie Schwimmbad und Sauna im Kanton Nidwalden (Urteil Nr. 5A_436/2018 des Bundesgerichts vom 4.4.2019 = Bojan Momic in «ius.focus» 2019, Heft 7, S. 4 = Markus Vischer in AJP 2019 S. 842 = Jurius in Jusletter vom 8.4.2019 = Davide Cerutti/Alex Domeniconi, Luftmatratze und Frühstück beim Stockwerkeigentum, in Jusletter vom 17.6.2019).

3. STOCKWERKEIGENTUM (BERECHNUNG DER DOPPELTEN MEHRHEIT)

Das Miteigentum bildet die Grundlage des Stockwerkeigentums. Für die Zuständigkeit zu Verwaltungshandlungen und baulichen Massnahmen gelten deshalb beim Stockwerkeigentum die Bestimmungen über das Miteigentum (Art. 712g Abs. 1 ZGB). Bei den baulichen Massnahmen wird unterschieden zwischen den notwendigen (Art. 647c ZGB), den nützlichen (Art. 647d ZGB) sowie den der Verschönerung und Bequemlichkeit (Art. 647e ZGB) dienenden Massnahmen.

Im vorliegenden Fall ging es um einen Beschluss hinsichtlich nützlicher baulicher Massnahmen. Solche Beschlüsse bedürfen gemäss Art. 647d Abs. 1 ZGB

der Zustimmung der Mehrheit aller Miteigentümer, die zugleich den grösseren Teil der Sache vertritt. Das Bundesgericht hat konkretisiert, was unter dem Begriff «Mehrheit aller Miteigentümer» zu verstehen sei. Es stützte sich dabei auf den in Art. 712m Abs. 2 ZGB enthaltenen Verweis, wonach auf die Versammlung der Stockwerkeigentümer die Vorschriften über die Organe des Vereins und über die Anfechtung von Vereinsbeschlüssen Anwendung findet. Im Vereinsrecht ist in Art. 67 Abs. 2 ZGB geregelt, dass die Beschlüsse mit der Mehrheit der Stimmen der anwesenden Mitglieder gefasst werden. Somit ist der zur Diskussion stehende Beschluss der Stockwerkeigentümer mit der Mehrheit der anwesenden (inkl. vertretenen) Stockwerkeigentümer, die zugleich die Mehrheit der Wertquoten erreichen, zu beschliessen, wobei das Reglement der Stockwerkeigentümer über die Verwaltung und Benutzung eine andere (strenger formulierte) Regelung enthalten kann, was vorliegend nicht mit hinreichender Deutlichkeit der Fall war. Dabei bestätigt das Bundesgericht seine Rechtsprechung, wonach eine Abweichung des dispositiven Rechts nur mit klaren Formulierungen möglich ist. Für die Berechnung des Mehrs nach Wertquoten dient als Grundlage das gesamte im Stockwerkeigentum stehende Grundstück.

Das Bundesgericht stützt sich bei diesem Urteil auf die vorherrschende Lehrmeinung, die insbesondere von Amédéo Wermelinger im Zürcher Kommentar vertreten wird (vgl. Note 189 zu Art. 712m ZGB), weil diese der Stockwerkeigentümersammlung die grösstmögliche Entscheidungsbefugnis einräumt (Urteil Nr. 5A_314/2018 des Bundesgerichts vom 27.7.2018 = BGE 144 III 510 = Praxis 2019 Nr. 56 = Bettina Hürlimann-Kaup in ZBJV 2019 S. 586).

4. DIENSTBARKEITEN (AUSÜBUNG, LÖSCHUNG)

Gemäss Art. 737 Abs. 3 ZGB darf ein Dienstbarkeitsbelasteter nichts vornehmen, was die Ausübung der Dienstbarkeit verhindert oder erschwert.

Im vorliegenden Fall ging es um ein jederzeit ungehindertes Fuss- und Fahrwegrecht aus dem Jahr 1927, wobei die belasteten Strecken in einem Situationsplan koloriert dargestellt wurden. Der belastete Grundeigentümer erstellte später ▶

fünf Parkplätze auf seinem Grundstück, wobei sich zwei Parkplätze ganz und ein Parkplatz teilweise innerhalb der eingezeichneten Flächen befinden.

Gemäss der Auslegung der Dienstbarkeit war klar, dass die Dienstbarkeit nicht mehr vertragsgemäss ausgeübt werden konnte. Dem Belasteten wurde deshalb untersagt, die für das Fuss- und Fahrwegrecht bestimmten Flächen als Parkplätze zu nutzen und die angebrachten Parkplatzmarkierungen zu entfernen. Seine Widerklage auf Ablösung der Dienstbarkeit gemäss Art. 736 Abs. 1 bzw. Abs. 2 ZGB wurde abgewiesen, da er nicht nachweisen konnte, dass die Dienstbarkeit alles bzw. fast alles Interesse verloren habe (Urteil Nr. 5A_770/2017 des Bundesgerichts vom 24.5.2018 = ZBGR 2019 S. 292).

5. DIENSTBARKEITEN (NEBENSÄCHLICHE VERPFLICHTUNGEN)

Eine Dienstbarkeit hat ein Dulden oder ein Unterlassen zum Inhalt (Art. 730 Abs. 1 ZGB). Eine Verpflichtung zur Vornahme von Handlungen kann mit einer Dienstbarkeit nur nebensächlich verbunden sein (Art. 730 Abs. 2 ZGB). Gemäss Art. 730 Abs. 2 ZGB ist eine solche Verpflichtung für den Erwerber des berechtigten oder belasteten Grundstücks nur verbindlich, wenn sie sich aus dem Eintrag im Grundbuch ergibt. Die blosser Erwähnung in den Belegen (namentlich im Dienstbarkeitsvertrag) genügt nicht. Mit anderen Worten: Das Stichwort im Grundbuch muss diese Verpflichtung klar zum Ausdruck bringen. Beispiel: «Benutzungsrecht mit Nebenleistungspflicht». Diese Bestimmung ist seit dem 1. Januar 2012 in Kraft. Zu diesen Nebenleistungspflichten gehören nicht die Vereinbarungen über die Tragung von Unterhaltslasten gemäss Art. 741 ZGB.

Übergangsrechtlich ist in Art. 21 Abs. 2 SchlT ZGB festgehalten, dass mit Dienstbarkeiten nebensächlich verbundene Verpflichtungen im Sinne von Art. 730 Abs. 2 ZGB, die vor dem 1. Januar 2012 im Grundbuch eingetragen wurden und sich nur aus den Grundbuchbelegen ergeben (ohne ausdrücklichen Eintrag im Grundbuch), gegenüber Dritten weiterhin geltend gemacht werden können, sofern sich diese in gutem Glauben auf das Grundbuch verlassen.

Im konkreten Fall handelte es sich um eine nebensächlich verbundene Entschädigung im Zusammenhang mit einer vor

2012 begründeten Dienstbarkeit, die sich aus den Grundbuchbelegen ergab. Diese Entschädigung war somit geschuldet, insbesondere da zudem noch unter den Parteien eine obligationenrechtliche Verpflichtung hinsichtlich dieser Entschädigung vereinbart wurde (Urteil Nr. 5A_249/2018 des Bundesgerichts vom 13.12.2018).



6. INHABEROBLIGATION MIT GRUNDPFANDVERSCHREIBUNG (KRAFTLOSERKLÄRUNG)

Sofern ein Papier-Schuldbrief vermisst wird, kann dieser durch das Gericht kraftlos erklärt werden. Die Kraftloserklärung erfolgt nach den Vorschriften über die Amortisation der Inhaberpapiere. Die Auskündungsfrist beträgt sechs Monate (Art. 865 Abs. 2 ZGB). Dieses richterliche Verfahren berührt das Grundpfandrecht an sich jedoch nicht. Das bedeutet: Nur das Wertpapier als Legitimationsmittel, nicht das verbrieftete Recht selber, wird nach unbenutztem Ablauf der Frist kraftlos erklärt. Nach Abschluss des Kraftloserklärungsverfahrens kann auf Gesuch hin ein neuer Papier-Schuldbrief erstellt werden.

Im vorliegenden Fall sollte ein im Kanton Wallis stark verbreitetes Konstrukt, nämlich eine «Inhaberoobligation mit Grundpfandverschreibung», kraftlos erklärt werden. Dieses Institut ist im Bundeszivilrecht nicht geregelt ist, allerdings wird es von der Rechtsprechung und Lehre zugelassen und somit nicht als Verstoss gegen Art. 793 Abs. 2 ZGB aufgefasst (vgl. Turor/Schnyder/Schmid, ZGB, Zürich/Basel/Genf 2015, S. 1285, Note 26).

Es stellte sich die Frage, welches Gericht für dieses Verfahren örtlich zustän-

dig ist. Das Bezirksgericht Sierre (am Ort des gelegenen Grundstücks) lehnte die Zuständigkeit ab mit der Begründung, der Richter am Ort des Schuldners sei zuständig. Das in der Folge angerufene Regionalgericht Emmental-Oberaargau am Ort des Schuldners lehnte die Zuständigkeit auch ab; ebenso das sich mit der Berufung befasste Obergericht des Kantons



**DIE RECHTSSICHERHEIT
IM GRUNDSTÜCKVERKEHR
WIRD DURCH DAS GRUNDBUCH
GARANTIERT.**



Bern. Zum gleichen Ergebnis kommt auch das Bundesgericht. Gestützt auf Art. 43 Abs. 2 ZPO ist für die Kraftloserklärung von Grundpfandtiteln das Gericht an dem Ort zwingend zuständig, an dem das Grundstück im Grundbuch aufgenommen ist. Nach einer streng grammatikalischen Auslegung würde eher dagegen sprechen, auch die Inhaberoobligation mit Grundpfandverschreibung unter den Ausdruck «Grundpfandtitel» zu subsumieren. Hingegen liesse eine funktionale Betrachtung durchaus das Gegenteil zu. Konkret hat sich die Fünferkammer in Lausanne für eine «flexible Sturheit» entschieden. Zuständig für solche Fälle ist somit das Gericht am Ort der gelegenen Sache (Urteil Nr. 5A_331/2018 des Bundesgerichts vom 21.12.2018 = Praxis 2019 Nr. 55 = Schweizerische Zeitschrift für Zivilprozessrecht, SZPP 2019 S. 221 mit redaktioneller Bemerkung von François Bohnet S. 228 = Nisrine Seutin in «ius.focus» 2019, Heft 5, S. 19 = Jörg Schmid/Marco Walker in BR/DC 2019 S. 134).

7. SCHULDBRIEF (LÖSCHUNG BEI EINER ZWANGSVERWERTUNG)

Im konkreten Fall ging es darum, ob ein Schuldbrief, der durch die Grundpfand-



**EINE DIENSTBARKEIT DAUERT
EWIG, WENN SIE DER BERECHTIGTE
NICHT LÖSCHT.**

verwertung nicht gedeckt wurde, im Grundbuch zwingend zu löschen sei oder ob ihn der Ersteigerer des Grundstücks bestehen lassen und somit weiterverwenden kann.

Die Bestimmung von Art. 110 Abs. 2 VZG besagt, dass die Urkunden über ganz oder teilweise zu Verlust gekommene Pfandrechte zu löschen bzw. zu entkräften sind. Somit war der zur Diskussion stehende Schuldbrief im 3. Rang von 1 Mio. Franken im Grundbuch zu löschen, da der geschuldete Betrag in der Zwangsverwertung nicht gedeckt wurde.

Eine Wiederverwendung eines Schuldbriefs ist allerdings möglich, wenn der Ersteigerer die persönliche Schuldpflicht für die Forderung übernimmt, was vorliegend nicht der Fall war, und zudem nur im Umfang der Deckung, was vorliegend nur für den Schuldbrief 1. Rang zutraf, nicht

jedoch für den fraglichen Schuldbrief im 3. Rang (Urteil Nr. 5A_326/2018 des Bundesgerichts vom 28.9.2018).

8. EHEHAFTE RECHTE

Ehehafte Rechte sind Rechte, die ihren Ursprung in einer Rechtsordnung haben, die nicht mehr besteht. Sie können nach neuem Recht nicht mehr begründet werden, aber unter der neuen Rechtsordnung weiterbestehen. In der Regel handelt es sich um Rechte, die vormals dem Privatrecht zugewiesen wurden, heute zum öffentlichen Recht gehören, ohne sich indessen reibungslos in dieses einzuordnen.

Im Zusammenhang mit der Sanierung des Wasserkraftwerks «Hammer» in Cham ZG verfügte der Eigentümer des Kraftwerks über ein althergebrachtes Wassernutzungsrecht, ein sogenanntes

«ehehaftes Wasserrecht». Das Bundesgericht hat entschieden, dass ehemals vergebene unbefristete Konzessionen und die ehehaften Wasserrechte verfassungswidrig sind. Solche alten Rechte sind dem heute geltenden Recht zu unterstellen, und zwar grundsätzlich entschädigungslos. Für die Fortführung der Wassernutzung bedarf es deshalb einer neuen Konzession nach heutigem Recht. Es müssen somit alle für Neuanlagen geltenden Vorschriften des Umwelt- und Gewässerschutzrechts eingehalten werden, insbesondere die Restwasservorschriften (Urteil Nr. 1C_631/2017 des Bundesgerichts vom 29.3.2019 = BGE 145 II 140 = ZBl 2019 S. 436 mit einem Kommentar von Martin Föhse S. 444 = Juris in Jusletter vom 6.5.2019 = Alex Tschentscher in ZBJV 2019 S. 673). ▶

ANZEIGE

*Roger Niederer – Geschäftsleiter und Mitglied
des Verwaltungsrates Niederer AG, Ostermündigen:*

« Dank der Anbindung
von **W&W** an
ein Mieterportal
kommunizieren
wir direkter mit den
Bewohnern. »

W&W
W&W Immo Informatik AG
Affoltern am Albis • Bern • St. Gallen
wwimmo.ch

9. ÖFFENTLICHKEIT DES GRUNDBUCHS (ELEKTRONISCHER ZUGRIFF)

Die Bestimmungen über die Öffentlichkeit des Grundbuchs finden sich in Art. 970 ZGB und Art. 26 GBV. Grundsätzlich ist ein Interesse glaubhaft zu machen, damit die Einsicht in das Grundbuch gewährt werden kann, wobei gewisse Daten des Hauptbuchs ohne Interessennachweis zugänglich sind.

Bestimmten Personen (z. B. Urkundspersonen, Nachführungsgeometer, Banken, Anwälte) kann der Zugang zu den Daten des Hauptbuchs, des Tagebuchs und der Hilfsregister ohne Interessennachweis gewährt werden. Die Kantone schliessen in solchen Fällen gemäss Art. 29 GBV eine Vereinbarung mit den Benutzern ab.

Einem Juristen des Mieterverbandes im Kanton Waadt wurde dieser erweiterte (elektronische) Zugriff zu Recht nicht gewährt, da er keine der Eigenschaften im Sinne von Art. 28 GBV erfüllte (Urteil Nr. 5A_279/2019 des Bundesgerichts vom 30.7.2019 = Schweizerische Zeitschrift für

Zivilprozessrecht, SZP 2019 S. 397 mit Bemerkungen von Marie-Laure Percassi S. 403).

10. GRUNDBUCHBERICHTIGUNG

Das Grundstück Nr. 8 mit einer Fläche von rund 31 Aren wurde im Jahr 1999 geteilt. Es entstanden dadurch eine neue Liegenschaft Nr. 780 von rund 13 Aren sowie das Restgrundstück Nr. 8 von rund 18 Aren.

In solchen Fällen sind die Dienstbarkeiten, Vormerkungen und Anmerkungen zu bereinigen (Art. 974a Abs. 1 ZGB). Dem Grundbuchamt sind entsprechende Anträge zu stellen, d.h., es ist zu beantragen, welche Einträge zu löschen und welche auf die Teilstücke zu übertragen sind (Art. 743 und Art. 974a Abs. 2 ZGB sowie Art. 154 GBV).

Auf dem ursprünglichen Grundstück Nr. 8 sind zwei Dienstbarkeiten eingetragen. Die Last «Quellenrecht zu Gunsten Nr. 234», die örtlich nicht bestimm-

bar eruiert werden konnte, wurde auf das neue Grundstück Nr. 780 übertragen und auf dem Restgrundstück Nr. 8 belassen. Das Recht «Wegrecht zu Lasten Nr. 7» wurde wörtlich wie folgt bereinigt: Das Dienstbarkeitsrecht «Wegrecht zu Lasten Nr. 7» betrifft nur das neue Grundstück Nr. 780, weshalb es auf der Stammparzelle Nr. 8 gelöscht werden kann, wozu die Einwilligung erteilt wird.

In der Folge wurde das Grundstück Nr. 8 verkauft und später in einer Zwangsverwertung versteigert. Der neue (heutige) Eigentümer dieses Grundstücks reichte eine Grundbuchberichtigungsklage ein und verlangte die Wiedereintragung des erwähnten Wegrechts als Dienstbarkeitsrecht zu Lasten des Grundstücks Nr. 7. Er ging davon aus, dass der seinerzeitige Bereinigungsantrag unrichtig gestellt wurde, da das Wegrecht auch der Erschliessung des Gebäudes auf dem Grundstück Nr. 8 diene.

Die Klage wurde abgewiesen. Es ging dabei nicht um einen ungerechtfertigt gelöschten Grundbucheintrag, der wieder-

LITERATUR: NEUERSCHEINUNGEN

Die nachfolgende Übersicht gibt eine Auswahl der aktuellen Literatur zu Themen des Sachen- und Bodenrechts wieder.

François Bohnet/Blaise Carron (Hrsg.), PPE (Propriété par étages) 2019, Tagungsband, Basel/Neuenburg 2019.

Daniel Donauer, Der Verwalter im schweizerischen Stockwerkeigentumsrecht, Zürich/Basel/Genf 2018.

Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2018, Bern 2019.

Thomas Geiser/Stephan Wolf (Hrsg.), Basler Kommentar zum Zivilgesetzbuch II (Art. 457 – 977 ZGB sowie Art. 1 – 61 SchIT ZGB), 6. Auflage, Basel 2019.

Barbara Graham-Siegenthaler, Aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichts zum Sachenrecht, Jusletter vom 19. August 2019.

Bettina Hürlimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts in den Jahren 2017 und 2018, ZBJV 2019 S. 569.

Bettina Hürlimann-Kaup/Paul Eitel/Stephan Hartmann/Raphael Haas (Hrsg.), Sachenrecht, Obligationenrecht und mehr, Liber amicorum für Jörg Schmid zum 60. Geburtstag, Zürich/Basel/Genf 2019.

Camille Joye-Yerly, Le registre foncier, Le système, les écritures au grand livre et leurs effets, Zürich/Basel/Genf 2018.

Sophie Martin, L'assemblée générale de la communauté des propriétaires d'étages: organisation, prise de décisions et contestations judiciaires, Zürich/Basel/Genf 2019.

Jürg Morger (Hrsg.), Die Verdichtung des bebauten Umfelds und

ihr Einfluss auf Immobiliengeschäfte – La densification du territoire et son impact sur les transactions immobilières, Zürich/Basel/Genf 2019.

Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2018, Bern 2019.

Roland Pfäffli, Aktuelles aus dem Sachenrecht, Band 5, Zürich 2019.

Roger Schlegel/Markus Zopfi (Hrsg.), Die betriebsrechtliche Zwangsverwertung von Grundstücken in Theorie und Praxis, Zürich/Basel/Genf 2019.

Jörg Schmid/Bettina Hürlimann-Kaup, Gesetzgeberischer Handlungsbedarf im Stockwerkeigentum, Art. 712a – 712t ZGB, Zürich/Basel/Genf 2019.

Paul-Henri Steinauer, Les droits réels, Band I, Introduction à l'étude des droits réels/Possession et registre foncier/Dispositions générales sur la propriété/Propriété par étages, 6. Auflage, Bern 2019.

Etienne Trandafir, Lex Koller: acquisitions indirects, Zürich/Basel/Genf 2019.

Amédéo Wermelinger, Zürcher Kommentar zum Stockwerkeigentum, Art. 712a – 712t ZGB, 2. Auflage, Zürich/Basel/Genf 2019.

Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Stockwerkeigentums 2019, Tagungsband, Bern 2019.

Eine detaillierte Übersicht zu ausgewählter Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2019, zusammengestellt aus über 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift «Der bernische Notar» erschienen (Roland Pfäffli, BN 2019 S. 169 bis 252).

Aus der Schweizerischen Juristen-Zeitung (SJZ) vom 15. Februar 2020 (Heft 4) mit freundlicher Genehmigung des Autors und der Redaktion der SJZ.

hergestellt werden sollte. Vielmehr lag ein klar formulierter Löschantrag seitens des Berechtigten vor. Es war auch nicht Aufgabe des Grundbuchamts, hier einen Willensmangel festzustellen. Der Grundbuchverwalter muss bei einer Löschung einzig prüfen, ob das Verfügungsrecht gegeben ist, d.h., ob der Berechtigte mit der im Grundbuch eingetragenen Person identisch ist, was im vorliegenden Fall unbestritten zutrifft (Urteil Nr. 5A_520/2018 des Bundesgerichts vom 26.10.2018 = Praxis 2019 Nr. 17 = ZBGR 2019 S. 279).

11. LANDWIRTSCHAFTLICHES BODENRECHT

Ein Baugesuch für den Neubau einer Betriebsleiterwohnung mit landwirtschaftlicher Einstellhalle und Werkstatt in der Landwirtschaftszone wurde nicht bewilligt. Im vorliegenden Fall war

unbestritten, dass für das Betriebskonzept eine dauernde Präsenz eines Betriebsleiters grundsätzlich erforderlich ist. Die im Bauernhaus vorhandenen beiden Wohnungen genügen allerdings diesen Anforderungen. Hinzu kommt, dass unlängst vom fraglichen Grundstück ein Wohnhaus aufgrund der nichtlandwirtschaftlichen Nutzung abparzelliert und dem Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB) nicht mehr unterstellt wurde.

Es gibt keinen Anspruch auf Bewilligung eines neuen Wohnhauses ausserhalb der Bauzone, wenn (der Betriebsgrösse angepasste) bestehende Gebäulichkeiten in der Absicht veräussert werden, auf dem nicht verkauften Teil der Liegenschaft neue Gebäude zu erstellen. Mit anderen Worten: Eine freiwillige Veräusserung hat nicht zur Folge, dass neue Bauten

ausserhalb der Bauzone bewilligt werden müssen. Dies käme einer Gesetzesumgehung gleich. Bei der Abparzellierung und der nichtlandwirtschaftlichen Nutzung ursprünglich landwirtschaftlicher Bauten und Anlagen ist insbesondere sicherzustellen, dass damit nicht der Grundstein für ein Bedürfnis nach landwirtschaftlichen Neubauten gelegt wird. Es konnte somit keine Bewilligung gemäss Art. 16a RGP bzw. Art. 34 RPV erteilt werden (Urteil Nr. 1C_460/2019 des Bundesgerichts vom 14.3.2019 = Andreas Stöckli BR/DC 2019 S. 287). ■



***PROF. EM. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**

Der Autor ist Notar und em. Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht in Bern.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

*Wir sind Ihr **Visualisierer** für
Architektur, Immobilien, Ingenieur-
wesen und Design.*

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

● SWISSINTERACTIVE
● the visual company

EFFIZIENZ IM IMMOBILIEN- UNTERNEHMEN

Interview mit Pascal Stutz, CEO SVIT Zürich und Initiator Digital Kompass Schweiz, und Marco Camenzind, Camenzind Immobilien AG und Vorsitzender SVIT Digital Kommission Zürich.

TEXT – MANUELA BALDESSARI*



Teamwork SVIT Geschäftsstelle und Kommission: Pascal Stutz (l.) und Marco Camenzind (r.).

BILD: ZVG

► Das Thema Digitalisierung beherrscht alle Branchen weltweit. Wieso tun sich Schweizer Firmen immer noch schwer, diesen neuen Weg zu beschreiten?

Pascal Stutz: Es herrschen viele Berührungsängste. Der Begriff Digitalisierung geistert seit langer Zeit durch die Wirtschaft und die Medien, ist aber in vielen Branchen längst Realität. Der SVIT hat die Relevanz der Digitalisierung in der Immobilienbranche erkannt und möchte mit dem «Digital Kompass Schweiz» Immobilienunternehmen unterstützen und auch sensibilisieren, sich mit dieser Materie auseinanderzusetzen.

Digitalisierung, was ist das und welche positiven Auswirkungen bringt diese für ein Immobilienunternehmen?

Marco Camenzind: Wir reden hier von einschneidenden Verbesserungen, höherer Produktivität, besserer Übersicht und genauerer Kontrolle von internen und externen Arbeitsprozessen. Dank diverser Software-Lösungen kann man viele Arbeitsschritte und Abläufe vereinfacht und zeiteinsparender umsetzen. Effizienzsteigerung in

Kernprozessen – Bewirtschaftung, Vermarktung usw. –, datengestützte Entscheidungsfindung, Kosteneinsparung und Senkung der Betriebskosten, Generierung von Neukunden und Förderung der Wachstumsphase – dies sind einige Pluspunkte, die die Digitalisierung mit sich bringt.

Stutz: Zugegeben, die Digitalisierung steckt in der Schweiz – speziell in kleineren und mittleren Unternehmen – in den Kinderschuhen. Ausser einer Website, Mail und branchenspezifischen internen Abrechnungslösungen ist nicht viel vorhanden. Deshalb ist es unerlässlich, sich zu informieren und sich neu auszurichten. Darum wurde der Digital Kompass Schweiz ins Leben gerufen. Camenzind: Hier ein Beispiel aus der Bewirtschaftung: Interessenten melden

sich bei Wohnungsinseraten und die Beantwortung bzw. der Zeitaufwand in Sachen Administration ist erfahrungsgemäss enorm. Die Flut von Anfragen kann man mittels einer Softwarelösung sinnvoll kanalisieren und dank der Digitalisierung auch datentechnisch übersichtlicher erfassen und auswerten. Effiziente Arbeitsprozesse kann man in der Bewirtschaftung – Vertragserstellung, Eigentümer-Reports, Erfassen Mieteranfragen im Kundentool, Mieterportal, Mieterchat usw. – oder in der Vermarktung – Interessententool, Inseratschaltung, Objektdaten, Websites der Projekte usw. – einbringen. Dies ist essenziell, um den Zeitaufwand der Mitarbeiter zu optimieren und die Fehlerquoten zu minimieren.

Wie ist der Digital Kompass Schweiz entstanden?

Stutz: Der SVIT Zürich hat den Digital Kompass nicht selber erfunden, sondern bei seiner Partnerorganisation Immobilienverband Deutschland (IVD) entdeckt. In Zusammenarbeit mit dem IVD und einer speziell dazu gegründeten Kommission haben wir dann 2019 eine Adaption für den Schweizer Markt entwickelt. In einer Testphase stand das Tool bis Ende 2019 in einem geschlossenen Bereich den Mitgliedern des SVIT Zürich zur Verfügung. Diese wurden dazu ermutigt, den Weg der Digitalisierung mittels Selbstanalyse zu wagen. Rund 35% der Mitglieder haben das getan, was als hohe Beteiligung zu werten ist. Positive Feedbacks der Teilnehmer bestärkten die Kommission, weiter an der Entwicklung des Tools zu arbeiten. Camenzind: Die Effizienz in einem Immobilienunternehmen hängt massgeblich von seiner Software und ihren Schnittstellen ab. Der Digital Kompass hilft einem, in der Flut der vielen Softwareanbieter die Übersicht zu behalten. Wie digital bin ich heute? Welche Defizite hat mein Unternehmen mit

DIGITAL DAY 2020

Anbieter, User und Interessierte treffen sich am «SVIT Digital Day». Persönliche Informationen aus erster Hand ermöglichen den Kontakt zu den Entwicklern der digitalen Angebote im «Digital Kompass».

Montag, 16. März 2020, 11.00 bis 18.00 Uhr, Kosmos, Lagerstrasse 104, Zürich
Infos: www.svit-digital.ch

Blick auf Software, Schnittstellen oder Website? Wie kann ich konkret, durch digitale Tools und Prozesse meine Effizienz und Kundennähe verbessern? Dieses Tool begleitet die Mitglieder auf dem Weg in die digitale Welt. Ein spezifischer Fragekatalog wurde verschiedenen Schweizer Softwareherstellern zugestellt. Die Rückmeldungen wurden im Digital Kompass abgebildet und ermöglichen so den Benutzern ein zielgerichtetes Auffinden möglicher Lösungsanbieter.

Stutz: Der SVIT Zürich hat dieses Pilotprojekt bis Ende 2019 geführt. In Kooperation mit dem Dachverband SVIT Schweiz wurde der Digitale Kompass Schweiz für alle Mitglieder und die Öffentlichkeit ab 1. Januar 2020 zugänglich gemacht, aber auch weiterentwickelt. Aktuell sind 100 Firmen registriert – Tendenz steigend.

Wie ist die erste Fachtagung SVIT Digital Day 2020 entstanden?

Stutz: Diverse Software-Anbieter des Digital Kompass haben uns angefragt, ob es sinnvoll wäre, ihre Produkte anlässlich der SVIT Immobilien-Messe 2020 vorzustellen. Davon wurde abgesehen, weil die eigentlichen Messebesucher Interessenten für Immobilien sind. Das passende Zielpublikum wäre also nicht vor Ort. Der SVIT hat sich daher entschlossen, eine eigene Plattform dafür zu bieten und den «SVIT Digital Day» ins Leben zu rufen – dieser findet am 16. März 2020 im «Kosmos» an der Europaallee in Zürich statt.

Camenzind: Anbieter, User und Interessierte können sich an dieser Fachtagung austauschen und den direkten Kontakt zu den Softwareherstellern der digitalen Angebote im Digital Kompass Schweiz suchen. Zudem lanciert die Kommission an diesem Tag zusätzlich ein «Meet and Greet» für alle Besucher. Spezifische digitale Anliegen und Fragen können direkt mit ausgewiesenen Profis und anderen Usern diskutiert werden, um so Lösungsansätze zu erarbeiten. Ein zusätzliches Highlight des Digital Day ist das Fachreferat von

Dr. Boris Grell zum Thema «Digitale Unterschrift» (12.00 Uhr, Wiederholung um 14.00 Uhr). Wir freuen uns auf spannende Gespräche mit den Besuchern und den Softwareherstellern.

Was können wir von der Digital-Kompass-Schweiz-Plattform in Zukunft erwarten?

Stutz: Aktuell werden im Digital Kompass Schweiz diverse Software-Angebote für die Bewirtschaftung und Immobilienvermarktung angeboten. Dieses Tool wird weiter ausgebaut und den stetigen Bedürfnissen und Anfragen der Mitglieder angepasst. Ein weiterer möglicher Ausbau im Bereich Immobilienentwicklung ist bereits angedacht. In Zukunft soll der Digital Kompass Schweiz im Segment der Schweizer Immobilienbranche eine bestehende und unverzichtbare Lösungs-Plattform sein. ■



***MANUELA BALDESSARI**

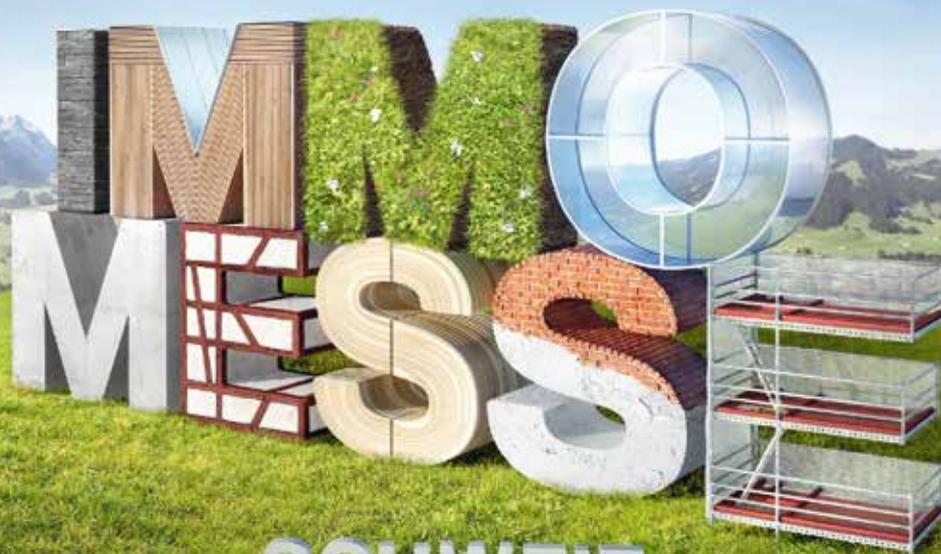
Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich

ANZEIGE

22. Messe für Immobilien, Bau und Renovation

St.Gallen, 20.–22. März 2020

Eintritt frei · immomesse.ch



SCHWEIZ

Patronat



Olma Messen
St.Gallen

TKF

MIT EINEM FEINEN HÄNDCHEN AUFTRAGEN

Farben und Materialien wirken gleichermaßen auf unsere Empfindung. Das Baumaterial und die Qualität des Anstrichmaterials sind dabei genauso wichtig wie die Farbtöne an sich.

TEXT – SUSANNE SAUTER*

Grosser Saal der
Rudolf Steiner
Schule in Basel.

BILD: MARK NIEDERMANN



► ÜBER DEN BSFA

Als Berufsverband der Schweizer Farbgestalterinnen und Farbgestalter vertreten wir die Interessen einer jungen Berufsgruppe, die sich noch etablieren muss, jedoch stetig an Terrain gewinnt. Als Fachplaner erfüllen wir im Bauprozess eine wichtige Rolle. Wichtig, weil Farbe und Material unmittelbar sicht- und wahrnehmbar sind und massgeblich zur ästhetischen Qualität eines Gebäudes und seiner Erscheinung im städtebaulichen Kontext beitragen.

Ein zentrales Anliegen des BSFA ist, unseren Beruf in der Öffentlichkeit und Fachwelt bekannt zu machen. Architekten, Denkmalpfleger, Immobilienspezialisten und Hauseigentümer sollen wissen, welchen Mehrwert ihnen professionelle Farbkonzepte bieten. In diesem Rahmen arbeiten wir daran, dass unsere Leistungen in der Planung von Bauprojekten möglichst frühzeitig und gut eingebettet werden. Die beantragte Mitgliedschaft beim

Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA ist ein erster Schritt auf dem Weg zu einer eigenen Position im Baukostenplan.



**MALEN HEISST NICHT
FORMEN FÄRBN, SON-
DERN FARBEN FORMEN.**



HENRI MATISSE, MALER

Gegen innen ist es uns wichtig, den Mitgliedern Möglichkeiten zur Vernetzung und zum Austausch zu bieten. Wir organisieren Weiterbildungsangebote und Exkursionen zu relevanten Produzenten und Lieferanten. Das Gefäss «Fachtische» bietet die Möglichkeit, sich zu spezifischen Themen auszutauschen. Weiter erarbeitet

der Verband in Arbeitsgruppen verschiedene Werkzeuge und Dienstleistungen, wie einen Leitfaden für eine berufsspezifische Honorarverordnung oder die Organisation eines Versicherungsangebots für unsere Mitglieder. Auch die Koordination und Veröffentlichung von Beiträgen unserer Mitglieder im Rahmen der Tage des Denkmals zum Schwerpunktthema Farbe im September 2019 zählen zum Spektrum unserer Aktivitäten.

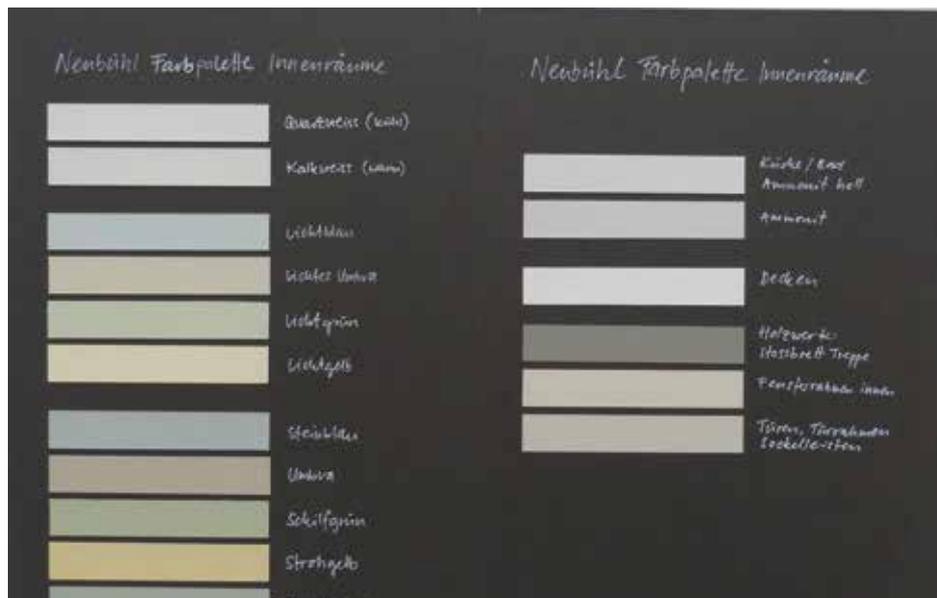
MEHRWERT FARBGESTALTUNG

Farbe bezeichnet eine visuelle Sinneseigenschaft: die durch Licht ausgelöste Erscheinung von Körpern. Farbe ist für unser Welt- und Wirklichkeitsverständnis zentral. Farbe mit Bedacht zu wählen und ihr Potenzial in der Architektur auszuschöpfen, sind Aufgabe und Mehrwert der professionellen Farbgestaltung.

Farbe bedeutet nicht zwingend Buntheit. Vielmehr gilt es, einen Farbklang

Die Farbpalette für die Innenräume der Werkbundsiedlung Neubühl in Zürich-Wollishofen.

BILD: MIA BAUMANN



aus der Nuancenvielfalt von hell bis dunkel, warm bis kalt, dezent bis rein und gesättigt zu entwickeln. Ebenso wichtig ist die Wahl von Farbträgern oder Materialien. Unterschiedliche Texturen und Oberflächenqualitäten lösen unterschiedliche Empfindungen aus und wirken zusammen mit der Farbe auf unsere Wahrnehmung und unser Wohlbefinden. In einem Farbkonzept werden Vorstellungen einer Farbpalette strukturiert, präzisiert und auf das Wesentliche reduziert. Zu gestalterischen Fragen wird unter Einbezug auch komplexer Herausforderungen – als Beispiel seien hier denkmalgeschützte Objekte im historischen Kontext genannt – eine klare Haltung entwickelt.

ROLLE DER FARBGESTALTUNG IN DER ARCHITEKTUR

Handwerkliche Fertigkeiten und Kompetenzen kommen durch die Digitalisierung und den technischen Fortschritt immer stärker in Bedrängnis. Von Seiten der Architekten sowie der Handwerker steht immer weniger Zeit für die Ausarbeitung der Farbgebung und die Materialwahl zur Verfügung. Die Kunst der Farbgebung gehörte früher zu den Kompetenzen jedes Malers. Sie mischten die Farbtöne vor Ort und konnten sie im Raum anpassen und abgleichen. Heute werden Farbtöne oft von der Industrie fertig gemischt geliefert, für die Anpassung vor Ort bleibt meist keine Zeit. Diese Umstände führen dazu, dass die Farbgestaltung von Spezialisten erarbeitet wird. Farbgestalterinnen und Farbgestalter verfügen über ein umfassendes Fachwissen. Oft wird vergessen, dass Farbwirkung nicht digital planbar ist. Hier ist auch die praktische Erfahrung von Farbwirkung im Raum wichtig für die professionelle Arbeit. Die Auswahl von Farbtönen aus Farbfächern bietet keine Planungssicherheit, weil das Farbmaterial je nach Untergrund anders wirkt.

Räumliche Gegebenheiten sowie örtliche Lichtverhältnisse spielen eine wesentliche Rolle für das Erscheinungsbild einer Farbkomposition. Farbgestalter sind Fachplaner, die sehr nahe am Handwerk arbeiten und über Farbmuster, Modelle oder Bemusterungen vor Ort die Wirkung der farblichen Intervention genau antizipieren. Sie arbeiten aufgrund von umfassenden Analysen der Situation. Für ein gutes Farbkonzept wird der gesamte Kontext

des betreffenden Objektes, ob Innenraum oder Fassade, sorgfältig studiert. Nicht nur die künftige Nutzung und die Kundenwünsche sind massgebend. Die Architektur des Gebäudes wird sorgfältig analysiert und in ihrem historischen Kontext verortet. Die Umgebung und der städtebauliche Kontext fließen in die Überlegungen ein. Je sorgfältiger die Analyse, desto präziser kann ein Farbkonzept aufgebaut werden. Aus diesem Grund sollen Farbgestalter und -gestalterinnen möglichst früh in die Planung einbezogen werden. Anhand von Mustern, Modellen und Visualisierungen kann die Farbgestalterin/der Farbgestalter Lösungsansätze objektiv darstellen und argumentieren.

FARBE UND WOHLBEFINDEN

Farben und Materialien wirken gleichermaßen auf unsere Empfindung. Das Baumaterial und die Qualität des Anstrichmaterials sind dabei genauso wichtig wie die Farbtöne an sich. Das Wohlbefinden stellt sich ein, wenn das Gefühl entsteht, dass alles stimmig zusammenspielt. Das heisst, dass der Kontext, in dem die Farbe in Erscheinung tritt, in höchster Priorität berücksichtigt werden muss. Die schönste Farbkombination funktioniert nicht, wenn sie nicht in den Raum passt. Die Farbgebung ist eine vielfältige und ganzheitliche Angelegenheit. Für den farblichen Ausdruck wird nach Farbtönen gesucht, die zusammen ein Spiel zwischen Harmonie und Spannung erzeugen. Die Farben, die ausgewählt werden, stehen zueinander in Beziehung und erzeugen zusammen eine Wirkung. Dabei geht es nicht nur um die Farbtöne, sondern auch um Proportionen und Raumwirkung. In diesem Spiel kann die gewünschte Wirkung bewusst gesteuert werden. Je nachdem kann eine beruhigende oder eine anregende, eine fröhliche

oder eine zurückhaltende Atmosphäre angestrebt werden.

WIE VIEL FARBE BRAUCHT DIE STADT?

Auf die Frage, ob unsere Städte mehr Farbe brauchen, kann ich keine allgemeingültige Antwort geben. Da gibt es sehr unterschiedliche Meinungen, wahrscheinlich auch unter den Berufskolleginnen und -kollegen. Ich denke, dass es nicht auf die Farbigkeit an sich ankommt, sondern auf den sensiblen Umgang mit der Farbe. Farbe sollte präzise und gekonnt verwendet werden. Farbtöne müssen sitzen. Das gilt für dezente Nuancen genauso wie bei kräftigeren Kontrasten. Wichtig ist, dass die Setzung überzeugt und stimmt. Es gilt, den städtebaulichen Kontext zu berücksichtigen. Diesbezüglich sind je nach Situation unterschiedliche Haltungen möglich. Ich finde es wichtig, dass die Eingriffe überlegt sind und Überzeugungskraft haben. Es darf eine gekonnte Handschrift sichtbar werden. ■

BUND SCHWEIZER FARBGESTALTER BSFA

Der BSFA vertritt die Anliegen seiner Mitglieder in der Öffentlichkeit, in Fachgremien, bietet Weiterbildungen an und arbeitet intern in Arbeitsgruppen zu relevanten Themen.

Der BSFA führt eine Liste, welche alle Aktivmitglieder nach Regionen auflistet: <https://www.bsfa.ch/farbgestaltung-als-beruf/verzeichnis-farbgestalterinnen>



***SUSANNE SAUTER**

Die Autorin führt das Chroma Studio und betreut das Ressort Kommunikation beim BSFA.

FARBEN SIND NAHRUNG FÜR DIE SEELE

Die Farbgestaltung an Bauwerken gehört zu den grossen kulturellen Leistungen der Gesellschaft. Farben schaffen Atmosphären, wirken strukturierend und identitätsstiftend. Und sie haben eine beachtliche emotionale Kraft. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Blick in den einzigartigen, farbenfrohen Innenhof des Hundertwasser-Baukomplexes im süddeutschen Plochingen.

BILD: ACHIM MENDE



► FARBE WIRKT AUF MENSCH UND ARCHITEKTUR

Neben Raumbildung, Form und Materialien hat die Farbe prägenden Einfluss auf Wahrnehmung und Wirkung von Architektur. Farben schaffen Atmosphären, wirken strukturierend und identitätsstiftend. Sie bestimmen die Wahrnehmung von Objekten und Räumen nachhaltig mit und haben somit eben auch grossen Einfluss auf das menschliche Befinden. Die Farben und Materialien der Architektur prägen unsere Ortsbilder und Landschaften. Jede Stadt, jeder Ort und jede Region weisen farbliche Eigenheiten auf.

Farbe und Architektur sind sozusagen schicksalhaft miteinander verbunden. Und gerade wegen ihrer emotionalen Kraft prägt Farbe massgebend das Erscheinungsbild von Bauwerken.

Der Einsatz von Farbe unterliegt ausserdem den sich im Laufe der Zeit verändernden Geschmäckern und historischen Moden. Zu den Fragen, warum Farben in der Architektur wichtig sind und was sie auf die Menschen bewirken, sagen die beiden Farbberaterinnen Dagmar Hächler und Rahel Moos von Hamoo Innenarchitektur aus Baar: «Wo Licht ist, ist auch Farbe. Das heisst: Neben Form und Kubatur eines Ge-

bäudes sind Farben essenziell. Farbe ist ein Mittel, um Formen und Bauteile zu betonen oder in den Hintergrund zu rücken. Farben beeinflussen uns auf jeden Fall. Jeder kennt das Gefühl von Weite oder Enge, Attraktivität oder Ruhe in einem Raum.»

GESTALTERISCHE FARBKONZEPTE

Unsere Städte und Dörfer werden immer bunter. Man könnte also meinen, dass Farbkonzepte heute überall zum Architekturalltag gehören. Dem ist leider nicht so. Denn der fachlich versierte Betrachter unserer farbigen Umwelt stellt fest, dass es gute und differenzierte Farbkonzepte, trotz erwachter Freude an Farben in der Architektur, oftmals nicht gibt. Die gewählte Farbigkeit ist in vielen Fällen zufällig, unsensibel oder gar bedeutungslos. Auch durchaus bewusst gewählte Farben beruhen nicht immer auf einem umfassenden Konzept. Zudem hat leider die Farbgebung vielfach auch die Funktion, einen Bau wichtiger zu machen, als er ist. Nur so sind die zahllosen bunten Bauten zu erklären, beseelt vom Wunsch nach Originalität und dem Willen nach Kreativität, aber ohne erkennbare gestalterische Farbkonzepte. Ein gutes, gestalterisches Farbkonzept macht eigenständige Aussagen zur

Architektur, die diese nicht konkurrenziert, sondern unterstützt und erweitert. Das ist ein echter Mehrwert jeder gelungenen Farbgestaltung.

Eine gute Farbgestaltung entwickelt sich im Planungs- und Bauprozess und hat einen wesentlichen, wichtigen Zusammenhang mit der Architektur. Zudem vermag sie vielmehr, als man vermutet: Sie kann Räumen eine bestimmte Wirkung verleihen, Proportionen verändern und Zusammenhänge schaffen. Farben können die Orientierung fördern und verbessern, Unschönes tarnen und Schönes hervorheben. Schon zu Planungsbeginn müssen aus verschiedenen Gesichtspunkten Weichen gestellt werden, die zum Schluss das Gesamtbild eines Projektes prägen. Oftmals scheinen zu diesem Zeitpunkt Farbentscheide noch weit weg. Oder es werden Materialentscheide aufgrund technischer und anderer Überlegungen gefällt, ohne dabei an «Farbe» zu denken. Hier kommen professionelle Farbgestalter zum Einsatz. Dazu Farbgestalterin Rahel Moos: «Jedes Material hat und ist auch Farbe. Ein Materialkonzept ist somit immer auch ein Farbkonzept. Daher ist eine ganzheitliche Gestaltung im Architekturprozess wichtig.»

FARBPSYCHOLOGIE UND FARBENWIRKUNG

Eine Erkenntnis zur Verwendung von Farbe und Licht in der Architektur ist, dass je heller die Farben eines Raumes sind, desto aktivierender wirkt er. Dunklere Farben beruhigen eher und bringen Entspannung. Heute weiss man zudem, wenn die Lichthelligkeit in einem Raum abnimmt, schwindet auch die Aufmerksamkeit der Nutzer. Zur Aussage «Eine gute Farbgestaltung muss wie ein Orchester funktionieren», meint Dagmar Hächler: «Auf jeden Fall. Form, Licht, Material und Farbe sind voneinander abhängig und erfordern gewisse Regeln, die es zu beachten und einzuhalten gilt.»

Zum Thema Farbpsychologie und Farbenwirkung äussern sich die beiden Zuger Farbexpertinnen wie folgt: «Menschen reagieren unterschiedlich auf Farben. All-gemeingültige Farbgeregeln bezüglich der Wirkung auf den Menschen zu formulieren, ist heikel und schwierig. So kann man



Farbe im über 100 Jahre alten Quaderschulhaus in Chur: Korridor nach der Renovation mit neuen, modernen Sitzgruppen.

BILD: ANGELO ZOPPET-BETSCHART

beispielsweise nicht einfach sagen: «Blau ist eine ruhige Farbe.» Wichtige Parameter sind Farbton und Farbmenge. Hinzu kommen noch Glanzgrad und das Material selber. Es kommt auch darauf an, in welchem Licht oder mit welchen ergänzenden Farben und Materialien etwas kombiniert wird.» Farben wirken auf Körper und Seele, sie erzeugen Emotionen und Stimmungen. Ob einzelne Wände, ganze Räume oder an Fassaden, der Wirkung von Farben kann man sich nicht entziehen.

WOHNEN IM KUNSTWERK

Ein kennzeichnendes, aussergewöhnliches Bauwerk zum Thema «Farbe in

der Architektur» ist das Hundertwasser-Wohnhaus in der süddeutschen Kleinstadt Plochingen. Im vergangenen Jahr feierte die Stadt im Kreis Esslingen, wenige Kilometer östlich von Stuttgart, den 25. Geburtstag des Hundertwasserhauses «Wohnen unterm Regenturm», wie der einzigartige Gebäudekomplex heisst. Schon von Weitem leuchtet das bekannteste Haus von Plochingen mit seinen goldenen Kugeln und der bunten Fassade. Der Turm ist mit 33 Metern Höhe das höchste Bauwerk in der knapp 15 000 Einwohner zählenden Stadt am Neckar.



*ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Digital Day SVIT Schweiz

16. März 2020
11.00 bis 18.00 Uhr

Präsentation der neusten Softwareapplikationen für die Immobilienbewirtschaftung

Fachreferat von Dr. Boris Grell zum Thema «Digitale Unterschrift» (12.00 Uhr, Wiederholung 14.00 Uhr)

«Meet & Greet» mit der Kommission «SVIT Digital». Kompetente Beratung zu Ihren digitalen Anliegen!

Weiter Infos unter
www.svit-digital.ch

KOSMOS
Eventlocation beim HB Zürich
Lagerstrasse 104, 8004 Zürich



powered by

Aandarta

casavi

IMMO
SCOUT 24

NeoVac

parkplatzkontrolle.ch
einfach, effektiv & kostenlos

digital
kompass
schweiz

SVIT
SCHWEIZ

WINTERTHUR MAG'S DEZENT FARBIG

Die Farben einer Stadt erschliessen sich den Menschen in erster Linie über den Sehsinn und über die Bewegung im Raum. Winterthur will mit einer wegweisenden Publikation zu einem sorgfältigen Umgang mit Farbe in der Stadt anregen. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Beispiel Steinberggasse: ein bunter Reigen mit unterschiedlichen Farbthemen.

BILD: ZVG



► FARBE: DENKMALTAGE 2019 IM LANDE

Es ist unbestritten: Dörfer und Städte benötigen gute Farbkonzepte. Oft wird die Bedeutung von Farben in der Raum- und Bauplanung vernachlässigt. Dies war der Anlass für die Denkmalpflege im September 2019, ihr Augenmerk auf diesen Aspekt unseres Kulturerbes zu richten. «Farbe ist keine Nebensache, darum sollten wir bewusster damit umgehen. Gerade bei den heutigen Herausforderungen der Raumplanung spielt die Farbe eine wichtige Rolle», sagt Jean-François Steiert, der Präsident der Nationalen Informationsstelle zum Kulturerbe Nike und Staatsrat des Kantons Freiburg.

Das Gestalten unserer Dörfer und Städte braucht einen bewussten Umgang mit ihrer Farbigkeit. Stimmt das Material, stimmt der Farbton, fühlen wir uns wohl. Gerade bei der heutigen Herausforderung, Verdichtung mit guter Lebensqualität zu

verbinden, setzt die Verbundenheit zu einem Ort voraus, dass wir das Neue auf gelungene Weise mit dem Bestehenden verbinden – auch farblich. «Farben tragen zur Identität bei», so Steiert, «sie sind Teil unserer gebauten Umwelt. Wir müssen Mut zur Farbe haben und sie gleichzeitig so sorgfältig einsetzen, wie wir auch unsere eigenen vier Wände einrichten.»

WINTERTHURS WECHSELHAFTE GESCHICHTE

Bereits 2010 widmete die Stadt Winterthur im Zuge des Europäischen Tages des Denkmals ihre Altstadt dem Thema. Die archäologische Forschung konnte in der einzigartigen, kompakten Altstadt Siedlungsspuren nachweisen, die bis ins 7. Jahrhundert zurückreichen. Über viele Jahrhunderte dehnte sich Winterthur kaum über die mittelalterlichen Stadtmauern hinaus. Die Winterthurer Altstadt hat ein Ortsbild von kantonaler Bedeutung. Sie ist

geprägt von kompakt aneinandergereihten, kleinmassstäblichen Häuserzellen, von Gassen und Gässchen, lauschigen Hinterhöfen und grosszügigen Plätzen. Winterthurs Altstadt hat die grösste zusammenhängende Fussgängerzone und ist ein sehr lebendiges, intensiv genutztes Wohn-, Einkaufs- und Vergnügungszentrum.

Ist die Winterthurer Altstadt also ein gut erhaltener, mittelalterlicher Stadtteil, der sich im Laufe der Zeit kaum veränderte? Dem ist nicht so. Dazu ein ehemaliger Denkmalpfleger der Stadt: «Wohl kein Gebiet Winterthurs wurde in den letzten 120 Jahren so grundlegend neu gebaut wie die Altstadt». Die Hälfte der Häuser wurde im 20. Jahrhundert neu erstellt. Besonders stark war der Drang nach Veränderung und Verdrängung des Bestehenden und Alten nach dem Zweiten Weltkrieg, als man den Glauben an eine lebendige Altstadt verloren hatte. Die Anfänge für den Schutz der Altstadt gehen in das Jahr 1937 zurück.

Sechs Jahre später erliess der Stadtrat die «Verordnung zum Schutz des Stadt- und Landschaftsbildes». Theoretisch war damit die Altstadt umfassend geschützt. Praktisch hatte die Schutzverordnung keine Auswirkungen, da dem Stadtrat der Mut fehlte, sie auch umzusetzen. Noch in den 1970er Jahren wurden im Bereich Untertor historische Häuser mit Wandmalereien aus der Zeit des 16. Jahrhunderts abgebrochen. Aber Mitte der 1970er Jahre kam es endlich zu einer allgemeinen Gegenbewegung zugunsten des Erhalts historischer Ortskerne.

FARBKARTEN FÜR WINTERTHUR

Welche Farben geben der Stadt Winterthur, insbesondere deren Altstadt, ihr Gesicht? War Winterthur 1926 eine «farbige Stadt»? Das hatte die Denkmalpflege von Winterthur gefragt und mit Fachleuten vom Haus der Farbe aus Zürich sowie mit Historikern untersucht. Der Farbcharakter verschiedener typischer Bausituationen wurde ermittelt und die Farbigkeit der Stadt im Verlaufe der Jahrhunderte untersucht. Aus den Erkenntnissen ist das 356. Neujahrsblatt der Stadtbibliothek Winterthur im Januar 2019 mit dem Titel «Farbraum Stadt – Farbkultur in Winterthur» entstanden. Quasi als wichtige (Vorläufer-)Publikation und als «Lehrbuch» zu den nationalen und europäischen Denkmaltagen vom vergangenen Spätsommer.

Die Altstadt und die Quartiere Winterthurs haben einen ganz eigenen Farbcharakter: Plätze, Strassen und Siedlungen wurden unter diesem Gesichtspunkt evaluiert und die Ergebnisse in der vorerwähnten Publikation veröffentlicht. Vier grossformatige Farbkarten zeigen, wie subtil die Farbgebung von Häusern unsere Umgebung gestaltet. Sie schaffen die Grundlage für eine sachliche Diskussion zur farblichen Gestaltung von Hausfassaden bei

Um- und Neubauten. Das Buch, durch das viele Fotografien von Michael Haug leiten, bringt in vier Beiträgen historische, farbtechnische und denkmalpflegerische Aspekte der städtischen Farbkultur zur Sprache. Die Entwicklung der Fassadengestaltung, vom 17. Jahrhundert bis in die Gegenwart, wird ebenso thematisiert wie die Ausstellung «Die farbige Stadt» von 1926, die im Rahmen einer internationalen Bewegung für mehr Farbe im Stadtbild warb, aber in Winterthur nicht Fuss fassen konnte.

DIE FARBIGE STADT HEUTE

Die Stadt Winterthur mit ihren 110 000 Einwohnern ist vielenorts auffallend farbig – bestimmt farbiger als viele andere Schweizer Städte. Um die Winterthurer Farbkultur als gewachsenes Konglomerat zu verstehen, versuchte man Situationen zu suchen, die prototypisch für ein Farbthema der Stadt stehen. Die ausgewählten Orte zeigen beispielhaftes Lokalkolorit auf und schärfen damit den Blick für das Typische. Die Farbkarten sind also die bildhafte Umsetzung verschiedener Farbmelodien, die Winterthur einzigartig machen. In der Altstadt wurden vier Sequenzen aus Häuserzeilen gewählt, dazu ein Dorfkern in einem eingemeindeten Quartier, zwei Gartensiedlungen und zwei Situationen, die durch Heterogenität geprägt sind. Ausgangspunkt war der aktuelle Zustand, aus dem sich Farbtraditionen ableiten lassen. Dazu gehören lokale Baumaterialien wie Backstein, Holz und Naturstein. Das genaue Hinschauen und die Farbkultur geben Einblick in Geschichten. Zum Beispiel von der Verfügbarkeit von Baumaterial und Farbe, von Repräsentationswillen und ungeschriebenen Gesetzen.

Die Situation, dass in einem Ortsbild nur Farben einer bestimmten Epoche zu finden sind, gibt es eigentlich nicht. Bauuntersuche zeigen jedoch, dass Häuser oft nahe an der bestehenden Farbigkeit renoviert wurden und damit wurde die Basis für eine lokale und lebendige Farbkultur gelegt. Das Ziel der Farbkarten ist es, die Qualitäten und identitätsstiftenden Merkmale eines im Laufe der Zeit entstandenen Kolorits zu erfassen und sichtbar zu machen. So liegen anhand solider Referenzen objektive Argumente für Farbentscheide vor. Auf der Basis von Farbkarten lassen sich auch neue Farbklänge mit Bewusstsein für den Gesamtkontext und die Identität des Ortes ins Stadtbild integrieren. Es eröffnen sich so auch neue gestalterische Freiräume.

FARBKULTUR IN DER ALTSTADT

Stattliche, mehrgeschossige Häuser mit grösstenteils bunten Fassaden bilden polychrom Spalier für das Treiben in den Gassen der Altstadt. In der oberen Altstadt, der Neustadt und in so manchen Seitengassen herrscht durch niedrige Bauten mit Fachwerk und Backsteinen, durch Werkstätten und Ateliers eine eher dörfliche, kleinteilige Charakteristik vor.

Buntheit hat auch in den historischen Dorfkernen Winterthurs Platz – allerdings nur in kleinen Quantitäten. Die wichtigste Rolle spielen Hell und Dunkel. Im Gegensatz zur Altstadt sind hier Ziegeldächer präsenter. Und es finden sich jede Menge gebrochene weisse Verputzfassaden oder dunkles Holz von Scheunen und Fachwerk. Bunte Farbakzente bilden die Fensterläden oder auch die Fenster selbst. ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

swiss
// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



AUGEN AUF IM TREPPENHAUS

Für die Sturzprävention durch bauliche Massnahmen im Hochbau existieren zahlreiche rechtliche Vorgaben und Chancen – sie sollten beachtet und genutzt werden. Dies zeigt eine neue Fachdokumentation der BFU klar auf.

TEXT – REGULA STÖCKLIN*

Treppen gehören zu den unfallträchtigsten Stellen im Gebäude. Eine gute und rechtlich korrekte Planung ist deshalb elementar.

BILD: BFU



UNFALLGESCHEHEN

Jährlich verletzen sich 285 000 Menschen durch Stürze, davon 124 000 Personen im privaten Wohnbereich und 57 000 Personen auf öffentlicher Infrastruktur. Mindestens 280 Personen verunfallen bei Stürzen in und um Bauten tödlich, in mindestens 100 Fällen auf oder von Treppen und Stufen. Mindestens 3200 Personen verletzen sich durch Ausgleiten oder Herunterfallen auf Treppen im Gebäudeinnern schwer, fehlen also unfallbedingt mehr als drei Monate bei der Arbeit oder anderen Aufgaben oder tragen einen bleibenden Schaden davon.

RECHTLICHER RAHMEN FÜR BAULICHE MASSNAHMEN

Die Vielzahl von Stürzen in und um Bauten verdeutlicht, dass bauliche Massnahmen für die Prävention solcher Unfälle nötig sind. Welcher rechtliche Rahmen ist dafür zu beachten? Die im Jahr 2019 neu erschienene Fachdokumentation der BFU «Rechtliches zur Sturzprävention im Hochbau» legt dar, welche Vorschriften in der Schweiz auf Ebene des Bundesrechts und des kantonalen Rechts existieren,

die diesem Ziel dienen. Die Rechtssituation im Fürstentum Liechtenstein wird auch berücksichtigt. Die wichtigsten Erkenntnisse:

Die Bauerlasse aller Kantone wie auch des Fürstentums Liechtenstein enthalten eine allgemeine Vorschrift zur Sicherheit von Hochbauten. Damit verankert der Gesetzgeber das klare Schutzziel, dass Bauten sicher sein müssen. Diese allgemeinen Sicherheitsvorschriften weisen überwiegend Generalklauseln auf. Mit solchen Klauseln räumt der Gesetzgeber einen Ermessensspielraum ein für die Frage, wie genau sicher zu planen und zu bauen ist. Nur gerade in sieben Kantonen (BE, FR, NE, NW, TI, VD und ZH) hat der Gesetzgeber mittels Verweisungen zwingend

vorgegeben, für die Erreichung dieses Schutzziels auf die entsprechenden technischen Normen und ergänzenden Empfehlungen von Fachorganisationen zurückzugreifen.

SPEZIALVORSCHRIFTEN FÜR EINIGE KANTONE

In einigen Kantonen existieren darüber hinaus für Bauteile, welche für die Sturzprävention besonders relevant sind, Spezialvorschriften. Diese Spezialvorschriften sind für die Bauteile Treppen sowie Geländer und Brüstungen im kantonalen Baupolizeirecht enthalten. Für die Bauteile künstliche und natürliche Beleuchtung, rutschhemmende Bodenbeläge und sanitäre Einrichtungen finden sich unter anderem im kantonalen Gesundheitspolizeirecht entsprechende Vorschriften. Wo genau solche Spezialvorschriften existieren und wie die rechtliche Regelung im Detail lautet, wird in der Dokumentation in Rechtslandkarten und Tabellen anschaulich dargestellt. Aufgrund einer Analyse der benutzten Gesetzgebungstechnik wird ebenfalls erläutert, welche rechtliche Relevanz die entsprechenden technischen Sicherheitsnormen (z. B. SN 543 358 Geländer und Brüstungen) und Empfehlungen von Fachorganisationen angesichts dieser rechtlichen Ausgangslage erlangen können.

Eine analoge Analyse wurde auch für das Zusammenspiel der staatlichen Vorschriften und der technischen Norm betreffend hindernisfreien Bauten (SN 521 500) erstellt. Einige dieser Vorschriften dienen ebenfalls der Sturzprävention; dazu zählt insbesondere das Prinzip des stufenlosen Zugangs zu Gebäuden.

Schliesslich wird auf Spezialvorschriften eingegangen, die für bestimmte Nutzungsarten von Hochbauten meist Strengeres fordern. Solche Spezialvorschriften existieren unter anderem für mit Mitteln der Wohnraumförderung erstellte,

PRAKTISCHE TIPPS

Die BFU-Fachdokumentation steht zum Download auf der BFU-Website bereit (bfu.ch > Bestellen & herunterladen > 2.034). Ergänzend zu dieser Dokumentation finden Sie ebenfalls auf der BFU-Website Zusammenfassungen der relevanten rechtlichen Vorgaben pro Kanton (bfu.ch > Gebäude & Anlagen > Dossier Bauen für mehr Sicherheit > Für Planer und Behörden) sowie weitere Informationen rund ums Thema sicheres Bauen (z. B. Broschüren mit Erläuterungen zu den technischen Aspekten der Gestaltung sicherer Treppen oder rutschhemmender Bodenbeläge).

altersgerechte Wohnbauten, Alters- und Pflegeinstitutionen, Hochhäuser oder für Kitas, Kindergärten und Schulen.

FAZIT

Auch wenn grösstenteils nicht schon vom Gesetzeswortlaut her eine Pflicht besteht, relevante technische Normen und diese Normen ergänzende Empfehlungen von Fachorganisationen zu berücksichtigen, sollten eingeräumte Ermessensspielräume beim Bauen so ausgefüllt werden. Damit wird der Sturzprävention gedient. Ausserdem kann damit das grundsätzlich überall durch den Gesetzgeber statuierte Schutzziel «sichere Bauten» und die damit verbundene Sicherheit in der Nutzung erreicht werden.

Gefordert sind aber auch Eigentümer bestehender Bauten. Selbst wenn ein Be-

standesschutz existiert, empfiehlt sich eine Überprüfung der Sicherheitsmassnahmen im Gebäude dann, wenn bedeutende Änderungen vorgenommen werden. Diese Änderungen können aus baulichen Massnahmen (z. B. einem umfassenden Umbau, An-/Ausbauten bzw. Erweiterungsbauten), organisatorischen Neuerungen oder aus einer veränderten Nutzungsart bestehen. Handlungsbedarf besteht ferner überall dort, wo eine offensichtliche Gefährdung erkannt wird. Nach Ansicht der BFU muss sich die Unfallprävention im Hochbau auf die Vermeidung schwerer und tödlicher Verletzungen konzentrieren. Dafür sind nicht nur die demografischen Veränderungen zu berücksichtigen, sondern auch die Tatsache, dass regelmässig erst die Umsetzung mehrerer baulicher Massnahmen in Kombination zu einer grösstmöglichen fehlerverzeihenden Bauweise und

Nutzungssicherheit führt. Wer als Eigentümer die Sicherheit seiner Baute periodisch durch eine Fachperson überprüfen lässt und dann empfohlene Massnahmen auch umsetzt, trägt nicht nur zur Unfallprävention und Werterhaltung bei; gleichzeitig reduziert er damit auch sein eigenes Risiko, nach einem Sturzunfall rechtlich belangt zu werden. Dies lässt sich aus der Rechtsprechung zur Werkeigentümerhaftung gemäss Art. 58 Obligationenrecht ableiten. ■



*REGULA STÖCKLIN

Die Autorin ist Fürsprecherin und Teamleiterin Recht der BFU und spezialisiert auf Fragen der Interaktion zwischen Technik und Recht beim Bauen.

ANZEIGE

Optimieren Sie Ihre Erträge, verlängern Sie die Lebensdauer Ihrer Gebäude.

Als Partner der grossen Immobilieneigentümer und Verwaltungen ist DIPAN der führende Schweizer Anbieter von GreenTech Management der Wassernetze.



SEIT 1963

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH

ZÜRICH • GENÈVE • LAUSANNE • NYON • SITTEN





SPEZIALDISZIPLIN RETAIL – IMMOBILIENINVESTOREN AUF DEM WEG AUS DER NEGATIVSPIRALE

Der boomende Online-Handel, der Einkaufstourismus und das veränderte Kundenverhalten werden vor allem seit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses Anfang 2015 als Hauptursachen für den Rückwärtstrend im Retailmarkt genannt. Dass dieser Markt eine komplexe Spezialdisziplin ist, hätte viel früher verstanden werden müssen. Die Parameter für viele Entscheidungs- und Handlungsgrundlagen lagen schon vor dieser Zeit vor, werden aber auch heute zu wenig beachtet.

Rückblick

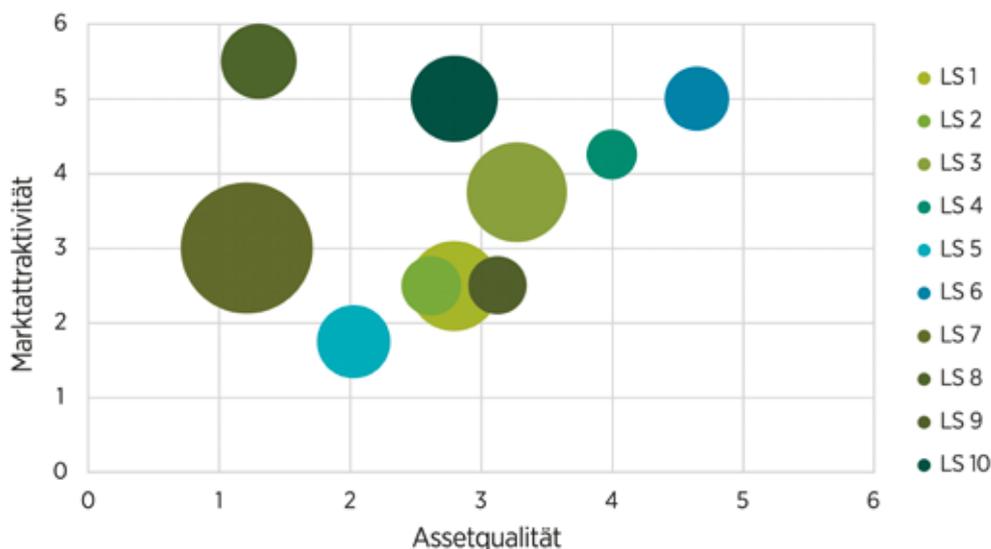
Nach der Jahrhundertwende genoss die Schweizer Immobilienwirtschaft einen Aufschwung in allen Segmenten und Nutzungen. Der Immobilienmarkt konnte sich nach der Krise in den 90ern gut erholen und verzeichnete ein jährliches Wachstum. Konkret: Investitionen in Immobilien waren solide und vielversprechende Anlagen. So entstanden auch die meisten Shoppingcenter und andere Retailnutzungen. Diese konnten in der Folge stets in vermietetem Zustand veräussert werden.

In diesem stark wachsenden und schon fast selbstregulierten Marktumfeld sank der Fokus auf die Risiken und die «Spezialdisziplin» Retailmarkt wurde praktisch nicht wahrgenommen. Insbesondere während der Zeit, als es sich um einen Vermietermarkt handelte und Mietvertragskonditionen nicht gross verhandelbar waren. Der Retailmarkt war gleichzeitig geprägt von massiver Expansion und einem starken Aufschwung, was zum besagten Vermietermarkt führte. Flächenbedürfnisse in Kombination mit Warendruck waren situativ sehr unterschiedlich.



Sreten Petkovic – Retail Solution
Engineer mit Leib und Seele.

Übersicht Portfolio



So konnte zum Beispiel ein grosser Fashion Brand zwischen 1000 bis 2500 m² mieten. Tendenziell haben die meisten Mieter die Flächen gemäss ihrer Angebotsstruktur gemietet und deshalb auch grössere Flächen in Kauf genommen, als effektiv benötigt wurden. Eine derart positive Entwicklung über einen längeren Zeitraum birgt die Gefahr einer Komfortzone mit geringem Handlungsbedarf. Das zeigt die aktuelle und akute Marktsituation deutlich auf.

Spezialdisziplin Retail

Der abrupte Umsatzeinbruch im Detailhandel ab 2015 stellte den Retailmarkt innert kürzester Zeit vor ganz neue Herausforderungen. Ein Retailmarkt mit Ladenschliessungen, regelmässigen Mietzinsreduktionen, Anpassungen von Flächenbedürfnissen und der Verschiebung zum Mietermarkt war vielen Marktteilnehmern schlicht unbekannt. Die Erwartungen an professionelle Immobilieninvestoren und deren Dienstleistungen setzen eine hohe Fachkompetenz im Immobilien- und Finanzmarkt voraus. Deshalb wurden in der Vergangenheit branchenfremde Themen wie Retail sekundär oder gar nicht beachtet. Mehr Kompetenz in diesem Themenbereich hätte aber die Reaktionszeit auf die Veränderungen verkürzt und die Resistenz auf den immensen Druck verbessert. Aufgrund der disruptiven Marktentwicklung sowie der Komplexität der Aufgaben muss die Fachkompetenz im Bereich Retail heute aber vorausgesetzt werden.

Erfolg durch erweiterte strategische Überlegungen

Damit die Negativspirale durchbrochen und dem Mietermarkt entgegengewirkt werden kann, braucht es die Bereitschaft zu gestalten und nicht «nur» zu verwalten. Genau an diesem

Punkt kommt die Kompetenz von Swiss Retail Solutions zum Tragen. Mit der Aussensicht und zusätzlichen strategischen Überlegungen innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette hilft SRS das Visier neu einzustellen und das Gleichgewicht im Markt zu finden. Basierend auf einem 3-stufigen Prinzip werden zuverlässige Daten aus unterschiedlichen Quellen ausgewertet. Mit der Strategiematrix (Grafik) werden die Ergebnisse der Analysen pro Asset zusammengefasst. So ist SRS in der Lage, die einzelnen Assets in Relation zum Portfolio zu beurteilen und die Handlungsdringlichkeit / Prioritäten auf einen Blick aufzuzeigen. Aufgrund der Positionierung des Assets in der Matrix wird die generische Strategie – mit neun Optionen – ermittelt. Durch eine einzigartige Methodik wird die Wettbewerbssituation im Vergleich zu identischen Gemeinden analysiert. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen klare Aussagen zur Attraktivität des Standorts der Liegenschaft. Auch die «Assetqualität» wird durch eine detaillierte Analyse ermittelt. Dabei werden alle qualitativen Kriterien des Assets und die Performance der Mieter ausgewertet. Dadurch ist SRS in der Lage, alle Potenziale und Risiken aufzuzeigen.

SWISS RETAIL SOLUTIONS AG

entwickelt, konzipiert und implementiert Strategien für Verkaufsflächen aller Art, um die Performance der Liegenschaften sicherzustellen. Sreten Petkovic, Retail Solution Engineer und Mitgründer, ist seit über 15 Jahren in der Immobilienwirtschaft tätig. Er hat in den letzten acht Jahren u.a. bei der UBS Fund Management sowie der Zug Estates AG erfolgreich Portfolios mit Fokus auf die Retailnutzung betreut.

Kontakt

Swiss Retail Solutions AG
Oberdorfstrasse 1
6314 Unterägeri
T +41 (0)41 790 00 20
www.swissretailsolutions.ch



BEI DEFEKTEN REICHT DER GRIFF ZUM TELEFON

Der Kühlschrank steigt aus, die Waschmaschine tropft oder der Backofen bleibt kalt: An solche Szenarien denkt man nur ungerne und hofft immer, dass sie nie eintreffen werden. Falls doch, bietet der Küchenexpress von Sanitas Troesch rasche Hilfe und sorgt dank der unkomplizierten Abwicklung für ein schnelles Vergessen dieser ärgerlichen Situation.



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



Wird der Defekt des Kühlschranks bis zwölf Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur oder die Lieferung eines Ersatzgerätes noch am selben Tag (Foto: Küchenexpress).

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch hat seinen Namen nicht von ungefähr erhalten: 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, schon bald kann wieder warm gekocht werden und die Gäste müssen nicht ausgeladen werden. Egal, ob eine Reparatur genügt oder ein Geräteaus-tausch in Küche oder Waschkraum nötig wird, der Küchenexpress bietet kompetente 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.

Hilfe aus einer Hand

Die Profis vom Küchenexpress kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus und veranlassen die Problemlösung 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 Instandsetzung von kaputten Küchenmöbeln und Einbauten und nehmen Anpassungen und Ergänzungen vor, bis alles wieder einwandfrei funktioniert. Nicht nur Wohnungsbesitzer, sondern auch

WEITERE INFORMATIONEN UND STANDORTE

Der Küchenexpress ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert:

Basel

+41 61 337 35 00

kuex-basel@sanitastroesch.ch

Biel

+41 32 344 85 44

kuex-biel@sanitastroesch.ch

Chur

+41 81 286 73 73

kuex-chur@sanitastroesch.ch

Crissier

+41 21 637 43 70

kuex-crissier@sanitastroesch.ch

Gwatt (Thun)

+41 33 334 59 59

kuex-thun@sanitastroesch.ch

Jona

+41 55 225 15 55

kuex-jona@sanitastroesch.ch

Köniz

+41 31 970 23 42

kuex-koeniz@sanitastroesch.ch

Rothrist

+41 62 287 77 87

kuex-rothrist@sanitastroesch.ch

St. Gallen

+41 71 282 55 03

kuex-st.gallen@sanitastroesch.ch

Winterthur

+41 52 269 13 69

kuex-winterthur@sanitastroesch.ch

Zürich

+41 44 446 12 23

kuex-zuerich@sanitastroesch.ch

www.kuechenexpress.ch



Der Küchenexpress ist an elf Standorten von Sanitas Troesch stationiert und daher in allen Regionen schnell vor Ort. (Foto: Küchenexpress).

Bei einem Defekt wird zusammen mit dem Kunden entschieden, ob eine Reparatur oder ein Apparatenaustausch sinnvoller ist. Muss ein Gerät ersetzt werden, geschieht dies ebenfalls schnell und unkompliziert (Foto: Küchenexpress).

ganze Liegenschaftsverwaltungen profitieren von dieser umfassenden Gesamtkompetenz.

Alle Gerätemarken werden abgedeckt

Neben der Schnelligkeit des Küchenexpress vermag die Unkompliziertheit ebenfalls zu überzeugen: Ein Telefonanruf genügt und die anfallenden Arbeiten – egal welche Apparatemarke, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt – werden erledigt. Für den Kunden wird es überflüssig, bei verschiedenen Kontakten wie Gerätehersteller, Schreiner oder Sanitär anzurufen. Wird ein kaputter Kühlschrank / Kühltruhe oder ein defekter Kochherd wochentags vor zwölf Uhr gemeldet, wird noch am selben Tag ein Ersatzgerät respektive eine mobile Kochplatte geliefert. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Es wird rasch nach der Ursache und der möglichen Behebung des Defekts gesucht. Ist ein Wechsel 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 eines Wechsels 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 Waschräum zurück: mit einwandfreier Funktion aller Geräte und Einrichtungen sowie in einwandfreiem Zustand.

Optimale Lösung im Vordergrund

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.

Bei Defekten an folgenden Geräten bietet der Küchenexpress schnelle Hilfe in Form von Reparaturen, Ergänzungen oder Austausch:

- Küchenapparate
- Waschmaschinen
- Tumbler
- Kehrrichtsysteme
- Arbeitsplatten, Fronten, Scharniere, Auszüge, Spülen, Armaturen

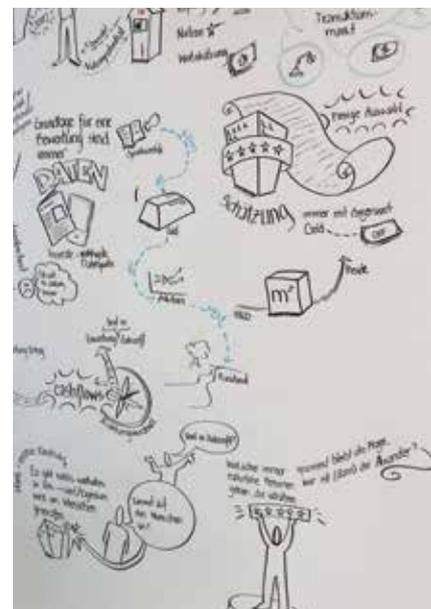
Die Dienstleistungen sind vielseitig und haben diverse Vorteile:

- Ein Anruf genügt und alles Weitere wird vom Küchenexpress organisiert und in die Wege geleitet..
- Einer der 11 Standorte ist auch in Ihrer Nähe – deshalb sind die Profis schnell vor Ort.
- Für Kochherde und Kühlschränke / Gefriertruhen wird ein Schnellservice angeboten: Wird ein Defekt vor 12.00 Uhr gemeldet, wird noch am selben Tag eine mobile Kochplatte oder ein Ersatzgerät geliefert.
- Bei Küchenexpress sind nur Profis am Werk. Sie kennen alle Gerätemarken und Sicherheitsvorschriften.
- Die Dienstleistungen sind an keine Serviceverträge gekoppelt.
- Die alten Geräte sowie das Verpackungsmaterial werden entsorgt.

MEHR RECHTE, MEHR PFLICHTEN

Eigentum ist mit vielen Pflichten und Einschränkungen verbunden. Dieses Thema beschäftigte auch die Referenten und Teilnehmenden am diesjährigen Real Estate Symposium.

TEXT – REMI BUCHSCHACHER*



Tagungsleiter Marc Capeder und Moderatorin Ursula Unger führten durch das diesjährige Real Estate Symposium.

BILDER: ZVG

► FREIHEIT DES EIGENTUMS

«Eigentum verpflichtet» – ein aktuelles, in der öffentlichen Wahrnehmung allerdings zu wenig beachtetes Thema, stand als Motto über dem diesjährigen Real Estate Symposium der fünf Fachkammern des SVIT. Nicht im «Trafó» in Baden fand es statt, sondern erstmals im «Ambassador House» in Zürich. Kritisch setzten sich

Historiker, Fachexperten und Juristen mit dem Motto auseinander und beleuchteten es von verschiedenen Seiten. Eine Tour d'Horizon über Themen, welche die Immobilienbranche zunehmend beeinflussen werden.

Vor allem rechtlich und politisch wird der Druck auf die gebaute Umwelt immer grösser. Die Freiheit des Eigentums hat zwar einen hohen

Stellenwert in der liberalen Wirtschaftsordnung, sie unterliegt aber auch Einschränkungen und Verpflichtungen aus dem Privatrecht, dem öffentlichen Recht und nicht zuletzt dem moralischen Anspruch einer Gesellschaft. Die Zunahme der Bevölkerung und das Gebot zur Verdichtung der Siedlungsfläche schaffen Situationen, mit denen die Immobilienwirtschaft umgehen muss.

UNTER VERSCHIEDENEN HÜTEN

Grundsätzlich trete jeder Inhaber von Kapital und jeder Eigentümer in verschiedene Beziehungen: als Gläubiger, als Haus- oder Bodenbesitzer, als Arbeitgeber, als Anbieter oder Nachfrager. So begann der Ökonom und Sozialwissenschaftler Beat Kappeler seine Ausführungen. Eigentum sei meistens «relationell» und der Eigentümer stehe immer in Pflichten und Rechten zu anderen. «Wer Eigentum als Schatz hält wie Gold, Edelsteine oder Sammlungen, steht ausserhalb.

Hingegen ist Bodenbesitz stark exklusiv, wie viele Inserate aussagen – und damit «ausschliessend für andere und damit regelgebundener, verpflichtender», hielt er fest. Dazu geniesse das Bodeneigentum eine ökonomische «Rente», werte sich also bei steigendem Volkseinkommen ewig auf. Hingegen ist es «immobil», der Eigentümer ist ein «sitting duck» und könne vom Staat oder von Opponenten belangt werden. «Eigentum ist der Person als Grundrecht zugeordnet. Die Abstriche daran wegen seiner relationellen Zusatzqualität sollen seinen Kern nicht aufheben. Wenn eine Gesellschaft keine Eigentümer mehr kennt, hat sie keine Paten für ihren Wohlstand mehr», bekräftigte Beat Kappeler. «Eigentum ist nicht verpflichtet, für die Gesellschaft wohlätig zu sein, sondern die Gesellschaft ist verpflichtet, Eigentum sich streuen zu lassen.»

ANZEIGE



**UNGEWÖHNLICH FÜR EINEN HAUSWART:
DANK CAMPOS KOMMT HANS
NICHT VOM HUNDERTSTEN
INS TAUSENDSTE.**

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.



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

www.campos.ch/video

CAMPOS
MÄCHT IMMO'S MOBIL. 

Eigentum sei meistens «relationell» und der Eigentümer stehe immer in Pflichten und Rechten zu anderen, unterstrich der Ökonom und Sozialwissenschaftler Beat Kappeler in seinen Ausführungen.

BILDER: ZVG

«Liegenschaften wertgeschätzt – Ein Streifzug durch zwei Jahrhunderte Schweizer Bewertungsgeschichte», so der Titel des Buches von Urs Hausmann, selbstständiger Unternehmensberater mit Fokus Strategieentwicklung. Er stellte auch sein Referat unter dieses Thema und wies zu Beginn auf die vielen Verpflichtungen hin, denen Liegenschaftsbesitzer ausgesetzt sind. «Dazu kommt eine grosse Anzahl von Gesetzen, die eingehalten werden müssen und so das Grundeigentum tangieren.» Dazu zitierte er Art. 58 Abs. 1 des Obligationenrechts: «Der Eigentümer eines Gebäudes oder eines anderen Werkes hat den Schaden zu ersetzen, den diese infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhafter Unterhaltung verursachen.» Und weiter Art. 679 Abs. 1 im Zivilgesetzbuch: «Wird jemand dadurch, dass ein Grundeigentümer sein Eigentumsrecht überschreitet, geschädigt oder mit Schaden bedroht, so kann er auf Beseitigung der Schädigung oder auf Schutz gegen drohenden Schaden und auf Schadenersatz klagen.»

BEWUSSTSEIN HAT SICH VERÄNDERT

Um Eigentum einordnen zu können, müsse es geschätzt, also bewertet werden, sagte Urs Hausmann und blickte in die Vergangenheit des Schätz- und Bewertungswesen. Innerhalb der letzten gut 200 Jahre veränderte sich das kollektive, mentale Bewusstsein der Marktteilnehmer fundamental. So wurde bei der Grundlage zur individuellen Erwartungsbildung über die zukünftig zu erwartenden Cashflows ein Richtungswechsel um 180 Grad vollzogen. «Statt wie ursprünglich die vergangene und später die ge-



Der selbstständige Unternehmensberater mit Fokus Strategieentwicklung Urs Hausmann unternahm einen Streifzug durch zwei Jahrhunderte Schweizer Bewertungsgeschichte.

BILDER: ZVG

genwärtige Ertragssituation als Referenz für die Zukunft zu nehmen, orientiert man sich richtigerweise an der weitgehend unbekanntem Zukunft. Ergebnis: Die Streubreite der Schätzergebnisse hat sich vergrössert», hielt Urs Hausmann fest. Doch eines ist geblieben: Geschätzt wird seit jeher durch Vergleichen. Allen Werten sei letztlich gemein, dass sie ein relatives Konstrukt darstellen. Sie beinhalten immer eine Subjekt-Objekt-Be-

ziehung. «Nichts ist wertvoll, nichts wertlos an sich», zitierte Urs Hausmann Paul Oertmann aus dessen «Die Volkswirtschaftslehre des Corpus Juris civilis», aus dem Jahr 1891. Mit Eigentum befasste sich auch Christian Ehl, CTO von ShareYourSpace. Er entwickelte ein Modell für die bessere Auslastung von Büroflächen. Nicht Coworking steht dabei im Mittelpunkt, sondern die Nutzung von Gemeinschaftsräumen in grossen

Bürogebäuden nach Arbeitschluss. Vor allem Sitzungs- und Tagungsräume sind abends oft unternutzt, was dazu führt, «dass viele Bürotürme in Frankfurt am Abend leer und dunkel sind. Dabei gäbe es gute Möglichkeiten, diese besser zu nutzen», hielt Christian Ehl fest. Nicht das Eigentum werde dadurch tangiert, sondern die Ausnützung. «Und diese zu verbessern, ist auch im Interesse des Eigentümers.»

INTERESSANTE GESPRÄCHSRUNDEN

Mit verschiedenen Gesprächsrunden vertieften die Anwesenden am Real Estate Symposium ihre Eindrücke des Hauptthemas und der Referate. «Unter Grundeigentum verstehen wir das dingliche Vollrecht, das der berechtigten Person umfassende Herrschaftsbefugnisse an einem Grundstück einräumt», stellte der Notar und Grundbuchverwalter Adrian Mühlematter klar. Aber: «Je mehr Rechte man hat, desto mehr Pflichten hat man.» In seinen Ausführungen fand sich denn auch eine lange Liste von Einschränkungen, die den Eigentümer von Land oder Liegenschaften tangieren.

Abgerundet und aufgelockert wurde das Symposium von Vorträgen über Psychologie (Hans-Georg Häusel, Diplompsychologe und Autor), Urs Zeiser (Experte für Körpersprache) sowie von Stephanie Gerteis, die quasi eine Simultangrafik des ganzen Tages stellte. ■



***REMI BUCHSCHACHER**

Der Autor ist Wirtschaftsjournalist mit Schwerpunkt Immobilien und Herausgeber des RealEstateReports

«PHOTOVOLTAIK-ANLAGEN BRINGEN RENDITE»

Warum sich die Produktion von eigenem Solarstrom finanziell lohnt und wie man dabei zielgerichtet vorgeht, zeigte Marco Rall am 61. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB).

TEXT – RETO WESTERMANN*

► BUSINESS MIT INTERESSANTEN RENDITEN

Energie aus erneuerbaren Quellen erlebt derzeit einen Boom – allen voran der Solarstrom. Dass dessen Produktion durchaus ein interessantes Businessmodell für Besitzer grösserer Liegenschaften sein kann, zeigte Marco Rall am ersten Lunchgespräch der KUB in diesem Jahr. Rall ist Geschäftsführer der Solar Alliance AG aus Wallisellen und hat in verschiedenen Funktionen bereits mehr als 400 Photovoltaikanlagen evaluiert, geplant und gebaut, darunter grosse Projekte auf Dächern von Wohnsiedlungen oder Industriebetrieben. Sein Unternehmen arbeitet vor allem im Auftrag von Industrieunternehmen sowie institutionellen Liegenschaftsbesitzern. Und diese investieren immer öfter in die Sonnenenergie. «Solarstrom ist heute ein interessantes Business mit Renditen, die gut doppelt so hoch sein können wie bei der Vermietung von Immobilien», sagte Rall im voll besetzten Tagungsraum des Hotels Schweizerhof in Zürich, dem neuen Veranstaltungsort der Lunchgespräche. Möglich sind solche Erträge aufgrund verschiedener Faktoren: So kosten Solarmodule beispielsweise heute nur noch 150 CHF pro Stück – vor zehn Jahren waren es noch 1200 CHF. Zudem produzieren sie 40% mehr Strom als die damalige Modulgeneration. Positiv wirken sich aber auch die Förderbeiträge in der Höhe von zwanzig bis dreissig Prozent der Investitionskosten aus sowie die Pflicht der Elektrizitätswerke, den produzierten Strom zu einem festgelegten Preis abzunehmen.

Nicht zuletzt aufgrund der guten Renditesituation stehen heute auch grosse Liegenschaftsbesitzer wie die Credit Suisse ihre Dächer mit Solarpanels aus. Interessant ist die



Photovoltaikanlagen, wie diejenige auf dem Horsepark in Dielsdorf (links), bringen ihren Besitzern gemäss Marco Rall von der Solar Alliance AG (unten) auch eine interessante Rendite.

BILDER: SOLAR ALLIANCE AG/RETO WESTERMANN



Produktion von Solarstrom aber auch für Besitzer von Industrie- und Gewerbebauten. «Der auf dem Dach produzierte Strom ist heute unter dem Strich günstiger als derjenige vom Elektrizitätswerk», sagte Rall. Kein Problem ist gemäss dem Fachmann auch die Bestückung von Mietshäusern mit Solarmodulen und die Nutzung des Stroms durch die Mieter. Die Elektrizitätswerke übernehmen heute in der Regel gegen eine Entschädigung auch gleich die Abrechnung des Stroms gegenüber der Mieterschaft. «So hat man als Hausbesitzer nichts damit zu tun und erzielt trotzdem eine interessante Rendite», informierte Marco Rall.

Liegenschaftsbesitzer wiederum, die nicht selbst in eine Photovoltaikanlage investieren, aber trotzdem Solarstrom produzieren und nutzen möchten, haben auch die Möglichkeit einen Contractingvertrag mit einem entsprechenden Anbieter abzuschliessen. Eine weitere Variante ist es, die Dachfläche langfristig an den Betreiber einer Anlage zu vermieten, der den Strom dann direkt ins Netz einspeist. Das ist vor allem interessant, wenn im Gebäude selbst kaum Strom verbraucht wird.

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit zehn Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Dabei berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächste Termine: 3. März, 5. Mai, 7. Juli, 5. November. Die Lunchgespräche finden jeweils im Hotel Schweizerhof am Bahnhofplatz 7 in Zürich statt (direkt gegenüber vom Hauptbahnhof). Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch

BERECHNUNG UND REALITÄT NAHE BEIEINANDER

«Egal, welches Modell gewählt wird, es braucht vor der Planung und Erstellung der Anlage gezielte Vorabklärungen», betonte Rall. Nur so könne sichergestellt werden, dass später auch die gewünschten Erträge erzielt werden. Ganz zu Beginn wird deshalb jeweils eine Machbarkeitsstudie erstellt. Diese zeigt, welche Flächen des Dachs sich überhaupt für die Installation von Solarpanels eignen und wie der Strombedarf im Gebäude selber aussieht. «Wenn eine Dachfläche im Schnitt die Hälfte des Tages beschattet ist, macht es keinen Sinn, dort Solarmodule zu platzieren», begründete Rall. Basierend auf den nutzbaren Flächen, dem zu erwartenden Eigenverbrauch, den Erstellungskosten und dem Abnahmepreis für den Strom

wird dann die erzielbare Rendite errechnet. «Der Vergleich mit den später erreichten Werten zeigt, dass unsere Berechnungen sehr nahe an der Realität sind», sagte Marco Rall. Dabei helfen neben der eigenen Erfahrung auch präzise meteorologische Daten für den jeweiligen Ort. Kalkuliert wird mit einer Amortisation der Investitionen innerhalb von zehn Jahren und einer Lebensdauer der Module von 35 Jahren. Diese halten meist aber noch länger, die Wechselrichter hingegen müssen im Schnitt alle zehn Jahre ersetzt werden. Die Kosten dafür, so Rall, würden aber ebenfalls in die Kalkulation einfließen. ■



*RETO WESTERMANN

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

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

26.02.2020

Geschäftsmiete

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)

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 Immobilienretreuhand. Eigentümer und deren Vertreter.

REFERENTEN

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

VERANSTALTUNGSORT 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
Lehrgangleiter
Planungs- und Bauprozesse nach SIA
8055 Frauenfeld

VERANSTALTUNGSORT

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.

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.

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

SVIT OSTSCHWEIZ
 11.08.2020 – 14.01.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ
 Kurs 2: 17.08.2020 – 14.12.2020
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH
 21.08.2020 – 04.12.2020
 Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

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 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
 Schweizerische Treuhänder Schule,
 Zürich

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
 Modul 1: 11.08.2020 – 20.10.2020
 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 1: 11.08.2020 – 03.09.2020
 Modul 2: 15.09.2020 – 10.11.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 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
 Schweizerische Treuhänder Schule,
 Zürich

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

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

11.08.2020 – 10.06.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH
 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

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

WERT UND NUTZEN VON GEBÄUDETECHNIK

Ende März findet der 8. Valuation Congress statt. Zehn Fachexperten aus Forschung, Planung und Realisierung referieren und diskutieren über Bewertungsfragen. Während der Vorbereitungen ist dieses Interview entstanden. TEXT – GUNNAR GÄRTNER*

► Die Gebäudetechnik hat ein komfortables Raumklima geschaffen: Heizung, Lüftung und Klimakälte machen unseren Alltag unabhängig vom Wetter. Doch welchen Wert messen wir dieser Technik bei der Bewertung des Gebäudeparks Schweiz zu? Bewerten Investoren, Nutzer und Immobilienschätzer die Gebäudetechnik angemessen? Wir treffen den Fachexperten und Leiter Energie und Gebäudetechnik Christian Erb von Tend AG, vormals Halter Immobilien. Der diplomierte Maschineningenieur schafft optimierte Gebäudetechniklösungen bei Arealentwicklungen von Halter und Dritten. Wir befragen ihn zu Themen, über die er am Valuation Congress am 31. März 2020 in Aarau referieren wird. **Herr Erb, Halter hat mit dem Limmatfeld in Dietikon ein energieeffizientes Areal realisiert. Worin liegen die Vorteile eines arealübergreifenden Energiekonzeptes?**

Für jede Nutzungsform wie Wohnen, Büro oder gar Rechencenter ist der Bedarf an Wärme und Kälte sehr unterschiedlich. Durch eine übergeordnete Lösung kann ein Ausgleich geschaffen werden und die Abwärme der Kälte in einem Baufeld kann in einem anderen Baufeld für die Heizung genutzt werden.

Bei entsprechend grosser Energiedichte kann sogar ein Wärme- und Kälteverbund Sinn machen. Im Energieverbund Schlieren werden



beispielsweise die Wärme und die Kälte mit separaten Fernleitungen geliefert. Die Abwärme der Kälte wird zentral für die Wärmeproduktion genutzt. Die Abwärme aus mehreren Rechenzentren deckt beinahe die Hälfte des Wärmebedarfes des Gebietes ab.

Das spart enorm viel Heizenergie. In Dietikon wird sogar das Abwasser zur Wärmegewinnung genutzt. Geht das?

Das gereinigte Abwasser hat bei der Einleitung in die Limmat eine Temperatur von 10 bis 24 °C und ist eine her-

vorragende Wärmequelle für eine Wärmepumpe. Die Wärme wird ab der Heizzentrale über Fernleitungen zu den einzelnen Baufeldern geleitet.

Gibt es noch andere Konzepte, um Wärme und Kälte zu speichern?

Es geht darum, einen Ausgleich zwischen dem Wärme- und dem Kältebedarf zu schaffen. Während der tageszeitliche Unterschied eher in Wasserspeichern oder im Gebäude aufgefangen werden kann, so kann auch im Erdreich mit Erdregistern oder Erdsonden ein saisonaler Ausgleich geschaffen werden. Abwärme der Kälte im Sommer wird eingelagert und für die Heizung im Winter genutzt. Die Speicherung von Wärme und Kälte wird im Kontext mit der Umsetzung der Energiestrategie 2050 ein wichtiges Systemelement, welches noch weiterentwickelt werden muss.



BIOGRAPHIE CHRISTIAN ERB

Christian Erb ist Leiter Energie und Gebäudetechnik bei Tend AG. Der neue Markenauftritt der Halter Immobilien AG wurde 2019 publik gemacht. Mit 28 Mitarbeitern ist Tend einer der führenden Schweizer Immobiliendienstleister und Schwestergesellschaft des Immobilienentwicklers Halter AG. Bilder: ZVG

2050 ist sehr langfristig. Bis zu diesem Zeitpunkt soll die Energieversorgung in der Schweiz vollständig auf erneuerbare Energien umgestellt werden. Genügt der Immobilienbranche dieser Zeitraum für die Abkehr von fossilen Energien?

Persönlich bin ich nicht nur davon überzeugt, dass das möglich ist, sondern dass es deutlich schneller gehen muss, wenn wir die Herausforderung für die Bekämpfung des Klimawandels ernst nehmen

8. SWISS VALUATION CONGRESS

Der 8. Swiss Valuation Congress findet am 31. März 2020 im Kultur- und Kongresshaus Aarau statt. Es referieren: Fredy Hasenmaile (Credit Suisse), David Schoch und Sönke Thiedemann MRICS (CBRE), Alfred Freitag und Peter Amacher (FKR), Christian Erb (Tend), Markus Haldimann (Hälg FM), Michel Bohren und Tanja Heublin (CRB) sowie Marloes Fischer (Madaster). Weitere Informationen und Anmeldung unter www.valuation-congress.ch

wollen. Aufgrund meiner Erfahrung aus dem Alltag sehe ich kein wirtschaftliches Hindernis. Es fehlen häufig vor allem Kreativität, Engagement und Herzblut und nicht zuletzt Gemeinsinn. Gerade in übergeordneten Lösungen liegen oft grosse Potenziale, welche besser sind als eigene Anlagen. **2226 ist das Schlagwort für nachhaltige Bauweise, die weitestgehend auf Gebäudetechnik verzichtet – was heisst das, und wie funktioniert es?**

Ich kann die Sehnsucht nach einem Gebäude ohne Technik gut verstehen. Leider hat unsere Branche in der Vergangenheit ab und zu Gebäude realisiert, bei denen der Komfort der Benutzer nicht immer wunschgemäss gewährleistet werden konnte.

Beim Konzept des 2226-Gebäudes wird versprochen, ohne Heizung und Kühlung auszukommen. Die mechanische Lüftung wird durch eine automatisierte Fensterlüftung ersetzt. Bei einer entsprechend gestalteten Gebäudehülle geht das natürlich schon. Dabei sollte die Frage erlaubt sein, ob 100 Fensterantriebe weniger Technik seien als eine einfache Lüftungsanlage. Gebäudetechnik darf nie Selbstzweck sein. Es geht auch ohne Technik. Allerdings ist die Bandbreite der Nutzungen sehr eingeschränkt und Konzepte ohne Technik sind bei hoher Verdichtung eher problematisch. Nur eine differenzierte Abwägung der notwendigen Technik für den jeweiligen Fall führt zu der richtigen Lösung. Dabei muss eine Anpassung eines Gebäudes an zukünftige Nutzungen möglich sein. Ein Gebäude zu bauen, welches sich nur für eine Büronutzung mit geringer Personendichte eignet, ist

aus nachhaltiger Sicht keine optimale Lösung.

Wird der Einsatz von Gebäudetechnik bei der Bewertung von Immobilien richtig eingeschätzt?

Nach meiner Wahrnehmung hat eine bessere Kenntnis der Gebäudetechnik in der Immobilienbewertung durchaus noch Potenzial für eine differenziertere Wahrnehmung. Die Gebäudetechnik wird im Kontext mit dem Ausstieg aus fossilen Wärmeerzeugungen, aber auch bei der Optimierung des Zusammenspiels zwischen dezentraler Stromproduktion und dessen Verbrauch an Bedeutung zunehmen. Gleichzeitig wird ein angemessener Raumkomfort zu moderaten Kosten in einem kompetitiver werdenden Vermarktungsumfeld eine Chance für einen Marktvorteil.

Wird uns BIM bei der Planung und Betriebsoptimierung von Gebäudetechnik unterstützen?

Selbstverständlich unterstützen digitale Hilfsmittel und Planungswerkzeuge die Planung und den Betrieb. Gerade im Bereich des Monitorings und der Optimierung von Gebäudetechnik-Anlagen kann mit Lösungen wie der BuildingCloud unserer Partnerfirma Mivune schneller erkannt werden, ob Anlagen in einem guten Bereich arbeiten oder ob ein Optimierungsbedarf besteht. ■



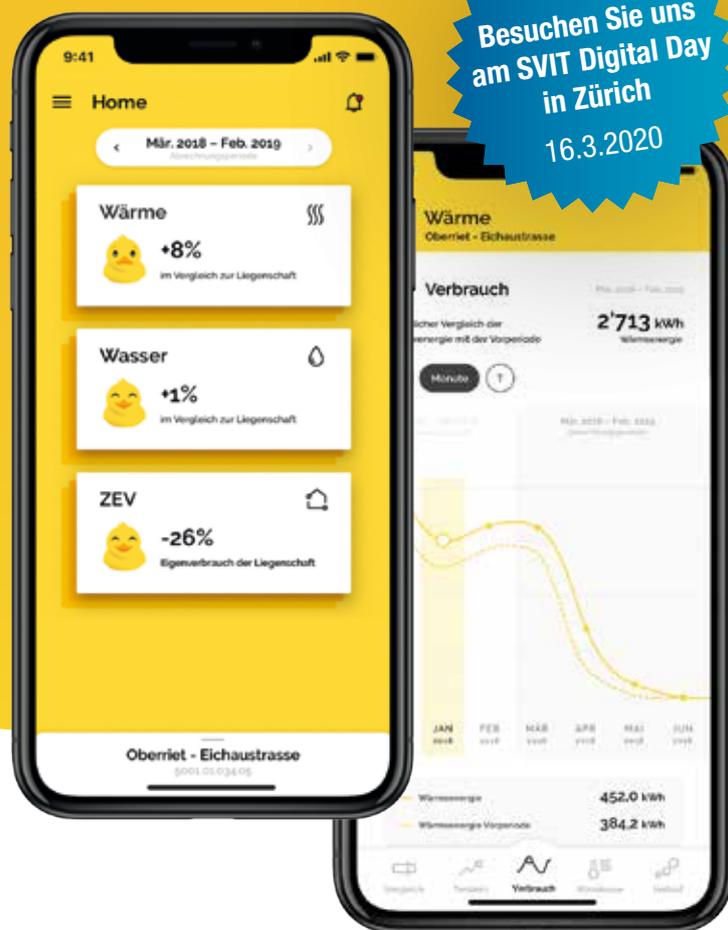
***GUNNAR GÄRTNER**

Der Autor ist Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT und als Bewertungsexperte als Geschäftsführer Comre AG tätig.

Du musst kein Einstein sein, um deinen relativ hohen Energieverbrauch zu kennen.

Mit «NeoVac myEnergy» behalten Bewohner ihren Energie- und Wasserverbrauch immer unter Kontrolle – ohne fachspezifisches Wissen.

Besuchen Sie uns am SVIT Digital Day in Zürich 16.3.2020



Energie- und Wasserkostenabrechnung mit NeoVac: Mehrwert für Bewohner, weniger Aufwand für Verwaltungen.

Für über 400'000 Wohnungen erstellt NeoVac die Abrechnungen zum Energie- und Wasserverbrauch. Als Marktleader mit einem schweizweiten Vertriebsnetz überzeugen wir mit umfassenden Leistungspaketen inklusive Messung, Abrechnung und Monitoring. Die praktische App «NeoVac myEnergy» liefert allen Hausbewohnern aktuelle Informationen zum Verbrauch und macht die Energie- und Wasserkostenabrechnungen direkt abrufbar. So kann man gezielt sparen, die Umwelt schonen und den Verwaltungsaufwand verringern.

neovac.ch/myenergy

HOME OF METERING

NeoVac

MIT DEM WELT-PRÄSIDENTEN IN NEUENBURG

Rund 60 Fiabci-Mitglieder und Gäste kamen zum Jahresauftakt im Neuenburger Hotel Beau Rivage zum Informationsaustausch zusammen. Der Event bot zudem die Gelegenheit, den amtierenden Fiabci-Weltpräsidenten Walid Moussa näher kennenzulernen.

TEXT – MATHIAS RINKA*



v. l. n. r.:
Margret Andreeva, Fiabci-Bulgaria, Daniel Bürdel, Sekretär Fiabci-Suisse, Vitali Bekker, Board Member Fiabci-Suisse, Walid Moussa, Worldpresident Fiabci, Thomas H. Henle, Präsident Fiabci-Suisse.
BILD: FIABCI-SUISSE

▶ ALLE ENERGIEZIELE ERREICHT

Marc-André Nardin, Präsident des Grossrats von Neuchâtel, richtete zu Beginn der Fiabci-Suisse-Auftaktveranstaltung 2020 ein Grusswort an die anwesenden Verbandspräsidenten, -vertreter und -mitglieder. Er zeigte sich darin fasziniert von der Geschichte und den Zielen des internationalen Dachverbandes der Immobilienberufe Fiabci sowie den Aktivitäten des Schweizer Chapters. Gerade auch in Bezug auf die Fallstudie 2019 im neuen Gebäude der Zurich Insurance in Zürich, dem «Quai Zurich», äusserte er sich begeistert. «Sie haben anhand dieses Projekts aufgezeigt, dass damit nicht nur die von der Stadt Zürich geforderten Ziele einer 2000-Watt-Gesellschaft erreicht werden können, sondern im künftigen Betrieb auch den Minergie P-Eco- und Minergie Eco-Standards entsprochen werden kann.» Dieses Ergebnis sei umso bemerkenswerter, als es um die

Renovierung bestehender Gebäude sowie deren Erweiterung geht. Auch der Kanton Neuenburg sei nun im Begriff, ein Programm zur Erneuerung seines administrativen und finanziellen Immobilien-erbes zu starten, so Nardin.

ERFOLGREICHE UND BELIEBTE FIABCI-EVENTS

Fiabci-Suisse-Präsident Thomas H. Henle wies danach auf die wichtigsten Ereignisse im abgelaufenen Jahr hin, zu denen unter anderem der Besuch der Schweizer Delegation am 70. Fiabci-Weltkongress in Moskau (RU) Ende Mai 2019 sowie die aktive Teilnahme an den internationalen Arbeitstagen in Gent (BE) im Dezember 2019 zählten. Zudem hätten sich die verschiedenen Meeting-Formate wie das «Kick-off-Event» zu Jahresbeginn, der «Fiabci-Lunch» in Bern im April und die «Case Study» im September (wie z. B. im vergangenen Jahr im neuen Headquarter der Zurich Versicherung am Zürcher Mythenquai) in der Schweizer Immo-

bilienbranche fest etabliert. Diese Veranstaltungen des Fiabci-Suisse haben sich bewährt, und sie erfreuen sich grosser Resonanz unter den aktiven Verbandsmitgliedern.

URBAN REVOLUTION – STADTPLANUNG NEU DENKEN

Auch im noch jungen 2020 konnte erneut der amtierende Fiabci-Weltpräsident zum Event in Neuchâtel begrüsst werden: In diesem Jahr hat Walid Moussa aus dem Libanon das Amt inne und vertritt den weltumspannenden Verband auf der internationalen Bühne. Moussa ist zugleich Präsident von Fiabci Arabic Countries und von REAL Real Estate Syndicate of Lebanon. Zudem amtet er als Economic Ambassador bei der CEA Business Confederation of Andorra. In seiner Rede an die Schweizer Verbandsmitglieder thematisierte er unter anderem das Motto des diesjährigen Weltkongresses in Manila (PH). Dort werde die Zusammenkunft unter dem Motto

«Urban Revolution» stehen. Hierunter fielen etwa Themen wie «Stadtplanung neu denken», «Neue Mobilität in den Städten» und «Bau von preisgünstigem Wohnraum in den Metropolen der Zukunft».

«BAUWIRTSCHAFT STÜTZT WEITER KONJUNKTUR»

Als Keynote-Speaker wagte anschliessend Dr. Stefan Fahrlander von der Fahrlander Partner AG / Fahrlander Partner Raumentwicklung einen Ausblick auf das kommende Jahr am Schweizer Immobilienmarkt. Angesichts der von der Europäischen Zentralbank (EZB) «zementierten Tiefzinspolitik» und dem «Rückgang im globalen Konjunkturzyklus», sagte er, müsse sich die Eidgenossenschaft dieses und im Folgejahr darauf einstellen, bei der Wirtschaftsentwicklung voraussichtlich unter dem Potenzialwachstum zu bleiben. Dennoch dürfte die Bauwirtschaft einmal mehr eine «konjunkturelle Stütze»

**Die Auftaktveranstaltung
2020 des Fiabci-Suisse fand
in Neuenburg statt.**

BILD: 123RF.COM



sein. Der EZB und der Schweizerischen Nationalbank (SNB) im Gefolge seien die Hände gebunden, da ihre geld- und zinspolitischen Instrumente schon seit Längerem nicht mehr greifen würden, so Fahrländer.

Aufgrund tiefer Zinsen und des Anlagedrucks bei den Investoren werde weiter viel gebaut, insbesondere in den Segmenten Mehrfamilienhäuser (MFH) und Mietwohnungen. Dies allerdings zu viel und vor allem am falschen Ort. Auch wenn die Zahl der Baubewilligungen im Bereich MFH seit einiger Zeit eine negative Tendenz aufweist, sei mittelfristig kaum mit einem Rückgang der

Leerstände zu rechnen. Und die Ertragssituation in den Regionen mit ohnehin schon hohen Leerständen werde sich damit weiter verschärfen, warnte Fahrländer das Fachpublikum.

VISITE IM «CHÂTEAU DE NEUCHÂTEL»

Nach dem Lunch wurde eine Fiabci-Delegation von Marc-André Nardin, Präsident des Grossrats von Neuchâtel,

der Legislative des Schweizer Kantons am Neuenburger See, zu einem Besuch des Neuenburger Schlosses und einem Rundgang darin eingeladen. Die Geschichte des «Château de Neuchâtel» reicht bis in das 10. Jahrhundert zurück. Damals war es zunächst die Residenz des Königreiches Burgund. Am romaneschen Südflügel zeigt sich heute noch eine eindruckliche gelbe Sandsteinfassade mit

vielen interessanten Details, wie die Fiabci-Delegation feststellen konnte. Im Inneren finden sich indes die historischen und heute noch genutzten Säle «Salle Marie de Savoie» und «Salle des Etats». An den Wänden sind dort unter anderem gut erhaltene, wundervolle Wappenmalereien aus dem 17. Jahrhundert zu betrachten. Zudem bot der Gang auf den Aussenbalkon an einem der Säle einen einmalig schönen Blick über Stadt und See.

Zusammengefasst konnten die Teilnehmer eine inspirierende Veranstaltung erleben, bei welcher auch das Networking nicht zu kurz kam. ■

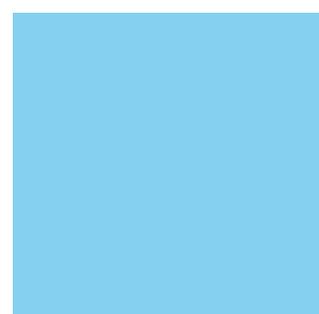


***MATHIAS RINKA**

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

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.

PROGNOSEN, PREISE UND PROST NEUJAHR

► EIGENTUM SOLL TEURER WERDEN

Der Start ins neue Jahr bot die perfekte Gelegenheit, um die jüngsten Entwicklungen auf dem Ostschweizer Immobilienmarkt genauer unter die Lupe zu nehmen. Gemäss den Prognosen von UBS-Ökonom Matthias Holzhey müssen Wohneigentümer 2020 etwas tiefer in die Tasche greifen, während die Preise für Mietwohnungen nochmals leicht günstiger werden.

2020 werde es weiterhin ein Überangebot an Mietwohnungen geben. «Aber wir erwarten einen Rückgang der Bautätigkeiten im Lauf des Jahres, dann dürften das Angebot und die Anfrage wieder mehr ins Gleichgewicht kommen», so Holzhey. Der UBS-Ökonom rechnet damit, dass gegen Ende 2020 der Leerstand seinen Peak erreichen wird. Aufgefallen ist ihm das geringe Bevölkerungswachstum in der Region und in der Stadt St. Gallen. Der Grund liegt unter anderem wohl darin, dass viele Einheimische in attraktive Neubauten in den Agglomerationen ziehen.

Thomas Mesmer, Präsident des SVIT Ostschweiz, zog eine positive Bilanz über ein erfolgreiches Verbandsjahr 2019. Viel Freude bereitete ihm der SVIT Young Ostschweiz, der jungen Immobilienschaffenden eine Plattform für Vernetzung bietet. «Es ist lässig, was der Nachwuchs im letzten Jahr auf die Beine gestellt hat.» Die «jungen Wilden» sollen künftig finanziell selbsttragend sein. Stellvertretend für die Jugendkommission gewährte Dominick Hurych den Anwesenden einen Einblick in die Anlässe, wie den mehrmals pro Jahr stattfindenden «After Work».

BOCK AUF NEUES

Erfreulich gestaltete sich im vergangenen Jahr auch



Zahlreiche Gäste folgten der Einladung zum Neujahrsapéro des SVIT Ostschweiz im Presswerk in Arbon. Unter ihnen Thomas Mesmer (Bild oben, v.l. n. r.), Matthias Hutter, Claudia Strässle (Vorstandsmitglieder SVIT Ostschweiz), Hanspeter Thür, Matthias Holzhey und Francesco Palaia (UBS).

BILDER: DANIEL STEINER

die Zusammenarbeit mit den Schulen. Die Werbekampagne «Bock auf Neues» zur Vermarktung der Immobilienlehrgänge in der Akademie St. Gallen trage bereits Früchte, so Mesmer. Gut angekommen sei auch das neue Angebot im WBZ Buchs, wo seit letztem Herbst neu der Weiterbildungslehrgang Sachbearbeiter/in Immobilienbewirtschaftung SVIT ausgeschrieben werde.

Kritisch schaute Mesmer auf die Mieterverbandsinitiative, die den privatwirtschaftlichen Mietwohnungsmarkt auf

Im Arboner Presswerk hiess der SVIT Ostschweiz die Gäste seines diesjährigen Neujahrsapéros willkommen. UBS-Ökonom Matthias Holzhey zeigte zum Jahresbeginn auf, was uns 2020 auf dem Immobilienmarkt erwartet. TEXT – DANIEL STEINER*

Zum Schluss wurden zwei junge Immobilienfachleute für ihre starken Leistungen ausgezeichnet: Katharina Hartmann (live-in Immobilien) und Sarah Schmid (Schweizerische Südostbahn AG) durften von Vorstandsmitglied Claudia Strässle lobende Worte und einen Preis entgegennehmen. Insgesamt fünf Diplomandinnen haben als Immobilienbewirtschafterin mit eidg. Fachausweis mit Note 5 und besser abgeschlossen.

Das Presswerk in Arbon bot anschliessend für die rund 170 Gäste den perfekten Rahmen,

den Kopf stellen will. Gemäss dem Präsidenten des SVIT Ostschweiz kann von einem ausgetrockneten Wohnungsmarkt und ständig steigenden Mieten keine Rede sein. «Landesweit stehen mehr als 75 000 Wohnungen leer, das entspricht der Grösse der Stadt Bern. Und jetzt sollen wir mit Steuergeldern günstigen Wohnraum schaffen – das darf nicht sein!» Mesmer rief entschlossen dazu auf, am 9. Februar ein Nein in die Urne zu legen.

um auf das neue Jahr anzustossen. Dazu wurden verschiedene Köstlichkeiten serviert, die die UBS spendierte. Die Teilnehmenden nutzten den Anlass zudem rege für einen beruflichen sowie privaten Austausch zum Jahresbeginn. ■



*DANIEL STEINER

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

EIN PROSIT AUF DAS NEUE JAHR

Rund 100 Mitglieder des SVIT Zentralschweiz haben am traditionellen Neujahrsapéro im Luzerner «Treibhaus» teilgenommen. TEXT – **ROLAND KILCHMANN***

Schauplatz des diesjährigen Neujahrsapéros des SVIT Zentralschweiz war das Jugendkulturhaus «Treibhaus» der Stadt Luzern.
BILDER : ZVG



WEITERHIN GEHÖR VERSCHAFFEN

Fast 100 Mitglieder folgten am 3. Januar der Einladung des Zentralschweizer Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) zum traditionellen Neujahrsapéro. Schauplatz war diesmal das Treibhaus, das Jugendkulturhaus der Stadt Luzern. In seinem Jahresrückblick liess Vizepräsident Stefan Felber einige bedeutende Events wie den Business Lunch, das Bildungsforum oder die Zebi Revue passieren. Diese Events wurden jeweils zahlreich besucht und stiessen auf grosses Interesse.

Auch in diesem Jahr will sich der SVIT Zentralschweiz für die Anliegen seiner Mitglieder mit starkem Engagement einsetzen. Besonders erwähnenswert ist die Arbeit in der Berufswei-

terbildung. Der SVIT Zentralschweiz führt im dritten Jahr erfolgreich Kurse im Bereich Assistenz bis zum eidg. dipl. Immobilientreuhänder durch. Ebenso die politische Arbeit: Zusammen mit der

Immobilienkommission sowie weiteren Verbänden will sich der SVIT Zentralschweiz auch auf politischer Ebene weiterhin Gehör verschaffen und sich zu relevanten Themen äussern. ■



Bild oben: Roland Kilchmann und Stefan Felber (Vorstandsmitglieder SVIT Zentralschweiz).
Bild links: Silvio Marti (P. Gassmann Immobilien AG) und Martin Blum (Musegg Immobilien AG).
BILDER: ZVG



***ROLAND
KILCHMANN**

Der Autor ist Niederlassungsleiter der Livit AG in Luzern.

GROSSE RESONANZ UND NEUE REKORDE

IMMO, die Schweizer Immobilienmesse für Investoren wächst und wächst. Dieses Jahr fanden sich in der Halle Stage One in Zürich-Oerlikon über 1600 Besucher ein. Die Zahl der Messegäste stieg somit um gut 40%. **TEXT – MATHIAS RINKA***



Reges Treiben auf der diesjährigen Messe IMMO 20 in Zürich-Oerlikon.
BILD: GREGORY KOEFER

▶ 79 AUSSTELLER PRÄSENTIERTEN VIELE INNOVATIONEN

IMMO 20, die 8. Edition der Schweizer Immobilienmesse brach wieder einige Rekorde: Die Ausstellerzahl stieg von 67 auf 79 an, bei den Messebesuchern ging es von 1163 im 2019 auf nun 1606 deutlich bergauf. «Die Rückmeldungen der Gäste und Aussteller waren top», zeigten sich die beiden Messeinitiatoren und -organisatoren Roland Vögele und Dr. Roman Bolliger von Swiss Property Fair glücklich und begeistert.

Neben den ausstellenden Unternehmen präsentierten die Messe-Macher am IMMO-Forum eine Vielzahl an Podiumsdiskussionen und Talks. Die Themen reichten von Portfoliomanagement für Pensionskassen über Innovationen im Wohnungsbau bis hin zum grossen und breitgefächerten Thema Nachhaltigkeit. Referenten und Experten wie etwa Jan Eckert, CEO

von JLL Schweiz, und Andreas Ammann, Partner bei der Wüest Partner AG, sprachen zudem über die Perspektiven für den Schweizer Immobilienmarkt 2020. Auch Immobilientransaktionen in Form von Club-Deals oder neue Renditequellen anhand neuer Anlagealternativen wie Crowdfunding wurden thematisiert.

SSREI - NEUER SCHWEIZER NACHHALTIGKEITSINDEX FÜR IMMOBILIEN

Offiziell lanciert wurde an der IMMO 20 der Swiss Sustainable Real Estate Index (SSREI), dieser basiert auf den Daten des SGS Portfoliobewertungstools. «Ziel des neuen Standards und der neuen Bewertungsmethoden ist die Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Substanz der Anlagen», erklärte Elvira Bieri, Geschäftsführerin der SGS Société Générale de Surveillance SA. Das Volumen der nachhaltigen Investitionsanlagen (u. a. in Aktien

und Immobilien) habe seit 2015 ein rasantes Wachstum gezeigt und liegt derzeit bei rund 400 Mrd. CHF.

VIELE PROPTECH-PITCHES

Am Nachmittag des zweiten Messetages präsentierten sechs junge und ambitionierte Firmen ihre neuen digitalen Geschäftsideen und innovativen Lösungsansätze. Dazu zählten eMonitor (Softwarelösung für den Vermietungsprozess von Wohnungen), Hegas (High End Virtual Reality CMS) für Architekten, Hauseigentümer, Designer und Makler), Neho (Immobilienverkauf zum Fixpreis), Oxygen at Work (Pflanzenkonzepte für grüne Büros zur Verbesserung der Luftqualität), Room Estate (Vermittlung von möblierten WG-Zimmern) sowie Thingdust (Plug and Play Workplace Analytics). Ihnen allen ist gemeinsam: Sie wollen die Bau- und Immobilienbranche im digitalen Zeitalter verändern und voranbringen.

NEUE LOCATION IM 2021

«Die IMMO 20 scheint den Anforderungen der Schweizer Immobilienbranche vollaufgerecht zu werden. Im Weiteren ist es uns ein Anliegen, den Digitalisierungsentwicklungen Rechnung zu tragen. Mit dem bewährten Contact-Point, dem 1TO1-Angebot als digitales Matchmaking-Tool und dem neuen Digital-Corner, wurden bereits entsprechende Services implementiert. Für die kommende IMMO 21 werden wir dieses Angebot weiter ausbauen. Die Messe wird im nächsten Jahr übrigens in der Halle 550 gleich neben der «Stage One» stattfinden, wo wir unseren Ausstellern und Besuchern grösszügigere Platzverhältnisse zur Verfügung stellen können», so die Co-Organisatoren Roman Bolliger und Roland Vögele. ■



***MATHIAS RINKA**

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

Moosfrei –Dach- und Fassadenbehandlung

MOOSFREI
DACH- & FASSADENBEHANDLUNG

Hartnäckiges Moos und Algen an Ihrer Fassade, auf der Terrasse oder dem Dach? Moosfrei hilft schnell, nachhaltig und umweltverträglich.

SPEZIALIST AUS DER ZENTRALSCHWEIZ

Über 90% aller Verschmutzungen an Fassaden, auf Dächern oder Terrassen sind auf das Wachstum von Moos, Algen, Flechten und Schimmel zurückzuführen. Die schmutzig-grünen Beläge stören nicht nur das gepflegte Erscheinungsbild und machenden Boden gefährlich rutschig, sondern senken auch die Lebenserwartung von Ziegeln und Fassadenverputz. Das muss nicht sein! Moosfrei löst dieses Problem nachhaltig. Dabei setzen wir auf eine besonders schonende Behandlungsmethode. Ist unser vollständig biologisch abbaubares Reinigungsmittel erstmal aufgetragen, reinigt sich die Oberfläche ganz von selbst.

UNSERE VORTEILE FÜR SIE:

PRAKTISCH

Unser Produkt lässt sich auf jeder Oberfläche anwenden und ist sehr gut pflanzenverträglich. Die Anwendung ist kurz und verursacht weder Lärm noch Staub. Die Einsatzmöglichkeiten sind fast grenzenlos.

EFFEKTIV

Moosfrei bekämpft sämtliche Algen, Moose, Flechten und Schimmel. Nach dem einmaligen Auftragen reinigt sich die betroffene Fläche von selbst. Ein abschrubben oder abspülen mit Hochdruckgeräten entfällt.

ÖKOLOGISCH

Unser Wirkstoff wird aus natürlichen Rohstoffen hergestellt und baut sich vollständig biologisch ab. Er ist für Material, Mensch und Umwelt absolut unbedenklich.

KOSTENGÜNSTIG

Rechtzeitiges Reinigen verhindert vorzeitiges Sanieren. Mit ausziehbaren Teleskop-Reinigungslanzen und Hebebühnen gelangen wir auch an schwer zugängliche Stellen. Unsere Langzeitbehandlung ist bis zu 90% günstiger als ein Neuanstrich.

NACHHALTIG

Unsere schonendes Verfahren verhindert ein Aufrauen der Fassade oder jegliche Veränderung der Oberfläche. Dank Tiefenwirkung ist die behandelte Fläche erfahrungsgemäss 10 bis 15 Jahre geschützt.

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM OPTIMALENERGEBNIS

PHASE 1: SPRÜHEN

Unser biologisch abbaubares Produkt sprühen wir vom Boden aus auf die betroffenen Flächen. Wir verzichten bewusst auf teure Gerüste und arbeiten mit ausziehbaren Teleskop-Reinigungslanzen sowie Hebebühnen. Wichtig: Um die Wirkstoffkonzentration zu gewährleisten, darf die behandelte Fläche nach dem Einsprühen für sechs Stunden nicht mit Wasser in Kontakt kommen.

PHASE 2: EINWIRKEN

Nach der Behandlung wird unser Mittel vom Untergrund aufgesogen. Schon nach wenigen Tagen beginnen sich abgestorbene Mikroorganismen vom Untergrund zu lösen und werden vom Regen oder Wind selbstständig abgetragen. Sind nach 24 Monaten nicht alle Moose, Algen oder Flechten verschwunden, wird von uns kostenlos nachgebessert. Moosfrei hält, was es verspricht. Bei sämtlichen von uns ausgeführten Arbeiten garantieren wir Ihnen den Erfolg und gewährleisten eine 2-Jahres-Garantie. Überzeugen Sie sich selbst und rufen Sie uns noch heute an.

VORHER-NACHHER-VERGLEICHE UNSERER KUNDEN



vorher



nachher



vorher



nachher

WEITERE INFORMATIONEN:

MOOSFREI

DACH- & FASSADENBEHANDLUNG Sonnenberg 42, 6313 Menzingen Zug
079 781 11 99, info@moosfrei.ch



vorher



nachher



vorher



nachher

MOOSFREI
DACH- & FASSADENBEHANDLUNG

Wir lösen dieses Problem nachhaltig,
günstig und umweltschonend.

Informieren Sie sich auf:
www.moosfrei.ch

MOOSFREI • Dach- & Fassadenbehandlung • Sonnenberg 42 • 6313 Menzingen ZG • T +41 79 781 11 99 • info@moosfrei.ch

Flexo hat die Lösung: Licht und Handlauf – Zwei die zusammengehören

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 kaltem 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 mit wetterfestem 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 Auffahrten bereits mit langlebigen Handläufen mit Licht ausgestattet und

die Bewohner schätzen den sicheren und blendfreien Aufgang, die Kommune die perfekte Montage, die lange 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 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 an 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



INNENHANDLAUF mit durchlaufendem Licht



Optische schöne Lösung, technisch ausgereift und kostengünstig durch Handlauf mit Licht von Flexo – hier der Seeuferweg in Horgen

Eiswürfel auf Knopfdruck: Foodcenter SIBIR FCNW 540 IN

Unser moderner Lebensstil erfordert grössere Lebensmitteleinkäufe, die für eine ganze kulinarische Woche reichen. Das freistehende Foodcenter SIBIR FCNW 540 IN bietet einen Nutzinhalt von 535 Litern und überzeugt nicht nur mit seinem charakteristischen Design, sondern auch mit seiner Ausstattung wie zum Beispiel der Eiswürfel- und Wasserbereiter sowie seinen Funktionen, die Lebensmittel länger frisch, knackig und vitaminreich halten. Der Innenraum ist grosszügig und gut organisiert für die griffbereite Aufbewahrung von Lebensmitteln aller Art.

EIS- UND WASSERSPENDER

In der Gefrierschranktüre befindet sich der praktische und touch-gesteuerte Eiswürfel- und Wasserbereiter für gekühltes Wasser, Eiswürfel und zerstoßenes Eis (crushed ice). Dank des Festwasseranschlusses ist die Wassermenge nicht begrenzt und kaltes Wasser ist immer verfügbar und frisch aus der Leitung.

PRAKTISCHE FEATURES

Praktisch auch die Alarmfunktionen bei zu lange geöffneter Kühl- und Gefrier-tür sowie die Abtau-Vollautomatik

NoFrostPlus. Intelligente Funktionen wie das MultiFlow360°-System für gleichmässigen Temperaturerhalt in jedem Lagerbereich schaffen eine ideale Umgebung für die Aufbewahrung von Lebensmitteln jeder Art.

XTRASPACE: GERÄUMIG UND PRAKTISCH

Effizient gestaltete Innenräume bieten ausreichend Platz für grössere Mengen von Lebensmitteln und ersparen häufige Einkäufe. Die Lebensmittel und Getränke können problemlos auf Glasabstellflächen, in grossen Schubladen oder in den Behältern an der Innenwand der Türe platziert werden, sodass immer gesehen wird, was verfügbar ist. Dies führt auch zu weniger Verschwendung.

ERWEITERTE STEUERUNG ÜBER TOUCHCONTROL-LED-DISPLAY

Das grosse und übersichtliche LED-Display ermöglicht sofortige Kontrolle über die Temperatureinstellungen. Funktionen wie FastFreeze und HolidayMode können mit einem einfachen Tastendruck eingeschaltet werden. Und im Falle eines plötzlichen Temperaturanstiegs warnt ein integrierter Alarm sofort.

INVERTERCOMPRESSOR: ZUVERLÄSSIG, LEISE UND LANGLEBIG

Inverter-Kompressoren sind leiser, langlebiger und verbrauchen weniger Energie als herkömmliche Kompressoren. Sie passen sich besser und schneller an Temperaturänderungen im Kühlschrank an, zum Beispiel beim Öffnen der Tür, das bedeutet weniger Temperaturschwankungen und bessere Lagerbedingungen für Lebensmittel.

ÜBER SIBIRGROUP AG BREITES SORTIMENT SOWIE ÜBER 75 JAHRE ERFAHRUNG

Die Marke SIBIR ist seit über 75 Jahren in den Schweizer Haushalten für die Herstellung von Kühlschränken bekannt. Gegründet wurde die Firma 1944 mit dem Ziel, erstmals einen Volkskühlschrank zu produzieren. Heute sind unter dem Dach von SIBIRGroup AG, eine Tochtergesellschaft von V-ZUG AG, verschiedene Marken, Sparten und Dienstleistungen vereint:

• **GERÄTE FÜR KÜCHE UND WASCHRAUM**
SIBIRGroup AG bietet ein breites Sortiment an Haushaltsgrossgeräten im mittleren Preissegment für die moderne Küche und den Waschraum im Eigenheim und

Mehrfamilienhaus. Dies umfasst sämtliche Geräte wie Backöfen, Kochherde, Steamer, Dunstabzugshauben, Geschirrspüler, Kühlschränke, Gefrierschränke, Waschmaschinen, Wärmepumpentrockner, Raumluft-Wäschetrockner und Wäschehängesysteme der Marken SIBIR, Gorenje, V-ZUG und ESCOIno®.

• SIBIR THERM HEIZT GANZ SCHÖN EIN – MIT HOLZ, ÖL ODER PELLET

Unter der Marke SIBIRtherm werden seit über 50 Jahren vollautomatische Wärmeluf- tölöfen in Schlieren produziert. Diese Heizgerä- te überzeugen durch niedrigen Verbrauch und geringe Installationskosten. Ergänzt wird das Angebot durch Pelletöfen, manuelle und halbautomatische Ölöfen, Kaminöfen, Dauer- brandöfen und Herde.

WEITERE INFORMATIONEN:

SIBIRGroup AG
Bahnhofstrasse 134
8957 Spreitenbach
Telefon 044 755 73 00
info@sibirgroup.ch
www.sibirgroup.ch



Foodcenter SIBIR FCNW 540 IN im Inox-Look



ANZEIGE

SVIT
SWISS REAL
ESTATE SCHOOL

Investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – mit einer Aus- und Weiterbildung der SVIT Swiss Real Estate School!

Kurse und
Seminare unter
www.svit-sres.ch

Stehen schon bald mehr Elektroautos in der Tiefgarage?

Statistiken und Prognosen sprechen eine klare Sprache: Die Zahl der Elektroautos nimmt rasant zu. Es stellt sich nicht die Frage, ob oder wann die Elektromobilität kommt. Sie ist schon längst da. Gemäss Umfrage laden mehr als 80 Prozent der Besitzer ihr E-Fahrzeug über Nacht zu Hause auf - oder wollen dies zumindest. Zuerst muss jedoch die Infrastruktur bereitgestellt werden, was insbesondere bei Gemeinschaftsgaragen für Immobilien mit Mietwohnungen oder Stockwerkeigentum einige Fragen aufwirft. Mit **CHARGE@HOME** bietet PLUG'N ROLL die passenden Lösungen für Immobilienbesitzer und -verwalter.

Beim Kauf eines Elektrofahrzeugs geht es nicht ausschliesslich um das Fahrzeug an sich, sondern auch um die Frage, wo und wie geladen werden soll. Die Elektroautos werden bevorzugt über Nacht zu Hause aufgeladen, wenn die Tarife meist günstig sind und das Auto nicht benutzt wird. Für die Installation von Ladestationen in Gemeinschaftsgaragen bedarf es besonderen Abklärungen, um das richtige Produkt und die dazu passenden Dienstleistungen zu finden. Fragen zur Anzahl künftiger Ladestationen, zum gewünschten Abrechnungsprozess und zur Grösse des Netzwerkanschlusses der Liegenschaft sind essentiell für die Planung. Bei Gemeinschaftsgaragen kann eine Ladestation oft nicht mit dem persönlichen

Stromzähler des Mieters verbunden werden. Bei mehreren Ladestationen in einer Garage macht dies auch wenig Sinn. Deshalb schliesst man sie bevorzugt an den allgemeinen Stromzähler an oder installiert einen separaten Stromzähler für die Elektromobilität. Die intelligenten Ladestationen von PLUG'N ROLL ermöglichen eine individuelle Abrechnung und gewähren eine faire Verrechnung der Kosten für die in Anspruch genommenen Ladungen der einzelnen Mieter. Diese Verrechnung kann direkt anhand einer persönlichen Ladekarte erfolgen oder aber in die Nebenkostenabrechnung einfließen. Bei Bedarf kann auch ein Fixbetrag als Bestandteil der Miete vereinbart werden.

SERVICEPAKETE UND LASTMANAGEMENT

Dank unterschiedlicher Servicepakete von PLUG'N ROLL können sich Immobilienbesitzer und -verwalter zurücklehnen – auf Wunsch übernimmt PLUG'N ROLL die Abrechnung direkt mit dem Benutzer der Ladestation. Das Customer Servicecenter ist 24 Stunden erreichbar und überwacht die Ladestation rund um die Uhr für einen reibungslosen Betrieb. Auch können individuelle Tarife für unterschiedliche Nutzergruppen zur Amortisation der Ladestation festgelegt werden. Die Servicepakete eignen sich auch für Immobilien, in denen bereits Ladestationen installiert wurden, sofern diese mit dem PLUG'N ROLL-System kompatibel sind. Wo mehrere Ladestationen



Mit dem Lastmanagement von PLUG'N ROLL mehrere Autos gleichzeitig aufladen, ohne die Stromleitungen zu überlasten.

auf einen Netzanschluss oder ein Gebäude treffen, wird ein Lastmanagement unausweichlich. Denn sind mehrere E-Autos am selben Ort gleichzeitig an Ladestationen angeschlossen, sind die Stromleitungen im Gebäude schnell überlastet. Damit die Autos gleichmässig und geplant laden können, braucht es ein intelligentes und skalierbares Ladesystem. Das Lastmanagement von PLUG'N ROLL verteilt die verfügbare Ladeleistung des Gebäudes optimal auf mehrere Fahrzeuge und kann modular im Zeitverlauf erweitert werden.

EXPERTENBERATUNG

Ist die Liegenschaft bereit für die Ladeinfrastruktur? Bei einer Expertenberatung vor Ort wird geklärt, ob die aktuelle Strommenge

des Gebäudes für künftige E-Fahrzeugbesitzer ausreicht und wie die Voraussetzungen für das Anbringen einer Ladestation aussehen. Aus den Erkenntnissen wird eine Offerte erstellt, die die Ist-Situation und die Möglichkeiten aufzeigt.

Mehr Infos und einen E-Mobility-Guide mit interessanten Informationen zum Thema Elektromobilität für Immobilienbesitzer und -verwalter unter plugnroll.com/immobilien

WEITERE INFORMATIONEN:

PLUG'N ROLL
info@plugnroll.com
+41 81 423 70 70

Digitale Prozesse – dein Konkurrenzvorteil?

Sicher hast auch du vom Megatrend Digitalisierung gehört oder gelesen. Du fragst dich jedoch, welche Vorteile

es dir konkret bringt, wenn du deine Kundendossiers einscannst und deine Prozesse automatisierst?



Möchtest du deiner Konkurrenz eine Nasenlänge voraus sein? Dann setze auf digitale Prozesse und automatisiere dein Daten- und Dokumentenmanagement. Die Immobilienbranche verändert sich stetig und nutzt die technologischen Entwicklungen zu ihrem Vorteil. Schaffe dir die Grundlage, um das Potential der Digitalisierung auch in Zukunft voll zu nutzen. Während du deine Prozesse elektronisch abbildst und dich Automatisieren bei der täglichen Arbeit unterstützen, steigert du die Effizienz und Dienstleistungsqualität.

DEINE VORTEILE:

- Deine Kunden nehmen dich als modernen, kompetenten Partner wahr.
- Durch Effizienzsteigerung und bessere Übersicht steigt deine Dienstleistungsqualität.
- Mobiles Arbeiten ist bei dir Realität, deine Arbeitgeberattraktivität steigt.
- Deine Daten werden in digitaler Form rechtskonform und sicher archiviert.
- Du hältst auch in Zukunft mit dem Technologiewandel Schritt.

PARTNER AUF AUGENHÖHE

Du wünschst dir einen Partner, der dir genau zuhört und versteht was du wirklich brauchst? Mit dir gemeinsam planen wir deine Dokumentenmanagementlösung, so dass sie genau auf dich, deine Kunden und deine Mitarbeitenden passt. «eDossier Immobilien» von Löwenfels Partner AG ist auf Immobilienunternehmen zugeschnitten und kann mit Drittsystemen verknüpft werden, wodurch du Arbeitsschritte reduzierst. Fokussiere auf dein Geschäft und lass den Schritt vom Papier zum digitalen Dossier unsere Sorge sein! Am der Digital Real Estate Summit 2020 erklären dir Christoph und David, was «eDossier Immobilien» alles kann. Komm vorbei und überzeuge dich selbst!

IHR KONTAKT:

Christoph Heimgartner, Verkauf ECM
Christoph.Heimgartner@loewenfels.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Löwenfels Partner AG
Maihofstrasse 1, CH-6004 Luzern
+41 41 418 44 38
www.loewenfels.ch/edossier/
info@loewenfels.ch

Sika revolutioniert Dachabdichtungen auf Flachdächern

Seit 50 Jahren ist Sika führend im Bereich der Dachabdichtungssysteme. Vor über 30 Jahren hat sie in Europa die ersten Dachabdichtungen aus Thermoplastischen Polyolefinen (TPO) hergestellt und im Markt eingeführt. Sika hat damit die PVC-Abdichtungen aus der Vergangenheit verdrängt. Heute werden moderne Flachdächer mit weichmacherfreien TPO-Abdichtungen aus Kunststoff erfolgreich ausgeführt. Die Spitze war erreicht, aber Sika hat trotzdem weitergemacht und die Herausforderung angenommen, die nächste Generation einer Dachabdichtung zu erschaffen.

NEUE GRENZEN FÜR DACHABDICHTUNGEN DEFINIERT

SikaRoof AT ist eine TPO Kunststoffdichtungsbahn – entwickelt mittels patentierter Hybrid-Technologie – bei welcher die Materiallegierung so verändert wurde, dass die Abdichtung noch flexibler, einfacher zu verschweissen und extrem widerstandsfähig geworden ist – dies ganz ohne Weichmacher oder andere umweltrelevante Stoffe. Ökologisch hervorragend positioniert, hohe Sicherheit für eine lange Lebensdauer und noch einfacher in der Verarbeitung – das ist SikaRoof AT.

EINE ABDICHTUNG DER NEUESTEN GENERATION FÜR ALLE DACHAUFBAUTEN

SikaRoof AT ist prädestiniert für den Wohnungsbau. Mit seiner hohen Flexibilität werden auch komplexe Details sicher gelöst. Die wurzelfeste TPO Abdichtung wird auf begrüntem, bekiestem oder begehbarem Dächern ohne Zusätze von Bioziden eingesetzt. Sika TPO Abdichtungsbahnen werden ausschliesslich von geschulten und lizenzierten Flachdachfirmen ausgeführt. Damit ist sichergestellt, dass die Sika Abdichtung in jeder Jahreszeit fachgerecht, sicher und effizient eingebaut werden kann. Der sehr hohe mechanische Widerstand von SikaRoof AT und auch der bewährten Schutzlagen verhindern Beschädigungen während der Bau- und Nutzungsphase. Die Verarbeitung erfolgt durch thermische



SikaRoof AT – EINE Bahn für alle Aufbauten (begrünt, bekiest, begebar, nackt)

Verschweissung, das heisst, ganz ohne Lärm, Flamme und Emissionen, was vor allem bei Sanierungen ein wichtiger Punkt ist. Das erweiterte Produktesortiment für An- und Abschlüsse u.a. mit der revolutionären Selbstklebebahn für Aufbordungen, ermöglicht eine unübertroffene Effizienzsteigerung in der Ausführung. Lösemittel werden komplett vom Dach verbannt.

DIE ÖKOLOGISCHE SPITZE ERREICHT

SikaRoof AT erfüllt höchste ökologische Ansprüche. Bei Eco-BKP, eco-Devis oder auch Berechnungen nach Umweltbelastungspunkten werden TPO Dachbahnen in erster Priorität erwähnt. Ökologisches Bauen wird gefordert, aber nach wie vor zu wenig umgesetzt. Das neue Sika Dachsystem jedoch zeigt, wie einfach man

den ökologischen Fussabdruck verringern kann: Das Sika Dachsystem spart im Vergleich zu einem bituminösen Dachsystem pro m² Dachfläche 6kg CO². Entscheidet man sich also für ein Sikadach bei einem Wohnbau mit 400m² Dachfläche, bedeutet dies, dass man 2400kg CO² einspart resp. rund 800 Portionen Rindfleisch à 250g oder fünf Flüge nach Mallorca retour kompensiert. Somit kann auch beim Dachsystem auf einfache Weise ein grosser Beitrag zur Reduktion der CO²-Werte geleistet werden.

NACHHALTIG UND DAUERHAFT

TPO Abdichtungen erreichen laut Fachexperten eine hohe Lebensdauer von über 50 Jahren. Sika unterstützt diese Aussagen in Theorie und Praxis vollumfänglich.

Seit über 30 Jahren werden Sika TPO Dachbahnen ohne Produktreklamationen auf allen Arten von Flachdächern erfolgreich eingesetzt. Basierend auf dieser Erfahrung wird auch die neuste Generation von Abdichtungen mit SikaRoof AT eine Lebensdauer über Jahrzehnte aufweisen.

Sika hat das Flachdachsystem revolutioniert: SikaRoof AT, die nächste Generation von Dachabdichtungen!

WEITERE INFORMATIONEN:

Sika Schweiz AG
6060 Sarnen
www.sikadach.ch



Revolutionäre Systemkomponenten wie die Selbstklebebahn SikaRoof AT FSA P für Aufbordungen ergänzen das Dachsystem der nächsten Generation!



SikaRoof AT - Die TPO Abdichtung der neusten Generation bleibt auch bei kalten Jahreszeiten flexibel und dichtet Dachflächen sicher ab.

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 Bachenbülach

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- messungen	www.baucontrol.ch 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[®]
business locations

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

X homegate.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

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

IMMOMIG ↑

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR Informatik AG

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

Quorum
Software

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



Schöne Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

HINNEN Spielplatzgeräte AG
T 041 672 91 11 - bimbo.ch

GTSM_Maggingen AG

Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossackerstrasse 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 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

20.-22.03.20 Immo Messe
Schweiz, St. Gallen
04.05.20 Generalversammlung

SVIT ROMANDIE

27.02.20 Déjeuner des
membres à Genève

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

15.05.20 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

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

31.03.20 Valuation Congress
10.06.20 Generalversammlung
10.06.20 Seminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

26.03.20 Generalversammlung
28.10.20 Herbstanlass,
Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

14.05.20 Generalversammlung
08.09.20 KUB Focus

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

03.03.20 «Fresh up your
legal skills»
20.10.20 Generalversammlung
20.10.20 Makler-Convention

SVIT FM SCHWEIZ

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.



GEMEINSAM VORSPRUNG GESTALTEN

Gebäude sind feste Bestandteile unseres täglichen Lebens. Sie sind Ausdruck einer Kultur. Und die Vision einer Zukunft. Einer Zukunft, die den Menschen und seinen Lebensraum in den Mittelpunkt stellt. Gebäude zu gestalten erfordert Verständnis – der Menschen, die sie entwickeln. Und der Menschen, für die sie gedacht sind. Eine Aufgabe, der wir uns mit Leidenschaft widmen. Und die wir in jedem Projekt aufs Neue leben. Jeden Tag.

Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

[immoscout24.ch](https://www.immoscout24.ch)

